



Dr. Rien van Gendt

Filantropie terug naar de tekentafel, jaar later

Door: Rien van Gendt

28-11-2024

Filantropie Analyse

Op verzoek van Philea stelde Rien van Gendt onlangs een speciale editie samen van de Philanthropy in Action-nieuwsbrief met uiteenlopende bijdragen die laten zien hoe we in de filantropische sector kunnen leren en verbeteren. In deze vertaalde inleiding presenteert Van Gendt vier benaderingen die een goede basis vormen voor een grotere impact van filantropie in een wereld die steeds meer uitdagingen kent.

In oktober 2023 werd de internationale versie van mijn boek, *'Filantropie terug naar de tekentafel: Een toekomstagenda vormgeven'*, gepubliceerd door Philea. De publicatie van deze internationale editie leidde tot een reeks presentaties in meerdere landen. De centrale vraag in de discussies was hoe filantropie haar impact kan vergroten als reactie op de grote uitdagingen waarmee de wereld momenteel wordt geconfronteerd. Ongeacht de locatie of context kwamen deelnemers keer op keer terug op de volgende vier manieren waarop filantropie effectiever kan handelen:

1. Verhoog de uitgaven

Moeten fondsen het eeuwigdurend voortbestaan van hun kapitaalbasis als heilig beschouwen? Moeten fondsen over vele jaren hetzelfde jaarlijkse bedrag aan filantropisch geld kunnen uitgeven als vandaag, gecorrigeerd voor inflatie? Of... moeten fondsen flexibeler omgaan met de notie van perpetuïteit en meer geld uitgeven in tijden van crisis, zoals we nu meemaken?

De context waarin vermogensfondsen opereren verandert snel. Vandaag de dag leven we in een tijd van polycrisis: migratie, klimaatproblemen, sociaaleconomische ongelijkheid, nationalisme en populisme. Zouden we in het licht van deze crises onze uitgaven niet moeten verhogen? Het jaarlijks uitkeringspercentage van Europese fondsen ligt gemiddeld rond 4% van het vermogen en is daarmee zelfs lager dan de 5% verplichte *pay-out* die geldt voor fondsen in de VS. Waarom zouden fondsen niet meer uitgeven dan 4% of 5% van hun vermogen?

Waarom zouden vermogensfondsen niet opteren voor een *spend-down*-aanpak, zoals de Zwitserse Mava Foundation deed? Zelfs als fondsen er voor altijd willen zijn, kunnen ze besluiten om meer risico te nemen en hun uitgaven te verhogen in tijden van sociaaleconomische crisis. Ze zouden een anticyclische aanpak kunnen hanteren, met hogere filantropische uitgaven in tijden van crisis en lagere uitgaven in tijden van voorspoed.

2. Vervang rigide projectfinanciering door flexibelere vormen van ondersteuning

Fondsen zijn zich er steeds meer van bewust dat de complexiteit van de problemen die ze aanpakken om hun missies te bevorderen, een andere stijl van financiering vereist dan alleen projectfinanciering.

Als het de ambitie van jouw fonds is om bij te dragen aan systemische verandering, kun je je niet beperken tot projectmatige financiering, kortetermijnfinanciering of solowerk. In plaats daarvan is het belangrijk om procesgerichte financiering, langetermijnfinanciering en samenwerking met andere financiers te overwegen. De essentie is dat de wijze van financiering wordt afgestemd op de problemen die je wilt aanpakken, en dat vraagt om flexibele financieringsvormen.

Als je wilt dat jouw partners strategisch zijn en een langetermijnvisie hebben, kun je beter institutionele financiering overwegen naast projectfinanciering. De organisatie achter een project is immers cruciaal voor het bereiken van impact op de lange termijn. De wereld wordt overspoeld met op zichzelf staande projecten.

Hoewel deze goed bedoeld zijn, leidt een gebrek aan aandacht voor de organisatie achter het project vaak

tot 'weefselafstoting'. Veel projecten verwelken en verdwijnen omdat fondsen het belang van institutionele steun negeren. Dit fenomeen staat bekend als 'projectitis': een besmettelijke filantropische ziekte waarbij alleen projecten worden gefinancierd zonder oog voor de relevantie van de organisaties erachter.

