

# Zakendoen met God



Inspirerende verhalen over de geschiedenis, essentie en aanpak van *Business as Mission*

**Hans Hamoen**  
opgetekend door Ton van Mourik



**Talenting**  
Investments

worldpartners 

Inside Out Publishers  
Postbus 2573  
3800 GC Amersfoort

[www.insideoutpublishers.nl](http://www.insideoutpublishers.nl)

De uitgave van dit boek werd mede mogelijk gemaakt door  
*World Partners* en *Talenting Investments*

ISBN 978 90 77992 357  
NUR 685, 707

© 2020 Hans Hamoen  
© 2020 Inside Out Publishers

Opgetekend: Ton van Mourik  
Omslagontwerp en binnenwerk: Route 5  
Omslagbeelden: ©Depositphotos

Alle rechten voorbehouden / All rights reserved.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze en/of door welk ander medium ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Noch de maker, noch de uitgever stelt zich echter aansprakelijk voor eventuele schade als gevolg van eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden in deze uitgave..



# Aanbevelingen

Dit boek met verhalen, persoonlijke belevissen en historische schetsen is een ware inspiratiebron om de zelfredzaamheid van mensen overal ter wereld te vergroten. Dankzij Hans en *World Partners* hebben wij deze kernwaarde vorm kunnen geven door middel van een vruchtbare samenwerking op het gebied van fruitboomgaarden.

- *Gerben Heldoorn en Henk van Hierden, stichting Kom Over en Help.*

De blijde boodschap brengen onder de Dayaks op Oost-Kalimantan, blik op de Hemelse bergen, het Kersten consortium, de missie van bierbrouwer Arthur Guinness, of het Levensmotto van de 'Bankier van God', Friedrich Raiffeisen, je kunt het allemaal terugvinden in dit prachtig geschreven boek. Samen met de belevissen van Hans Hamoen die met passie kan vertellen over zijn vele ontmoetingen met mensen wereldwijd. Van harte aanbevolen, veel leesplezier.

- *Jelle van Veen, CEO - Dayseaday Group*

BAM is een vaak onderschatte manier van 'zending'. Ook als Youth With A Mission geloven we dat de impact van Jezus' opdracht niet alleen voor individuen is, maar voor hele families, volken en samenlevingen. Hans is een BAM pionier die door zijn avonturen met God belangrijke lessen heeft geleerd. Dit inspi-

rerende boek zal ogen openen voor het potentieel van *Business as Mission*.

- *Dick Brouwer, leider YWAM Europe*

Zakendoen als een missie: dat spreekt mij aan. Want dat probeer ik vorm en inhoud te geven in mijn organisaties van christelijke signatuur die op zakelijke basis functioneren. Het boek van Hans geeft praktische tips en handreikingen om de vaak spannende vraag tussen geld verdienen en geld geven in balans te brengen. Samen geloven is ook samen geven.

- *Jan van den Bosch, CEO High Flight International, presentator.*

Het boek van Hans Hamoen begint met een citaat van de apostel Paulus: 'Hij die meer had, had niet te veel; hij die minder had, had niet te weinig.' Bij onze investeringsmaatschappij spreken we over 'wederkerigheid.' Zelf sturen wij onze relaties elk jaar een boekje, onder de titel 'Ik wens je genoeg.' Het zijn korte verhalen uit de literatuur die het belang van waarde en goed leiderschap laten zien. We proberen iets te doen voor werknemers die lijden aan de ontmenselijking van bedrijven en narcistische managers. Ditzelfde komt krachtig naar voren in alle voorbeelden die Hans in zijn boek geeft van gedreven ondernemers met oog voor de nood van anderen.

- *Gert-Jan Huisman, Managing partner Anders Invest*

*"Hij die meer had, had niet te veel;  
hij die minder had, had niet te weinig."*

- PAULUS UIT TARSUS



# Inhoud

|              |  |     |
|--------------|--|-----|
|              | Aanbevelingen                          | 5   |
|              | Voorwoord van Gert-Jan Segers          | 11  |
|              | Introductie                            | 13  |
|              | Verantwoording                         | 15  |
|              | <b>DEEL I</b>                          | 17  |
| PROLOOG      | Van kerkbank tot tuintegel             | 19  |
| HOOFDSTUK 1  | Business as Mission                    | 31  |
| HOOFDSTUK 2  | De wind waait waarheen hij wil         | 37  |
|              | <b>DEEL II</b>                         | 43  |
| HOOFDSTUK 3  | De Nestorianen                         | 45  |
| HOOFDSTUK 4  | In het spoor van de Zijderoute         | 55  |
| HOOFDSTUK 5  | De Moravische Broeders                 | 67  |
| HOOFDSTUK 6  | De Basler Mission                      | 75  |
| HOOFDSTUK 7  | Gods brouwer                           | 81  |
| HOOFDSTUK 8  | Gods bankier                           | 87  |
|              | <b>DEEL II</b>                         | 93  |
| HOOFDSTUK 9  | Zakendoen met God                      | 95  |
|              | <b>DEEL IV</b>                         | 101 |
| HOOFDSTUK 10 | Andere inspirerende ‘bammers’          | 103 |
| HOOFDSTUK 11 | Business as Mission-projecten          |     |
|              | World Partners                         | 117 |
|              | <b>DEEL V</b>                          | 127 |
| HOOFDSTUK 12 | De 10 Pijlers voor Business as Mission | 129 |
|              | <b>DEEL VI</b>                         | 149 |
|              | Naschrift                              | 151 |
|              | Bronvermelding                         | 153 |
|              | Organisaties en stichtingen            | 158 |
|              | Stichting World Partners               | 159 |



