

Persoonlijk contact als motor voor betrokkenheid

De aanpak van Jan de Rond, Rotaryclub 's-Hertogenbosch West

Wie Jan de Rond ontmoet, merkt het meteen: dit is iemand die mensen ziet. “Ik verkoop een goed gevoel,” zegt hij met een knipoog, verwijzend naar zijn loopbaan in de sponsor- en fondsenwerving. Maar achter die luchtige zin schuilt een diepgewortelde overtuiging: verbinding ontstaat niet via e-mail of apps -maar door persoonlijk contact.

Jan de Rond
geboren 1954,
boerenzoon,
fondsenwerver, lid
van Rotaryclub 's-
Hertogenbosch
West sinds 2010.

Van boerenzoon tot sociaal makelaar

Jan de Rond (1954) groeide op als boerenzoon in Creil, in de Noordoostpolder. Zijn jeugd was gevuld met koeien, kippen, paarden en veel dorpsleven. Al op zijn zestiende draaide hij mee in de jongerensoos, gehuisvest in een houten kerk. “We deden alles zelf, zonder personeel. Daar heb ik het sociaal werk geleerd,” vertelt hij. “Ik zag dat mensen de kost konden verdienen met praten, tafelen en biljarten en dat fascineerde me.”

Na de Sociale Academie in Enschede werkte hij dertig jaar in de sponsor- en fondsenwerving in 's-Hertogenbosch. Later richtte hij zich op de particuliere geefmarkt. “Ik leerde bedrijven en mensen met elkaar verbinden. Niet alleen via geld, maar ook in natura. Ik vroeg een aannemer om duizend stenen of een hovenier om tuinwerk -zo versierden we letterlijk de stad.” Zijn project *Mooi zo Goed zo* werd een begrip: een netwerk van denkers, doeners en gevers dat laat zien hoe maatschappelijk ondernemen lokaal kleur krijgt.

Vrijwilliger in hart en nieren

Vrijwilligerswerk is voor Jan geen hobby, maar een levenshouding. “Ik kan niet zonder,” zegt hij. “Het geeft zin en het gevoel dat je ergens bij hoort, buiten werk en familie.” Die houding bracht hem in 2010 bij Rotaryclub 's-Hertogenbosch West. “Ik kende het gemeenschapsleven op mijn duimpje. Rotary leek me een mooie manier om mijn netwerk te verbreden en samen iets te betekenen.”

Wat hij vond, was een wereld vol vakmensen die hij misschien wel zakelijk maar niet zomaar privé tegenkwam: bankiers, artsen, notarissen, ondernemers. “Elk beroep heeft zijn eigen karakter,” zegt Jan. “Een jurist denkt in regels, een makelaar kan met iedereen overweg. Het is boeiend om die verschillen te ontdekken, als je goed luistert.”

Luisteren, vragen, bukken

Dat luisteren is kenmerkend voor Jan. Volgens zijn vriendin is hij *een geweldige luisteraar* met een fotografisch geheugen. Zelf noemt hij zijn stijl *bukken*. “Dat betekent: jezelf kleiner maken dan degene met wie je praat. Ik zeg soms: ik ga iets doen dat ik nog nooit heb gedaan, maar ik heb geen idee hoe dat werkt, leg me dat eens uit. Zo maak je de ander belangrijk en geef je een goed gevoel. En dat opent deuren.”

Tijdens de coronaperiode werd Jan met spoed gevraagd om het voorzitterschap van zijn club over te nemen. Twaalf leden waren vertrokken, door overlijden, meningsverschillen of vanwege andere redenen. “We moesten opnieuw beginnen,” zegt hij. “Mijn aanpak was simpel: ik vroeg iedereen persoonlijk of ze een commissie wilden leiden, én om vervolgens zelf op zoek te gaan naar een opvolger. Hiermee braken we met de traditie van het benoemen en deden we een beroep op hun betrokkenheid. Niet via app of mail. Gewoon persoonlijk bellen of koffie drinken. ‘Wie wil er iets doen?’ Dat werkt niet. ‘Met wie wil jij dit project trekken?’ Dat werkt.” Binnen tien dagen had hij een volledig nieuwe bezetting van de commissies.

