

PORTRET

Een pionier met geduld

De duurzame bedrijven van Henry Mentink groeien weliswaar langzaam, maar ze kunnen niet failliet, beweert hij. Wat is het geheim van deze idealistische serie-ondernemer?

DOOR: MAARTEN VAN DER SCHAAF

FOTO: RAPHAEL BRENT

Tijdschrift The Optimist maart 2017

Henry Mentink Een pionier met geduld

De duurzame bedrijven van Henry Mentink groeien weliswaar langzaam, maar ze kunnen niet failliet, beweert hij. Wat is het geheim van deze idealistische serie-ondernemer?

Door Maarten van der Schaaf

Henry Mentink is een atypische ondernemer. Hij is niet geïnteresseerd in geld, heeft geen haast en roeit nooit tegen de stroom in. Mentink ziet er ook niet uit als een zakenman: met zijn vriendelijke oogopslag, zijn keurige scheiding in zijn zilvergrijze haar en gehuld in een wollen trui over een kleurig, geruit overhemd, lijkt de 63-jarige Mentink eerder een sympathieke vrijwilliger dan een ras ondernemer. Maar ondanks zijn vrijwillige inzet voor allerlei ideële initiatieven is hij vooral dat laatste: ras ondernemer.

Bijna dertig jaar al bedenkt en ontwikkelt Mentink vanuit zijn bedrijf Creativity And Business (CAB) allerlei innovatieve concepten die goed zijn voor mens en milieu. Zo nam hij in 1994 in zijn toenmalige woonplaats Grootebroek, nabij Enkhuzen, het initiatief voor de eerste professionele wereldwinkel van Nederland en zette hij in 2002 met behulp van crowdfunding – hoewel die kreet toen nog niet bestond – een deelautobedrijf op de kaart: Wheels4All, nu MyWheels. Ook stond Mentink mede aan de wieg van de Nu Spaarpas, een spaarsysteem à la Airmiles waarbij je wordt beloond voor de aanschaf van duurzame producten en diensten. Daarnaast is hij voorzitter van de stichting Ecodorpen Nederland en was hij meer dan tien jaar bestuurslid van de Fair Trade Organisation. In 2009 ontving hij een Duurzaam Lintje van milieuminister Jacqueline Cramer.

Magazine The Optimist March 2017

Henry Mentink A pioneer with patience

Henry Mentink's sustainable companies grow slowly, but they cannot go bankrupt, he claims. What is the secret of this idealistic serial entrepreneur?

By Maarten van der Schaaf

Henry Mentink is an atypical entrepreneur. He is not interested in money, does not rush and never fails against the flow. Mentink does not look like a businessman: with his friendly eye, his neat divorce in his silver-gray hair and hollowed in a wool sweater over a colorful checkered shirt, 63-year-old Mentink seems to be a more sympathetic volunteer than a top-entrepreneur. But despite his voluntary commitment to all kinds of ideal initiatives, he is especially the last one: top-entrepreneur.

For almost thirty years, Mentink has developed innovative concepts that are good for man and the environment, from his company Creativity And Business (CAB). For example, in 1994 he moved to Grootebroek, near Enkhuzen, to initiate the first professional fair trade shop in the Netherlands, and in 2002 he made use of crowdfunding - although that word did not exist at the moment - a carshare company on the map: Wheels4All, now MyWheels.

In addition, Mentink co-introduced the Now Savings Pass, a Sort of Air Miles savings system, rewarded for the purchase of sustainable products and services. He is also chairman of the EcoVillage Network Foundation in the Netherlands and has been a board member of the Fair Trade Organization for more than ten years. In 2009, he received a Sustainable Ribbon from Environment Minister Jacqueline Cramer.

Hoe kun je zo veel voor elkaar krijgen zonder te haasten? Hoe kun je innoveren als je beweert nooit tegen de stroom in te roeien? En hoe kun je bloeiende, winstgevende bedrijven opzetten als geld je niet interesseert? Bestaat er zoiets als een 'methode-Mentink'?