# Voorwoord van Gert-Jan Segers

Het is een vraag waar veel christenen mee kunnen worstelen: wat is Gods plan voor mijn leven? Heeft God mij geroepen? En wat is die roeping dan? Zelf heb ik in mijn leven veel geleerd van inspirerende mannen en vrouwen die gehoor gaven aan hun roeping. Mensen die op hun reis met God net iets verder waren dan ik.

Dit boek is geschreven door iemand met zo'n roeping. Hans Hamoen combineert zijn passie voor ondernemen met zijn gedrevenheid om van Jezus te getuigen. En over die roeping - *Business as Mission* genaamd - deelt Hans gedreven én nuchter veel in dit inspirerende boek. Ik ben dankbaar voor een man als Hans, voor wat hij doet en hoe hij zijn talenten in dienst stelt van het Koninkrijk van God. Ook voor de manier waarop ben ik dankbaar: vastberaden, vriendelijk, creatief, blijmoedig en in samenwerking met heel veel anderen.

Jaren geleden heb ik Hans leren kennen in Egypte. Hij werkt in de minst bereikte en moeilijkst te bereiken landen in het Midden-Oosten. Plekken waar een zeer grote nood voor het evangelie is. Ik ben dankbaar dat Hans juist ook op die plekken werkt, omdat ook voor moslims het evangelie het goede nieuws is.

In *Zakendoen met God* neemt Hans ons weliswaar mee op zijn reis, maar put tegelijk rijkelijk uit het verleden. De kerkgeschiedenis begon met vissers en een tentenmaker, maar hield daar niet op. Van bankiers tot bierbrouwers, van sierteeltmagnaten tot grootindustriëlen, Gods Geest waait door de hele geschie-

denis, op zoek naar mensen die mee willen bouwen aan Gods Koninkrijk. Die geschiedenis is, zoals Hans uitgebreid laat zien, verweven met talloze mannen en vrouwen die zakendoen en getuigen niet alleen als roeping zagen en zien, maar ook hadden en hebben.

Soms kan die roeping - de vraag om altijd en 'tot aan de einden der aarde' van Gods trouw te getuigen - je overweldigen. Of overvalt je de twijfel: doe ik wel genoeg? God vraagt immers alles van je. Je volledige inzet. Met minder neemt Hij geen genoegen. Maar dat komt alleen maar omdat God eerder alles al heeft gegeven. Hij vraagt niet het onmogelijke van je. Je geeft wat Hij jou al had gegeven en dat is genoeg. Daar kun je op vertrouwen. Want het hangt niet van jou af, maar van Christus.

Als laatste: Hans deelt in *Zakendoen met God* niet alleen bezielde verhalen over mensen die hun roeping achterna gingen, maar ook een hele reeks praktische handvatten om zakendoen, getuigen en sociale gerechtigheid te kunnen combineren.

Ik ben gewoon dankbaar voor dit boek.

Drs. Gert-Jan Segers,  
*partijleider, fractievoorzitter en Tweede Kamer-lid ChristenUnie.*





# Introductie

Zakenman, ondernemer of handelsreiziger ben je in hart en nieren. Ik in ieder geval wel. Inmiddels in de herfst van mijn leven, handelt ondergetekende globetrotter nog steeds - omdat ik het gewoonweg niet kan laten.

Als jonge knaap was ik al gefascineerd door het spel van vraag en aanbod. Inkoop en verkoop, en de bijbehorende organisatie en logistiek. Dat de hele wereld voor je open ligt, met elk denkbaar product of iedere vorm van dienstverlening, heb ik altijd als een uitdaging gezien die het beste in je naar boven kan halen. Vooral als je het samen met anderen doet. Doe je het tegelijk vóór anderen, dan is de cirkel rond. Omdat iedereen er wel bij vaart. Zoals de apostel Paulus schreef: 'Hij die meer had, had niet te veel; hij die minder had, had niet te weinig.'<sup>1</sup>

Zakendoen gaat niet puur over winst maken, nog vooropgesteld dat dit je lukt. Het gaat over wat je met die winst doet. De scheidslijn tussen jezelf ermee van een uiterst comfortabel leven voorzien of andere personen, gemeenschappen of zelfs regio's helpen een beter bestaan te realiseren, is een hele dunne. Voor wie zich geroepen voelt tot de sociale gerechtigheid die een natuurlijk voortvloeisel is van het evangelie van Jezus Christus, is de keuze echter niet moeilijk.

