



februari 2022

Topics

Doe goed en zie niet om

*Geld weggeven is niet
eenvoudig.*

Het vraagt om denkwerk.

Otto Beelaerts

Zes miljard. Dat is het bedrag dat volgens onderzoek van de Vrije Universiteit per jaar aan filantropie uitgegeven wordt. Vermogende particulieren leveren een enorme bijdrage. Noblesse oblige. In de praktijk blijkt geven ingewikkelder dan het lijkt. Zeker wanneer het om substantiële bedragen gaat.

Nienke Bollen en Marc Bakker, beiden partner bij Providence Capital, spraken met topadviseurs Ann Gummels en Otto Beelaerts.

De eerste stap

‘Geld weggeven lijkt ongelooflijk eenvoudig’, zegt onafhankelijk adviseur Otto Beelaerts. Al decennialang houdt hij zich bezig met het begeleiden van vermogende families en hoe zij omgaan met goede doelen. Daarnaast adviseert hij vermogensfondsen over hoe ze dat het best kunnen aanpakken. Ondanks de goede bedoelingen van mensen heeft hij menige situatie gezien waarin de gulle gever uiteindelijk teleurgesteld achterbleef. ‘Wie ineens een grote som geld geeft, overvalt daar soms een goed doel mee. Zij moeten die inkomsten een bestemming geven, maar hebben – zeker bij grote bedragen – misschien even net geen project waar die gift inpast.’ Beelaerts spreekt dan ook liever over strategische filantropie.



Otto Beelaerts
Adviseur en begeleider van vermogende families en stichtingen



Ann Gummels
Filantropie onderzoeker en adviseur en begeleider van vermogende families en vermogensfondsen

Wie na een vakantie getroffen is door het leed in een bepaald land en daar iets aan wil doen, is echt niet in staat dezelfde impact te hebben als de hulporganisaties die er al zitten.

Ann Gummels

‘Geven vraagt om denkwerk. De eerste stap is stilstaan bij wat precies het doel is dat de familie wil ondersteunen. Dat lijkt eenvoudig. We willen iets met kinderen, zeggen mensen dan. Maar willen ze dat in Nederland, of in het buitenland. En welk buitenland dan? En willen ze iets doen op het gebied van scholing, voeding of ervoor zorgen dat ieder kind in Nederland de kans krijgt om een muziekinstrument te bespelen. Bepaal eerst je focus.’

‘Kijk vooral ook of er al een organisatie bestaat die het gekozen doel ondersteunt’, vult Ann Gummels aan. Gummels is onderzoeker op het gebied van filantropie en adviseert zowel vermogende families als vermogensfondsen.

‘Ik verbaas me er soms over dat mensen zelf iets willen beginnen, terwijl er al een goed doel is dat precies dezelfde focus heeft. Mocht je binnen dat doel jouw geld willen oormerken, zodat het niet verdwijnt op de grote hoop, of binnen zo’n doel het geld inzetten voor een bepaald aspect van dat doel dan kun je ook werken met bijvoorbeeld een fonds op naam.’ Gummels herkent in de markt de gevers die zelf de volledige controle willen houden. ‘Dat is ook logisch’, vindt ze. ‘Vaak zijn het ondernemers die gewend zijn om de lijnen uit te zetten, beslissingen te nemen en vooral gewend zijn om succesvol te zijn. Hoe moeilijk kan geld weggeven dan zijn? Toch is filantropie – not for profit – fundamenteel anders dan for profit. Wie na een vakantie getroffen is door het leed in een bepaald land en daar iets aan wil doen, is echt niet zomaar in staat dezelfde impact te hebben als de hulporganisaties die er al zitten. Natuurlijk is dat anders wanneer iemand bijvoorbeeld twintig jaar als expat in een land gewerkt heeft; de cultuur begrijpt en een netwerk heeft. Filantropie moet je niet alleen vanuit je hart maar ook bedrijfsmatig bekijken. Heb ik de kennis en de resources om mijn geld de optimale impact te geven. Pas wanneer je inzicht hebt in het doel dat je wilt bereiken en in wat daarvoor nodig is, volgt de keuze voor de vorm: bijvoorbeeld een gift, het opzetten van een uitvoerende stichting (b.v. een school bouwen in Nepal) of het opzetten van een eigen fonds (dat donaties doet aan uitvoerende stichtingen), of een andere geschikte vorm.’

Metropole Orkest

‘Dat opbouwen van kennis is ook dichterbij huis belangrijk’, zegt Beelaerts. ‘Spreek, wanneer je nog nadent over je focus, met diverse partijen die in het focusgebied actief zijn. Denk aan iemand die muziek wil ondersteunen. Dat kan door kinderen met minder welvarende ouders de kans te geven muzikles te volgen, maar ook door het mogelijk te maken dat professionele musici een eigen instrument hebben van hoge kwaliteit (Stichting Eigen Muziekinstrument). Daarnaast kun je via het Nationaal Muziekinstrumenten Fonds voor de absolute topsolisten heel waardevolle instrumenten mogelijk maken. Tegelijkertijd kan zo iemand een orkest steunen als het Koninklijk Concertgebouworkest of het Metropole Orkest. Mensen die zich echt verdiepen in het onderwerp kunnen hun geld veel beter laten aansluiten bij wat zij willen bereiken.’

