

nrc webwinkel

CADEAUSELECTIE



Adviesprijs  
142,-  
**114,95**

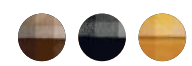


## Elvang plaid

- ▶ Gemaakt van 100% gerecycled materiaal
- ▶ Elvang is fairtrade gecertificeerd
- ▶ Geleverd in geschenkverpakking

De prachtige Inca Stones plaids van het Deense Elvang zijn gemaakt van 100% gerecycled materiaal (o.a. zachte alpaca- en schapenwol).

Het patroon lijkt op een steenmozaïek en bestaat uit toon-op-toon kleuren, die zich vertalen in een verrassend patroon. Alpacavezels zijn zacht, duurzaam en bieden meer warmte dan andere natuurlijke vezels.



Bestel nu > [nrcwebwinkel.nl/plaid](https://nrcwebwinkel.nl/plaid)

# SPECIAL DE KUNST VAN HET GEVEN

REPORTAGE **DONATEURSBELEID** De meeste culturele instellingen hebben slechts enkele tientallen grote gevers. Relatiemanagers zorgen dat zij zich gezien en verbonden voelen. „Het moet niet klinken als: u moet het gat in onze begroting dichten.“

Door onze redacteur **Hester van Santen**

## Op zoek naar de grote gevers

In een gezelschap van zo'n honderdvijftig oudere gasten in museum Kröller-Müller is sieradenmaker Marly Kruytzer (79) uit Arnhem een opvallende verschijning. Ze heeft donkerpaars haar, een groot groen sieraad van fijn metaaldraad om haar hals, en een energieke charme. Naar de bijeenkomst over nalaten aan cultuur is ze alleen gekomen, in tegenstelling tot de meeste anderen.

Zakelijk directeur Marieke van 't Hoff van het Arnhemse dansgezelschap Introdans, een van de initiatiefnemers van de bijeenkomst, omhelst Kruytzer bij de thee. De twee vrouwen zien elkaar vaak op premières, want Kruytzer is een van de grootste particuliere donateurs van het dansgezelschap. Sinds ze vier jaar geleden weduwe werd, doneert ze elk jaar een bedrag; ze heeft het gezelschap sinds kort ook opgenomen in haar testament. „Uit pure liefde voor Introdans“, zegt ze. „Als meisje wilde ik balletdanseres worden.“ Toen zij en haar man, ook balletliefhebber, vanuit de Randstad naar Arnhem verhuisden, wilden ze daar dansvoorstellingen blijven bezoeken. „Sindsdien heb ik daar elk ballet gezien. En vooral Introdans.“

Vijf culturele instellingen uit het oosten van Nederland organiseerden eind oktober op de Hoge Veluwe een bijeenkomst over het doneren aan culturele instellingen, gericht op erfenissen. Behalve Kröller-Müller en Introdans deden symfonieorkest Phion, theatergroep Oostpool en Paleis Het Loo mee. Voor hun uitgenodigde 'vrienden' ging het museum speciaal op maandagmiddag open. Er waren presentaties, een duet voor viool en dwarsfluit, en een optreden van Introdans-danser Jillis Roshanali die *De Stervende Zwaan* danste.

Voor culturele instellingen zijn grote gevers zoals Kruytzer steeds belangrijker geworden. Voor veel instellingen werd het werven en behouden van particuliere donateurs een serieuze zaak toen het kabinet Rutte-I, met staatssecretaris Halbe Zijlstra (Cultuur, VVD) in het begin van de jaren tien grootschalige bezuinigingen doorvoerde in de culturele sector. Na de verkiezingswinst van de PVV worden eigen inkomsten wellicht nog relevanter, aangezien de partij „onzinnige“ kunst- en cultuursubsidies wil beëindigen.

In de afgelopen tien jaar hebben veel instellingen een professionele afdeling 'development' opgezet, die het contact met particuliere gevers, fondsen en bedrijfsponsors onderhoudt. Maar desondanks lukt het instellingen niet altijd om een trouwe groep gevers aan zich te

binden. Er zijn nog best veel organisaties die het niet voor elkaar krijgen, ervaren Marischka Leenaers en Fusien Verloop van adviesbureau LVWB Fundraising. Verloop: „Je kunt niet zeggen: we zoeken twintig rijke mensen en dan zijn we er. Het is een bewerkelijk proces.“

Een tiental mensen vertelde over dat proces: adviseurs, fondsenwerfers en grote gevers zelf. Hoe doe je het goed? Misschien wel, al is dat interpretatie, op dezelfde manier waarop een liefde tot bloei komt.

