

# **Alles heeft betekenis.**

Inspirerende verhalen over kleine momenten en grote  
inzichten







**Auteur: Vishnuh-Genootschap**

**Adhipati: R.R. Purperhart**

THEMA code:

NUR code:

© Copyright: Vishnuh-Genootschap

Copyright: R.R. Purperhart/ Lancar Ida-Bagus

© Bibliografie, foto's en Illustraties Vishnuh-Genootschap

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd of openbaar gemaakt middels druk, fotokopie, microfilm, of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de rechthebbenden.

© All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the written permission of the publisher.



## Inhoud

Proloog.....	9
Afrika.....	11
Afrika volgens de Gurubesar.....	46
De Reis van Alina.....	87
De Kluizenaar.....	111
Dharma.....	134
Sarinah, de Oma van Lancar.....	159
In Den Haag.....	189
Het gevecht met 2 vreemden.....	213





# Johnny de goedbloed

## Proloog

Vertrouwen is de hoeksteen van elke relatie, of het nu persoonlijk of zakelijk is. Maar wat gebeurt er wanneer dat vertrouwen keer op keer wordt geschaad? Wanneer beloftes lege woorden blijken en samenwerking wordt verstoord door eigenbelang en wantrouwen? Dit is het verhaal van een man die, ondanks alles, bleef geloven in de kracht van eerlijkheid en verbinding, zelfs in een wereld die hem steeds weer teleurstelde.

Johnny, een hindoestaanse komaf, was geen man van grootse woorden, maar van daden. Hij had een scherp oog voor kansen en een onverwoestbaar geloof in de potentie van anderen. Toch leerde hij al vroeg in zijn leven dat niet iedereen datzelfde geloof deelt. In zijn zoektocht naar succes en samenwerking kwam hij vaak bedrog, onoprechtheid en mislukte afspraken tegen. Maar in plaats van te verzuren, koos hij ervoor te leren. Elk obstakel, elke teleurstelling werd een bouwsteen voor zijn visie op wat het betekent om te volharden in een onrechtvaardige wereld.

Dit verhaal neemt je mee op een reis door een complexe werkelijkheid waarin moraal en eigenbelang vaak botsen. Het is een eerbetoon aan de strijd van één man – en velen met hem – om een balans te vinden tussen hoop en realisme. Want soms, wanneer het vertrouwen op het dieptepunt lijkt, is er toch nog een lichtpuntje dat ons eraan herinnert waarom we blijven proberen.



## Afrika

Afrika wordt vaak geassocieerd met armoede, onrecht en corruptie, vooral als het gaat om internationale handel en zakelijke betrekkingen. Ondernemers die zaken proberen te doen met partners op het continent, worden vaak geconfronteerd met obstakels die hun vertrouwen in een eerlijke samenwerking ondermijnen. Verhalen van verraad, onbetrouwbare partners en verdwijnende investeringen zijn dan ook geen zeldzaamheid.

Het lijkt een vicieuze cirkel die keer op keer wordt herhaald, waarbij zaken niet volgens de afgesproken voorwaarden verlopen en beloften van partners vaak niet worden nagekomen. In veel gevallen worden bureaucratische rompslomp, vage excuses en verborgen kosten als obstakels ingezet om betalingen te vertragen of zelfs te vermijden.

De perceptie die hierdoor vaak ontstaat, is dat het systeem in sommige Afrikaanse landen zo verweven is met corruptie en een gebrek aan transparantie, dat het bijna onmogelijk lijkt om zaken te doen zonder het risico te lopen bedrogen te worden. Deze situatie heeft

niet alleen invloed op de ondernemers zelf, maar ook op de bredere economieën van de landen, die daardoor verder worden afgehouden van de kansen die eerlijke en transparante handel zou kunnen bieden. Dit creëert een vicieuze cirkel van wantrouwen, die het moeilijk maakt om duurzame zakelijke relaties op te bouwen.

Een diepgeworteld gevoel van onzekerheid en angst voor schaarste lijkt veel mensen in deze regio's te drijven. Het idee dat men alles moet nemen wat men kan krijgen, uit vrees voor toekomstige tekorten, voedt een cultuur van kortetermijnwinst, waarbij snel voordeel wordt behaald in plaats van duurzame en eerlijke zakelijke relaties op te bouwen. Deze overlevingsinstincten kunnen leiden tot gedrag dat van buitenaf als hebzuchtig of onbetrouwbaar wordt gezien, maar in wezen komt het voort uit een diepere angst voor het verliezen van wat men heeft of het niet kunnen voorzien in de basisbehoeften.