Impact

Ann Gummels is als onderzoeker en adviseur erg geïnteresseerd in de bedrijfsmatige kant van 'geven'. 'Het kiezen van een richting binnen een strategie van het gekozen goede doel is vergelijkbaar met hoe bedrijven keuzes maken. Daarbij is het wezenlijk dat mensen zich rekenschap geven van de bijdrage die met hun donatie is gerealiseerd. Lang niet altijd is die concreet meetbaar, omdat het vaak gaat om contributie (een bijdrage aan) eerder dan attributie, waarbij een verbetering volledig is toe te schrijven aan de donatie. Zeker als het gaat om structurele oplossingen voor complexe problemen. Denk bijvoorbeeld aan iemand die zegt: ik wil de honger de wereld uit hebben. Dan is het heel erg moeilijk om de attributie te meten van zijn gift aan bijvoorbeeld een organisatie die boeren ondersteunt om meer productie te realiseren op hun land. De wereldwijde hongersnood is zo groot dat je moeilijk kunt zeggen door mijn gift is het dit jaar 0,5% minder erg. Het probleem heeft namelijk vele oorzaken. Maar contributie kun je wel inzichtelijker maken. Stel je zorgt voor scholing van 100 mensen. Er is voldoende onderzoek dat laat zien dat scholing een belangrijke bijdrage levert aan de zelfstandigheid van mensen en hen beter in staat stelt voldoende voedsel te krijgen. Die 100 is meetbaar. Het indirecte effect hiervan op het beperken van honger in de wereld is aantoonbaar via onderzoek.' Deze manier van denken is in lijn met het concept Theory of Change. Probeer eerst de verschillende onderdelen van de gehele gewenste verandering te begrijpen. En ga dan bepalen aan welke veranderknoppen je wilt en kunt draaien.'

*Ga eerst kijken wat je wilt;
doe onderzoek; maak een
keuze en stel je doelen.
Daarna beslis je pas hoe je
het inricht.*

Ann Gummels

'Zie het meten van je impact als het rendement op je donatie', zegt Beelaerts. 'Vraag om een rapportage over wat er bereikt is. Leer daarvan. Houd het zakelijk. Daar past een zekere afstand bij.' Ann Gummels vult aan: 'grof gezegd houd ik meestal een 1/4 -1/3 regel aan. Zorg dat je niet structureel meer dan dat deel van hun totale budget geeft aan een bestaand goed doel. Anders worden ze afhankelijk van je. Houd voor ogen dat de goedbedoelenorganisatie ook zonder jouw bijdrage door moet kunnen.'

Zelf doen

Veel families hebben een eigen organisatie opgetuigd die al sinds tijden een bepaald doel ondersteunt. Beelaerts ziet een nieuwe generatie filantropen komen. 'Nieuw geld, om het zo maar te noemen, wil om diverse redenen ook een bijdrage leveren. Ik zie 'iets terugdoen voor de maatschappij' als de belangrijkste trend die momenteel speelt. Een ondernemer heeft zijn of haar onderneming verkocht, is dankbaar voor de kansen die er zijn geweest en voelt de behoefte om anderen te helpen. Vaak zie je dat ze in de buurt willen blijven van de industrie waar de onderneming actief in was. Denk daarbij aan een vastgoedondernemer die zich gaat inzetten voor het behoud van Nederlands erfgoed. Zo iemand heeft verstand van stenen, is gehecht aan stenen en ziet het belang', zegt Beelaerts met een glimlach.

De redenen om een vehikel op te richten is volgens hem anonimiteit en jezelf beschermen tegen de vele steunverzoeken die binnenkomen. ‘Mensen met een aanzienlijk vermogen worden soms overspoeld met aanvragen. Dan is het goed wanneer er een duidelijke keuze gemaakt is, bijvoorbeeld door het oprichten van een stichting en de keuze voor een bepaald doel, waarnaar verwezen kan worden. Sommige mensen willen echt anoniem blijven. Doe goed en zie niet om. Maar er zijn ook mensen die hun goededoelenstichting zien als hun legacy. Zo’n organisatie draagt dan vaak ook de naam van de oprichter, of van de partner, of een kind. Die mensen willen dat er over honderd jaar nog steeds gegeven wordt uit hun naam, omdat ze zich diep verbonden weten met het doel dat ze ondersteunen. Ik vind het in alle eerlijkheid ook wel mooi dat mensen dat doen.’

‘Structure follows strategy’, zegt Ann Gummels beslist. ‘Ga eerst kijken wat je wilt; doe onderzoek; stel je doelen en maak keuzes. Daarna beslis je hoe je het inricht en op welke manier je wilt geven: donaties of investeringen, eventueel via een fonds op naam of eigen fonds, responsief of programmatisch. Evalueer geregeld en stuur waar nodig bij. Op die manier heeft je geld de grootste impact.’

Disclaimer

Informatie die in deze nieuwsbrief wordt aangeboden, mag niet worden gebruikt als vervanging voor enige vorm van advies. Beslissingen op basis van deze informatie zijn voor eigen rekening en risico. Hoewel Providence Capital NV ernaar streeft om correcte, volledige en actuele informatie uit betrouwbare bronnen te verstrekken, biedt Providence Capital NV expliciet noch impliciet geen garantie dat de in of via deze nieuwsbrief aangeboden informatie juist, volledig of up-to-date is. Providence Capital NV schrijft deze nieuwsbrief vanuit Nederlands perspectief en garandeert daarom niet dat de aangeboden informatie ook geschikt of beschikbaar is voor gebruik in andere landen.