

Nº. 1

SAMEN *dromen*

SKG MAGAZINE · 2025



—
SAMEN
KERKEN
HELPEN
GROEIEN

INHOUD



04.

'Voor alles is gebeden en gestreden'

Waar menig kerkgebouw zijn deuren moet sluiten, realiseerde PKN-gemeente De Ontmoeting in Middelburg een splinternieuw gebouw.



06.

'Mijn drive? Groei mogelijk maken voor kerken'

In een hotel-restaurant waar ooit werd gekerkt, dineren Joost Schelling, directeur van de VKB en Jos de Kleuver (SKG).



10.

Samen dromen over een eigen kerkgebouw

Bijna twintig jaar zocht een groeiende groep Armeense christenen naar een eigen kerkgebouw. Met hulp van SKG vonden ze een thuis in Doorn.

12.

'Internationale geloofsgemeenschappen zijn de oplossing voor lege kerkgebouwen'

SKIN-adviseur David van Duinen in gesprek met André Boer van SKG.

16.

'Ik denk niet vooruit, ik leef mijn droom al'

Met hulp van SKG zag Hoeve Sprey haar droom verwezenlijkt. Een zorgboerderij die de sfeer ademt van een warme familie.

22.

'Als uw hart eraan vastzit, stop uw autosleutel dan in de collectezak'

Theologen Arnold Huijgen en Alain Verheij in gesprek over geld en geloof.



Voor u ligt het nieuwe magazine van SKG. We kiezen voor een andere opzet dan u van ons gewend bent. Niet ieder kwartaal een nieuwsbrief met actuele voorbeelden van projecten, maar een jaarlijks themanummer waarbij er meer ruimte is om verhalen te vertellen van de kerkelijke gemeenten en diaconale projecten waarbij we betrokken zijn.

In dit eerste nummer willen we met u dromen. We dromen van een toekomst voor de boodschap van het Evangelie en blijvende mogelijkheden voor kerken om dit uit te delen.

Theologen Arnold Huijgen en Alain Verheij spreken naar aanleiding hiervan met elkaar over het spanningsveld van geld en geloof in onze westerse samenleving. Ik werd geraakt door de uitspraak: 'Zodra je mensen in de ogen kijkt, verandert de transactie van karakter'. Het sluit aan bij een uitgangspunt van SKG: we willen op locatie zien welke projecten we ondersteunen en waar enigszins mogelijk de gebruikers zelf ontmoeten.

En we maken kennis met de drijfveren en dromen van onze afzwaaiende bestuurder Leendert-Jan Visser. Hij heeft 10 jaar van zijn werkzame en gezinsleven onbezoldigd ingezet om met zijn specifieke financiële kennis het werk van SKG te ondersteunen. Vanaf deze plaats wil ik hem hiervoor bedanken en Gods zegen wensen voor hem en zijn gezin.

Bij SKG dromen we vanuit het perspectief van geldbeheer. Hoe verhoudt zich dat tot onze roeping? We lezen in het Nieuwe Testament een aantal uitgangspunten of principes waardoor we ons laten leiden: 'je dient betrouwbaar te zijn', 'we zijn verantwoordelijk voor het onderhouden van ons eigen huishouden' en 'je inzetten om een ander (in nood) te helpen'.

Kort samengevat: we dienen met wijsheid met de ons toevertrouwde middelen om te gaan. De toevertrouwde middelen van kerkrentmeesters en diaconieën worden zoveel als mogelijk met deze principes voor ogen werkzaam ingezet voor aanverwante kerken en diaconale instellingen.

Voorbeelden van dromen die concreet zijn geworden lezen we in de verhalen van de Armeense gemeente in Doorn, en de PKN-gemeente in Middelburg. Levende gemeenten waar mensen als gemeenschap bij elkaar komen rondom de Bijbel.

Zelf raakte ik in ons gesprek geïnspireerd door de passie van mijn tafelgenoot Joost Schelling. Ik wil dan ook afsluiten met zijn droom: 'Ik gun mijn kinderen een plek waar mensen samenkomen zonder verdienmodel'.

Droomt u met ons mee?

Jos de Kleuver | directeur SKG

'VOOR ALLES IS GEBEDEN EN GESTREDEN'

Waar menig kerkgebouw zijn deuren moet sluiten, realiseerde PKN-gemeente De Ontmoeting in Middelburg een splinternieuw gebouw. Kerkenraadsvoorzitter Marco Walhout mocht deze – bij tijden toch wel zware – kar trekken. “Ik vóelde de dilemma’s, de spanning, de meningsverschillen.”



De Ontmoeting is een grote streekgemeente binnen de Protestantse Kerk in Nederland, met ruim 1800 leden. Op een doorsnee zondagochtend komen er zo’n 1200 mensen samen – verdeeld over twee diensten. “Op de één of andere manier weet deze gemeente het midden te vinden tussen enerzijds traditionele protestantse kerken en evangelische gemeenten anderzijds,” vertelt Walhout. “Dat levert een mooie mix op van degelijkheid en ruimte voor diverse vormen. Blijkbaar trekt die combinatie veel mensen aan. Ondertussen bracht deze groei ook een fundamentele vraag met zich mee: hoe zorgen we ervoor dat we elkaar niet uit het oog verliezen? Omzien naar elkaar kan niet enkel door ambtsdragers gebeuren, het hoort bij gemeente-zijn.”

Dilemma’s, spanning, meningsverschillen

In 1988 telde de gemeente 350 kerkleden, rekent Walhout voor. “Voor die groepsgrootte functioneerde het gebouw prima. Maar tien jaar geleden zag ik het al aankomen: wij worden te groot. Als het zo doorgaat, zitten we in 2020 op 2020 leden. Ons verouderde kerkgebouw kon dat niet aan. De gevolgen lieten zich raden: parkeeroverlast in de wijk, slechte klimaatbeheersing – ’s zomers te warm, ’s winters te koud. De vraag rees: splitsen we de gemeente op? Of zoeken we een groter, toekomstbestendig gebouw? Opsplitsen is nog niet zo eenvoudig en best spannend. Je

raakt als broeders en zusters aan elkaar gehecht. Ik vóelde de dilemma’s, de spanning, de meningsverschillen.”

Transparantie, vertrouwen, tact

“Zoals het Nederlands Elftal zeventien miljoen bondscoaches telt, telt onze gemeente bijna tweeduizend leden die meedenken en het soms beter denken te weten,” zegt Walhout met een lichte twinkeling. “De feedback die we kregen, was vaak doorleefd. Dat bleek uit de diepe gesprekken die we samen voerden. Dat er zó veel emotie los kon komen bij een dergelijk proces had ik nog niet eerder meegemaakt.”

Niettemin kon de kerkenraad volgens Walhout het zich niet permitteren om géén keuze te maken, er moest wat gebeuren. “Tegelijk was het essentieel om de gemeente op een tactvolle manier mee te nemen in het proces. Er zijn mensen die in het oude gebouw gedoopt zijn, daar hun belijdenis hebben gedaan, zijn getrouwd. Je moet ruimte maken voor die verhalen en emoties.”

Groen licht

“In het nadenken over een nieuw kerkgebouw dachten we allereerst aan een kerk zoals een kind die tekent. Dat bleek financieel echter een enorme opgave. Daarom zeiden we: het gebouw moet vooral basic en functioneel zijn. Na de eerste aanbesteding bleek al gauw dat we



het niet konden financieren. Teleurgesteld begonnen we aan een nieuw ontwerp: nóg meer basic, bijna zoals een boer een schuur ontwerpt. Met echter één belangrijk bezwaar: de gemeente Middelburg heeft als vergunningverlener een belangrijke stem en meende dat het gebouw een prominent karakter moest hebben, in ieder geval qua kubieke meter. Zodoende verdween ook dat plan in de prullenbak. Na de nodige overwegingen bedachten we: wat nu als we het karakter van onze kerk niet uit de omvang laten blijken, maar uit de natuur en het water rondom de kerk. Daarmee drukten we klaarblijkelijk op het juiste knopje bij de gemeente, dit plan kreeg groen licht. In 2019 kochten we de grond voor een miljoen euro. Daar hoefden we nog geen geld voor te lenen, maar geld om er vervolgens een gebouw neer te zetten, was er niet.”