Toch moeten we niet vergeten dat Afrika geen homogene entiteit is. Er zijn talloze landen en gemeenschappen die zich ontwikkelen, groeien en zich inzetten voor vooruitgang. Er zijn positieve verhalen

van ondernemers die succes behalen door eerlijkheid en samenwerking en die hun landen en gemeenschappen helpen vooruit te komen door middel van eerlijke handel en investeringen. Deze ondernemers bewijzen dat er ruimte is voor verandering en dat, ondanks de uitdagingen, er mogelijkheden zijn voor duurzame vooruitgang. Het is echter belangrijk om de omvang van de uitdaging niet te onderschatten. De weg naar een eerlijke, transparante en duurzame zakelijke omgeving is lang en vol obstakels. Bovendien zijn de negatieve verhalen vaak het luidst, omdat ze de schaduwen van teleurstelling en verraad werpen over degenen die hun vertrouwen in het systeem verloren hebben.

Als we het hebben over het falen van zakelijke deals en het verlies van geld, moeten we ons altijd de vraag stellen: waar ligt de wortel van dit falen?

In veel gevallen komt het voort uit een gebrek aan vertrouwen, niet alleen in de ander, maar ook in het systeem waarin men opereert. De afwezigheid van betrouwbare infrastructuren, de moeilijkheid om eerlijke informatie te verkrijgen, en de aanwezigheid

van corrupte tussenpersonen maken het moeilijk om met zekerheid zaken te doen. Ondernemers die gedreven zijn door hoop en vertrouwen blijven investeren en geloven in een betere toekomst, maar zij leren keer op keer de harde les dat de weg naar succes niet altijd rechtlijnig is.

Deze verhalen zouden ons echter ook moeten aanzetten tot nadenken over de bredere uitdagingen waarmee Afrika wordt geconfronteerd. Terwijl de wereld steeds meer globaliseert en businessstransacties de grenzen overschrijden, wordt het steeds duidelijker dat er structurele hervormingen nodig zijn die de basis leggen voor een transparanter en eerlijker zakelijk klimaat. Dit proces zal ongetwijfeld tijd kosten en de veranderingen zullen niet van de ene op de andere dag plaatsvinden. Toch moeten we blijven geloven in het potentieel voor positieve verandering, zelfs als het pad ernaartoe vol obstakels ligt.

Tot die tijd blijft voorzichtigheid geboden voor ondernemers die zaken willen doen in Afrika of andere delen van de wereld waar vergelijkbare uitdagingen bestaan. Het is belangrijk om niet alleen op de beloftes

van anderen te vertrouwen, maar om systematisch te evalueren, risico's in kaart te brengen en waar mogelijk een vangnet te creëren om te voorkomen dat men zich in kwetsbare posities bevindt. Het is een delicate balans tussen optimisme en realisme, tussen vertrouwen in anderen en het behoud van gezonde scepsis. Het ultieme doel is om een omgeving te creëren waarin wederzijds vertrouwen kan groeien, waar bedrijven kunnen floreren, en waar samenwerking tussen de verschillende partijen uiteindelijk de tand des tijds doorstaat.

Zo dacht Johnny ook. Hij geloofde oprecht in de kracht van samenwerking, in eerlijke Afrikanen, in de mogelijkheid om met betrouwbare zakenpartners een succesvolle onderneming op te bouwen. Voor hem was het vanzelfsprekend dat als hij zijn vertrouwen gaf en een investering deed, dit zou leiden tot wederzijds voordeel en een betere toekomst. Johnny wilde de kansen bieden die hij zelf had gecreëerd en zijn geloof in de positieve kracht van samenwerking in de praktijk brengen.

Helaas kwam hij er al snel achter dat de werkelijkheid vaak bitterder is dan de dromen die men koestert. De eerlijke Afrikanen die hij had gehoopt te vinden, bleken in de praktijk ver te zoeken, en de boeven die hij zo vurig had willen vermijden, stonden al klaar om van zijn goedheid en vertrouwen te profiteren. Het systeem waarin hij dacht te opereren, was niet het systeem van transparantie en samenwerking dat hij zich had voorgesteld. In plaats daarvan vond hij zichzelf geconfronteerd met een harde les over de kwetsbaarheid van vertrouwen in een wereld die vaak niet bereid is dezelfde normen en waarden na te leven.