Van puzzelboekje naar stadswandeling

Jan ergert zich aan het idee dat Rotary vooral geld inzamelt en dat dan weggeeft. “Geld is slechts een transportmiddel,” zegt hij. “Wat we moeten doen, is ons netwerk en onze eigen talenten benutten én rechtstreeks contact maken met de gemeenschap.”

Dat deed zijn club met het project *De Verscholen Stad*: een stadswandeling door de ogen van (ex)daklozen. Rotary bracht ondernemerszin en organisatiekracht in; de gidsen brachten hun eigen ervaring mee. “Waar slaap je? Waar eet je? Waar ga je naar de wc als je geen dak hebt? Dit bleek een confronterende, maar waardevolle ervaring, ook voor bedrijven die meedoen.” De wandeling werd een blijvend verdienmodel voor de (ex)daklozen, niet een eenmalige actie. Hetzelfde geldt voor de *Lokale Goededoelengids*, een langetermijnproject dat lokale initiatieven zichtbaar maakt en ondersteunt. “Een etentje voor daklozen is mooi, maar een structureel initiatief is beter,” zegt Jan.

Zichtbaarheid zonder borstklopperij

Een ander stokpaardje van Jan is communicatie. Hij schrijft veel persberichten en beheert de website van de club. “Wij Rotarians doen ongelooflijk veel, maar we vertellen het niet. Rotary is bang voor borstklopperij. Maar als je vertelt *wat je doet* -en niet *wie je bent*- dan laat je gewoon zien waar je voor staat.”

Zijn advies: wees trots, maar blijf bescheiden. “Acties bepalen wie je bent. Deel ze met je omgeving. Niet om te pronken, maar om anderen te inspireren.”

Verjonging begint met aandacht

De vraag hoe Rotary kan verjongen, houdt Jan scherp bezig. “Als je niet verjongt, sterf je uit. Jonge leden vragen om openheid. Laat zien wat je doet, wees bereikbaar.” Onder zijn voorzitterschap stapte de club over van een middag- naar een avondbijeenkomst, verhuisde naar een meer toegankelijke locatie en startte een aantal projecten die nieuwe leden aanspraken.

Zijn devies: geef jongeren aandacht. “Zoals op een verjaardagsfeestje, alle aandacht gaat uit naar de kleintjes. Laat hen het voortouw nemen, bel hen persoonlijk, vraag wat ze willen doen. Niet via mail, niet via een algemene oproep.” De sleutelwoorden zijn simpel: aandacht, luisteren, persoonlijk contact. “Iedereen wil zich gezien voelen,” zegt Jan. “Dat geldt voor vrijwilligers net zo goed als voor daklozen.”

‘Dan gaat het van eiges’

Aan jonge leden geeft hij dit mee: “Laaf je aan de kennis en ervaring die in de club aanwezig is. Dat kost tijd en moeite, maar als je openstaat voor die uitwisseling, dan gaat het van eiges.”

Persoonlijk contact is voor Jan de Rond geen methode, maar een levensstijl. “Of ik nu met een notaris praat of met een dakloze, het begint allemaal met aandacht. Daar wordt een mens beter van -en Rotary ook.”

***De Verscholen Stad* is**

een stadswandeling door 's-Hertogenbosch, begeleid door (ex-)dak- en thuislozen. Zij nemen bezoekers mee langs plekken die voor hen betekenis hebben en waar ze steun vonden. Rotaryclub 's-Hertogenbosch West hielp mee om dit project op te zetten - met ondernemerszin, netwerk en doorzettingskracht. Wat begon als een sociaal experiment, groeide uit tot een verdienmodel én een bijzondere vorm van bewustwording: een stad bekijken door de ogen van iemand die er niet in woont.

De Lokale

Goededoelengids® laat zien welke organisaties lokaal actief zijn, en wat zij écht nodig hebben - niet alleen geld, maar ook kennis, tijd of materialen.

Jan de Rond had het idee: “Waarom geld rondpompen als je direct iets kunt doen?” De gids, ontwikkeld met lokale partners, helpt om verbindingen te leggen. Geen eenmalige actie, maar een duurzaam netwerk van denkers, doeners en gevers.

Tekst: Eva van Otterlo