

# Samen leven,

Elke maand een vast bedrag overmaken naar een goed doel is simpel, maar niet erg persoonlijk. Daarom worden veel Amsterdammers lid van een particuliere geefkring. ‘Donateurs willen zich verbonden voelen.’

Kim van der Meulen

Amsterdam heeft een rijke traditie van filantropie: Wall Street werd in de 17de eeuw al gebouwd met financiële bijdragen van de burgers van Nieuw-Amsterdam. In de 19de eeuw zorgden zes rijke Amsterdammers ervoor dat het Concertgebouw van de grond kwam. Dankzij een van hen, Christiaan Pieter van Eeghen, kwam ook het Vondelpark tot stand. En welgestelde particulieren in de 17de eeuw lieten hofjes voor ouderen bouwen, waarvan het Deutzenhofje aan de Prinsengracht er een is.

“Voor de komst van de welvaartsstaat waren zaken als armenzorg, ouderenzorg en zorg voor de kwetsbaren in de samenleving een verantwoordelijkheid van kerken en particuliere organisaties, die daarbij vaak samenwerkten,” zegt Barbara Gouwenberg, hoofd opdrachtonderzoek bij het Centrum voor Filantropische Studies en onderzoeker aan de VU – een universiteit die een groot deel van haar startkapitaal te danken heeft aan een filantroop.

“Het pand waarin nu de Hermitage gehuisvest is, heette in de 17de eeuw bijvoorbeeld het Oude Vrouwenhuis, daar

werden oude dames opgevangen en verzorgd. Het huis werd gesticht door de Amsterdamse diaconie, de bouw werd mede mogelijk gemaakt door een legaat van een rijke Amsterdammer, en de grond werd beschikbaar gesteld door de stad. Een mooi samenspel van lokale gemeenten en particulier initiatief. Dat zag je in meerdere steden in Nederland, maar de ontwikkelingen in Amsterdam gingen snel. Die stad was ten tijde van de Gouden Eeuw het handelscentrum van de wereld, en door de VOC was er een aantal rijke stadsbewoners.”

#### Zelf kiezen

Wie tegenwoordig wil bijdragen aan een betere stad, hoeft geen professioneel filantroop te zijn. Nederland telt duizenden landelijke en lokale goede doelen, van sociaal-maatschappelijk tot milieugericht en medisch, en bijna elke culturele instelling en elk ziekenhuis heeft wel een vriendenstichting. Denk aan de Geefkring van Nationale Opera & Ballet, waarmee je bijdraagt aan nieuwe producties, of de Stichting Vrienden van het BovenIJ Ziekenhuis, die donaties gebruikt voor bijvoorbeeld patiëntvriendelijke kamers.

Toch vinden steeds meer gulle gevers het niet meer genoeg om alleen af en toe wat geld te geven: ze willen weten welk verschil ze maken met hun donatie. “Er is een grote behoefte aan meer betrokkenheid,” zegt Vera Peerdeman. Zij is partner bij Nassau Fundraising, een organisatie voor donateurgerichte fondsenwerving in de Sarphatistraat.

“Filantropie lijkt steeds meer een wezenlijk deel van het leven van donateurs te worden; mensen zijn op zoek naar een minder vluchtige manier om te geven. Ze willen impact maken, zich verbonden voelen met een goed doel en meer leren over het effect van hun bijdrage, om zeker te weten dat ze daarmee zo veel mogelijk impact maken. Ze kiezen een goed doel vanuit hun hart, en gebruiken vervolgens hun verstand om de meest effectieve manier van geven te zoeken.”

Om in die behoefte te voorzien, richtte Peerdeman in 2015 met twee anderen de Give a Damn Foundation op, een van de eerste particuliere geefkringen van Nederland. In de VS zijn *giving circles* al langer populair; in ons land beginnen ze nu vaste voet aan de grond te krijgen.

Het idee is simpel: alle leden leggen jaarlijks een mini-

mumbedrag in – in dit geval duizend euro – en bepalen elk jaar in overleg welk goed doel hun gezamenlijke inleg krijgt.

“Met z’n allen kun je een grotere impact maken dan alleen,” zegt Peerdeman. “Het geld gaat altijd naar een organisatie die zich inzet voor gelijke kansen voor de lhbt-gemeenschap over de hele wereld, dat is het uitgangspunt van onze geefkring. Het is ook de reden dat onze leden ervoor hebben gekozen om zich juist bij ons aan te sluiten: ze voelen zich met dit thema verbonden.”