Maar hoe geef je dit, als beginnend of ervaren ondernemer, handen en voeten? Hoe combineer je je neus voor zaken met getuigen en sociale gerechtigheid? Hoe kan dit op een natuurlijke

<sup>1</sup> 2 Korintiërs 8:15, NBV

manier? Wat is *Business as Mission* (BAM) eigenlijk? Dit boek is een praktisch hulpmiddel voor de antwoorden daarop.

De titel *Zakendoen met God* heeft een dubbele betekenis. Het doelt zowel op zakendoen onder leiding van de heilige

“Hulpmiddel,  
praktijkvoorbeelden,  
handvatten”

Geest, als soms letterlijk in gesprek gaan met God over het verloop van, en de perikelen rond specifieke projecten van je. Overleg voeren. Er samen uitkomen. Eensgezind, maar wel met het laatste woord aan Hem. Omdat Hij nu eenmaal meer ziet en weet dan wij. ‘Bammer’ Bill Job, die we later nog zullen tegenkomen, zegt hierover: ‘Communiceren met God draagt alle kenmerken van een normale menselijke relatie in zich. Wel moeten we weer leren om Hem te horen en te verstaan. Die kunst lijken we te zijn verleerd.’

*Zakendoen met God* geeft een dwarsdoorsnede van de oudste geschiedenis van BAM, latere stromingen en bewegingen, bevat intrigerende beschrijvingen van legendarische pioniers op dit gebied, zoals Graaf van Zinzendorf, Arthur Guinness, Friedrich Wilhelm Raiffeisen en vele anderen, belicht recenter en eigentijdse geloofsondernemers, en zet op een heldere manier de basisprincipes van BAM uiteen - wat ervoor nodig is, hoe het werkt en op welke manieren het kan. Samen met levendige praktijkvoorbeelden van projecten waarbij ikzelf betrokken ben geweest, ontstaat een dynamisch totaalbeeld vol handvatten waarmee je zelf het pad van zakendoen met een opdracht kunt betreden, om een zegen voor anderen te kunnen zijn.

Die zegen is de meest duurzame bedrijfswinst die er bestaat. Omdat de opbrengst op een plek wordt bewaard waar mot noch roest die aantast.

Hans Hamoen,  
Nederland,  
2020.



# Verantwoording

Bij alle research voor *Zakendoen met God* zijn talloze boeken, artikelen, archieven, kronieken, historische en eigentijdse bronnen geraadpleegd. De belangrijkste staan bij de bronvermelding achterin het boek per hoofdstuk vermeld.

Hoewel soms apart herkenbaar, werden ook veel feiten en citaten voor een soepeler leesbeeld met de lopende tekst vervlochten. Verder kan, ondanks zorgvuldige controle, sprake zijn van ogeneschijnlijke verschrijvingen of afwijkende interpretaties. Dit is te wijten aan bronnen met verschillende versies van dezelfde historische gebeurtenis(sen) die in de loop van de tijd met elkaar zijn gaan wedijveren als ooggetuigen van hetzelfde ongeluk. Enkele hardnekkige fabels konden daarentegen ontmaskerd worden.

Voor het vermelden van feiten zijn regelmatig lastige keuzes gemaakt tussen belangrijke kernpunten en andere weliswaar interessante, maar minder ter zake doende punten. Onverwachte pareltjes die in andere literatuur nauwelijks of helemaal niet genoemd bleken, werden zonder uitzondering als anekdotische wé-tjes opgenomen. Het zijn deze bijvangst die menig beschreven persoon of gebeurtenis op een verrassende manier tot leven wekt.

Op twee uitzonderingen na komen alle Bijbelcitaten uit de oudere NBG 1951. De formuleringen hierin staan soms dichter bij de grondtekst dan in de NBV 2004. Waar de herkomst van afbeeldingen te achterhalen viel, staat deze vermeld.

De uitgever

DEEL



N



## HOOFDSTUK 10

# Andere inspirerende 'bammers'

*'Wanneer de Here, uw God, u zegent,  
zoals Hij u beloofd heeft,  
dan zult gij aan vele volken lenen.'*

- DEUTERONOMIUM 15:6

**W**at pioniers van *Business as Mission* behalve bewogenheid nog meer met elkaar gemeen hebben, is dat ze vrij onbekend zijn. Wie niet zelf met zakendoen als getuigenis te maken heeft, zal weinig over hun leven en werk horen. Dat geldt zowel voor 'bammers' van vroeger als van nu.

