

## Major donor Adriaan Coppens:

# ‘Meer dan ooit beseft ik hoe je verschil kunt maken’

Nederland behoort tot de tien meest genereuze landen ter wereld. Jaarlijks wordt maar liefst 3,7 miljard euro aan goede doelen gegeven. De aandacht voor grootgevers is in de afgelopen jaren flink gestegen. Steeds vaker treden zij ook zelf voor het voetlicht, om het belang van geven te onderstrepen en anderen te inspireren hun voorbeeld te volgen. In deze serie interviewt Vera Peerdeman van Nassau Fundraising grote gevers en geeft hiermee een inkijkje in hun belevingswereld. Dit keer spreekt ze met Adriaan Coppens.

door Vera Peerdeman \*

**M**ijn broer en ik zijn altijd vrij internationaal opgegroeid’, vertelt Coppens. ‘Op mijn zevende verhuisden we met het gezin naar Frankrijk, waar we jaren hebben gewoond. Later woonden we ook in de Verenigde Staten. Mijn studie heb ik Nederland gevolgd, maar eenmaal met mijn papieren op zak trok het buitenland me weer. Ik ging bij ABN AMRO werken op Curaçao.’

Het is een prachtige lentedag en we lopen door het Amsterdamse Vondelpark, op fietsafstand van waar Coppens woont. Al snel belanden we in een gesprek, waaruit ik opmaak dat hij makkelijk en in alle openheid praat. Dit belooft een inspirerende wandeling te worden. Al snel komen we bij een gebeurtenis die flinke impact had op zijn leven en geven.

### ‘Alle zorg was voorhanden’

‘Mijn vrouw en ik woonden in Luxemburg, toen onze dochter werd geboren. Dat ging niet van een leien dakje: er waren veel complicaties. We hebben destijds wekenlang in spanning in het ziekenhuis gezeten; ze had veel specialistische zorg nodig om te overleven. Zoiets hakt erin. Het drong toen al snel tot mij door dat zij het uiteindelijk heeft gered, omdat ze in een eerste wereldland is geboren. Alle zorg die zij nodig had, was voorhanden. Toen ik dit besepte, zei ik tegen mezelf: Als ik ooit iets terug kan doen, dan dolgraag. Iets voor kinderen, iets medisch. Wat precies was me nog niet duidelijk, maar het zaadje was geplant.’

Toch gaf hij dit idee niet direct handen en voeten. Wat was ervoor nodig om het zaadje

te laten uitgroeien tot iets concreets? Was er een bepalend moment dat tot een omslag leidde? Coppens: ‘We woonden op Cyprus en ik had daar een eigen bedrijf, samen met een zakenpartner. Vier jaar geleden hebben we dat verkocht. Zo kwam er wat geld vrij. Die oude gedachte borrelde toen weer naar boven, in de vorm van een soort schuldgevoel. Tot mijn schrik realiseerde ik me dat ik nog steeds niets had gedaan. Een eigen bedrijf kan je soms helemaal opslokken. Ik werk nu ook nog hoor, ik investeer in vastgoed. Maar ik heb nu gewoon veel meer tijd. Die wil ik ook investeren in het helpen van goede doelen.’

### Kijken waar de behoeften liggen

Hoe bent u toen begonnen, wist u in een keer wat u wilde doen? ‘Nee, zeker niet. Maar ik ben wel het type: als ik iets doe, dan moet het meteen goed. In het begin was het even zoeken. Ik dacht: misschien moet ik me eerst oriënteren, door te reizen door Afrika en te kijken waar de behoeften liggen. Er waren wat mannen in mijn omgeving die in clubjes met elkaar scholen in Kenia gingen bouwen. Maar dat bleek toch niet helemaal mijn ding. Het riep allemaal vragen bij me op: wie bepaalt dat zo’n school echt nodig is? En als het eenmaal staat, hoe hou je het dan aan de praat? Zit het op de juiste plek of niet? Met andere woorden: wiens behoefte ben je aan het vervullen, die van de ander of die van jezelf? Toen ben ik eerst maar eens dichterbij huis begonnen, als vrijwilliger bij het Rode Kruis. Lang verhaal kort: dat bleek ook niet goed bij me te passen. Er wordt daar fantastisch werk verricht, echt waar. Toch had ik soms ook het gevoel dat veel vrijwilligers zich hadden aangesloten om zichzelf bezig te houden. Dat paste niet bij de fase waarin ik zat. Ik merkte dat ik meer wilde doen.’