Met die vragen in mijn hoofd peddel ik op een OV-fiets over de Waalbandijk van Tiel naar Varik. In dat gehucht aan de Waal, dat er op deze zonnige decemberdag idyllisch bij ligt, is Mentink namelijk weer iets nieuws begonnen. In het voormalige Veerhuis heeft hij 's werelds eerste Village Trade Center (VTC) opgericht. Dit 'zusje van het World Trade Center' onderzoekt hoe een andere, lokale economie kan worden vormgegeven. Mentink wil een mondiaal netwerk van VTC's opzetten. Want het dorp heeft de toekomst, daar is Mentink van overtuigd.

In de verte doemt de Dikke Toren van Varik op, een eeuwenoude kerktoren die uitkijkt over de Waal. In het drassige weiland onder aan de dijk drentelen drie paarden, hun ruige manen in de wind. Vlak voor de markante kerktoren ligt het Veerhuis, het voormalige wachtgebouw en woning van de veerschipper. Binnen zit Henry Mentink aan de ovale, houten stamtafel. 'In het dorp

How can you achieve so much without rushing? How can you innovate if you claim to never go against the flow? And how can you set up flourishing, profitable businesses if money does not interest you? Is there such a method-Mentink?

With those questions in my mind, I paddle on an OV bike over the Waalbandijk from Tiel to Varik. In that hamlet on the Waal, that on this sunny December day is idyllic, Mentink has begun something new. In the former Veerhuis he has established the world's first Village Trade Center (VTC). This 'sister of the World Trade Center' explores how a new local economy can be shaped. Mentink wants to set up a global network of VTCs. Because the village has the future, Mentink is convinced.



In the distance, the thick tower of Varik pours up, an ancient church tower overlooking the Waal. In the dragged meadow down the dike three horses, their rough man in the wind. Just before the marked church tower lies the Veerhuis, the former guard building and the house of the ferryman. Inside, Henry Mentink is in the oval wooden tribal table. "In the village, the human size rules," Mentink said while drinking coffee. "Here's the air clean

regeert de menselijke maat,' zegt Mentink terwijl we koffie drinken. 'Hier is de lucht schoon en ben je dichterbij de natuur. Daardoor kun je makkelijker tot jezelf komen.'

Economisch gezien zijn er ook genoeg mogelijkheden in het moderne dorp: grond is goedkoop en dankzij goede internetverbindingen kunnen steeds meer banen op afstand worden gedaan. Dankzij sociale media is de benauwdheid van het platteland bovendien sterk afgenomen, vindt Mentink. 'Ik ben vanuit hier verbonden met mensen uit de hele wereld. Dat maakt het leven in een dorp veel vrijer dan vroeger.'

Handelen in het dorp

Met het Veerhuis in Varik heeft Henry Mentink het eerste Village Trade Center (VTC) opgericht. Daarmee wordt een handelscentrum voor in het dorp gerealiseerd en begonnen met een 'nieuwe economie'. Neem contact op met Mentink om mee te doen: info@veerhuis.nl. of kijk op www.veerhuis.nl

Een VTC moet onder meer aan de volgende voorwaarden voldoen:

1. De mensen en hun talenten staan centraal. De organisatie haalt het beste in hen naar boven.
2. Vastgoed en grond zijn in collectief bezit. Dat waarborgt de continuïteit en versterkt de gemeenschappelijke verantwoordelijkheid.
3. Iedereen wordt gehoord en besluiten worden genomen met consent. Voor ieders gevoel moet het kloppen.
4. Activiteiten stimuleren de lokale economie en leefgemeenschap. Producten komen uit de omgeving en het geld circuleert zoveel mogelijk lokaal.

and you're closer to nature. This makes it easier for you to come to yourself. "

Economically, there are also plenty of opportunities in the modern village: land is cheap and, thanks to good internet connections, more and more jobs can be done at a distance. Social media has also greatly reduced rural agility, Mentink believes. "I'm connected to people from all over the world. That makes life in a village much freer than before. "

Trade in the village

With the Veerhuis in Varik, Henry Mentink founded the first Village Trade Center (VTC). This will create a commercial center in the village and begin with a 'new economy'. Contact Mentink to join: info@veerhuis.nl. Or look at www.veerhuis.nl

A VTC must meet the following conditions:

1. The people and their talents are central. The organization is getting the best out of them.
2. Real estate and land are in collective ownership. This ensures continuity and strengthens common responsibility.
3. Everyone is heard and decisions are made with consent. For everyone's feelings it must be correct.
4. All activities stimulate the local economy and community. Products come from the environment and the money circulates as much as possible locally.