Diepe gesprekken met accountmanager

“Het mooie van zo’n grote gemeente is dat er talenten te over zijn,” vervolgt Walhout. “De één is goed met AutoCAD, de ander met Excel. Maar hoe hard we ons best ook deden, we liepen vast. Vanuit de gemeente kwam op een zeker moment de oproep: laten we ons afhankelijker opstellen van God. Dat hebben we gedaan, in gebed. En dat was nodig, want de omstandigheden werden moeilijker. In plaats van groei ontstond krimp, bouwpreizen gingen door het dak en door corona volgden mensen de diensten thuis.”

In deze fase kwam SKG nadrukkelijk in beeld. “We kenden SKG al als onze huisbankier voor het betalingsverkeer, maar ik wist niet dat ze zulke goede en betrokken adviseurs hadden. De gesprekken met de accountmanager gingen diep. Hij stelde vragen als: wat typeert jullie beleidsplan? Wat zijn jullie kostbaarheden en kwetsbaarheden? Maar ook: bouw je niet te duur? SKG tipte ons daarnaast om aan gemeenteleden te vragen: wat is onze kerk – misschien wel uw tweede huis – u waard? In euro’s of materiaal. Dat gaf inzicht in wat we nog moesten lenen en wat haalbaar was.”

Nodige comfort

Die scherpte vanuit SKG waardeerde Walhout. “Een kerk bouwen is best een eenzaam, langdurig en spannend proces. Je vraagt mensen die in een relatief goedkoop gebouw zitten mee te betalen aan een gebouw van zes miljoen euro. SKG vond ons plan een prima businesscase. Dat gaf ons het comfort dat we nodig hadden. Een reguliere bank zou nooit zo ver zijn gegaan.”

SKG dacht niet alleen financieel mee, maar ook strategisch. “Ze optimaliseerden onze lening. Dat klinkt technisch, maar het is essentieel. Ze hebben het zo geregeld dat de gemeente niet in financiële problemen kan komen. In geval van grote tegenslag zou niet het kerkgebouw, maar de pastorie verkocht moeten worden. Dat idee geeft rust. Uiteindelijk bleek de bijdrage van SKG essentieel en onmisbaar voor de haalbaarheid én betaalbaarheid van deze investering.”

Niets is vanzelfsprekend

Nu het gebouw er staat, vallen er drie dingen op, vertelt een zichtbaar trotse – al zeggen christenen dan liever: ‘dankbare’ – kerkenraadsvoorzitter. “Eén: de grote ramen. Die staan wat ons betreft voor transparantie. We willen niet op onszelf gericht zijn, maar op onze omgeving. Twee: de houten spanten. We hebben lang getwijfeld tussen hout of metaal, maar kozen voor hout om het gebouw een meer sacraal karakter te geven. En drie: het liturgisch centrum. Daar komen stoelen omheen waardoor de gemeente elkaar in de ogen kan kijken. Dat past bij wie we zijn.”

“Met dit gebouw hebben we de plek die we nodig hebben. We zien het als van God gekregen. Niets van wat je hier ziet, is vanzelfsprekend. Voor alles is gebeden en gestreden, hârd gewerkt. Ik ben opgeleid als accountant in de publieke sector, dus ik ken de processen van vrijwilligersorganisaties – wat een kerk ook is. Die 35 jaar werkervaring heb ik kunnen inzetten om deze stevige klus tot een goed einde te brengen.” Dan wijst hij omhoog: “Maar niet zonder de steun van mijn Hemelse Vader.”

Joost Schelling maakt als directeur van de Vereniging voor Kerkrentmeesterlijk Beheer (VKB) met vreugde gebruik van de diensten van SKG, waar Jos de Kleuver sinds 2023 de scepter zwaait. In een hotel-restaurant waar ooit werd gekerkt, prikken de heren een vorkje en praten ondertussen over hun drive om de toekomst van de kerk vorm te geven. “Ik gun mijn kinderen een plek waar mensen samenkomen zónder verdienmodel.”

Hoe goed kennen jullie elkaar? Beschrijf de ander eens?

Joost (46): “Ik ken Jos nu anderhalf jaar in zijn rol als SKG-directeur. Een geïnspireerde, gemotiveerde vent, met een groot hart voor de kerk. Jos is open minded en staat open voor veranderingen. Het denken in gemeenschap en coöperatie zit in z’n bloed, mogelijk ook vanwege zijn Rabobank-achtergrond. Verder heeft hij drie kinderen. Toch?”

Jos (49): “Vier. Van twaalf, elf, negen en zeven.”

Joost: “Bij onze eerdere kennismaking vertelde Jos hoe hij als jeugdouderling een jeugdruimte voor zijn kerk had gevonden. Dat vond ik heel mooi om te horen; door letterlijk in jongeren te investeren, geef je ze een plek in de kerk.”

Jos: “We gebruikten toen kerkrentmeesterlijk geld om een pand in de buurt te kopen. De benedenverdieping was voor de jeugd, en door de week voor maatschappelijke activiteiten, en de appartementen erboven verhuurden we. Dit was een ongebruikelijke constructie, maar omdat we de ouders van deze jongeren ook buiten de kerk geregeld tegenkwamen, en een goed integraal financieel plan konden voorleggen, kregen we in de gemeente ook het vertrouwen. Mijn motto; ‘We doen dit niet voor onszelf, maar voor onze kinderen en kleinkinderen’. Dat raakte een snaar en zo werk ik ook bij SKG, want dit is de toekomst van de kerk: in verbinding staan met de samenleving.”

Jos, wil jij Joost eens voorstellen?

Jos: “Joost begon bij de VKB als directeur nadat hij predikant was. Hij is vader van drie kinderen die wat ouder zijn dan de mijne. Ik weet dat hij een family-man is, ook al is hij drukbezet, want naast zijn baan bij VKB en als voorzitter Raad van Toezicht van SchuldHulpMaatje, preekt hij ook nog. Ik ben ouderling-kerkrentmeester geweest, dus zijdelings ken ik de VKB; wat ik knap vind, is dat zij met een relatief bescheiden budget en weinig personeel op talloze plekken een spin in het web zijn. Joost is een verbinder; hij is prominent aanwezig op de Kerkenbeurs, verbindt mij aan partijen als SKIN en houdt feeling met zijn achterban met behulp van nieuwe digitale middelen. Hij probeert oude structuren naar een nieuwe structuur te brengen, op een

respectvolle manier.”

Het hotel-restaurant waar we nu zitten, was vroeger een Gereformeerde Gemeente. Hoe kijken jullie daarnaar?

Joost: “Ik heb daar ambivalente gevoelens bij. Ik vind dit een geslaagde vorm van herbestemming, met behoud van authentieke elementen. Ik denk dat de houten luiken voor de hotelkamerramen gemaakt zijn van de oude kerkbanken. Deze plek is een huis van ontmoeting gebleven, er is veel reuring. Tegelijk is dit geen Godshuis meer, blijkbaar is die plek hier niet meer nodig. Vandaar de ambivalentie.”

Jos: “Het is inderdaad goed gedaan, ik kan hier best met een glimlach om me heen kijken. Tegelijk zal deze plek nooit meer een religieuze plek worden waar je vrijwilligers bij elkaar krijgt die omkijken naar minder succesvolle mensen. Ik gun de huidige en volgende generaties in hun lokale omgeving, plekken om tot rust te komen, te verstillen.”

Joost: “Een kerkgebouw is nooit van één eigenaar, maar van een gemeenschap die het gebouw door de eeuwen heen doorgeeft. Eigenlijk heeft een kerkgebouw zakelijk gesproken veel zinloze vierkante meters, maar het mooie van die ruimte is dat niemand die ruimte vult met zijn of haar ego; die ruimte vult jóu. Dat is uniek aan een kerkgebouw en daarmee ons letterlijk overstijgt.”

Wat maakt dat jullie dagelijks je bed uitkomen voor het werk dat je doet?