Johnny's verhaal is dan ook een tragisch voorbeeld van de hoop die in de praktijk vaak ten onder gaat aan de harde realiteit van onbetrouwbare partners en systemen die tegenwerken in plaats van ondersteunen. De teleurstelling die hij ervaarde, is een pijnlijke herinnering voor iedereen die gelooft dat samenwerking en vertrouwen altijd de sleutel zijn tot succes, zonder te kijken naar de bredere context waarin men opereert. Het was een les die hij helaas op een veel te hoge prijs moest leren, maar het was ook een les die



anderen zou kunnen helpen om met meer realisme naar hun eigen zakelijke ondernemingen te kijken.

Johnny was altijd een man met grootse dromen, een hart vol idealen en een onvermoeibaar geloof in rechtvaardigheid en samenwerking. Ondanks de tegenslagen die hij in zijn persoonlijke leven had ervaren, besloot hij in 2022 zijn ondernemingsgeest nieuw leven in te blazen. Zijn levenslust werd niet getemperd door de uitdagingen die hij had doorstaan, maar veeleer aangescherpt. Met een hernieuwde energie richtte hij zijn blik op Senegal, een land dat hij zag als een belofte van potentieel: een plek waar de mensen warm en gastvrij waren en waar kansen voor eerlijke handel zich aandienden.

Met zijn zorgvuldig bijeengespaarde geld in de hand en een hoofd vol ambitieuze plannen vertrok Johnny vol vertrouwen naar West-Afrika. Zijn doel was duidelijk: samenwerkingen aangaan met lokale ondernemers, die volgens hem de sleutel waren tot de groei en ontwikkeling van het land. Hij wilde niet alleen zelf een beter leven opbouwen, maar ook bijdragen aan de vooruitgang van de lokale gemeenschappen. Zijn

optimisme was aanstekelijk, en hij geloofde dat hij samen met de mensen daar iets wezenlijks kon opbouwen.

Johnny zag Senegal als een land met enorme mogelijkheden, een land waar hij zijn ervaring en zakelijke kennis kon inzetten om echte verandering te creëren. Hij wilde een platform voor eerlijke handel oprichten, waarin wederzijds vertrouwen en samenwerking centraal stonden. Zijn visie was om waarde te creëren voor beide partijen: hij zou zijn expertise bieden en de lokale ondernemers de middelen geven om hun bedrijven te laten groeien. Johnny geloofde sterk in de kracht van samenwerking en was ervan overtuigd dat de Afrikaanse markten, als ze op de juiste manier werden benaderd, enorme economische vooruitzichten boden.

Zijn vertrek naar Senegal was dan ook niet alleen een zakelijke beslissing, maar ook een persoonlijke missie. Johnny had een diep gevoel van verantwoordelijkheid om een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van een land dat hij als veelbelovend zag, ondanks de uitdagingen die het met zich meebracht. Hij had een

duidelijke visie voor ogen: hij wilde de wereld een stukje beter maken, en begon dat te doen door eerlijk zaken te doen en nieuwe mogelijkheden te creëren voor de mensen om hem heen.

Toch wist hij, ondanks zijn vertrouwen, dat de weg naar succes niet eenvoudig zou zijn. Het zou een proces van vallen en opstaan worden, maar Johnny was bereid alles te geven om zijn dromen te verwezenlijken en de beloften van Senegal in werkelijkheid om te zetten. Wat hij echter niet kon voorzien, was dat zijn optimisme al snel op de proef gesteld zou worden door de harde realiteit van de uitdagingen die het werken op een ander continent met zich meebracht.

Van bureaucratische obstakels tot culturele verschillen, Johnny zou worden geconfronteerd met situaties die hem dwongen om zijn grenzen te verleggen. Het ideaalbeeld van kansen en vrijheid moest hij zien te rijmen met de realiteit van dagelijkse strijd en aanpassingsvermogen. Maar juist in die worstelingen lag de kern van Johnny's reis: de ontdekking dat succes niet alleen wordt bepaald door het einddoel, maar door de volharding en het geloof in zichzelf onderweg.

Zijn verhaal beloofde groei en doorzettingsvermogen, van vallen, opstaan en het vinden van kracht in tegenslagen. Toch bleek het leven, zoals zo vaak, grillig en onvoorspelbaar. Waar Johnny had gehoopt op een recht pad naar zijn dromen, waren de obstakels soms overweldigend. Helaas pindakaas – niet elk hoofdstuk van zijn reis verliep zoals gepland.