Mentink heeft dit dorp aan de Waal niet zomaar uitgekozen als vestigingsplaats voor het eerste Village Trade Center. De voormalige bewoner van het Veerhuis, Pieter Kooistra, is een van Mentink's grote inspiratiebronnen. Kooistra was kunstschilder en beeldhouwer. Ook was hij bedenker en oprichter van de eerste kunstuitleen in Nederland in 1955, een deeleconomiebedrijf *avant la lettre*. En hij publiceerde twee boeken die veel indruk maakten op Mentink. In *Voor: Extra basisinkomen voor alle mensen* (1983) en *Het ideale eigenbelang* (1993) deed de kunstenaar zijn ideeën uit de doeken voor het basinkomen. Met de oprichting van Stichting UNO-Inkomen begon Kooistra actief te lobbyen om het basisinkomen wereldwijd te realiseren. Kooistra's strijd voor een basisinkomen staat de laatste jaren weer volop in de belangstelling, met dit verschil dat Kooistra ook de economie wilde veranderen.

Mentink leerde Kooistra kennen in 1990. Hij zag zijn boek liggen op een kantoor in Hilversum, waar de kunstenaar toevallig aan het werk was. 'Ik liep bij hem binnen en het klikte meteen.' Niet veel later zette Mentink voor het eerst een voet over de drempel van het Veerhuis. 'Het stond hier zo vol met schilderijen dat je niet eens kon zien dat er daarachter nog een ruimte was', herinnert Mentink zich terwijl hij grijnzend naar de deur wijst achter de bar. Al gauw raakten de twee in discussie over het basisinkomen. De idealistische kunstenaar wilde het basinkomen direct op wereldschaal invoeren, terwijl Mentink meer voelde voor een stapsgewijze aanpak. 'Laten we klein beginnen,' zei ik steeds tegen hem. 'Laten we hier beginnen.'

Na Kooistra's overlijden in 1998 werd de stichting, waarvan Mentink toen al jaren voorzitter was, eigenaar van zijn bezittingen, inclusief het Veerhuis. Na een flinke opknappbeurt doet het pand een periode dienst doet als café annex galerie, maar als dat niet rendabel blijkt, besluit Mentink in

Mentink has not just chosen this village at the Waal as the location for the first Village Trade Center. The former resident of the Veerhuis, Pieter Kooistra, is one of Mentink's great inspirational sources. Kooistra was a painter and sculptor. He was also the founder and founder of the first art lending in the Netherlands in 1955, a share economy company *avant la lettre*. And he published two books that made a lot of impression on Mentink. *Pro; Extra basic income for all people* (1983) and *The ideal self-interest* (1993), the artist made his ideas from the basics income. With the foundation of the UNO Income Foundation, Kooistra started actively lobbying to realize the basic income worldwide. Struggle for basic income has been in the interest in recent years, with the difference that Kooistra also wanted to change the economy.

Mentink met Kooistra in 1990. He saw his book lying at an office in Hilversum, where the artist was accidentally at work. "I walked in to him and it clicked immediately." Not much later, Mentink put a foot over the threshold of the Veerhuis for the first time. "It was so full of paintings that you could not even see that there was yet another space," Mentink recalls as he points to the door after the bar. Soon the two were discussing the basic income. The idealist artist wanted to introduce basic income directly on a global scale, while Mentink felt more step-by-step. "Let's start small," I always said to him. "Let's start here."