Jos: “Ik vond de bancaire wereld uitdagend, dynamisch en zakelijk relevant, maar de momenten die me daar bijbleven, waren steevast de momenten dat ik voor iemand het verschil kon maken. Langzamerhand trok ik de conclusie dat die puur zakelijke plek voor mij misschien niet de beste plek was. Technisch gezien doe ik nu nog steeds vaak hetzelfde, leidinggeven aan mensen, leningen verstrekken, betaal- en spaardiensten verzorgen, beheren van een balans, risk & compliance, etc. Maar nu met de poten dieper in de klei, in contact met mensen, met sociale gemeenschappen. Dat is de horizontale laag. En verticaal? Ik ben dankbaar dat we dit werk kunnen doen en mogen bijdragen aan kerken en diaconale projecten. Ik voel me thuis in de PKN, en pas tegelijkertijd niet direct in een kerkelijk hokje. Dit past

A photograph of two men, Jos de Kleuver and Joost Schelling, sitting at a wooden table in a modern cafe or office setting. They are engaged in a conversation. The man on the left is wearing a white shirt and a dark patterned blazer, gesturing with his hands. The man on the right is wearing a dark blue blazer over a patterned shirt, resting his chin on his hand. The background features large windows with a grid pattern, reflecting the interior lights. The table has several glasses and a bowl of fruit. The overall atmosphere is professional and relaxed.

'HET MOOIE VAN LEGE
RUIMTE IN EEN KERK
IS DAT NIEMAND DIE
RUIMTE VULT;
DIE RUIMTE VULT JÓU'



denk ik goed bij SKG; we financieren in de volle breedte de kerken in Nederland.”

Joost: “Ik ben ontzettend gevormd in de kerk; op m’n 22e was ik jeugdouderling en mocht ik leren met verantwoordelijkheden om te gaan. Dat soort vormende plekken gun ik de volgende generatie ook.”

Is er een casus in jullie werk die bij uitstek laat zien waarvoor jullie organisatie er is?

Jos: “Ons product is geld. Maar het resultaat is bijvoorbeeld dat er daklozen kunnen worden opgevangen door een diaconale stichting. Een bank geeft vaak het geld aan de zakelijk meest interessante casus, degene met de beste pitch. Dat gaat bij ons anders. Bij kennismakingsgesprekken hoor ik over mijn voorganger steeds weer: zonder hem was dit project nooit gelukt. Dat is ook mijn drive: dingen mogelijk maken voor kerken en diaconale projecten, niet voor de grootverdieners. Tegelijk zeggen wij het ook als iets niet kan, we zijn geen luchtfietsers.”

Joost: “Ik ben het meest dankbaar als ik zie dat mensen in beweging komen door projecten waarvan wij de initiator of de verbindende schakel zijn. En het maakt me trots als ik zie dat dankzij onze app een kerkrentmeester

uit Noord-Limburg rechtstreeks een kerkrentmeester uit Noord-Friesland kan adviseren.”

Hoe zien jullie de toekomst van de kerk in Nederland?

Jos: “Er wordt mij iets te veel gepraat over krimp, verlies, problemen. Kijk: Je kunt uren praten over moeilijke situaties of problemen, maar je kunt ook zeggen: mouwen opstropen, er het beste van maken en dan lukt het prima. Dat gun ik de kerk ook. Kom eens van je postzegel af, ga de uitdagingen aan. Wij zijn de kerk, en over tweehonderd jaar schrijven geschiedkundigen en theologen hoe wij in onze tijd de kerk hebben vormgegeven. Volgens mij is onze opdracht in deze tijd ons op de kern van ons geloof te richten. Durven we het aan elkaar wat te gunnen, en over onze eigen schaduw heen te stappen?

Let wel: dat doen we niet primair voor onszelf, maar voor onze jeugd! Ik zie dat mijn kinderen behoefte hebben aan een sociale gemeenschap. Mijn zoon van twaalf jaar wilde onlangs graag bij een vriendje spelen, maar dat vriendje zegt: ‘Ik ga online gamen, kom maar online’. Maar mijn zoon wilde socializen! Dat typeert voor mij onze tijd. Onze jongeren zijn onderdeel van een groot sociaal experiment dat onder leiding van grote techbedrijven een commercieel



spel is geworden.”

Joost: “Inderdaad, we hebben sociale verbindingen gecommmercialiseerd. Ik gun mijn kinderen een plek waar mensen samenkomen zónder verdienmodel. Daar ben ik overigens hoopvol over, ook privé. Onze dochter van zestien gaf afgelopen jaar opeens aan dat ze belijdenis ging doen, zonder enkele sturing. Ze zei: ‘Ik vind het fijn om bij de kerk te horen en het is fijn om het geloof met leeftijdsgenoten te beleven.’”

Jos: “Als kind kan het een bemoedigende of zelfs emotionele ervaring zijn om in een gemeenschap van honderden mensen over God te horen en te zingen. Toen ik tiener was en op de EO Jongerendag kwam, dacht ik opgelucht: ik ben helemaal niet de enige christen van mijn leeftijd. De mens zal een sociaal wezen blijven, inclusief de behoefte aan dit soort ervaringen. En de kerk faciliteert die ontmoetingen.”

Zijn er voor jullie kinderen straks nog monumentale kerkgebouwen beschikbaar, en is dat eigenlijk noodzakelijk?

Jos: “Dat is een kernvraag die ik in mijn rol bij SKG ook vaak krijg. Als het goed is, hangt een kerkgebouw niet op één eigenaar, zoals Joost al zei, en zorg je dat de kerk een

onmisbare plek is in de lokale leefomgeving; laat je daarom niet te makkelijk wegschuiven richting een industrieterrein. Plus: ook niet-gelovigen voelen zich vaak verbonden met bestaande kerkgebouwen, omdat ze er misschien ooit gedoopt zijn, omdat opa of oma er begraven ligt, of omdat het een vertrouwd onderdeel vormt van de stad. We moeten er daarom terughoudend in zijn om die gebouwen in één generatie te laten verdwijnen.”

Joost: “Er zijn jongeren die vanuit een bepaalde behoefte op zondag bij een kerk aankloppen en aanhaken. Dat doen ze niet als zo'n gebouw op een industrieterrein staat. Uiteraard kun je God ook ervaren in een gymzaal of theater, dat hangt niet per se samen met een monumentaal gebouw. Niettemin is het goed dat we collectief herinnerd worden aan de rol van de kerk, en een gebouw in de stad met een kerktoeren die naar boven wijst, werkt dan heel goed. Maar, van die krimp lig ik niet wakker. Natuurlijk zijn er gebieden waar de krimp zorgelijk is. Maar met kerkgebouwen die we van onze voorvaders hebben gekregen, hebben we goud in handen. Net als met onze boodschap die we niet zelf verzonnen hebben en die telkens weer actueel blijkt te zijn. Laten we ons focussen op dat goud.”



SAMEN DROMEN OVER EEN EIGEN KERKGEBOUW

Bijna twintig jaar zocht een groeiende groep Armeense christenen in het midden des lands naar een eigen kerkgebouw. Met hulp van SKG is het nu eindelijk zover en is de Armeense Evangelische Kerk 'Huis van God' een feit. "De Here heeft ons alles waar we van droomden in honderdvoud gegeven."

Bestuursvoorzitter Andranik Geworgjan vertelt hoe deze zoektocht naar een kerkgebouw begon. "Met een groepje Armeense asielzoekers kwamen we vanaf 2008 bij elkaar in een woonkamer. In de jaren die volgden, wilden we dolgraag een eigen gebouw, maar we moesten ons beperken tot het huren van andere kerkgebouwen en ruimtes. Net als het volk Israël waren we gevoelsmatig altijd onderweg, wat het moeilijker maakte om kerk te zijn. Vier jaar geleden, in een periode van vasten, waren we bij elkaar om te bidden voor een gebouw. We zeiden tegen God: 'U heeft ons naar Nederland gebracht, U heeft ons geholpen hier een schuilplaats te vinden. Help ons ook aan een plaats om U te aanbidden'. Na het gebed keken we op Funda en zagen ons huidige kerkgebouw, de voormalige vergaderzaal van de Jehova Getuigen. Perfect, vonden we. Het was vlakbij, in het hartje van Doorn, en voldeed verder aan alle eisen. Het pand was al helemaal als kerkzaal ingericht en het stond inclusief inventaris te koop.