Daarom wil ik nog vijf andere inspirerende personen noemen die, samen met de verhalen uit de vorige hoofdstukken, het beeld completer maken. Het onderstreept eens te meer dat *Business as Mission* een tijdloze opdracht met uiteenlopende verschijningsvormen is.

Ditmaal beslaan de desbetreffende voorbeelden bij elkaar de periode vanaf de 18<sup>e</sup> tot en met de 21<sup>ste</sup> eeuw.

## Hans Nielsen Hauge (1771 - 1824)

Het leek een verlaat, maar ongeëvenaard verjaardagscadeau. En het kwam zomaar uit de lucht vallen.

Koud twee dagen in zijn 25ste levensjaar was Hans Nielsen Hauge aan het ploegen, bij de boerderij van zijn ouders in het Noorse eilanddorp Rolvsøy. Terwijl hij een gezang vol verlangen naar eenheid met Jezus zong, sloeg een hemels licht hem letterlijk van de sokken:

‘Ik wist niet wat me overkwam. Ik raakte zo in vervoering, dat ik onmogelijk kan beschrijven wat er met mijn ziel gebeurde. Zodra ik tot mezelf kwam, werd ik overmand door spijt dat ik de oneindig goede God niet had gediend. Niets op aarde leek nog belangrijk. Dat ik op een bovennatuurlijke, goddelijke manier was aangeraakt en gezegend, dat er een onuitsprekelijke gelukzaligheid bestond - dat herinner ik me nog als de dag van gisteren. En toch is het alweer tweeëntwintig jaar geleden dat de liefde van God me zo overspoelde.’



*Hans Nielsen Hauge (s)preekt. Beroemd schilderij van Adolph Tideman.*

Vanaf dat moment werd de jonge Hauge gedreven door een brandend verlangen om dit daadwerkelijk ‘volle evangelie’ met zo veel mogelijk mensen te delen. Het leidde na twee maanden tot een opwekkingsbeweging in zijn dorp, tot het eerste van zijn ruim dertig boeken, en tot het besluit om heel Noorwegen te voet te doorkruisen. ‘Je moet mijn naam onder de mensen belijden,’ had God tegen hem gezegd. ‘Ze aansporen om zich te verootmoedigen en Mij te zoeken nu het nog kan.’

Overal waar Hauge kwam, hield hij opwekkingsbijeenkomsten, soms pal na kerkdiensten van de Lutherse staatskerk. Hij vertelde vurig over ‘mijn doop met de heilige Geest’ en riep op tot ‘levend geloof. Alleen maar naar de kerk gaan, maakt je nog geen christen.’ Maar de bediening van de ambachtelijk aangelegde boerenzoon kende nog een andere kant. Hans Nielsen Hauge keek naar de hele mens. Ook naar de wijdverbreide armoede, als gevolg van de Britse Blokkade tijdens de Napoleontische oorlogen. Zo aten veel Noren op dat moment bijvoorbeeld noodgedwongen brood van berkenmeel.

‘Apostel van het Noorden’ Hauge, die tijdens zijn voetreizen sokken en wanten breide om maar geen tijd te verliezen, hamerde op zelfredzaamheid. Spoorde de mensen aan om wind-, water- en zaagmolens te bouwen, groenten te verbouwen en te verwerken, brouwerijen te beginnen, zout te winnen. Wat het aardse bestaan betrof, luidde zijn devies ‘hard werken, ondernemend denken en sober leven.’ Langzaam ontstonden in het hele land kleinschalige bedrijfjes. Het zou de onvermoeibare opwekkingsprediker later het predikaat ‘grondlegger van de Noorse industrie en economie’ opleveren.

De holistische boodschap van ‘Gods onruststoker’, zoals een van zijn bijnamen luidde, bezorgde hem echter

“Gods  
onruststoker”

nog meer. Hauge’s groeiende beweging werd door landsbestuur en staatskerk als een bedreiging gezien. Samen met beschuldigingen van toverij en overspel werd het verbod op onoffici-

ele godsdienstoefeningen aangewend om 'die onontwikkelde boerenkinkel' talloze keren te arresteren. In totaal zou Hans Nielsen 9 jaar in de gevangenis doorbrengen. Eén keer werd de inmiddels best gelezen schrijver in Noorwegen voortijdig ontslagen, om op een weinig smaakvolle manier gebruikt te worden vanwege zijn kennis over het winnen van zout uit zeewater.

De jaren achter tralies hadden Hauge's gezondheid al vanaf het begin aangetast. De dood van zijn eerste vrouw in het kraambed, en die van drie van zijn vier kinderen, moet hem eveneens aangegrepen hebben. Na zijn laatste vrijlating werd hij een soort captain of industry. De boerderij die hij erna bij Oslo kocht, zou zijn laatste verblijfplaats worden. Hans Nielsen Hauge stierf kort vóór zijn 53ste. Met de woorden 'Volg Jezus!' op zijn lippen, ging deze godsmann in tot het feest van zijn Heer.

