



Ter Zake

Met warme
en koude hand

NALATEN

Aan het einde van het jaar breekt het seizoen van de goede doelen aan. Voor veel mensen reden om hun testament op te stellen of aan te passen, en daarin wellicht een charitatieve instelling op te nemen. Dit zijn de tips en trends in schenken en nalaten.

89 | Interview

Steeds meer ouderen willen een goed doel in hun testament opnemen. Volgens consultant Arjen van Ketel weet de charitatieve sector deze doelgroep steeds beter te vinden.

92 | Vergeet de kleinkinderen niet

Elk kind heeft recht op de erfenis van zijn ouders. Maar nalaten aan de kleinkinderen is ook heel goed mogelijk. Praktische wenken van deskundigen.

99 | Cultuurfonds op naam

Het Prins Bernhard Cultuurfonds steunt en beheert fondsen op naam, waarmee mensen zelf culturele projecten steunen.

101 | Hart voor nieren

Nierfalen is ingrijpend voor patiënten en hun naasten. Geen wonder dat betrokkenen de Nierstichting in hun nalatenschap laten opnemen. Zo steunen zij de bestrijding van deze ziekte.

102 | Redders aan de wal

Wie aan de KNRM nalaat, kan ervoor kiezen een reddingboot of reddingstation te steunen. Dit zijn enkele van de mooiste verhalen uit bijna twee eeuwen geschiedenis.

107 | Kleine fondsen, slimme aanpak

Het begint met een lumineus idee en een flinke dosis doorzettingsvermogen. Maar hoe bouw je je organisatie achter de schermen op?

Hoofdredactie: Wilbert Geijtenbeek
Art direction: Djúke Vaartjes
Redactie: Miriam Bauwer, Jan Bletz, Marlies Dinjens, Ellis Emeis, Loeka Oostra, Cleo Scheerboom
Eindredactie: Robert van der Broek
Project manager: Onno Dekker
Sales: sylvia.hoogendoorn-paap@onebusiness.nl

TerZake is een bijlage van ONE Business Media Lab en valt buiten de verantwoordelijkheid van de redactie van *Elsevier Weekblad*. De thematiek komt tot stand op basis van wensen van adverteerders en de artikelen worden door onafhankelijke journalisten gemaakt.

‘Bij werven nalatenschap is voorzichtigheid geboden’

Goede doelen hebben steeds meer oog voor ouderen die een organisatie willen opnemen in hun testament, zegt Arjen van Ketel. Hij is specialist in de werving van nalatenschappen.



Ouderen die kinderloos zijn gebleven willen dat hun erfenis goed terecht komt en zoeken een mooie bestemming. Arjen van Ketel (61), auteur van het *Handboek Nalatenschappen*, brengt ieder jaar de Legacy Monitor uit, met daarin de resultaten van grootschalig onderzoek naar nalatenschap bij grote goede doelen. Van Ketel, die al jaren fondsenwervers van diverse goede doelen opleidt, merkt dat elke generatie zijn eigen kijk heeft op de nalatenschap.

Welke verschillen onderscheidt u tussen de generaties?

‘De generatie die is opgegroeid vóór de

Tweede Wereldoorlog is vooral gericht op de eigen groep. Traditiegetrouw zijn ze lid van een vakbond of omroep, en meestal voor het leven. De babyboomers zijn veel kritischer en zelfbewuster. Keuzes worden niet voor het leven gemaakt. Ook zijn die zeventigers veel meer op zoek naar inspiratie. Ze zijn vitaal en willen graag nog meedraaien in de maatschappij, bijvoorbeeld door vrijwilligerswerk te doen. Uiteraard zijn dit generalisaties, maar er zijn lessen uit te leren. Belangrijk voor fondswervers is om de betrokkenheid van die doelgroep bij de organisatie te vergroten. Het is belangrijk om je af te vragen hoe je deze doelgroep het beste



Arjen van Ketel heeft vijftienvier jaar ervaring met fondsenwerving

‘Familieleden hebben er soms maar weinig begrip voor dat iemand zijn vermogen aan een goed doel wil geven’

bereikt. Liever op Facebook dan op Instagram? Of juist gewoon via de post?’

Hoogleraar Filantropie Theo Schuyt noemt de eenentwintigste eeuw een ‘Gouden Eeuw voor goede doelen’. Wat vindt u daarvan?