We belden de volgende dag en kregen te horen: sorry, verkocht. Precies een jaar later waren we opnieuw aan het vasten en keken we nogmaals op Funda. Tot onze verrassing stond dit gebouw er nog steeds op. Wat bleek: de koop was niet doorgegaan. Het voelde alsof God het gebouw voor ons had bewaard tot wij er, ook financieel, klaar voor waren."



Niet de centen, maar visie centraal

“Eerst informeerden we hoe het eigenlijk werkt in christelijk Nederland als je een kerk wilt kopen; je kunt niet zomaar op een bank afstappen. Zo werd ik gewezen op de naam André Boer van SKG, dé organisatie die gespecialiseerd is in kerkelijke geldzaken. We maakten een afspraak op het SKG-kantoor in Gouda en hebben daar samen gepraat, gedroomd én gebeden. André vertelde dat zaken als de boekhouding perfect in orde moeten zijn. Er volgde een periode van drie jaar waarin we op alle fronten werden ondersteund. Die begeleiding heb ik als zeer prettig ervaren. Wat ik extra mooi vond: het draaide bij SKG niet enkel om geld, om zakendoen, maar primair om visie: sámen op zoek gaan naar een plek om God groot te maken. Dat raakte me, want vooraf dacht ik nog dat de gesprekken vooral over geld, accountants en boekhouding zouden gaan. Maar die onderwerpen voelden haast als bijzaak, als iets wat uiteraard goed geregeld moest zijn, maar níet als de kern van de zaak. De focus van de gesprekken was: samen dromen over een plek waar we terecht kunnen.”

Geloof uitwissen

Ook voorganger Edgar Chopikyan straalt van dankbaarheid als hij vertelt over zijn gemeente en het gebouw waar ze samen in vertoeven. Maar eerst neemt hij ons mee terug de tijd in, naar het jaar 301 na Christus, om de blijdschap

om een eigen gebouw nog meer duiding te geven. “Toen namen de Armeniërs als eerste volk wereldwijd het christendom als staatsreligie aan. Het communistische systeem heeft vervolgens zeventig jaar geprobeerd ons geloof uit te wissen. De Bijbel werd verboden, priesters werden gevangengenomen en kerkgebouwen gesloten. Dat is gedeeltelijk gelukt. Toen de Sovjet-Unie in 1990 viel, kregen Armeniërs hun vrijheid van geloof terug. Ikzelf studeerde theologie aan De Wittenberg – waarschijnlijk als eerste buitenlander – en aan de Evangelische Theologische Hogeschool. De meeste van onze gemeenteleden zijn in asielzoekerscentra in Nederland tot geloof gekomen, via evangelisten. Zij hebben elkaar gevonden en besloten wekelijks samen te komen. We zijn de Utrechtse evangelische kerken en PKN-gemeenten die ons in die periode onderdak hebben geboden, ontzettend dankbaar. Tegelijk waren we beperkt: we konden er pas ’s middags in en moesten er op tijd weer uit, voordat de volgende dienst zou beginnen.”

Wonder van God

Terug naar bestuursvoorzitter Andranik. Hij ziet het als een wonder van God dat het nu eindelijk is gelukt om een kerkgebouw te hebben waar zijn gemeenschap met meer dan honderd leden gebruik van kan maken. “Een wonder, ja, want zelf konden we dit nooit betalen. We zijn onder de indruk van sommige giften, waarvan we geloven dat dit van God komt. De Here heeft ons alles waar we van dromden in honderdvoud gegeven. Met hulp van SKG mogen we nu hier zijn en de Here groot maken. We noemen ons kerkgebouw ‘Huis van God’: we zijn er voor álle mensen, niet alleen Armeniërs. Daarom zijn er voor Nederlanders altijd tolken aanwezig. Vanaf nu willen we graag nog verder groeien. We dromen over een uitbouw voor het kinderkwerk, want nu zitten alle leeftijden nog in één ruimte. Ook hierin droomt SKG met ons mee.”

Visie uitdragen

“SKG heeft ons geholpen om onze visie uit te dragen. Die visie is: geestelijk volwassen kerk zijn, met sterke gezinnen die God en elkaar willen dienen met de door God gekregen gaven. De ervaring heeft uitgewezen dat het aanzienlijk moeilijker is om deze visie te verwezenlijken zonder een eigen kerkgebouw. In aantal zijn we al gegroeid; sinds we dit gebouw hebben, is onze gemeente met twintig procent uitgebreid. Mede dankzij het gebouw kunnen we de komende tijd vaker bijbelstudies, kinderdiensten, jongerendiensten, conferenties en leiderschapscursussen organiseren. We zijn zó dankbaar.”



'INTERNATIONALE GELO
ZIJN DE OPLOSSING



DOFSGEMEENSCHAPPEN
VOOR LEGE KERKEN'

Stichting Samen Kerk in Nederland (SKIN) is de koepelorganisatie van internationale en migrantenkerken. Huisvestingadviseur David van Duinen gaat namens SKIN in gesprek met André Boer, accountmanager bij SKG. Want wat hebben beide organisaties met elkaar, en hoe zien zij de toekomst? “Waar de buitenwereld denkt dat het kerkelijk leven op sterven na dood is, zie je bij migranten vooral groei en energie.”

André Boer begon in 1988 bij de Rabobank als accountmanager. Sinds tien jaar werkt hij bij SKG en kwam SKIN bij hem op de radar. Daarnaast is André ouderling-kerkrentmeester in z'n eigen hervormde gemeente, dus hij weet zowel zakelijk als privé wat het inhoudt om kerk te zijn. “Bij mijn lokale Rabobank was ik als kerkganger degene die kerken financierde, nu doe ik dat fulltime voor SKG. Alleen gaan de gesprekken nu niet enkel over de doelen van een kerk, maar ook over het waarom, én: voor Wie? Als je in dit werk die verticale lijn vergeet, sla je de plank mis. Anderzijds moeten de zaken financieel wel goed geregeld zijn.”

Je hoort vaak dat kerken liever met SKG zakendoen dan met een gewone bank. Hoe verklaar jij dat?

André: “Wij begrijpen waar het in de kerk om gaat, we voelen aan met wat voor gemeente we te maken hebben en begrijpen het financiële plaatje van de kerk. Commerciële banken vinden kerken – zeker migrantenkerken – vaak maar spannend en lastig. De teneur is: alle kerken sluiten toch langzamerhand hun deuren, waarom zouden we ons daar nog mee bemoeien? Wij ervaren juist het tegenovergestelde: de dynamiek bij kerken is enorm, zeker bij internationale kerken waar we vooral groei zien.”

Zijn daar cijfers van?

David: “Op dit moment zijn er meer dan een miljoen christenen met een migrantenachtergrond. In de CBS-cijfers van begin dit jaar zie je dat de migranten- en orthodoxe kerken groeien. Ik herken sterk wat André zegt. Er is veel onbekendheid over migrantenkerken. Overigens gebruik ik liever de term internationale kerken, want het betreft vaak families die hier al twee, drie generaties wonen.”

Wat spreekt jou aan in het werken met en voor internationale kerken?

David: “Ik werk nu dertig jaar in het vastgoed en heb voor grote, commerciële partijen gewerkt. Sinds een jaar of tien houd ik me bezig met religieus vastgoed en sinds een jaar met migrantengemeenschappen. Stichting SKIN zet zich in voor stabiele kerkorganisaties en het welzijn

van geloofsgemeenschappen. De grootste voldoening zit 'm in de dynamiek en verscheidenheid daar; ik proef een andere geloofsbeleving en een sterke wil om vooruit te gaan. Refererend aan wat André zei: waar de buitenwereld denkt dat het kerkelijk leven op sterven na dood is, zie je bij migranten vooral groei en energie, ook in het maatschappelijk betrokken zijn. Dat laatste is nogal onderschat. Een bekend voorbeeld is Kerkcentrum De Nieuwe Stad in Amsterdam. Daar delen vijftien geloofsgenootschappen één gebouw. Er is een keuken waar eenzame ouderen eens per week samen kunnen eten, je kunt er taallessen volgen en huiswerkbegeleiding krijgen, of psychische ondersteuning. Kerkleden kunnen er gezamenlijk hun belastingformulieren invullen, er wordt contact gelegd met de overheid; dat laatste is belangrijk, want in deze gemeenschappen vindt men dat nog weleens ingewikkeld.”

