



# Wood probeert zijn ex-baas Bill Gates bij te houden

John Wood was Microsofts tweede man in China maar besloot dat hij nuttiger werk kon doen. Hij verspreidt nu boeken onder de armen. 'Go big or Go Home.'

**W**e moeten Bill voorblijven', zegt John Wood halverwege het gesprek over zijn voormalige baas Bill Gates. 'Het gebeurt niet vaak dat iemand sneller is dan Bill Gates, maar we moeten het echt proberen.'

John Wood mag dan in zijn boek *Ik ging weg bij Microsoft om de wereld te verbeteren* flink op hem mopperen, er is hier geen sprake van afgunst, wel van een gedeelde zorg. De Bill & Melinda Gates Foundation wil zo veel mogelijk kinderen vaccineren tegen ziekten. 'Dat is heel mooi', zegt John Wood, 'maar als er meer kinderen blijven leven, moeten er snel scholen worden bijgebouwd. En er moeten boeken komen, veel boeken.'

Daar houdt John Woods eigen organisatie Room to Read zich mee bezig. Het idee hiervoor kreeg hij tijdens een vakantie in Nepal. Na jarenlang keihard werken bij Microsoft had hij zich voor het eerst een wat langere vakantie veroorloofd. Wekenlang trok hij door de Himalaya. Bij een rondleiding door een school liet de hoofdonderwijzer hem de bibliotheek zien. Tot Woods verbijstering stond er geen enkel boek in. Wel was er een zorgvuldig afgeslo-

ten kastje met twintig afdankertjes van rugzaktoeristen. *De naam van de Roos* van Umberto Eco stond er, plus een reisgids voor Mongolië. Niet bepaald kinderboeken.

Dat was het moment waarop John Wood, die als kind altijd een fanatiek lezer was geweest, zich realiseerde dat het nooit mogelijk is om goed onderwijs te geven zonder dat er boeken zijn. 'Zonder boeken geen onderwijs en zonder onderwijs blijf je arm', zegt hij.

Hij stuurde een e-mail naar vrienden en collega's en vroeg hen kinderboeken te schenken. Na een paar weken belde zijn vader hem op. De garage stond tot de nok toe vol. Wat was hij eigenlijk met al die boeken van plan?

John Wood besloot zijn baan op te zeggen en de boeken te gaan brengen. In zijn eentje stortte hij zich op het werven van fondsen om nog meer boeken bij nog meer kinderen te krijgen. Na een voorzichtige start in Nepal is Room to Read inmiddels actief in acht landen en houdt het zich naast het verspreiden van boeken

bezig met het bouwen van scholen en het verstrekken van langdurige studiebeurzen aan meisjes, omdat juist die groep nog verder achterop dreigt te raken.

Hij gelooft niet in cadeautjes. Bewoners moeten zelf ook investeren en als er geen geld is, helpen hele dorpen met het bouwen van de schoolgebouwen of het inrichten van de bibliotheek. 'Dat verhoogt de betrokkenheid', meent Wood. 'Wij zijn geen rijke westerlingen die iets komen brengen. We helpen ze zelf iets op te bouwen.'

Zijn eigen held is Andrew Carnegie, die het schopte van loopjongen tot fabriekseigenaar en zijn fortuin aanwendde om tweeduizend openbare bibliotheken te bouwen in de Verenigde Staten. 'Daar heb ik als kind enorm van geprofiteerd, nu wil ik iets terugdoen.'

De manier waarop verschilt wel, zegt Wood. 'Grootschalige sociale veranderingen worden niet meer door individuen tot stand gebracht. De Carnegie van de 21ste eeuw zal geen rijke blanke man



John Wood, voormalig tweede man van Microsoft in China.

zijn, maar een netwerk van bezorgde burgers overal ter wereld, en wij zullen dat netwerk creëren.'

Hij gelooft dat er een omslag gaande is in het rijke Westen. De aanslagen van 11 september hebben daar zeker mee te maken, meent Wood. 'We zijn met onze neus op de feiten gedrukt. De verschillen in rijkdom zijn te groot. Armoede leidt tot haat en we hebben gezien welke gevolgen dat kan hebben. Tegelijkertijd zijn er veel mensen die goed verdienen en iets willen doen. Er ligt nu veel geld te versterven op bankrekeningen en ik ben ervan overtuigd dat dat de komende jaren los gaat komen.'

Je zou denken dat hij blij is met die ontwikkeling, maar John Wood ziet een groot probleem opdoemen voor de huidige ontwikkelingsorganisaties. 'Die zijn helemaal niet in staat om al die mil-

joenen euro's te verwerken', voerspelt hij. 'Om goed werk te leveren, moet je de organisatie namelijk leiden als een commercieel bedrijf.'

Bij Room to Read past hij daarom een aantal principes toe die hij bij Microsoft heeft geleerd. Om te beginnen moet je vanaf het begin groot denken, vindt hij: 'Go big or Go Home. Stoutmoedige plannen trekken stoutmoedige mensen aan en die heb je nodig om dergelijke grote idealen van de grond te krijgen.' Daarom formuleerde hij zijn missie zonder bescheidenheid: in 2010 wilde hij met zijn Room to Read 10 miljoen kinderen hebben bereikt. 'Iedereen verklaarde me voor gek', glimlacht hij nu en na enig doorvragen moet hij ze achteraf gezien wel gelijk geven; de doelen zijn wat bijgesteld. In 2010 hoopt hij 3 miljoen kinderen te hebben bereikt om tien jaar later alsnog bij

die 10 miljoen uit te komen. 'In die beginfase gaat het niet om de haalbaarheid. Het gaat erom dat je duidelijk bent in wat je wilt bereiken.'

Daarom past hij consequent een ander Microsoftprincipe toe: 'Be Rational'. Cijfers liegen niet. Alle e-mails worden standaard ondertekend met de recentste resultaten. 'Ik wil dat we rapporteren zoals een bedrijf dat doet. Daardoor creëer je ook een band met je donateurs. Wij vragen niet aan mensen om geld te geven, maar om een school, een studiebeurs of boeken. Daarna houden wij ze via foto's en nieuwsbrieven op de hoogte van wat we met hun geld doen.'

Bij Microsoft leerde hij ook dat je wel ideeën mag aanvallen, maar geen personen. Iedereen is vrij om met iedereen te discussiëren, ongeacht zijn positie of status. 'Daardoor houd je een open blik', vindt hij. Dankzij dit principe hebben zijn medewerkers hem overgehaald om langzamer te groeien en meer geld uit te geven aan overhead. 'Dat was niet altijd gemakkelijk, vooral omdat ik in het begin alles in mijn eentje kon beslissen.'

De overheadkosten zijn nog steeds bescheiden en komen niet boven de 12 procent. Medewerkers van Room to Read scheuren niet rond in een Land Rover, de boeken worden afgeleverd op de rug van een jak of met een brommertje. 'Zo'n Land Rover kost 75 duizend dollar!', zegt Wood verontwaardigd. 'Iedere ceo moet zich verantwoorden voor zijn uitgavenpatroon, waarom een NGO dan niet?' **Linda Huijsmans**