After Kooistra's death in 1998, the foundation, of which Mentink had been chairman for many years, owned his possessions, including the Veerhuis. After a major refurbishment, the property works for a period as a café annex gallery, but if it does not prove profitable, Mentink will

2014 zijn achterban te mobiliseren en het pand om te vormen tot een proeftuin voor de nieuwe economie.

In de afgelopen jaren zijn er verschillende organisaties gevestigd in het markante pand aan de Waal: het Ecodorpen Netwerk Nederland, de Nederlandse tak van de Club van Boedapest, de Economy Transformers Academy. Daarnaast dient het Veerhuis als inspiratie- en innovatieplek voor de zakenwereld. Zo verwelkomt Mentink in het Veerhuis regelmatig Weconomy Werkplaats, een brainstorm- en werkevenement waarin deelnemers het onderzoek van de Nijmeegse duurzaamheidsprofessor Jan Jonker gebruiken om praktische, nieuwe businessmodellen te ontwikkelen.

Daarnaast is het een café-restaurant waar Mentink duurzame en biologische kwaliteitsproducten uit de omgeving verkoopt, waaronder verse appel- en perensap van nabijgelegen boeren en ambachtelijk gestookte jenever van Lubberhuizen & Raaff, de overburen. De houten tafel waaraan we zitten, blijkt te zijn gemaakt door de circulaire meubelmakers van Herso.

Op deze mooie winterochtend is het rustig in het Veerhuis. Mentink, die zelf ook in het pand verblijft, is alleen. 'The Optimist is een oude bekende', zegt hij. 'Het eerste nummer van Ode (de voorganger, red.) uit 1995 heb ik beneden liggen.' Zijn ondernemerschap kreeg vorm in dezelfde periode als dit tijdschrift.

Na een korte carrière bij een farmaceutisch bedrijf en een baan als organisatiedeskundige in de tuinbouw besluit Mentink in 1989 voor zichzelf te beginnen. Als zelfstandig adviseur weet hij een paar klussen binnen te slepen, maar echt gesmeerd loopt zijn adviespraktijk niet. Na een paar jaar komt

mobilize its fans/network in 2014 and transform it into a trial for the new economy.

In recent years, several organizations have been located in the Veerhuis near the Waal: the Ecovillage Network Netherlands, the Dutch branch of the Budapest Club, the Economy Transformers Academy. In addition, the Veerhuis serves as an inspiration and innovation place for the business world. In this way, Mentink regularly welcomes Weconomy Workshop, a brainstorming and work event, where participants use the research of sustainability professor Jan Jonker (from the Nijmegen University) to develop practical new business models.

In addition, it is a café-restaurant where Mentink sells sustainable and organic quality products from the area, including fresh apple and other juices from nearby farmers and hand-fried Juniper from Lubberhuizen & Raaff, the neighbors. The wooden table we are sitting is apparently made by Herso's circular furniture makers.

On this beautiful winter morning it is quiet in the Veerhuis. Mentink, who lives in the building, is alone. "The Optimist is an old known," he says. "The first number of Ode (the predecessor, ed.) From 1995 I lay down in the basement." His entrepreneurship was shaped in the same period as this magazine.

After a short career in a pharmaceutical company and a job as an organizational expert in horticulture, Mentink decided to start for himself in 1989. As a self-employed advisor, he knows a couple of jobs, but really lubricated, his advisory practice is not. After a few years, the bottom of his

de bodem van zijn spaarpot in zicht. De druk op de kostwinner neemt toe. Zijn vrouw heeft geen tijd voor betaald werk; zij zorgt voor de vier kinderen van het gezin, onder wie een geadopteerd kind uit Colombia. Ten einde raad besluit Mentink weer te gaan solliciteren, maar ook dat lukt niet.

Om kosten te besparen, besluit hij zijn auto te delen. Drie gezinnen in de buurt zien daar wel wat in. Het vormt het prille begin van wat later zal uitgroeien tot MyWheels, het eerste autodeelbedrijf van Nederland en, zo benadrukt Mentink, 'het enige dat niet in handen is van externe investeerders, maar van een stichting'. Aanvankelijk was het helemaal niet de bedoeling van Mentink om een autodeelbedrijf te beginnen. In die eerste jaren groeit het initiatief dan ook nauwelijks.