Met jullie skills kun je op een andere plek het driedubbele verdienen. Waarom doen jullie dit werk?

André: “Hier kan ik met mijn kennis, kunde en ervaring werken in Gods wijngaard. Een instrument mogen zijn in Gods hand is heel bijzonder. De Bijbel zegt: Je kunt niet God dienen én de mammon. Voor mij is dit geen issue; geld is nodig om te functioneren, verder niet. Zo zouden kerken ook tegen geld aan moeten kijken.”

David: “Daar sluit ik me bij aan. Het geeft veel voldoening om mensen die vooral met hun hart bezig zijn ook met hoofd-zaken te helpen, zoals een gebouw. Daarvoor wil ik qua salaris best een veer laten.”

Merken jullie dat geld voor christenen een beladen onderwerp is?

David: “Niet echt. Wel merk ik, best vaak, dat er bij geldgebrek wordt gezegd: als God het wil, komt dat geld er vanzelf. Dan zeg ik: ik hoop met jullie mee, maar laten we ook praktisch kijken wat jullie naast het bidden kunnen doen. Een gemiddelde kerk kost al gauw een half miljoen tot een miljoen euro. Zeker in migrantenkerken geldt: als de voorganger kan aantonen dat 'ie succesvol is, een gebouw kan regelen, krijgt hij een grotere aanhang en dus meer geld, waardoor hij het gebouw eerder kan financieren. Wij

remmen dat af. Voordat je een gebouw kunt kopen, moet je eerst zorgen dat je financiën op orde zijn. Daar zit een spanningsveld.”

Wat kunnen traditionele kerken van migrantenkerken leren, en andersom?

André: “Een Ghanese voorganger zei tegen me: ‘Jullie Europeanen hebben ons het geloof gebracht, en ik ben hier om het geloof weer terug te brengen’. Daar zit wat in.”

David: “PKN-kerken kunnen van internationale kerken leren hoe je meer maatschappelijk-sociale dynamiek krijgt. Andersom kunnen migrantenkerken van PKN-gemeenten leren wat zakelijker te zijn, want die hebben hun administratie vaak beter op orde dan een migrantenkerk, waar ik nog weleens op een sigarendoos met bonnetjes stuit.”

Waarom helpt SKG graag migrantenkerken?

André: “In migrantenkerken vind je momenteel de meeste dynamiek. Als we financieren, financieren we gemeentes in beweging; we zijn geen verliesfinanciers. Tegelijk helpen we op deze manier ook traditionele kerkgemeenschappen die hun gebouw niet optimaal benutten. Dat is financieel een win-winsituatie. Idealiter gaat het beide groepen dan niet enkel om het financiële aspect, maar om het samen optrekken en elkaar daarin versterken. Die beweging komt nu op gang.”

David: “In De Nieuwe Stad zitten vijftien kerkgenootschappen bij elkaar. De eigenaren zijn een PKN-gemeente, een baptistengemeente, een presbyteriaanse gemeente en een lutherse gemeente. Twee oude en twee nieuwe stromingen in één gebouw, en het gaat geweldig. Overigens adviseren we migrantenkerken die een eigen gebouw willen tegenwoordig vaak om eerst huurkoop te overwegen; zo kunnen zij en de verkopende partij eerst een paar jaar aan elkaar wennen en kijken of het werkt.”

André: “Uiteindelijk is onze hoofdtaak dat een gemeenschap duurzaam kerk kan zijn. Daar steken wij op in, en met succes, want als SKG hebben we nog nooit een kerkgebouw hoeven verkopen.”

Wat zijn uitdagingen in het zoeken naar een kerkgebouw voor internationale kerken?

David: “Zo’n gebouw moet vaak worden aangepast. Migrantengerken besteden meer aandacht aan de maatschappelijke component, zoals koken voor ouderen en eenzamen, dus er moet een goede keuken zijn, en een eetzaal. Die zijn er in een traditioneel gebouw meestal niet. Daarnaast speelt livemuziek bij migranten een grote rol, dus er moet een serieuze ruimte zijn om instrumenten op te bergen. En denk aan geluidsisolatie. Dit alles maakt dat niet elk PKN-gebouw geschikt is voor een migrantengemeenschap.”

André: “Soms heeft een migrantengemeenschap een prachtige, monumentale kerk op het oog, zonder na te denken over de torenhoge energierekening.”

David: “Migranten wonen vaak in de randstad, dus een betaalbare kerk in Noord-Groningen is voor hen minder interessant. Tegelijk zijn kerkgebouwen in de randstad aantrekkelijk om te transformeren tot woningen. Dan moet je dus opboksen tegen projectontwikkelaars. Daarbij moet het verkopende kerkbestuur stevig in de schoenen staan om het gebouw aan een internationale kerk te verkopen, wetende dat ze elders een hogere prijs kunnen krijgen. Anderzijds is één van mijn missies om PKN-gemeenschappen duidelijk te maken dat migrantenkerken vaak genoeg geld hebben om serieuze biedingen te kunnen doen. Bovendien passen zij beter in het bestemmingsplan. Internationale geloofsgemeenschappen zijn de oplossing voor lege kerken.”

Kijkend naar de toekomst: waar dromen jullie van?

David: “Als SKIN dromen we van kerkcentra, locaties waar meerdere gemeenschappen bij elkaar komen en maatschappelijk actief zijn. Internationale kerken moeten aan locaties geholpen worden, het liefst in zo’n kerkcentrum; recent hebben we burgemeester Halsema van Amsterdam daartoe opgeroepen, ook omdat ik sterk geloof dat die vorm de toekomst heeft. 25 procent van de migrantenkerken heeft binnen nu en vijf jaar een pand nodig, of moet verbouwen.” André: Het zou toch prachtig zijn als we dat met elkaars expertise voor elkaar kunnen krijgen?!”

'IK DENK NIET VOORUIT, IK LEEF MIJN DROOM AL'

Bram en Anouk Sprey wonen met hun kinderen op Hoeve Sprey, een zorgboerderij die de sfeer ademt van een warme familie. En precies dát is de bedoeling. "Wanneer je mensen een prettige leefomgeving biedt en ze niet wegstopt in een klein kamertje, worden ze daar gelukkiger van."

Bram (35): "In 2017 stelde ik mezelf de vraag: wat nu als alles kon, wat zou ik dan het liefste doen? Op dat moment werkte ik als manager in de zorg, en door die vraag begon het bij mij te kriebelen. Mijn antwoord was: een kleinschalige zorghoeve runnen voor mensen met een verstandelijke beperking. Noem het een droom. Ondertussen is die droom werkelijkheid geworden."

Kleinschaliger, gezelliger, huiselijker

"Mijn ouders hebben altijd een gezinshuis gehad, dus de zorg is mij met de paplepel ingegoten. Langzamerhand is mijn zorghart nadrukkelijker gaan kloppen. Ik heb jarenlang van alles in de zorg gedaan, van persoonlijk begeleider tot projectmanager. Toen ik wat hoger op de spreekwoordelijke zorgladder was aanbeland, merkte ik: dit wil ik niet tot mijn pensioen doen. Ik leefde niet mijn droom. Ondertussen begon zich het idee in mijn hoofd post te vatten dat de zorg anders moest kunnen, misschien zelfs een beetje beter. En volgens mij betekent betere zorg vooral: kleinschaliger, gezelliger, huiselijker. Ik geloof namelijk dat wanneer je mensen een prettige leefomgeving biedt en ze niet wegstopt in een klein kamertje, ze daar gelukkiger van worden. Daarom hebben de bewoners op onze hoeve een volwaardig appartement met alles erop en eraan.

