

Goed doen ■

Harry Wijnhoven, ondernemer pur sang, heeft een frisse kijk op sponsoring. Het goed doen staat bij hem hoog in het vaandel, maar niet uit altruïsme. Hij noemt het een gezonde vorm van egoïsme en maakt onderscheid tussen soft en sociaal. Als de dag van gisteren herinnert hij zich dat zijn decaan hem in 5 VWO naar zijn toekomstplannen vroeg. 'Ik wilde op mijn dertigste miljonair zijn.' Nu blikt hij er met trots op terug. 'Je moet wel keihard aanpakken en doelgericht te werk gaan. Maar het is me gelukt.'



Het 'dienend' principe

Een grote ommekeer

Als 21-jarige stond hij al voor een VWO-6 klas. Harry: 'Spoedig combineerde ik lesgeven met een IT-bedrijf, en studeerde in de avonduren bedrijfseconomie aan de universiteit van Tilburg.' Na een indrukwekkende reis door India, verkocht Harry rond zijn



veertigste zijn goedlopende bedrijf. De armoede had hem diep geraakt en hij wilde zich meer op het welzijn en geluk van mensen kunnen richten, inclusief dat van zichzelf. Samen met zijn vrouw richtte hij W-cair bv op, 'een Geluksonderneming'. En op zijn visitekaartje staat als functie 'Mede-mens'.

Emotioneel waardevol

Bol werkt al jaren met hem samen. Zo begeleidt Harry o.a. hun Masterclasses. 'Veel ondernemers focussen op de inkomende geldstroom. In mijn workshops zeg ik wel eens: geld heeft pas waarde als je het juist inzet. En laat daarbij het materiële met het sociale samengaan. Onderzoek eens hoe dat er voor jouw onderneming uit zou zien.' Harry pleit er wel voor dat sponsoring je als mens emotioneel wat oplevert. 'Wordt het een last? Zoek dan een ander project, want ieder heeft uiteindelijk zijn eigen verantwoordelijkheid.'

Wie kan delen, kan ook vermenigvuldigen

Zelf sponsort hij een groot deel van zijn inkomsten en tijd. Zijn missie is genieten van het leven. 'Genieten doe je samen en delen is daarbij een sleutelwoord. Door een ander wat te geven, geef ik mezelf ook wat. Als ik met dertig asielkinderen

“Geld heeft pas waarde als je het juist inzet”



naar de Efteling ga, geeft me dat uiteindelijk een beter gevoel dan dat ik ga golfen.’ Het heeft dus niets met opofferen te maken. ‘Het kan ook en/en. Ik rijd bijvoorbeeld ook in een auto van anderhalve ton. Dat is ook een passie van me. Kortom, kies in het leven steeds dat wat jezelf het meest dient.’

Kleinschalig en dicht bij huis

Natuurlijk kun je geld overmaken, maar concreet iets doen in je naaste omgeving, geeft je meer voldoening. ‘Zo kan een schildersbedrijf bijvoorbeeld met alle werknemers het buurthuis opknappen. Of een IT-er zich voor een school inzetten. Zo’n sociale activiteit is ook nog eens gezellig.’

Zelf coacht hij belangeloos minderbedeelden. Zoals bijstandsmoeders, fase-4 werklozen en dak- en thuislozen. Maar zijn affiniteit ligt bij kinderen. ‘Ik werk al jaren als vrijwilliger bij de kindertelefoon en in 2004 ben ik clown geworden. Inmiddels hebben mijn vrouw en ik een oude stadsbus gekocht en promoten zo de kindertelefoon. De bus is ook handig om een groep kinderen mee uit te nemen.’

Mensen in hun kracht zetten

In Harry’s gedachtegoed gaat het nóg verder. ‘De enige tegenprestatie die ik van de mensen vraag, is om evenveel uren hulp aan een ander te geven. Dit heb ik uit de inspirerende film ‘Pay it forward’. Je kan namelijk altijd wat voor iemand betekenen, en ik hoop daarmee op een sneeuwbal effect van medemenselijkheid.’ Uiteindelijk is hij overtuigd dat elke hulp tot verbetering leidt. ‘Als iedereen zo handelt, wordt het voor veel mensen makkelijker om uit hun ellende te stappen.’