Maar het geestesvuur dat op die ene akker op Hans Nielsen Hauge was gevallen, doofde na zijn dood verre van uit. Vele 'Haugerianen', zoals de stroming werd genoemd, emigreerden naar Amerika. Daar zou hun gedachten- en geloofsgoed aan de wortel komen te liggen van de latere Pinksterbeweging. Tegelijk had Hauge's devies 'hard werken, ondernemend denken en sober leven' grote invloed op de vroege industriële ontwikkeling in het Land van de Onbegrensde Mogelijkheden.

### **Robert 'R.G.' Gilmore LeTourneau (1888 - 1969)**

Twaalf ambachten, dertien ongelukken is misschien wat te veel gezegd. Toch begon het werkzame leven van Robert Gilmore LeTourneau weinig rooskleurig.

In Vermont (USA) ging 'R.G.' op zijn 14e voortijdig van school en was tot zijn 23ste achtereenvolgens metaalbewerker, ijzergie-ter, lasser, instrumentmaker, houthakker, metselaar, boerenknecht, mijnwerker en leerling-timmerman. Maar hij zou er, mede dankzij een afgebroken cursus autotechniek en het in één



dag ontmantelen en weer opbouwen van zijn motorfiets, een liefde voor constructie en mechanica aan overhouden.

Na een periode als onderhoudsmonteur bij de Marine, ging zijn eerder begonnen garage dankzij een drankzuchtige compagnon op de fles. Met het repareren van een Holt-tractor betaalde LeTourneau zijn schuld af. Nadat dezelfde opdrachtgever hem vroeg om met de tractor en een schraper 160.000 m<sup>2</sup> grond af te vlakken, had hij zijn roeping gevonden: de wereld van grondverzet en wegebouw. Het leek alsof alles wat R.G. ooit eerder had gedaan, hierbij samenviel.

Robert Gilmore kocht zelf een tweedehands Holt, huurde een schraper en werd loonwerker. Hij combineerde het met het ontwerp en de productie van nieuwe gespecialiseerde voertuigen voor de branche, waar hij zich al gauw helemaal op stortte. Tegen het einde van de Tweede Wereldoorlog bezat de ongeschoolde techneut zes fabrieken, honderden patenten en wereldfaam. Zelfs de geallieerden hoefde je niets meer over 'een Tourneau' te vertellen. 70% van hun grondverzetmaterieel bestond eruit.

## “Reus van het grondverzet”

Met hemzelf was er dan allang iets gebeurd. Op zijn 31<sup>ste</sup> had 'de Reus van het Grondverzet' een groeiend verlangen gekregen om meer voor

God te betekenen. Hij had altijd heilig geloofd dat een christen bij voorkeur voorganger of zending hoorde te worden. Na er met zijn voorganger over gebeden te hebben, had deze tot R.G.'s ontsteltenis verklaard: 'Maar God heeft ook zakenmensen nodig.' LeTourneau zou het nooit meer vergeten. Voortaan zou hij zakendoen met God. En het nieuwe inzicht zorgde ditmaal ook voor behoorlijk wat geestelijk grondverzet bij hemzelf.

In de eerste plaats stopte Robert Gilmore LeTourneau met het geven van tienden. In plaats daarvan gaf hij, na een suggestie van zijn echtgenote, 90% van de bedrijfswinst en zijn salaris aan God. Leven deed het echtpaar van de resterende 10%. Tientallen

miljoenen zouden via hun LeTourneau Foundation naar het werk van de Heer blijven vloeien.

Verder was de self made christen-ondernemer een uitgesproken voorstander van praktijkonderwijs. Hij kocht een leegstaand militair ziekenhuis en vestigde er het LeTourneau Technical Institute, voor theoretisch en praktijkonderwijs, standaard colleges, en het trainen van technisch georiënteerde zendingen, gebaseerd op de combinatie van arbeid, onderwijs en getuigen. In 1961 verkreeg het opleidingsinstituut de status van universiteit. Het is nog steeds een hoogstaande instelling, waar studenten overigens verplicht zijn om twee keer per week een kerkdienst bij te wonen.

In 1953 begon LeTourneau met een ontwikkelingsproject in het Afrikaanse Liberia. Het was een combinatie van landbouw, veeteelt, evangelisatie en liefdadigheid. Een jaar later zou hij in Peru hetzelfde doen.

Alsof het allemaal niet genoeg was, vloog hij ook 30 jaar lang duizenden kilometers per week om christelijke ondernemers, zowel in Amerika als daarbuiten, tot zakendoen met God op te roepen.

Enkele jaren vóór zijn overlijden werd R.G. LeToneau op 76-jarige leeftijd alsnog het monteursdiploma toegekend voor de opleiding die hij als jongeman nooit had afgemaakt. Zijn reactie op het eerbewijs sprak boekdelen: 'M'n diploma! Nu ben ik pas echt gekwalificeerd!'

