

'Zet drie Nederlanders bij elkaar en je hebt een stichting'

Joop Bouma – 20/11/11, 14:46



Theo Schuyt. © Mark Kohn

Nederland heeft een ongekend aantal goede doelen. De kleine clubs hebben vaak geen keurmerk, maar juist daar is de kans op bedrog kleiner, zegt hoogleraar filantropie Theo Schuyt.

'Je moet de kleinere goede doelen helemaal niet opzadelen met papierhandel'

Je kunt het zo gek niet bedenken, of er is een stichting voor in het leven geroepen. Van mensen die zich inzetten voor het behoud van torenspitsen tot een groep die zich hard maakt voor bijen of zich inzet voor de bouw van violen. "Dat vind ik het leuke aan Nederland", zegt hoogleraar filantropie Theo Schuyt. "Zet drie Nederlanders bij elkaar en je hebt een stichting. De kastanjeboom waar Anne Frank op uitkeek dreigt gekapt te worden, en de stichting Support Anne Frank Tree ontstaat. Hier kan dat, in andere landen zijn er veel meer regels voor het oprichten van zo'n initiatief."

Al die goede intenties hebben intussen tot een lijst van twintigduizend geregistreerde goede doelen en stichtingen geleid. Donateurs kiezen vervolgens uit dit woud van opties het onderwerp waardoor ze geraakt worden en waar ze zich betrokken bij voelen. "Iemand die om zich heen één op de drie kennissen ziet overlijden aan kanker wil daar wellicht iets aan doen. Als dat zo is, kan diegene het kankeronderzoek gaan steunen. Hoewel het eigenlijk gek is, want je krijgt er niet je overleden vrienden voor terug."

Als het onderwerp is gekozen, blijven er genoeg keuzes over. Ga je als een veredelde hamster hardlopen in The wheel of energy, stop je wat in de collectebus van het KWF Kankerbestrijding of geef je je structureel geld aan KiKa? "Voor eenmalig dertig euro ga je geen uitgebreid marktonderzoek doen", zegt Schuyt. "Je wordt toevallig benaderd door een organisatie en je geeft wat." Hoe groter het bedrag, hoe bewuster de keuze voor een organisatie. Bij een jaarlijkse bijdrage, kies je een organisatie die bij jouw waarden past en die je vertrouwt.

Vertrouwen is voor de sector cruciaal om geld op te halen, maar tegelijkertijd moeilijk te bewerkstelligen. De donateur krijgt immers zelf niet direct iets terug voor zijn gift en kan niet - of moeilijk - controleren of een ander dat wel krijgt. Om het vertrouwen te vergroten, moeten goede doelen zelf meer aan communicatie doen, meent Schuyt. "Als grote vermogensfondsen zouden investeren in onderwijs over de waarde en cultuur van de filantropie, krijgt de sector meer respect. Ook van de overheid, die momenteel niet meer praat over de filantropie. Terwijl het aantal goede doelen in Nederland voor Europese begrippen enorm is."

In het kader van meer openheid, hebben 120 goede doelen sinds september de salarissen van hun directeuren op internet gezet. Een goede ontwikkeling, vindt Schuyt. "Goede doelen moeten duidelijk zijn over de salarissen die zij betalen. Zij moeten uitleggen dat je niet een of andere pensionado kunt laten beslissen hoe een onderzoeksbudget van 3 miljoen euro per jaar verdeeld moet worden over langlopend onderzoek. Daar heb je echt een specialist voor nodig. Nu krijg je krantenkoppen met 'de directeur van goed doel A krijgt 190.000 euro, wat een zakkenvuller' terwijl dezelfde specialist buiten de filantropische sector veel meer verdient."

Niet dat de salarissen marktconform moeten zijn, voegt Schuyt eraan toe, maar specialisten hoeven ook geen genoegen te nemen met een symbolisch bedrag. Goede doelen moeten die keuzes zelf verdedigen, om eventueel wantrouwen weg te nemen.

Ook een onafhankelijk keurmerk, waaraan de sector vrijwillig meedoet zou het vertrouwen kunnen vergroten. Althans, dat was het idee. Uit een onderzoek van socioloog René Bekkers, een collega van Schuyt, blijkt echter dat het keurmerk het vertrouwen in de sector niet vergroot.