### Fase 1: De kennismaking

Toen deze maand het filmfestival IDFA werd gehouden, was relatiemanager Marloes Janssen elke dag op pad in Amsterdam. IDFA heeft bijna tweehonderd grote gevers die jaarlijks minstens 1.000 euro aan het festival doneren. „Ik ken ze allemaal.“ Janssen gaf ze alle aandacht, met een aantal schenkers ging ze persoonlijk op pad. Maar IDFA heeft ook duizenden vrienden die veel minder doneren. Vriend worden kan voor 3 euro per maand, de prijs van twee croissants. Dat is een bewuste keuze van het festival. „Instappen is voor iedereen“, zegt Janssen. „Er zijn ook veel studenten vrienden.“

Iedereen die in de fondsenwerving werkt, kent de 'geefpiramide'. De top van die piramide bestaat uit grote particuliere gevers, die jaarlijks minstens 1.000 à 10.000 euro doneren (dat bedrag hangt sterk af van de omvang van de culturele instelling).

Grote gevers hebben voor de instellingen een bijzondere positie. Doorgaans heeft een theatergroep of museum er niet meer dan enkele tientallen. De directie kent vaak ieder van hen persoonlijk. Grote gevers zijn ambassadeurs van de instelling voor de buitenwereld, en financieel is hun gezamenlijke bijdrage vaak groter dan van de honderden of duizenden 'gewone' vrienden of donateurs samen.

Maar die kleinere donateurs vormen wel de onmisbare basis van die piramide. „Ze zijn een heel belangrijke groep voor ons“, zegt Janssen van IDFA. „Ze kopen veel kaartjes, ze zijn een soort IDFA-familie.“

Een culturele instelling die een grote groep donateurs aan zich weet te binden, heeft ook een streepje voor bij subsidiegevers en vermogensfondsen, zegt Fusien Verloop van LVWB. „Zo laat je zien dat je veel fans hebt.“

Er is nog een belangrijke reden om klei-

FOTO ERIC BRINNHORST



Tafels gedekt voor het Krooncirkel diner op paleis 't Loo

ne donateurs te koesteren: ze worden vaak uiteindelijk grotere gevers. Zo ging het bij Marion en Maarten Kwakkenbos uit Houten, die lid zijn van de 'Krooncirkel' van Paleis Het Loo en ook geld nalaten aan het paleis, dat een nationaal museum is.

„Wij hebben het goed, maar we kunnen niet morgen een nieuwe auto kopen en de oude weggooiën“, zegt Maarten Kwakkenbos (62), die met zijn vrouw in Kröller-Müller voor publiek over hun donaties vertelde. Hij werkt als administratief medewerker, zijn vrouw werkt in de zorg, ze hebben geen kinderen. Tien jaar geleden werden ze donateur van Paleis Het Loo nadat ze tijdens een bezoek werden aangesproken „door een jongedame“. „Of we donateur wilden worden. We vinden het een mooi plekje. En het kostte 25 euro per jaar, dat kon wel.“

Vervolgens kwam van het een het ander. „We gingen steeds een stapje hoger toen onze financiële positie het toeliet“, zegt Kwakkenbos. Inmiddels behoren ze tot de grootste gevers van Paleis Het Loo. „Je hoort erbij. Bij de opening na de verbouwing van het Paleis waren we uitgenodigd, de koning liep vlak voor ons langs. Toen zeiden we tegen elkaar: kijk ons nou.“

### Fase 2: De innige band

„Je moet onderzoeken: waar is iemand die groot geeft, naar op zoek?“ zegt Vera

Peerdeman van adviesbureau Nassau Fundraising. „Ik hoor vaak van grote gevers: ze willen zich graag verbinden aan thema's waarmee ze een persoonlijke relatie hebben. Dat gaat dieper dan enkel 'geven om cultuur', de insteek die veel culturele instellingen nu nog kiezen in hun communicatie. Daarin kunnen culturele instellingen echt nog verbeteren.“