## **Aart en Cora van Wingerden (1922 - 1996 / 1920 - 2006)**

Zelfs gezien hun achternaam is het niet vreemd dat de nazaten van Leendert van Wingerden<sup>37</sup> 'groenten, planten en bloemen in het dna hebben'. Zo omschrijft dit omvangrijke Hollandse geslacht in Amerika zichzelf namelijk.

---

37 1892-1992

Vanaf het moment dat stamvader Leendert de spade in Ridderkerk in de grond stak, voor het graven van sloten en afwateringskanalen, zou de geur van aarde, water en gewas nooit meer uit zijn zintuiglijk geheugen verdwijnen. Uit dat van zijn 11 kinderen evenmin. Een tuindersgeslacht was geboren. De veredelings- en teelttechnieken die hij vooral met zijn oudste zoon Aart bedacht en ontwikkelde, zouden zelfs voedselbanken en gaarkeukens in de Tweede Wereldoorlog van verse groenten voorzien.

Maar Nederland was te klein voor Aart. Met vrouw Cora, drie kinderen en \$ 6 op zak, stond hij in 1948 op de plankieren van de haven van New York. Zijn vader zou zich met andere familie uit Nederland een jaar later bij hen voegen. Wat volgde, zou zelfs The American Dream bijna doen verbleken.

Niet alleen hun kennis van grond, gewassen, opkweken en verpotten, maar ook van bewateren, verwarmen en zelfs verpakken zou de Van Wingerden's, met hun duizelingwekkend grote broeikassen, tot iconen van de tuinbouw- en sierteeltindustrie in een reeks Amerikaanse staten maken. Er leek maar geen eind te komen aan hun innovaties. Ondertussen botte het geslacht Van Wingerden uit als een boom met ontelbare takken, vrijwel elk met bloeiende bedrijven tot op de dag van vandaag.

In 1966 kwam er een wel heel bijzondere nieuwe scheut op. De gelovige Aart werd sterk bepaald bij twee passages uit de Bijbel:

En Hij sprak tot hen een gelijkenis en zeide: Het land van een rijk man had veel opgebracht. En hij overlegde bij zichzelf en zeide: Wat moet ik doen, want ik heb geen ruimte om mijn vruchten te bergen. En hij zeide: Dit zal ik doen: ik zal mijn schuren afbreken en grotere bouwen en ik zal daarin al het koren en al mijn goederen bergen. En ik zal tot mijn ziel zeggen: Ziel, gij hebt vele goederen liggen, opgetast voor vele jaren, houd rust, eet, drink en wees vrolijk. Maar God zeide tot hem: Gij dwaas, in deze eigen nacht wordt uw ziel van u afgeëist en wat gij gereedgemaakt

hebt, voor wie zal het zijn? Zó vergaat het hem, die voor zichzelf schatten verzamelt en niet rijk is in God.<sup>38</sup>

Wie nu in de wereld een bestaan heeft en zijn broeder gebrek ziet lijden, maar zijn binnenste voor hem toesluit, hoe blijft de liefde Gods in hem?<sup>39</sup>

Het luidde de geboorte van Aart en Cora's stichting Double Harvest in. Doel was om vanuit hun expertise zowel voedselvoorzienende als winstgevende land- en tuinbouwbedrijfjes in arme of getroffen landen en gebieden op te zetten. De naam ontleenden ze aan een overvloedige oogst door de vroege en 'spade' regen.<sup>40</sup>

In Honduras werd een groenteteeltproject gestart. Een echtpaar ging er wonen, waarna een zendingsorganisatie het later overnam. Een project in Haïti groeide uit tot een boerderij met 160 hectare, een basisschool voor 400 leerlingen, een beroepsopleiding, een volwaardige medische kliniek met operatiekamers, de bouw van huizen en aanleg van irrigatie.

Terwijl Aart en Cora telkens zelf voorbereidende reizen ondernamen, en soms maandenlang onderzoek deden, volgden vergelijkbare en later ook andere projecten in Ethiopië, Zaïre, Kenia, Ghana, Mali, Congo, Soedan, Venezuela, Zuid-Afrika en Indonesië. Hier en daar werden ook evangelisten ondersteund en kerken gebouwd.

Hoe creatief en vernuftig werd ingespeeld op lokale problematiek, bleek wel uit het spraakmakende 'Adopteer een tuin'-concept. Het bestond uit een emmer met meterslang druppelband voor kleine gezinstuinen in gebieden met langdurige droogte. Dit werd eerst getest bij een ziekenhuis in Oost-Congo, waar families verplicht waren om langdurig zieke gezinsleden per-

---

38 Lucas 12: 16-21

39 1 Johannes 3:17

40 Joël 2:23-25 e.v.

manent van voedsel te voorzien. Double Harvest voorzag in alle tuingereedschappen en kweektips voor eigen groente.