Na het overlijden van Pieter Kooistra wordt diens auto als tweede toegevoegd aan het wagenpark. Na tien jaar worden er nog altijd slechts zes auto's gedeeld en het duurt nog eens acht jaar om te groeien naar tweehonderd auto's. Anno 2017 delen zo'n dertigduizend mensen ruim 2500 auto's via MyWheels. Mentink: 'Het is prettig uit de hand gelopen.'

Terug naar 1994. Hoewel Mentink kosten bespaart met het delen van zijn gezinsauto is hij nog niet uit de financiële problemen. Die verdwijnen echter gauw als Mentink, rijdend op de Afsluitdijk, een ingeving krijgt. Een duurzame variant op nog niet in Nederland geïntroduceerd Airmiles-spaarsysteem! Mentink schrijft het concept de volgende dag uit ('één paragraaf, meer niet'), faxt het naar het ministerie van wat toen nog Verkeer, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) heette. Binnen drie uur krijgt hij antwoord. 'Of ik langs wilde komen.' Op het ministerie krijgt Mentink de opdracht om het idee uit te werken, voor 50 duizend gulden. 'Toen kon ik weer even vooruit', blikt hij glimlachend terug. Enkele jaren later zou uit zijn idee de Nu Spaarpas ontstaan, het duurzame beloningsstelsel dat later

piggy bank is in sight. The pressure on the cost winner increases. His wife has no time for paid work; She provides the four children of the family, including an adopted child from Colombia. In order for Mentink to decide again, Mentink will be able to apply again, but that will not work.

In order to save costs, he decides to share his car. Three nearby families were interested. It is the start of what will soon become MyWheels, the first Dutch carshare company in the Netherlands, and Mentink emphasizes this, "the only company that is not owned by external investors but a foundation." At first, it was not Mentink's intention to start a car business. Therefore, in the early years, the initiative hardly grows.

After the death of Pieter Kooistra, his car is second to the fleet. After ten years, only six cars are shared and it takes another eight years to grow to two hundred cars. Anno 2017, about thirty thousand people share more than 2500 cars through MyWheels. Mentink: "It has been a good move."

Back to 1994. Although Mentink saves costs with sharing his family car, he is not yet out of financial problems. However, they disappear as soon as Mentink, driving on the Afsluitdijk, gets an insight. A sustainable variant of Airmiles savings system, not yet incorporated in the Netherlands! Mentink writes the concept the following day ('one paragraph, not more'), faxed it to the Ministry of what was still called Transport, Spatial Planning and Environment (VROM). Within three hours he gets an answer. "Whether I wanted to come by." At the ministry, Mentink is got the assignment to work out the idea for 50 thousand guilders. "Then I could go further for a moment", he looks back smiling. A few years later, his idea was the basis to create the Now Savings Card, the

anderhalf jaar werd getest in Rotterdam.

In 1994 komen Mentink's inspanningen om de kleinschalige wereldwinkel in zijn Noord-Hollandse woonplaats Grootebroek te professionaliseren ook van de grond. 'De winkel zat totaal op de verkeerde plek, waardoor er weinig aanloop was', vertelt Mentink, die toen twee jaar als vrijwilliger in de zaak werkte. 'De winkel werd onprofessioneel geleid, er zat veel meer in. Ik had allerlei ideeën om dat te verbeteren, maar als je dat als buitenstaander allemaal gelijk gaat roepen wek je veel weerstand op. Daar geloof ik niet in. Je moet wachten tot je geholpen wordt, tot je wind mee krijgt.' Terwijl Mentink wacht op zijn kans, begint hij alvast alle contactgegevens van klanten op te schrijven, zodat zij een nieuwsbrief kunnen ontvangen. 'Daar had niemand iets op tegen.'