Mensen die wat geld over hebben en méér willen geven kiezen steeds bewuster tussen goede doelen, zegt Peerdeman. Daar, zegt ze, moeten culturele instellingen beter op inspelen. „Culturele instellingen hebben een streepje voor op veel andere goede doelen: er is een fysieke plek, zoals een theater of een museum, waarmee mensen zich verbonden voelen, waar ze elkaar kunnen ontmoeten en ervaringen kunnen opdoen.“

„Contact“, zegt relatiemanager Melanie Jansen van symfonieorkest Phion, gevraagd wat het belangrijkste is in de omgang met grote donateurs, waarvan het Arnhems-Enschedese orkest er zo'n vijftig heeft. Tijdens de bijeenkomst in Kröller-Müller stond ze zelf op het podium, want ze is ook violist bij Phion. Bij het contact dat haar team zoekt met grote gevers helpt die dubbelrol. „Ik ben er ook bij als vrienden en mecenasen een bezoek brengen aan het orkest.“

Grote gevers, benadrukt Jansen, willen niet alleen gezien worden, ze willen ook het gevoel hebben inhoudelijk een bijdrage te leveren. Er is één familie die bij Phion een 'fonds op naam' bekostigt; die wil dat dat geld bijdraagt aan toegankelijkheid van klassieke muziek voor kinderen

en jongeren. Ook andere vrienden geven relatief veel aan educatieprogramma's. En één donateur financierde recent een zeer ervaren gastdirigent. „We willen als orkest ons muzikale niveau verhogen. Juist daar wilde deze donateur aan bijdragen.“

„Mensen zijn op zoek naar die verbinding“, zegt adviseur Vera Peerdeman. De moeilijkheid daarbij, zegt ze, is om gevers te behouden. „Stel dat je mensen enthousiast maakt om te doneren voor een restauratie, wat doe je dan als die restauratie klaar is?“ Het helpt als gevers heel duidelijk begrijpen waarom een gift nodig is - ze schreef daar met haar zakenpartner Hans Broodman het boek *Weg van Filantropie* (2017) over. „En dat is niet door enkel te zeggen: onze instelling moet in de toekomst blijven voortbestaan. Dan klinkt het meer als 'u moet het gat in onze begroting dichten'.“

### Fase 3: De familie

Contact onderhouden met grote gevers is arbeidsintensief, zeggen mensen die in de sector werken. Dat maakt het voor culturele instellingen soms lastig om het te organiseren, of om erin te investeren. Maar, zegt onder meer Vera Peerdeman: het betaalt zich wel uit. „Het is rendabele over op een verjaardag en nemen iemand mee. Als wij je meer leren over wat we bij IDFA doen, dan groeit de liefde voor het doel waaraan je schenkt!“

van Paleis Het Loo heeft een dagtaak aan de circa vijftig grote donateurs in de 'Krooncirkel' en de 'Tuincirkel'. Het Paleis bedenkt voor beide cirkels ieder jaar een doel voor hun geld. In 2024 is dat voor de Krooncirkel bijvoorbeeld de restauratie van het schilderij *Allegorie op de macht van de liefde* van Alessandro Turchi, uit de 17de eeuw, dat vergeeld is.

Vervolgens organiseert ze verdiepende activiteiten die met die doelen te maken hebben, en waar gevers samen iets bijzonders meemaken. „Twee jaar geleden had de Tuincirkel als bestedingsdoel het terugbrengen van de bittere sinaasappel in de tuinen. We hebben een stekje uit Wenen opgekweekt. Een van de tuinconservatoren liet het in de kassen, die voor publiek niet toegankelijk zijn, aan de Cirkel zien. Een vriend zei: dát is nu waar ik het voor doe.“ Zulke activiteiten dienen nog een ander belangrijk doel: ze laten nieuwe donateurs aanhaken. „Nieuwe vrienden van Paleis Het Loo mogen bij hun activiteiten altijd een introductie meenemen. Dalenoord: „De cirkels groeien vanzelf.“

Filmfestival IDFA heeft dezelfde ervaring, vertelt Marloes Janssen: „Nieuwe schenkers komen vooral bij ons via bestaande schenkers.“ Juist daarom zijn er tijdens het festival niet alleen verdiepende en sociale activiteiten voor grote gevers, maar is er ook een 'bring a friend'-evenement in Carré. „Vrienden praten erover op een verjaardag en nemen iemand mee. Als wij je meer leren over wat we bij IDFA doen, dan groeit de liefde voor het doel waaraan je schenkt!“