De leden komen elk jaar drie keer bij elkaar – om democratisch te beslissen waar het geld naartoe gaat, om een update te krijgen van het gekozen goede doel en om terug te blikken op het resultaat. “We praten met elkaar over het belang van de doelen die we steunen, boeken sprekers die daar meer over kunnen vertellen en worden op de hoogte gehouden over wat er met onze donatie gebeurt.”

Verder wordt er genetwerkt en geproost, zegt Peerdeman: “Je komt hier ook voor de gezelligheid.”

#### Betrokkenheid

Ook bij de stichting Coöperatiekring, een Amsterdamse geefkring die in januari van start gaat, kunnen leden zelf bepalen waar hun geld naartoe gaat binnen een afgeba-

**‘Mensen zijn op zoek naar een minder vluchtige manier om te geven. Ze willen impact maken’**

kend thema: kansenongelijkheid in het onderwijs.

“Die nam door de coronacrisis enorm toe,” zegt Niels Kattenberg, filantropie-adviseur bij de Rabobank. “Lang niet alle kinderen hadden een rustige thuiswerkplek toen de scholen dichtgingen. Ik heb verhalen gehoord over kinderen uit grote gezinnen, die in kleine huizen wonen en alleen in de badkamer konden werken. Wifi thuis, of een laptop, is ook niet voor alle gezinnen vanzelfsprekend. Er is veel verborgen armoede in Amsterdam. Tegelijkertijd hoorde ik van veel klanten dat ze zich dit probleem aantrokken en er graag iets aan wilden doen. Zo ontstond het idee voor de Coöperatiekring.”

Hoewel dit een initiatief is vanuit de maatschappelijke agenda van de bank, is het een onafhankelijke stichting: een kleine groep Amsterdammers heeft die in een paar maanden tijd opgezet en inmiddels zo’n dertig leden geworven. Het ingezamelde geld wordt besteed aan allerlei projecten die het onderwijs voor kinderen in achterstandssituaties verbeteren, van extra taallessen voor kinderen met een taalachterstand tot laptops voor kinderen uit gezinnen met een minimuminkomen.

Kattenberg: “Als mensen zelf kunnen kiezen waar hun geld aan wordt besteed, zorgt dat voor een grotere tevredenheid over hun donatie. Dan krijgt die gift extra betekenis.”

Mensen geven nooit zomaar aan een goed doel, zegt Kattenberg, die eerder filantropie-advies gaf aan verschillende goede doelen. “Vaak is er een persoonlijke betrokkenheid. Veel donateurs van KWF Kankerbestrijding hebben ervaring met kanker of kennen iemand die de ziekte heeft gehad. En toen ik een afspraak had bij donateurs van de Vogelbescherming thuis, moesten we het gesprek af en toe even stoppen omdat er een mooi vogeltje in de tuin zat dat voorrang kreeg.”

“Mensen die lid zijn van de Coöperatiekring hebben bijvoorbeeld zelf ervaren hoe het is om op te groeien in armoede, of hebben dat als docent gezien. Er is altijd een bepaalde interesse of levenservaring die ervoor zorgt dat mensen ergens bij betrokken willen zijn. Het geld volgt het hart, niet andersom.”

#### Hechte groep

Meer impact maken, meer betrokkenheid en zelf kiezen waar je geld naartoe gaat: het kan een aantrekkelijk alter-

natief zijn voor die onpersoonlijke maandelijkse bankafschrijving. Als je het geld kunt missen, natuurlijk.

Is die drempel van duizend euro per jaar niet te hoog, zeker in crisistijd? “Dat bedrag ligt bij geefkringen vaak wat hoger, omdat je daarmee echt betrokken leden trekt,” zegt Kattenberg.

“Honderd euro per jaar kunnen misschien wel meer mensen missen, maar dan kan meedoen té laagdrempelig worden. De kracht van zo’n geefkring is dat er een hechte groep ontstaat, waarin iedereen meer over het onderwerp wil leren en naar de bijeenkomsten komt. Mensen die getroffen zijn door de crisis, zullen bezuinigen op het geven aan goede doelen. Maar er zijn ook veel mensen die daar geen last van hebben en juist willen helpen, omdat ze zien welke gevolgen de crisis op anderen in hun omgeving heeft.”

Over geven aan goede doelen bestaat nog weleens het idee dat je er superrijk voor moet zijn, zegt Peerdeman. “Dat is echt niet zo,” zegt ze. “Vijf jaar geleden werkte ik samen met de VU aan het onderzoek Filantropie in Nederland. Daaruit bleek dat de meeste grote gevers – mensen die duizend euro per jaar doneren – in ons land echt geen miljonair zijn. Dat geldt ook voor de leden van onze geefkring. Maar op welke manier je ook wilt geven: uiteindelijk is een groot hart belangrijker dan een grote portemonnee.”

# samen geven