Sinds het overlijden van Aart en Cora wordt Double Harvest voortgezet door hun kinderen, kleinkinderen en anderen.<sup>41</sup> En dat allemaal omdat de Van Wingerdens zagen dat zelfs op kale grond de velden in dubbele zin wit waren om te oogsten. Waar niets groeide, maakten zij de grond bouwrijp en vruchtbaar, met de harten van mensen erbij.

### Bill Job (1948)

Bills vriendin zal beteuterd opgekeken hebben toen hij, bij hun eerste afspraakje, bekende dat hij nog een andere liefde had. Toch verhuisde Kitty in 1987 met hem en hun dochters eensgezind naar China. Want dat was het land waar ondernemer Bill Job al in 1972 zijn hart aan had verloren.

Tegen het eind van zijn diensttijd bij de Marine, merkte hij in Hong Kong dat mensen in het Oosten nieuwsgieriger naar het Westen waren dan andersom. Ze waren vooral leergieriger. ‘Onaangenaam getroffen door onze westerse arrogantie, besloot ik iets in China te gaan doen.’ Maar het zou nog een paar jaar duren voordat het er van kwam.

In Amerika zwaaide Bill Job af, trouwde met Kitty, studeerde filosofie en begon met zijn broers een meubelfabriek. ‘Maar de Heer maakte me duidelijk om voor Hem in China te gaan wonen en werken.’ In 1988 was hij met zijn bedrijf Meixia de eerste volledig door buitenlanders aangestuurde onderneming in Xiamen. Omdat hij er al vraag naar had, produceerde hij aanvankelijk spinners en blinkers voor de sportvisserij, aangevuld met hout- en glasproducten.

Maar wie tegenwoordig ‘Bill Job’ zegt, zegt in één adem ge-

<sup>41</sup> Waaronder de Nederlanders Bert Lemkes, Gert van Putten en Teun Boekesteijn.

brandschilderd glas-in-lood en *Business as Mission*. Daar ging nogal wat aan vooraf. Vooral de vervaardiging van glazen objecten en voorwerpen was enorm arbeidsintensief. ‘Bovendien had ik er geen sikkepit verstand van,’ aldus de creatieve filosoof. ‘Afgezien van een cursus en een paar boeken.’

‘Maar de Heer veranderde mijn manier van denken. Ik merkte dat mijn basisideeën en uitgangspunten verkeerd waren. En ontdekte dat je bereid moet zijn om nieuwe dingen te leren.’ Vanaf dat moment begon bij Bill de gelijktijdige ontwikkeling van twee dingen: werkgelegenheid scheppen voor kansarme mensen op straat en in verafgelegen dorpen, en een reeks ongelofelijk innovatieve processen voor de meest uiteenlopende producten van gekleurd glas.

Met vallen en opstaan leerde Bill de kneepjes van het glasvak. Sleutel hierbij was zijn experimenteerdrang. ‘Doe zoveel mogelijk bestaande kennis op, maar wees niet bang om te experimenteren. Wie weet ontdek je nieuwe technieken.’

Job begon afvalglas te verwerken dat de industrie normaalgesproken naar de stort bracht. Hij verfijnde smeltprocessen, combineerde gekleurde glasdraden op grond van een experiment met een eenvoudige spaghetti-molen. Leerde glasoppervlakken buigen zonder te breken. Maakte tafelbladen met kunstige patronen die niet vervloeiden of uitliepen. Cadeau-artikelen, miniatuurhuisjes, lampenkappen, reusachtige glazen logo’s voor multinationals, en natuurlijk gebrandschilderde ramen. Daarnaast produceerde hij ook machineonderdelen.

Jobs achtergrondfilosofie bleef even eenvoudig als scherpzinnig: ‘Meestal denkt een bedrijf aan winst om de aandeelhouders tevreden te houden. Maar geld is maar een klein onderdeel van een bedrijf. Het gaat om de mensen. Zakendoen en ondernemen heeft eeuwigheidswaarde. Een van zijn werknemers verklaarde ter illustratie: ‘Ik had ook bij een grote multinational kunnen gaan werken. Maar hier heb ik met de Heer leren wandelen.’

Volgens Bill kan zakendoen in deze tijd dingen bereiken die niemand anders kan. 'Wij halen bedelaars van straat en geven ze een baan en een ander leven. Een plaatselijke voorganger zei me: 'We zijn zo blij dat jij het doet, Bill. Wij kunnen dat namelijk niet.' Weet je, het probleem van veel predikanten is dat ze hun kerk of gemeente wel willen zien groeien, maar niet met te veel bedelaars, uit angst dat anderen de kerk daardoor juist weer zouden verlaten.'

Wat tegenslag betreft, kan de succesvolle *Business as Mission*-ondernemer ook een beduimd boekje opendoen. Er werden prototypes van hem gestolen, die vervolgens door anderen in productie werden gebracht. Bestaande producten werden massaal gekopieerd. Het leverde de nodige rechtszaken en stress op. Totdat Bill Job opnieuw een waardevol inzicht kreeg.