Na twee jaar ziet Mentink zijn kans schoon. Ter ere van het tienjarige bestaan maakt de winkel aanspraak op een subsidiepotje. De ondernemende vrijwilliger oppert het idee om ter gelegenheid van het jubileum een braderie te organiseren en een grote tent op straat te plaatsen om de zichtbaarheid van de winkel te vergroten. Er ontstaat reuring: het jubileum wordt een groot succes. Mentink wordt op handen gedragen. 'Plotseling was iedereen enthousiast over mijn idee voor een nieuwe locatie in het centrum.' Er werd zonder een bank geld bij elkaar gesprokkeld voor een nieuwe start en wereldwinkel Grootebroek werd de eerste professioneel gerunde wereldwinkel in Nederland. 'En het is ook nog altijd een van 's lands best lopende wereldwinkels', beweert Mentink.

Typisch Mentink, vindt Damaris Matthijsen. Zij is oprichter van de Economy Transformers en mede-oprichter van het Veerhuis. 'Hij bemoeit zich niet met mensen die niet willen', zegt ze. 'Daar raakt hij ook niet gefrustreerd over: hij verspilt er geen energie

sustainable reward system that was tested for a year and a half in Rotterdam.

In 1994, Mentink's efforts to professionalize the small-scale Fair trade shop in his North Holland residential area, Grootebroek, are also taking place. "The shop was totally in the wrong place, which meant little progress," says Mentink, who worked for two years as a volunteer in the case. "The shop was led unprofessionally, it had more potency. I had all kinds of ideas to improve that, but as an outsider, you will generate a lot of resistance. I do not believe that. You have to wait until you get help until you get wind in your back. "While Mentink waits for his opportunity, he begins to write up all customer contact information so that they can receive a newsletter. "Everybody agreed."

After two years, Mentink sees possibilities. In honor of the ten-year existence, the shop claims a subsidy pot. The entrepreneurial volunteer puts the idea of organizing a market on the occasion of the anniversary and placing a large tent on the street to increase the visibility of the shop. There is something going on: the anniversary is a great success. Mentink is worn on hand. "Suddenly, everyone was excited about my idea of a new location in the center." Money was raised without a bank. Grootebroek became the first professionally run fair trade shop in the Netherlands. "And it is still one of the country's best-selling shops," Mentink claims.

Typical Mentink, finds Damaris Matthijsen. She is the founder of the Economy Transformers and co-founder of the Veerhuis. "He does not interfere with people who do not want to," she says. "He does not get frustrated either: he wastes

aan en gaat verder met mensen die wél willen. Zo meandert hij stoïcijns als een rivier om obstakels heen totdat hij zijn doel bereikt.'

Tijdens het proces onderhoudt Mentink zijn relaties goed, weet Matthijsen. 'Hij is heel innemend, maar tegelijkertijd ook heel gewiekt. Hij geniet van het strategische spel. Daarbij is hij enorm geduldig en bezit hij een jaloersmakend groot vertrouwen dat het goed komt.'

Zelf beschrijft Mentink zijn aanpak als volgt. 'Ik leg mijn ideeën in de week en laat vervolgens de tijd, het pad en het resultaat los.' Daarmee kiest hij voor een fundamenteel andere aanpak dan de meeste ondernemers, beseft hij. 'Doorgaans hebben ondernemers een idee, schrijven een bedrijfsplan, gaan naar de bank en beginnen. Vervolgens worden ze rijk of ze gaan failliet.' Mentink gelooft daar niet in. 'Ik wil bedrijven opzetten die niet failliet kunnen gaan. Bedrijven die worden opgenomen door de gemeenschap: medewerkers, gebruikers en klanten. Daarvoor moet je vóór je begint een relatie leggen tussen consument en producent, zodat je samen, met een brede consensus, business kunt creëren.'