Daar komt bij dat we met mijn idee van een zorghoeve zouden voldoen aan een groeiende behoefte. Veel ouders

van kinderen met een verstandelijke beperking vinden het namelijk lastig om een fijne woonplek te vinden als hun kind uit huis gaat, wist ik vanuit mijn ervaring in de zorg. Ik wilde daarom dat onze zorghoeve kleinschalig zou zijn, ook zodat we als groep nog in een busje zouden passen om een dagje uit te kunnen, iets wat bewoners erg kunnen waarderen. Ook wilde ik graag dat er een familiegevoel zou heersen op deze plek, iets van huiselijkheid; Hoeve Sprey moest bovendien een plaats worden waar ik ook mijn kinderen met een gerust hart rond zou kunnen laten lopen."

Denken in mogelijkheden

"Ik begon mijn droom met mensen te delen. Ook zocht ik mensen op met verstand van bouwen en stichtingen oprichten, om op die manier de nodige kennis en kunde om mij heen te verzamelen. Om onze droom financieel rond te krijgen, kwamen we al gauw in contact met SKG. Toen mijn ouders vroeger een gezinshuis startten, deden ze dat met hulp van Stichting PDKN. Deze stichting is later gefuseerd met SKG. Vandaar dat wij al in een vroeg stadium met SKG in gesprek wilden, ook omdat ik al wist dat die mensen een meedenkende houding hebben. Een bank heeft dat veel minder, daarom wilde ik niet door een bank gefinancierd worden. SKG denkt daarentegen in mogelijkheden. Zonder SKG was het misschien ook wel gelukt, maar de klus zou dan aanzienlijk complexer zijn geweest en tien keer zo lang hebben geduurd. SKG steunt naast





kerken ook graag maatschappelijk betrokken initiatieven, zoals initiatieven in de woon- en verslavingszorg, dus die match was er alvast. De accountmanagers van SKG dachten en rekenden met ons mee om de financiering rond te krijgen. Al snel bleek dat we een deel zelf moesten opvoeden, maar dat geld hadden we niet. Op wonderlijke wijze kwam dat geld er alsnog, eind 2020, en toen was ons plan in een week rond.”

Rust, ruimte en familie

“Uiteindelijk hebben we in 2021 onze droom kunnen verwezenlijken: Hoeve Sprey, op landgoed De Wientjesvoort in Vorden. Een kleinschalige, veilige en rustgevende zorghoeve waar mensen met een verstandelijke beperking kunnen wonen en werken. Hier komt voor ons alles samen wat we wilden: rust, ruimte en familie. Officieel ben ik directeur-bestuurder, maar eigenlijk draai ik in alles mee, tot aan de dagbesteding; die combinatie vind ik juist het leuke van deze manier van leven. Het landgoed is 21 hectare groot, dus er moet genoeg gebeuren; grasmaaien, schoffelen, hout kloven, de moestuin bijhouden. En we hebben wat geitjes en kipjes. Voor iedereen zoeken we passend werk dat hij of zij leuk vindt. En is er hard gewerkt, dan mag, wie dat wil, een rondje mee op de quad. We koken en eten samen. Ook familieleden van onze bewoners komen hier geregeld langs om deel te nemen aan ons dagelijks leven hier; daar geniet ik van, deze plek moet

juist geen ontoegankelijk, afgesloten gebied zijn. We dragen ons hier altijd hetzelfde en zijn daarin transparant, dus iedereen is welkom en mag meedoen. We hoeven niet per se het beste jongetje uit de klas te zijn, we werken juist graag samen met familieleden.”

Compliment

“Waar we over vijf jaar willen staan? Daar droom ik niet over, ik leef mijn droom al! Ik vind het méér dan fantastisch dat wij hier als gezin kunnen wonen, samen met acht andere bewoners van de hoeve. Zij hebben 24 uur per dag, zeven dagen per week zorg nodig. Als de late dienst vanavond weg is en er gebeurt vannacht wat, dan kom ik mijn bed uit. We hebben bewust voor deze vorm gekozen om te benadrukken: ten diepste zijn wij één grote, gekke familie die aan elkaar is gegeven. Dus niet: zij hebben zorg nodig, wij niet, maar sámen leven.

In september vorig jaar bestonden we drie jaar. Toen kregen we een kaartje van een van de ouders waarop stond: ‘Soms komen dromen uit’. Dat hun zoon, die op kamers moest, bij ons kon wonen, was voor hen een droom die uitkwam. Vooral omdat deze plek de enige plek was die zij voor hun zoon geschikt achtten. Zo’n compliment is het grootste compliment wat je kunt krijgen. Fantastisch, daar doen we het voor.”





'IN TIEN
JAAR
HEBBEN
WE GEEN
EURO
HOEVEN
AFBOEKEN,
DAT IS
UNIEK'

Na zich twee keer vijf jaar vrijwillig als rentespecialist ingezet te hebben, zwaait Leendert-Jan Visser binnenkort vrolijk af. Hoewel, vrolijk? Hij gaat SKG missen. "Iedereen beseft dat we met elkaar dienstbaar zijn aan de kerk."

“In 2011 nam ik ontslag bij de Rabobank. Ik voelde me daar minder thuis en we raakte elkaar kwijt bij de groeiende focus op winst in plaats van het klantbelang. Ik houd van cijfers én mensen. Omzien naar een ander, zeker naar kwetsbare mensen, is altijd een belangrijke drijfveer geweest. Zo was ik tussen 2008 en 2020 vrijwillig actief voor een stichting die maatschappelijke opvang regelde voor jongvolwassenen. In die periode heb ik sterk ervaren dat het leven soms een kwestie van geluk is; geluk dat je in een welvarend land of een stabiel gezin bent opgeroeid.

Voor mensen met minder geluk kan een kleine hulpactie al veel betekenen: structuur aanbrenge in financiën, met iemand meegaan naar een sollicitatiegesprek, samen een uitkering aanvragen bij de gemeente. Die paar uur per week die ik investeer, kan voor die mensen het verschil betekenen tussen wel of geen baan krijgen, je leven wel of niet op de rit krijgen. Dat heeft me aan het denken gezet. Diezelfde stichting had een financiering bij SKG die destijds een financieringsfaciliteit had voor dergelijke diaconale projecten. SKG kan projecten op poten zetten waar een reguliere bank dit niet doet.”

Geen haantjesgedrag

“Toen ik tien jaar geleden bij SKG begon, voelde ik me daar nog een vreemde eend in de bijt. Andere bestuursleden waren partner bij een advocatenkantoor of bekleden hoge posities bij één van de grootbanken – paste ik daar wel tussen? Ik dacht: ik breng alleen iets in als ik daadwerkelijk wat toe te voegen heb. Maar al gauw merkte ik: hier is geen haantjesgedrag, iedereen beseft dat we met elkaar dienstbaar zijn aan hetzelfde doel, de kerk. Alle bestuursleden luisterden goed naar elkaar en elk voorstel werd serieus meegewogen. Dat heb ik ook wel anders meegemaakt, dat andermans ideeën al gauw van tafel werden geveegd om vooral eigen punten naar voren te brengen.

In mijn rol als rentespecialist gaf ik mijn mening over de ontwikkelingen op de rentemarkt. Zaken als renteverwachting en rentevisie zijn daarbij belangrijk. Mede op basis daarvan bepaalt SKG: gaan we lang geld uitgeven, of kort? SKG functioneert voor de kerk als een interne bank, een bank met een mooie missie.”

Bij SKG gaat het om dienstbaarheid

“Als je vroeger bij de bank kwam, trof je de directeur. Hij kende je afkomst, beoordeelde je niet alleen op de cijfers, maar ook op je achtergrond en je moraliteit. Dat zie je bij SKG ook. Er wordt écht meegedacht, we kennen de kleur van kerkelijk Nederland, weten hoe kerken functioneren en het merendeel van het personeel is zelf kerkelijk betrokken; van daaruit wordt meegedacht in kansen en risico's. Wat mij vooral trots maakt, is dat we een goed risico- en

balansmanagement hebben uitgevoerd. In die tien jaar hebben we geen euro hoeven afboeken, dat is uniek. Wij koesteren de enigszins onbekende status en de positie die we hebben in de besloten kring van de PKN. Bij SKG gaat het niet om winstmaximalisatie, bij ons draait het om dienstbaarheid. Het is mijn overtuiging dat omzien naar elkaar oneindig meer waarde heeft dan materieel vermogen. Laatst was ik nog op bezoek bij een klant van 86 jaar; we praatten vooral over de angst voor zijn levenseinde, en misschien tien minuutjes over het geld.”