'Ik wilde mijn bedrijf graag voor Gods doeleinden gebruiken. Maar dat werd een loden last. Pas toen ik begon te beseffen dat het bedrijf van Hem was, ging de druk eraf. Kreeg ik de lichte last die de Heer had beloofd. Maar Hij moest natuurlijk wel iets aan de problemen doen.'

De ondernemer vervolgt lachend: 'Op een gegeven moment had ik binnen een paar weken \$ 350.000 dollar nodig. Zoniet, dan kon ik de tent wel sluiten. Volgens mijn oude manier van denken, stond ik dus op het punt om het onderspit te delven. De nieuwe manier was een berichtje naar boven: 'Heeft U het gehoord, Heer? U hebt een probleem. U moet voor \$ 350.000 zorgen, anders moeten we uw bedrijf sluiten. Zegt U het maar.'

De twee fabrieken van Bill Job, waar computers alleen voor ontwerpen worden gebruikt en veel assemblage nog met de hand gebeurt, richten zich tegenwoordig alleen op grote objecten. Voor kleiner werk mikt Bill op sommige verafgelegen bergdorpen waar zijn arbeidskrachten vandaan komen. Eerst schoolt hij hen anderhalve maand, daarna helpt hij hen in hun eigen dorp met de opzet van kleinschalige productiefaciliteiten. Het komt zowel de mensen zelf als de regio economisch ten goede.

## Jürg Opprecht (1951)

Als zoon van een Zwitserse machinefabrikant studeerde Jürg Opprecht elektrotechniek en belandde bij zijn vader in het bedrijf. De bekeringservaring die hij op zijn 18e had, zou zijn leven echter blijven doortrekken. Na verkoop van het familiebedrijf, investeerde Jürg onder meer in onroerend goed en telecommunicatie. Dat laatste leverde hem niet alleen een miljoenenverlies, maar ook een dramatische burn-out op. 'Ik hoop zo'n crisis nooit meer mee te maken,' stelde hij, 'al had ik hem niet willen missen.'

Jürg Opprecht bleef niet alleen trouw aan zijn geloof, maar hield ook vast aan zijn persoonlijk devies 'roeping en passie'. Uiteindelijk richtte hij zich op vier nieuwe doelen: zijn stichting Professional Business Network, een bestaand hotel, onroerend goed en beeldende kunst. Dat laatste is vooral liefhebberij van Opprecht, zelf trouwens geen onverdienstelijk schilder.

Een hotel dat hij kocht, toverde hij door middel van een miljoenenverbouwing om tot een meermaals bekroond luxe vijfsterrenhotel. Over zijn succesformule zegt de vader van vier kinderen: 'Een innovatief concept, een helder doel, en mensen die dat gedreven verwezenlijken.' In dat bewuste hotel maakt Jürg Opprecht geen geheim van zijn geloof. Aan de bar voert hij regelmatig diepe gesprekken met prominente gasten. Maar het is niet de enige wereld waarin hij 'het geloof voorleeft', zoals de vriendelijke Zwitser het noemt.

In 1997 werd hij diep geraakt op een conferentie in Kirgizië. 'De hele nacht ging een zin uit Mattheüs 25 door mijn hoofd: '...Ik heb honger geleden en gij hebt Mij te eten gegeven... [Ik was] ziek en gij hebt Mij bezocht'. Automatisch dacht ik ook 'Ik had geen werk en gij bezorgde mij een baan'. Toen er een beroep op Jürg werd gedaan, wist hij wat hem te doen stond. Het zou uiteindelijk tot de stichting Professional Business Network leiden.



Sindsdien heeft hij, samen met andere Zwitserse ondernemers onder zijn vleugels, zo'n 450 bedrijfjes met in totaal 7500 arbeidsplaatsen in Kirgizië, Benin en Nicaragua gecreëerd. De werkwijze is meestal een vorm van coöperatief krediet, waarvan al ruim 90% werd afgelost.

Jürg Opprecht schreef ook twee boeken, waarvan één over *Business as Mission*. Om gezondheidsredenen trok hij zich terug uit de dagelijkse dynamiek van zijn stichting, maar zit nog steeds in het bestuur.

Er bestaan natuurlijk legio andere ondernemers of dienstverleners die vanuit hun geloof hebben gewerkt, of dat nog steeds doen. Andere vermeldenswaardige personen in dit opzicht zijn onder meer William Carey, dr. Asahal Grant, Henry Parsons Crowell, David Green, Truatt Cathy, de gebroeders Cadwell, J.C. Penney, Peter Cunningham, Willem den Hertog, Arco de Leede, Mike Baer, Stuart McGreevy, David Skews, Dwight Nordstrom, enzovoort. Zoek maar eens wat over hen op. Je zult je verbazen over de breedte, reikwijdte en variatie binnen het fenomeen dat *Business as Mission* heet.