En als die consensus er niet is? 'Dan is de tijd er nog niet rijp voor en komt het niet van de grond.' Om die reden gelooft Mentink ook niet in het aantrekken van externe investeerders, zoals bijvoorbeeld MyWheels' concurrent Snappcar heeft gedaan. 'Daarmee wordt Snappcar gedwongen om heel snel te groeien en loopt het risico om daaraan ten onder te gaan.' Volgens Mentink maakt zo'n investering heel kwetsbaar. Hij vergelijkt het met een zaadje dat ontkiemt tot een plant. 'Als je kunstmest en pesticiden gebruikt, trek je een plant als het ware uit de grond, waardoor die niet stevig kan wortelen en kwetsbaarder is voor ziekten. Je kunt beter geduld hebben, dan loop je die risico's niet. Tijd is je vriend.'

Matthijsen roemt Mentink om de

no energy and goes on with people who want to. Thus he flows as a river around obstacles until he reaches his goal. "

During the process, Mentink maintains his relationships well, Matthijsen knows. "He is very engaging but at the same time very popular. He enjoys the strategic game. In addition, he is extremely patient and possesses a jealous confidence that it will be fine at the end. "

Mentink describes his approach as follows. "I put my ideas in mind and then let go of time, path and result." This way he chooses a fundamentally different approach than most entrepreneurs, he realizes. "Regular, entrepreneurs have an idea, write a business plan, go to the bank and start. Then they get rich or they go bankrupt. "Mentink does not believe it. "I want to set up companies that cannot go bankrupt. Companies incorporated by the community: employees, users and customers. Before that, you need to establish a relationship between consumer and producer, so you can create a business with a broad consensus. "

And if that consensus is not there? "Then the time is not ready for it yet and it's not grounded." For this reason, Mentink does not believe in attracting external investors, such as MyWheels' competitor Snappcar. "This means that Snappcar is forced to grow very quickly and is at risk of undermining it." According to Mentink, such an investment makes it very vulnerable. He compares it with a seed that germinates into a plant. "If you use fertilizers and pesticides, you pull a plant from the ground, so it cannot root and be more vulnerable to diseases. You can be better patient than you do not run those risks. Time is your friend. "

Matthijsen praises Mentink for the "rigorous

'rigoreuze manier' waarop hij met eigendomsverhoudingen omgaat. 'Hij beseft door er door dat eigendom van een bedrijf in de gemeenschap moet komen en blijven om de continuïteit en de maatschappelijke missie te waarborgen. Daarvoor moet de juiste stem op de juiste plek zitten. Dat heeft hij bij MyWheels heel goed gedaan door een stichting met een bestuur eigenaar te maken van de bv.'

De crowdfundingcampagne voor de uitbreiding van MyWheels in 2004 is ook een mooi voorbeeld van de methode-Mentink. Met die campagne probeerde 'de spannende pionier', zoals Matthijsen hem noemt, de leden van MyWheels te betrekken bij de toename van het ledenaantal en de groei van het wagenpark. Voor een investering van duizend euro kregen leden vijfhonderd kilometer gratis rijden terug. Mentink: 'Dat kwam neer op acht procent rendement, dus dat was een aantrekkelijke aanbod. Binnen no time haalden we 350 duizend euro op.'

De methode-Mentink

1. Zoek medestanders en ga met hen aan de slag. Roei niet tegen de stroom in.
2. Groei langzaam, zodat je initiatief goed geworteld is. Wees geduldig.
3. Richt je op de menselijk maat. Beseft dat kleine dingen een groot effect kunnen hebben.
4. Gebruik kunst als communicatiemiddel: daarmee raak je mensen in het hart.
5. Stuur liefde. Benader tegenstanders of obstakels oprecht positief.
6. Stel een onrealistisch groot doel en laat tegelijk tijd, pad en resultaat los.
7. Wees lief voor jezelf.

Het succes bleef niet onopgemerkt door De Nederlandsche Bank (DNB), die zich in een brief aan hem afvroeg waar Mentink in hemelsnaam mee bezig was. In de brief waarschuwde DNB dat hij mogelijk in

way" he deals with proprietary relationships. "He realizes that ownership of a company must come and stay in the community to ensure continuity and social mission. To do that, the correct voice must be in the right place. That he did very well at MyWheels by making a foundation with a board owner of the company.