'Ik sprak daarover veel met vrienden. Een van hen heeft een bedrijf in de goededoelenwereld. Dus ik vroeg of hij niet eens mee kon denken, of hij doelen wist die goed bij me passen. Hij bracht me in contact met David Heyer van de Hospitaalbroeders. Dat klikte meteen. Hij luisterde goed naar me en niet

onbelangrijk: we konden verschrikkelijk met elkaar lachen. Ik vertelde hem mijn verhaal en in welke hoek ik iets wilde betekenen. Het gesprek bracht me direct een paar inzichten. Ik leerde bijvoorbeeld dat veel mensen - net als ik - wel iets voor kinderen willen betekenen, maar dat er nog meer groepen zijn

die de hulp ook hard nodig hebben. En: dat bijdragen aan een ziekenhuis of iets medisch zeker kon, maar dat er ook veel ander werk is waarmee je hele gemeenschappen vooruit helpt.'

### **Beeld over goede doelen bijstellen**

Wat hebt u met deze inzichten gedaan, hoe beïnvloedden zij uw keuzes? 'Ik ben met David op reis gegaan, naar Malawi. Geheel op mijn eigen kosten, natuurlijk. Ik leerde daar al snel, dat ik mijn beeld over goededoelenwerk op een aantal punten moest bijstellen. We gingen bijvoorbeeld een dag naar een aantal van hun ziekenhuizen. Er stonden grote dure jeeps op ons te wachten. Mijn eerste gedachte was: Daar ga ik dus nooit geld aan geven, *no way*. Maar al na een kwartier rijden werd me duidelijk dat het geen overbodige luxe is. Geen geasfalteerde wegen, je rijdt door modder en met regelmaat door diepe kuilen. Zonder die auto's kom je nergens.' Coppens is sinds die eerste reis veel met en voor Hospitaalbroeders gaan doen. Grote giften waren daar onderdeel van. Maar dat is voor hem bijzaak. Zijn voldoening haalt hij niet uit het geven zelf. 'Wat voor mij echt onderscheidend is, is het persoonlijke contact. Ergens voelt het wel als een vorm van egoïsme, hoor, dat ik per se op reis moest om te zien wat er met mijn donatie gebeurt. Maar het heeft me zoveel gebracht, het heeft ongelooflijk veel indruk gemaakt en ik heb er ontzettend veel van geleerd. Ik ben later nog een keer meegegaan op reis, naar Kameeroen. Er is daar opnieuw een wereld voor mij opengegaan. We bezochten een project waar lokale vrouwen elkaar steunen met kleine leningen. Zo stelden ze elkaar in de gelegenheid een bedrijfje te starten. De een ging in kleding, de ander startte een bouwbedrijf. Het geld moest natuurlijk wel weer worden terugbetaald, al na een week en met rente. De inkomsten die de groep daarmee verdiende, werden gebruikt om nog meer vrouwen te steunen. Het was weliswaar op een andere schaal, maar ik zag in deze vrouwen collega-ondernemers, met dezelfde vraagstukken als ik: wanneer neem je personeel aan, wan-

*'Ik heb er een hekel aan als ze meteen weer om geld vragen'*



neer durf je een investering aan? Ze coachen elkaar en ik kon hierover met ze meedenken. Fantastisch. Met het geld dat ze verdienden kochten ze eten, maar zo konden bijvoorbeeld ook hun kinderen naar school.'

### 'Goede doelen komen op mijn pad'

Coppens geeft ieder jaar ook aan andere goede doelen. Giften rond de duizend euro, soms iets hoger, soms iets lager. Hoe bewust kiest hij voor deze doelen? 'Totaal niet, eigenlijk. Ze komen op mijn pad, net zoals Hospitaalbroeders op mijn pad is gekomen. Wel merk ik, dat ik steeds meer leer. Zo wilde ik in eerste instantie mijn gift aan Hospitaalbroeders zonder echte bestemming geven. Het contact met David was goed, we hadden een klik, ik vertrouwde het wel. Maar hij wilde per se met me kijken aan welk project we het konden koppelen. Achteraf ben ik hem daar heel dankbaar voor. Meer dan voorheen begrijp ik hoe je een verschil kunt maken, hoe dat eruitziet, hoe moeilijk dat soms gaat.'

