

Goede doelen

Vijf tips om optimaal te geven

Doneren aan goede doelen vraagt in tijden van financiële crises om een strategische aanpak. Hierdoor kunt u met een kleiner bedrag toch effectief zijn.

Diana van Maasdijk

In deze tijd van financiële turbulentie en onzekerheid dreigen goede doelen in de knel te komen. Fondsenwervers zijn bang onvoldoende geld te kunnen ophalen en veel donorstellingen en particulieren die hun kapitaal hebben zien slinken, vragen zich af óf en hoe zij effectief kunnen doneren. Als mij die vraag als filantropisch adviseur wordt voorgelegd, antwoord ik met vijf strategieën voor een zo groot mogelijke impact van de donaties.

1 Denk in percentages

Inderdaad, uw totale netto vermogen kan in de afgelopen weken flink zijn geslonken, maar aan het eind van het jaar heeft u waarschijnlijk nog steeds een inkomen over. Het beste is om uit te gaan van een percentage dat bij u past. Welk percentage van uw netto inkomen wilt u aan donaties besteden? Stel dat u kiest voor 3%, dan geeft u weliswaar in slechte jaren minder en in goede jaren meer, maar u stopt nooit helemaal met geven en blijft de door u geselecteerde doelen steunen.

2 Ga uit van verandering

Denk niet aan alleen geld geven, maar aan een verandering maken. Welke veranderingen wilt u in uw buurt, stad of mondiaal helpen bewerkstelligen met uw donaties? Let erop dat u niet in symptoombestrijding blijft steken, maar dat uw giften ook bijdragen aan fundamentele oplossingen. Bedenk welke veranderingen nodig zijn om de achterliggende oorzaken van problemen weg te nemen. Zoals in het Engels vaak wordt gezegd: 'think change, not charity'.

3 Focus en geef gerichte steun

Selecteer een kleiner aantal organisaties en doe grotere donaties om meer impact te realiseren. Neem uw geefgedrag onder de loep. Zijn uw giften in overeenstemming met wat u belangrijk vindt? Ga na aan welke organisaties of projecten u in het verleden geld hebt gegeven en stel uzelf de vraag wat u drijft: was het schuld of misschien zelfs sociale druk? Welke donaties geven u de meeste voldoening en gaan volgens u naar een echt belangrijk doel? Blijf geven aan de doe-



FOTO: ANP

len die u het belangrijkste vindt en zoek ook andere manieren om ze te steunen als u op dit moment minder geld kunt geven.

4 Kies organisaties boven projecten

Ik weet het. Dit is geen populair standpunt, maar zo werkt het wel. Projecten werken niet zonder een organisatie. Organisaties hebben professionele systemen en zijn daardoor veel beter dan uzelf in staat om projecten te vinden, te financieren en te evalueren. Een goed functionerende organisatie kan met uw gift een veel groter effect bereiken dan één enkel project.

5 Wees proactief

Wacht niet af tot de brieven en aanvragen zich opstapelen. Als u eenmaal weet welke verande-

ringen u wilt helpen bewerkstelligen, zoek dan naar een organisatie met waarden en doelstellingen die daarbij passen. Hoewel dat in Nederland nog niet zo gebruikelijk is, is het heel goed mogelijk om contact op te nemen met een organisatie om meer informatie in te winnen over hun werk. Vaak zijn organisaties juist blij verrast dat donateurs echt geïnteresseerd zijn. Dit kost natuurlijk tijd, maar om effectief te kunnen geven moet u enige tijd besteden. Het rendement is de voldoening dat u weet dat er met uw geld daadwerkelijk iets wordt bereikt. Zoals alle goede dingen in het leven vraagt filantropie om zorg en een bepaalde investering. Maar daarmee is het zelfs in tijden van financiële crisis mogelijk om effectief filantropisch te zijn. ■

Diana van Maasdijk is onafhankelijk filantropisch adviseur. (diana@dvmconsulting.nl)

**SELECTEER EEN
KLEINER AANTAL
DOELLEN EN DOE
GROTERE DONATIES**