Goede doelen met het CBF-keur kunnen wel rekenen op meer inkomsten, veelal doordat bestaande donateurs meer gaan geven. Maar is die hogere opbrengst terecht? Het CBF controleert immers niet of er daadwerkelijk een waterput wordt geslagen of een onderzoek inderdaad is uitgevoerd. "Als je een goed doel met het CBF-keur kiest, weet je in ieder geval zeker dat je niet financieel getild wordt", verdedigt Schuyt het keurmerk. Naast hoogleraar aan de VU, is hij ook bestuurslid van het CBF. "En mensen hoeven minder moeite te doen om uit te zoeken of een goed doel betrouwbaar is."

Maar geen keurmerk hebben, is niet per definitie een teken van wanbeleid. Het keurmerk dragen kost geld, en een goed doel moet voldoen aan een regelgeving van 'bijna communistische omvang'. "Je moet de kleinere goede doelen helemaal niet willen opzadelen met die papierhandel", zegt Schuyt. "Ik ben er voorstander van dat er voor kleine projecten een apart keurmerk komt."

Want hoewel ze geen keurmerk hebben, is juist bij die kleine doelen het belang om de boel niet te belazeren groot. Schuyt: "Stel iemand ziet in Tanzania dat hij een heel ziekenhuis kan neerzetten voor de prijs van een tuinhuisje in Nederland. Om het project op te zetten, vraagt hij geld van vrienden en familie. Die persoon belazert de boel echt niet. Als zijn vrienden erachter zouden komen dat hij van hun geld in Monaco aan het strand ligt, is die in één klap kwijt."

Er komen steeds meer van dit soort privéinitiatieven. Wordt het intussen niet wat te onoverzichtelijk voor een donateur? "Je moet je wel blijven afvragen of je niet meer samen kunt doen, en als er dingen dubbel gebeuren moet je gaan samenwerken of fuseren. Maar de goede doelensector is geen verdringingsmarkt. Er is genoeg te doen." Van een overschot aan goede doelen wil Schuyt niks weten. "Als iemand na een bezoek aan Harare betrokken raakt bij een gemeenschap en met hulp van vrienden aan de slag gaat, vind ik dat alleen maar mooi."

Hoewel hij niet over alle kleine initiatieven enthousiast is. Volunteer yourself around the world is erg

populair, merkt Schuyt. "Dan rijdt een club studenten een oude bus naar China. Voor de reis vragen ze dan sponsors. Leuk hoor, maar ik heb mijn reis naar Azië gewoon zelf betaald."

Nederland tast in de buidel en leeft lang en gelukkig.

Nederlanders zijn een vrijgevig volkje, maar de ene Nederlander is vrijgeviger dan de ander.

In 2009 gaf 87 procent van de Nederlandse huishoudens geld aan goede doelen. Bij deze huishoudens werd in totaal 1.537 miljoen euro opgehaald in geld en omgerekend 401 miljoen euro aan goederen.

Gemiddeld doneerden huishoudens in Nederland 210 euro per jaar, 19 euro minder dan in 2007. De niet-westerse allochtonen in de steekproef schonken gemiddeld 291 euro. Westerse allochtonen en Nederlanders bleven hierbij achter: zij gaven gemiddeld 262 euro weg. Dit blijkt uit de tweejaarlijkse survey 'Geven in Nederland', uitgevoerd door wetenschappers van de Vrije Universiteit Amsterdam.

Bepaalde groepen geven consequent vaker of meer dan andere groepen in de samenleving. Zo geven vrouwen vaker dan mannen, vooral omdat zij het belangrijker vinden om anderen te helpen. Mensen met een hoger opleidingsniveau geven meer omdat zij zich meer verantwoordelijk voelen voor anderen. Ook een hoger inkomen en huisbezit voorspellen goedgevigheid: huizenbezitters geven meer omdat zij meer vertrouwen hebben in goede doelen dan hurend Nederland. Hoge inkomens wordt vaker gevraagd om te geven. En dat werkt, ondanks het feit dat het aantal fondsenwervingsacties bij 83 procent van de Nederlanders irritatie opwekt.

Kerkgangers doneren ook systematisch vaker dan gemiddeld. Hoogleraar filantropie Theo Schuyt, coördinator van het onderzoeksproject: "Vooral in de kleine gemeentes zie je dat veel wordt gegeven, doordat de sociale druk hoog is. Iedereen weet precies wat de buurvrouw in het collectezakje stopt." De mensen in de biblebelt zijn dan ook helemaal niet zo gelukkig met de studie, volgens Schuyt. "Zij worden nu plat gemaaid met verzoeken om giften, omdat iedereen nu weet dat zij veel geven."

Al dat geven levert ook voor de donateur voordelen. Het voelt fijn om 's avonds in je bed te stappen met het idee dat je een goede daad hebt gedaan. En het is bijna als in een sprookje: de filantroop leeft langer en gelukkiger.