Hebt u ook persoonlijk contact met de andere doelen die u steunt? Zoeken zij contact met naar aanleiding van uw giften? 'Daar kan ik kort in zijn: nauwelijks.'

Zou u dit wel op prijs stellen? 'Ja, natuurlijk! Waarom niet? Ik zou zeker openstaan voor een gesprek. Dan kun je horen wat er met je geld is gedaan. Waar ik trouwens wel een hekel aan heb, is dat ze dan meteen opnieuw om geld vragen. Dan voel je je zo in een hoekje gedrukt. Dan zetten ze in op je schuldgevoel. Kijk, laten weten dat er nog meer werk moet gebeuren en dat daarvoor geld nodig is, vind ik geen punt. Maar informeer me daar dan over en vraag het me niet zo direct. Ga niet alleen zenden, luister ook goed wat de persoon aan de andere kant van de tafel wil. Waar slaat iemand op aan? Waar ligt de passie, op welke punten voelt iemand zich verbonden? Doe daar wat mee. Dat werkt veel beter.'

### 'Ik geef meer dan ik gedacht had'

Met Hospitaalbroeders had u in het begin

ook niet zoveel contact. Als David Heyer u met gerust gelaten had, had dat dan iets uitgemaakt? 'Absoluut. Het bedrag wat ik had gegeven was weliswaar hetzelfde gebleven, zeker in het begin. Maar ik weet zeker dat het effect heeft gehad op de duur van de relatie en de kwaliteit ervan. Ik ben nu meer en vaker gaan geven dan ik van tevoren had bedacht en ik vertel er veel meer over aan anderen. Door het werk met eigen ogen te zien, is er bij mij een passie ontstaan die ik graag met anderen deel. Ik ga nu ook af en toe mee met David naar een acquisitiesprek, of vertel aan andere donateurs over mijn ervaring. Als ik daarmee kan realiseren dat anderen ook gaan geven, dan doe ik dat graag.'

Welk advies wilt u goede doelen meegeven die ook goed contact willen met grote gevers? Coppens: 'Eerder zei ik al dat echt persoonlijk contact het verschil maakt. Niet zenden, maar luisteren naar iemands behoeften en wensen. Geen schuldgevoel creëren met een giftvraag, maar informeren over wat nodig is. Maar vooral ook: durf eerlijk te zijn. Ik zal je een voorbeeld geven. Door mijn bezoek aan die zakenvrouwen in Malawi was ik zo enthousiast, dat ik een gelijksoortig project op een nieuwe locatie wilde steunen. Ik dacht aan de hoofdstad. Dat hebben ze uitgezocht, maar ze kwamen bij me terug. Het kon niet. Ze wisten dat heel goed te beargumenteren. Daar houd ik van: gewoon open en eerlijk vertellen dat dingen niet kunnen. Dat geeft vertrouwen. Op hun aanraden ben ik toen een ander project gaan steunen. Contact met donateurs hoeft echt niet alleen over goed nieuws te gaan. Dat is ook niet geloofwaardig.'

### Eigen ontwikkeling

Coppens' betrokkenheid bij zijn giften is in de afgelopen jaren wezenlijk veranderd. Wat is het grootste verschil? 'Dat is het gevoel dat ik erbij heb. Voorheen was het vooral mijn vrouw die heel genereus was en ik stond altijd wel achter haar keuzes. We gaven gezamenlijk, aan allerlei goede doelen, maar ik dacht er verder niet over na. Het raakte