Slijk der aarde

“Mensen verbinden geld snel aan termen als ‘slijk der aarde’. Voor mij is geld vooral een middel om iets goeds mee te doen. Ook in mijn huidige werk als vermogensbeheerder zeg ik vaak tegen klanten: waak ervoor om geld als einddoel te zien, dat maakt je vooral onrustig. Als er dan iets met dat geld gebeurt, komt je einddoel meteen in het gedrang. Maar ligt je einddoel elders – je kinderen helpen, een stichting opzetten – dan geeft dat een zekere ontspanning. Kortom: bedenk eerst wat je doel is en gebruik geld vervolgens als middel om dat doel te bereiken.”

Lastige kerken

“We gaan nu een spannende periode in. Geld stallen zal de komende tijd nog wel blijven lukken, desnoods via beleggen, maar geld aantrekken voor een nieuwe pastorie of verbouwing van de kerk kon weleens problematisch worden. Het is de vraag hoe lang banken kerken nog willen helpen. Ik ken de financiële wereld goed – na de Rabobank kwam ik terecht in de vermogensbeheerwereld, tot op de dag van vandaag – en zie dat kerken steeds minder gewenst zijn. Reguliere banken vinden kerken maar lastig te doorgronden, moeilijk te managen ook. Kortom: voor kerken wordt SKG dus steeds belangrijker. Als kerken straks geen financieringsmogelijkheid meer hebben, houdt het op; die leegte vullen wij in. Ik sluit niet uit dat er een tijd komt waarin kerken alleen nog bij SKG terecht kunnen. Sowieso verwacht ik dat we vanwege die ontwikkeling kunnen doorgroeien. Tegelijk moeten we mee-ontwikkelen met de veranderende wereld om ons heen; cybersecurity wordt voor SKG steeds belangrijker, daar zijn we hard mee bezig. Verder zou het verstandig zijn om jong bloed binnen te halen, mensen die op bepaalde vlakken anders denken. Overigens hoor ik kerkbreed dat het steeds lastiger is om bekwame vrijwilligers te vinden die iets kunnen betekenen voor de diaconie of kerkrentmeesters.

Ik doe best veel naast mijn reguliere werk, maar mijn werk voor SKG ga ik echt missen; de manier hoe we met elkaar omgingen, het respect voor ieders kleur binnen het bestuur... Ik heb van die tien jaar oprecht genoten.”





'Als uw hart eraan vastzit, stop uw
zei hoogleraar dogmatiek Ar
Niemand deed het. Geld en geloof,
Alain Verheij – auteur van Geld en g



w autosleutel dan in de collectezak',
nold Huijgen ooit in een preek.
het blijft een complex verhaal. Toch?
oed – en Arnold Huijgen tasten het af.

In de veertien jaar dat ik als freelancejournalist werk, heb ik honderden mensen geïnterviewd. Het is slechts één keer voorgekomen dat iemand vooraf om een vergoeding vroeg. Ook Arnold en Alain werken blijmoedig kosteloos mee. Waarom eigenlijk? Alain: “Als het onderwerp relevant is voor wat ik aan het doen ben, het mijn werk versterkt en ik het onderwerp belangrijk vind, doe ik mee.” Arnold sluit zich hier bij aan, vindt geld en goed een boeiend thema, plus: “mensen komen de theologie niet meer bij ons halen, dus brengen wij het maar. Van mijn vader – die een autobedrijf had – heb ik geleerd dat iets verkopen heel mooi kan zijn, tenminste: als je zelf in het product gelooft, je er iets aan overhoudt om je gezin te onderhouden en de klant er blij mee is. Hoewel iets overhouden aan een preek of interview geen goede motivatie is.”

Alain: “Als zoon van een ondernemer weet ik wel dat enkel een goed product hebben niet voldoende is, mensen moeten ervan weten. Als publiekstheoloog ga ik dus graag de straat op.”

Alain, waarom is geld en bezit voor jou een belangrijk onderwerp?

“Het concept ‘koninkrijk van God’ heeft een economische kant. Na het pinksterfeest lees je twee keer dat men alles gemeenschappelijk had, verkocht wat men had en het geld aan de armen gaf – een economisch gevolg van de uitstorting van de Heilige Geest. Als je dat aspect negeert, heb je een blinde vlek, óf je hebt het privilege dat je genoeg hebt en vindt daarom een gesprek over die economische gevolgen niet nodig.”

Je schrijft in je boek ‘Geld en goed’ dat het je meest spirituele boek tot nu toe is. Waarom?

“Ik schreef het tijdens de lockdown. De helft van mijn inkomen was weggevallen, waardoor ik afhankelijk was van donaties; onder aan mijn nieuwsbrief stond een donatieknop. Elke week kreeg ik van onbekende mensen genoeg om van te leven en dat betekende meer voor me dan ik dacht. Het waren niet puur zakelijke transacties, het had iets spiritueels om, net als Mozes’ volk in de woestijn, dagelijks je tent open te ritsen in de hoop dat er manna ligt. Je kunt braaf ‘Geef ons heden ons dagelijks brood’ bidden, maar ik heb liever wat spaargeld en een pensioen. Niemand garandeert mij dat ik duurzaam te eten zal hebben, dat blijft een geloofskwestie.”

Arnold: “Als gemeentepredikant leefde ik indirect van giften en donaties; ik heb het altijd bijzonder gevonden dat gemeentes dit wisten op te brengen. Als mensen je geld geven, geven ze vertrouwen. Eigenlijk gaat dit over nabijheid. Schrijver en econoom Paul Schenderling zegt: zodra je mensen in de ogen kijkt, verandert de transactie van karakter. Zolang er schakeltjes tussen zitten, wordt het makkelijker mensen aan de andere kant van de wereld via jouw aankoop te onderdrukken, want dat doe jij niet persoonlijk.”

Alain: “Ik ken gemeentes die financieel drijven op de nalatenschap van steenrijke voorvaders van een gemeentelid; als dat gemeentelid vertrekt, of vanwege uitgesproken opvattingen bepaalde zaken niet wil horen, of een predikant niet aardig vindt, wordt het koopmacht.”

Is geld een taboe in de kerk?

Arnold: “Ja en nee. In een Amerikaanse kerk kun je horen: ‘Jongens, het is mannenweekend, iedereen graag honderd dollar in de collectezak!’ Bij ons gaat dat veel omflooster. Volgens mij kun je niet rechtstreeks uit de Bijbel afleiden hoe je met geld moet omgaan, al zou je best vanuit de catechismus kunnen preken over eerlijk handeldrijven; maar het wordt niet gauw concreet.”

Alain: “Dat heeft misschien ook te maken met allergieën vanuit vroeger; iets als zelfverrijking door geestelijken ligt enorm gevoelig. Tegen mijn oma werd in een kerk nog gezegd: ‘Wat een prachtige sieraden heeft u, daar hebben we een speciaal collectezakje voor’.

Of neem de gevallen dat iemand niet weet lid te zijn van de PKN, ergens komt wonen en al gauw een kerkenraadslid aan de deur krijgt van de plaatselijke PKN met de vraag wat z’n bijdrage voor Actie Kerkbalans is. Dan heb je het als kerk verpest. Tegelijk zou Nederland instorten als alle kerken uit geldnood ophouden met hun diaconie; kerken lossen heel veel rotzooi op die verder niemand oppakt.”

Arnold: “Ik heb in een preek over Paulus die een collecte houdt weleens gezegd: ‘Als uw hart werkelijk niet vastzit aan uw auto, stop uw autosleutel dan maar in de collectezak; we zullen zien hoeveel auto’s er straks nog staan’. Dan voelt iedereen lachend toch wel aan dat er genoeg smoesjes zijn om dit niet te doen.”