Toch gaf Johnny niet op. Elke teleurstelling, hoe pijnlijk ook, bood hem nieuwe inzichten. Het was die combinatie van mislukkingen en overwinningen die hem de ware betekenis van zijn reis liet begrijpen: dat succes niet ligt in perfectie, maar in het blijven proberen.

En in die voortdurende strijd vond Johnny zijn kracht – een stille belofte aan zichzelf dat, ondanks alle waarschuwingen om Afrika niet te steunen, hij zou blijven doorgaan.



Ondanks de waarschuwingen van vrienden met ervaring, die hem hadden verteld over de moeilijke zakenrelaties die zij in het verleden hadden gehad met Afrikaanse partners, besloot Johnny zijn eigen weg te volgen.

Al 30 jaar geleden werd Johnny door vrienden gewaarschuwd om geen zaken te doen met Afrikanen. Niet uit een gevoel van vijandigheid of haat, maar vanwege de diepgewortelde culturele en historische barrière die door de jaren heen was opgebouwd. Ze waren niet tegen de Afrikaanse mensen zelf, maar tegen het systeem waarin zij zich bevonden, dat diep

beïnvloed was door de trauma's van het koloniale verleden.

Deze pijnlijke geschiedenis van onderdrukking en exploitatie onder blanke heersers had een blijvende invloed gehad op de manier waarop de Afrikaanse samenlevingen zich ontwikkelden. Het had niet alleen de economieën van de landen verzwakt, maar had ook het vertrouwen en de bereidheid tot eerlijke samenwerking tussen de mensen onderling, en met anderen van buitenaf, ondergraven. De erfenis van wantrouwen en gebrek aan transparantie was als een schaduw die over elke zakelijke relatie hing. Generaties lang hadden de mensen in veel Afrikaanse landen geleerd om voorzichtig te zijn, om te overleven, en vaak moesten ze hun eigen belangen beschermen door middel van ondoorzichtige of onbetrouwbare handel.

Johnny, echter, zag dit niet. Of hij wilde het niet zien. Zijn optimisme en overtuiging in het goede van de mensheid waren sterker dan de waarschuwingen die hij kreeg. Hij geloofde vast dat de geschiedenis niet de toekomst zou bepalen, dat Senegal anders was, dat de mensen daar veranderd waren, dat het land en de

markten zich op een nieuw pad bevonden, en dat hij zou kunnen bijdragen aan deze positieve verandering.

Hij koos ervoor om te geloven in de kracht van individuele ondernemingen en de mogelijkheid om het systeem te doorbreken, ondanks de pijnlijke sporen die het verleden had achtergelaten. Voor hem was het een kwestie van vertrouwen: vertrouwen in zijn partners, vertrouwen in de belofte van Afrika, en vertrouwen in de mogelijkheid van een eerlijke en transparante zakelijke relatie. Maar die onverwerkte geschiedenis en de daaruit voortvloeiende patronen zouden uiteindelijk zijn plannen en dromen op de proef stellen.

De waarschuwingen die hij had ontvangen, zouden, hoewel ze voortkwamen uit ervaringen van wantrouwen en teleurstelling, een harde les blijken te zijn. Wat voor hem begon als een kans om zowel zichzelf als zijn Afrikaanse partners vooruit te helpen, zou uiteindelijk uitdraaien op een realisatie dat het vertrouwen dat hij had gesteld in anderen niet altijd beantwoord werd.

In het begin leek alles inderdaad veelbelovend en verliep het alsof de zaken vanzelf zouden draaien.

Johnny werd meteen omringd door een groep charismatische zakenpartners die hem een visioen van succes voorhielden. Ze kwamen als bijen op de honing, allemaal enthousiast over de mogelijkheden die zich voor hen zouden openen. Deze mensen, met hun stralende glimlachen en zelfverzekerde praatjes, verzekerden Johnny dat zijn investeringen veilig waren en dat ze gezamenlijk iets groots zouden opbouwen. De toekomst leek vol kansen, en Johnny, gedreven door hoop en ambitie, besloot zich volledig in deze samenwerking te storten.

De partners, met hun charmante verhalen, spraken gepassioneerd over een reeks projecten die hen als een magneet aantrokken. Ze noemden landbouwinitiatieven, toerisme en de handel in lokale producten als de hoekstenen van hun gezamenlijke succes. Mango's, cashewnoten, en handgemaakte sieraden zouden de basis vormen van hun onderneming, producten die niet alleen waardevol waren in de regio, maar ook wereldwijd aan belangstelling wonnen. De mogelijkheden leken eindeloos en Johnny voelde zich aangetrokken tot de toekomst die hen werd voorgehouden.