The crowd funding campaign for the expansion of MyWheels in 2004 is also a good example of the Mentink method. With that campaign, "the exciting pioneer", as Matthijsen calls him, involved the members of MyWheels in the increase in membership and growth in the fleet. For an investment of a thousand euros, members received five hundred kilometers of free ride. Mentink: "That came down to eight percent return, so that was an attractive offer. Within no time we raised 350 thousand euros. '

The Method Mentink

1. Find supporters and get started with them. Don't go against the flow.
2. Grow slowly so that your initiative is well rooted. Be patient.
3. Focus on the human size. Realize that small things can have a big impact.
4. Use art as a means of communication: people feels this in their heart.
5. Send love. Approach opponents or obstacles sincerely positive.
6. Set an unrealistic target and let time, path and result loose.
7. Be fond of yourself.

The success remained unnoticed by The Dutch National Bank (DNB), who wondered in a letter to him what Mentink was doing. In the letter DNB warned that he might be in violation; The foundation

overtreding was; de stichting had immers geen bankvergunning. 'In mijn optiek haalde ik geld op bij leden van een besloten club, niet uit de markt,' zegt Mentink die zich van geen kwaad bewust was. 'Over zo'n brief kun je natuurlijk heel chagrijnig worden, maar dan ga je tegen de stroom in. Dat heeft geen zin. Bovendien ben ik er oprecht van overtuigd dat ieder mens uiteindelijk zijn best doet en het goede wil doen, dus besloot ik vol positieve aandacht de vragen van DNB te beantwoorden. Liefde sturen, noem ik dat.'

Het is een geesteshouding die Mentink iedereen kan aanbevelen. Een aantal maanden lang hoorde hij niets, totdat de telefoon ging. DNB aan de lijn. 'Meneer Mentink, we hebben vier oplossingen voor u.' Met een paar kleine, juridische wijzigingen in de voorwaarden van de lening was het probleem opgelost.

Soms moet je veel geduld hebben, erkent hij. Heel veel geduld. Een van zijn ideeën wacht al dertig jaar op iemand die het tot uitvoer wil brengen. Bij de geboorte van Mentink's jongste zoon liet hij een geboortekaartje maken met de tekst uit Psalm 150, vers 6: 'Laat alles wat ademt in vrede bestaan'. Die geboortekaartjes liet hij vertalen in zes talen en stuurde hij naar alle presidenten ter wereld. Van een aantal wereldleiders kreeg hij een reactie terug, onder meer van de Israëlische president Simon Peres. Mentink: 'Het lijkt me geweldig als iemand dat concept nog eens oppakt en er een grootschalige vredescampagne van maakt. Zelf kom ik er voorlopig ook niet aan toe.'

Dan, glimlachend: 'Wie weet ziet een lezer van *The Optimist* er wat in.'

did not have a banking license. "In my view, I raised money from members of a private club, not from the market," says Mentink, who was not aware of any harm. "Of course, about such a letter, you can be very grumpy, but then you go against the stream. That makes no sense. In addition, I am sincerely convinced that every human being is doing his best and doing the good will, so I decided to answer DNB's questions with great satisfaction. Sending love, I call that. "

It is an attitude Mentink recommends to anyone. For a number of months he did not hear anything until the phone went. DNB on the line. "Mr. Mentink, we have four solutions for you." With a few minor legal changes to the terms of the loan, the problem was solved.

Sometimes you must have a lot of patience, he acknowledges. Much lot of patience. One of his ideas has been waiting for thirty years for someone who wants to execute it. At the birth of Mentink's youngest son, he made a birthcard with the text of Psalm 150, verse 6: "Let all breathing in exist peace". He translated these birth charts in six languages and sent to all the presidents of the world. Some of the world leaders responded, including the Israeli President Simon Peres. Mentink: 'It seems great to me if someone catches up with that concept and makes a large-scale peace campaign. I do not have time for it now.'

Then, smiling: "Who knows, the reader of *The Optimist* sees something in."