3. Omarm participatieve fondsverstrekking om waarde toe te voegen aan jouw fonds

In hoeverre zijn vermogensfondsen bereid hun begunstigden een stem te geven? *Participatory grantmaking* draait om het serieus betrekken van begunstigden bij donaties en het beleid erachter. Dit kan zelfs betekenen dat vermogensfondsen bereid zijn het besluitvormingsproces over de toekenningen meer over te laten aan de gemeenschap van hun *grantees*.

Uiteindelijk gaat participatieve fondsverstrekking over de herverdeling van macht: zijn fondsen echt bereid macht over te dragen aan de begunstigden, of bewijzen ze slechts lippen dienst aan een modieus idee?

Filantropie kan in dit opzicht leren van het bedrijfsleven als het gaat om het verstrekken van durfkapitaal aan nieuwe bedrijven. Als dergelijke bedrijven financiering van aandeelhouders aantrekken, is het niet waarschijnlijk dat aandeelhouders precies aangeven aan welke kostenposten hun financiering moet worden besteed.

Maar dit is *exact* wat fondsen doen met hun begunstigden. Ze moeten beseffen dat het een verkeerde houding is om gedetailleerd te specificeren aan welke kostenposten financiering wel of niet mag worden besteed. Er moet meer vertrouwen worden gegeven aan begunstigden.

Voor succesvolle participatieve financiering zijn enkele voorwaarden vereist: aandachtig luisteren naar de *grantees*, vertrouwen in de mensen die je dient, bereid zijn een deel van je macht los te laten, en bovenal het vermijden van culturele arrogantie.

4. Betrek een breed scala aan belanghebbenden voor goed bestuur

Terwijl participatieve financiering draait om de betrokkenheid van begunstigden, richt het betrekken van belanghebbenden zich op een veel bredere uitdaging voor fondsen: hoe effectief en relevant te blijven. Hoe houden ze voeling met de maatschappij? Als vermogensfondsen effectief en relevant willen blijven, moeten ze zich niet isoleren van de gemeenschappen die ze willen dienen.

Private bedrijven hebben vaak, naast het management en een raad van commissarissen, een diverse groep aandeelhouders. Deze aandeelhouders ontvangen niet alleen *financieel rendement* voor de risico's die zij nemen, maar kunnen ook een disciplinerend effect hebben op de onderneming. Afhankelijk van de interpretatie van hun rol kunnen zij een aanvullende configuratie van checks-and-balances vormen: een opstelling die goed is voor hen, goed voor het bedrijf en goed voor de maatschappij.

Wat is het equivalent van aandeelhouders in de wereld van filantropie? Dat zijn de belanghebbenden van vermogensfondsen. Fondsen zijn bedoeld om *sociale opbrengsten* te genereren voor mensen en gemeenschappen. Ik geloof dat het nuttig zou zijn voor filantropie en voor het vergroten van haar impact

in de samenleving als deze ontvangers van sociale opbrengsten een stem zouden krijgen.

Ik denk bij stakeholderbetrokkenheid niet in de eerste plaats aan experts en academici. De nadruk zou moeten liggen op lokale gemeenschappen, jongere generaties en iedereen die direct of indirect wordt beïnvloed door het werk van filantropische organisaties.

Verskillende concrete voorbeelden in de filantropische wereld zijn: gemeenschapsadviesraden, panels voor de volgende generatie, enzovoort. Betrokkenheid van belanghebbenden zou onderdeel moeten zijn van een breed concept van goed en inclusief bestuur.

Dit is een door Suzette deBoer vertaalde en ingekorte versie van *Philanthropy Back to the Drawing Board: One Year On*. De volledige Philea nieuwsbrief is [hier](#) te lezen.

Over de auteurs

Rien van Gendt is eigenaar van Van Gendt Philanthropy Services