Welke Bijbeltekst over geld vinden jullie het spannendst? Arnold: “De tekst over de onrechtvaardige rentmeester die op het punt staat ontslagen te worden. Hij wordt geprezen óndanks dat hij fraudeert, omdat hij rekening houdt met later. De boodschap is: als je rekening houdt met het komende oordeel, met Jezus’ komst, ga je anders rekenen. Een fantastische tekst om over te preken, omdat iedereen denkt: dit klopt toch niet?!”

Alain: “Als ik effectbejag wil, gebruik ik Jacobus’ tekst ‘Wee u, rijken’. Er wordt even een complete groep weggezet. Mijn gemiddelde luisteraar identificeert zich niet als rijke, maar is het wel, mondiaal gezien. Jacobus wil benadrukken dat rijkdom ten koste gaat van anderen en jezelf; niet voor niets is al lang bekend dat je levensgeluk niet meer stijgt zodra je meer dan twee keer modaal verdient, al lijken we die waarheid nog steeds niet te geloven.”

Hoe kijken jullie naar kerken met diepe zakken?

Arnold: “Het gaat meer om de richting dan de grootte van de reserves. Een reserve inbouwen voor mogelijke tegenslagen lijkt me een kwestie van verantwoordelijk beleid. Maar wat betreft het diaconale aspect zei mijn vader altijd: aan het eind van het jaar moet de bankrekening van de diaconie op nul staan. Ofwel: wees dienstbaar met het geld dat je binnenkrijgt. Heb je gedurende het kerkelijk jaar een project dat meer geld vergt, dan vraag je de gemeente om meer geld. Zo maak je gemeenteleden ook bewust van wat er met hun geld gebeurt.”

Alain: “Sommige kerken die hun ledental zien dalen, zijn geneigd angstvallig de hand op de knip te houden. Ik zou zeggen: juist dán moet je investeren, een zegen voor de buurt zijn.

Wat kan een gemeente doen als het gebouw te duur wordt?

Alain: “In het verlengde van wat ik net zei: eerst relevant worden voor de buurt. Kerken denken vaak top-down, economisch: wij leveren iets, wordt dat niet afgenomen dan hebben wij een probleem en verkopen we het gebouw maar. Ik deed laatst een praatje bij een bank die voor vermogensbeheerders uit religieuze hoek een speciale afdeling heeft. De bank legde uit welke wereldverbeterende pakketten er voor die kerken zoal waren om hun geld te stallen. De deelnemers zeiden: ‘Als we dit voorleggen aan

kerkrentmeesters, vragen die enkel naar het rendement’. Groen beleggen levert minder op dan grijs, en kerken durfden dat groene beleggen niet aan met het oog op de toekomst; de bank had duurzamere opties dan de kerken wilden. Dan denk ik: je kunt met je financiële strategieën niet garanderen dat er over twintig jaar nog een kerk is. Dat moet je worden gegeven. Dat Gen-Z mondjesmaat de kerk weer weet te vinden, is ondanks de plannen van de kerk, niet dankzij.”

Arnold: “Tegelijk begrijp ik kerkrentmeesters heel goed als ze zeggen: dat rendement is wél mijn verantwoordelijkheid. Juist als het alternatief is dat je een gebouw uit geldgebrek laat vervallen of verkoopt, zeker als het een historisch gebouw betreft.”

Alain: “Ik kan me voorstellen dat historische gebouwen inderdaad een uitzondering vormen; als die weg zijn, komen ze niet meer terug en mag je van geluk spreken als ze er een mooie boekhandel van maken. Al denk ik dan meteen: het gaat niet puur om het behouden van het gebouw, maar om te laten zien dat het voor de stad goed is dat die kerk, inclusief haar bezoekers, blijft bestaan.”

Even dromen: hebben jullie nog concrete tips voor kerken om in de nabije toekomst anders met geld en goed om te gaan?

Arnold: “Ik zou het prachtig vinden als kerken duizend euro voor een pilot ter beschikking stellen en de gemeente – of bijvoorbeeld een belijdenisgroep – vragen: wie heeft er een diaconaal idee? Op die manier activeer je de mindset van gemeente. Als dankzij één idee het contact met de wijk verbetert, of je hebt desnoods enkel een mooi feestje gehad – fantastisch.”

Alain, kun jij daar nog overheen?

Alain: “Arnold zegt eigenlijk: wij tweeën kunnen wel samen dromen, maar lezers kunnen dat minstens zo goed zelf. Dat lijkt me mooi activerend.”

Meer lezen? ‘Geld en goed – hoe we de wereld echt kunnen verrijken’, Alain Verheij.



DIACONAAL SPAREN = DIACONAAL INVESTEREN

Met het nieuwe Diaconaal Deposito investeert u rechtstreeks in diaconale projecten. Zo maakt uw spaargeld het verschil voor onze medemens.

Meer mogelijk

Op deze manier is het duidelijker in welke diaconale projecten door SKG wordt geïnvesteerd. Zo weet u waar de spaargelden voor worden ingezet. Daarnaast wil SKG nog meer diaconale projecten mogelijk maken en de investeringen hierin uitbreiden.

In de praktijk

Op de webpagina www.skggouda.nl/financien/diaconale-projecten vindt u een aantal voorbeelden waarin SKG heeft geïnvesteerd. Dit zijn verschillende projecten zoals o.a. pleegzorg, opvang van tienermoeders, gehandicaptenzorg en kleinschalige woonvormen.

Maar ook grotere organisaties die actief zijn in de opvang van dak- en thuislozen, verslavingszorg en hulp verlenen aan verschillende groepen in de samenleving.

Diaconaal rendement

Het Diaconaal Deposito biedt dezelfde rentetarieven en looptijden als een SKG Spaarcontract. Het grote verschil is dat SKG met het totaalbedrag aan Diaconale Deposito's rechtstreeks investeert om diaconale projecten mogelijk te maken. Zo heeft uw spaargeld ook een duidelijk diaconaal rendement. Met het Diaconaal Deposito maakt u veel mogelijk voor de medemens in nood.

Benieuwd? U leest meer op www.skggouda.nl/diaconaal-deposito.

HOE GAAT HET MET SKG?

Scan de QR-code en lees de jaarcijfers over 2024!



NEEMT U GERUST CONTACT MET ONS OP

Stichting Kerkelijk Geldbeheer is dé financiële dienstverlener en financier voor kerken en aanverwante (diaconale) instellingen.

Kerkelijke gemeenten en diaconieën binnen de PKN kunnen bij SKG ook terecht voor sparen en betalingsverkeer tegen gunstige tarieven.

Op www.skggouda.nl vindt u alle actuele informatie over onze producten en diensten.

U kunt ons ook bereiken via telefoon: (0182) 58 80 00
en mail: info@skggouda.nl

COLOFON

MAGAZINE SAMEN DROMEN
SKG Gouda

Jaargang 1 - No. 01 - najaar 2025

Concept: Nachtzon Media
Redactie: Wilfred Hermans, Miranda de Leeuw den Bouter, Jos de Kleuver, André Boer
Fotografie: Niek Stam, Rogier Bos, Ruben Timman (No Words).

Druk: Prefix Media

Overname en auteursrechten
Overname is toegestaan mits daarbij wordt vermeld: 'Overgenomen uit 'SAMEN DROMEN' magazine van SKG'.

www.skggouda.nl

Foto achterzijde:

Op de achterpagina van dit magazine staat de foto van Ronald Cornelisse (foto gemaakt door Ruben Timman, No Words).

Bij project WAL-125 in Amsterdam biedt Stichting Tot Heil des Volks een publieke huiskamer waar dagelijks 50-70 daklozen een warme maaltijd en gezelschap krijgen.

Ronald was dakloos en woont nu tijdelijk in het hostel van Tot Heil des Volks. Hij is tot geloof gekomen en gaat regelmatig naar de kerk 'Hoop voor Noord'. Ook is Ronald vrijwilliger bij WAL-125.

Op www.thdv.nl vindt u meer informatie over het werk van de Stichting Tot Heil des Volks.



SAMEN KERKEN HELPEN GROEIEN