*'Eerlijk vertellen dat dingen niet kunnen, geeft vertrouwen'*

me niet zo. Voorheen was het meer 'geven', een gevoelsmatige 'afkoop'. Nu ervaar ik veel meer betrokkenheid. Ik leer zoveel, het gaat veel dieper. Nu is het meer 'bijdragen'. Ik realiseer me dat je met dit hele proces niet alleen iets voor een ander doet. Je draagt ook bij aan jezelf, je eigen ontwikkeling. We leven in een wereld waar veel draait om geld verdienen. Maar er zijn zoveel mensen met net zoveel potentie als ik, die opgroeien op plekken met kansloze omstandigheden. Vanuit je eigen perspectief kun je weleens denken 'Als je maar hard genoeg werk, dan kom je er gerust'. Maar voor zoveel mensen geldt dat gewoon niet. Geven laat je inzien dat er zoveel meer is, dat je zoveel meer kunt betekenen. Het heeft me met de neus op de feiten gedrukt. Je wordt er nederig van en daar ben ik dankbaar voor.' Uw dochter was in zekere zin uw inspiratiebron om groot te gaan geven. In hoeverre

betreft u uw kinderen bij het geven? 'Nou, ze hebben geen inspraak in de bedragen. Ze weten niet eens om hoeveel het gaat. Maar ik vind het wel belangrijk dat ze meekrijgen wat we doen, ik praat daarover veel met ze. Het lijkt me ontzettend gaaf om ze eens mee te nemen op reis. Dat zie ik als een onderdeel van hun opvoeding. Ik merk wel dat ik nog de juiste manier moet vinden hoe ik hen dingen meegeef. Ik hoor weleens van anderen dat ze zo'n projectreis combineren met een vakantie met hun kinderen. Voor mij is dat toch anders. Het is geen vakantie. Maar ik wil ze wel heel graag de ervaring meegeven.'

### Tips voor grote gevers

Hebt u nog tips heeft voor anderen die ook groot (willen) geven? 'Voor mij heeft het dus heel goed gewerkt om op reis te gaan. Als je daartoe in staat bent, zou ik zeggen: doe het! Mocht je wat ouder zijn of slechter ter been,

dan kun je misschien beter iemand als David bij je thuis uitnodigen om over het werk te vertellen. Want je moet het wel echt aankunnen hoor, zo'n reis. Niet alleen fysiek, maar ook geestelijk.'

'Denk daarnaast ook echt goed na over het type organisatie dat je steunt. Kijk, Hospitaalbroeders is in Nederland heel klein, maar ze zijn ontzettend groot in Afrika. Ze zijn daar zeer professioneel georganiseerd. Je hebt ook veel kleine stichtingen die door een individu zijn opgezet. Dat iemand bij vrienden en bekenden geld ophaalt en dan zelf bijvoorbeeld een school opzet. Het opzetten zelf lukt vaak nog wel, maar hoe hou je zo'n school in stand? Je ziet vaak dat dit soort initiatieven op een gegeven moment falen. Mensen raken opgebrand, het werk raakt niet genoeg geworteld in de community. Van een professionele club weet je dat ze echt een langeter-



mijnvisie hebben. En met lokale mensen weet je dat de kans gewoon veel groter is dat ze ambities ook echt kunnen waarmaken. Dus mijn tip is: pas goed op voor je grote bedragen geeft. Zoek uit of er wel een goede samenwerking is met een professionele, lokale partij.'

'En tot slot: praat eens met andere mensen die ook groot geven. Soms krijg je dan inzichten, waar je eerder nooit bij stil stond. Zelf vind ik dat soort gesprekken heel fijn. En als je deze mensen niet zelf in je omgeving hebt: ik vind het ook prima om over mijn ervaring te vertellen. Schrijf maar op dat mensen gerust contact mogen zoeken.'

Hebt u interesse in een gesprek met Adriaan? Stuur dan een bericht naar Vera Peerdeman, via [vera@nassau.nu](mailto:vera@nassau.nu).



\* Vera Peerdeman stond aan de wieg van major donorwerving in Nederland. Voor veel goede doelen is zij dé expert die helpt om grote gevers te binden en behouden. Ze is auteur van *Handboek Friendraising* en *Weg van Filantropie*, co-initiator van het grote geveeronderzoek *Filantropie in Nederland*, voorzitter van de *Give a Damn Foundation* en partner bij *Nassau Fundraising*.

*'Contact met donateurs hoeft echt niet alleen over goed nieuws te gaan'*