‘In de westerse wereld is de bevolking na de Tweede Wereldoorlog enorm gegroeid. De babyboomgeneratie is vermogend en de komende jaren zal hun geld vrijkomen. Dit biedt goede doelen inderdaad enorme kansen. Steeds vaker worden charitatieve instellingen opgenomen in een testament, zo blijkt uit onderzoek in het Verenigd Koninkrijk. Ook het aantal kinderloze ouderen neemt sterk toe. Binnen die groep is het opnemen van non-profitorganisaties in het testament veel populairder dan onder ouderen met kinderen.’

Hoe bepalen mensen eigenlijk de keuze voor een goed doel?

‘De klassieke, grote goede doelen ontvangen steeds meer inkomsten uit nalatenschappen, maar ook de middelgrote en kleinere organisaties doen het op dat terrein goed – ze groeien zelfs harder dan hun grote collega’s. Dat geldt voor alle soorten organisaties: goede doelen in ontwikkelingswerk, in natuurbeheer, in dierenbescherming, maar ook op het thema gezondheid wordt het werven van nalatenschappen steeds belangrijker. Internationale goede doelen scoren ook heel hoog in Nederland. Culturele organisaties trekken ook de aandacht. Bij het Prins Bernhard Cultuurfonds kun je bijvoorbeeld een eigen fonds op naam oprichten. Daar kun je zowel bij leven als via de nalatenschap aan schenken.’

Welke invloed heeft de actualiteit op de bestemming van nalatenschappen aan goede doelen?

‘Veel minder dan op gewone donaties. Bij de keuze voor een bestemming van de erfenis spelen persoonlijke ervaringen een grotere rol, bijvoorbeeld gebeurtenissen uit de eigen jeugd. Als iemand een familielid heeft verloren aan kanker, zal

hij eerder KWF Kankerbestrijding steunen. Dat wat je bij leven belangrijk vindt, draag je uit met een schenking. Je ziet wel vaker dat schenkers graag willen dat een fonds wordt besteed aan de genezing van een bepaalde vorm van kanker of de bescherming van een specifiek natuurgebied.’

Welke trends ziet u ontstaan?

‘Grote goede doelen als het Rode Kruis, Unicef en KWF Kankerbestrijding groeien maar door. Interessant is dat ook steeds meer kleinere organisaties en lokale doelen nalatenschappen ontvangen. Neem het Texelfonds, dat zich richt op de kwaliteit van leven op het eiland. Ook stellen ouderen vaker vragen over de technische aspecten van nalaten.’

Hoe gaan goede doelen om met hun potentiële schenkers en nalaters?

‘Voor de dienstverlening hebben organisaties medewerkers aangetrokken. Die geven goede informatie en benaderen de mensen op een persoonlijke manier. Nalatenschappen zijn natuurlijk een precair onderwerp en daar moet de hele organisatie van doordrongen zijn. Familieleden hebben er soms maar weinig begrip voor als iemand een deel van zijn vermogen aan een goed doel nalaat. Goede doelen willen vervelende situaties voorkomen. Dus mag er natuurlijk geen enkel vermoeden bestaan als zou iemand onder druk zijn gezet. In dat kader werk ik met de branche nu ook aan een nieuwe gedragscode. Deze Code Nalatenschappen wordt begin volgend jaar gepubliceerd.’

U spreekt graag over ‘respectvol werven’. Wat bedoelt u daarmee?

‘Belangrijk is om voor ogen te houden dat doneren via nalatenschappen een bijzondere manier van geld geven is. Het is een proces dat tijd nodig heeft en waar mensen lang over nadenken om alles zorgvuldig te kunnen afwegen. Respectvol werven is jezelf rekenschap geven van dit proces en je bewust zijn van de gevoeligheden.’ [MD]



Hoe uw vermogen generaties lang meegaat

Met de juiste strategie kunnen niet één, maar meer generaties na u profiteren van uw nalatenschap. Schenk bijvoorbeeld aan uw kleinkinderen, of richt een familiefonds op dat uw kinderen leert met geld om te gaan. Wat u ook doet: laat uw partner niet met te weinig geld achter.

De beroemde Amerikaanse familie Rockefeller denkt op geheel eigen wijze over de nalatenschap. Estate-planning van de door oliewinning rijk geworden familie, een lange-termijnplan voor beheer en overdracht van het familievermogen, besloeg meer dan vier generaties. Het fortuin kon gestaag groeien, terwijl de fiscus op afstand bleef. Zo'n lange termijn gaat de meeste Nederlanders te ver. Toch merken experts dat veel mensen bij de planning van hun nalatenschap verder kijken dan alleen de volgende generatie. Dat gebeurt om belastingredenen, maar ook om versnippering van het vermogen en ruzie in de familie te voorkomen. Aniel Autar (50), notaris en partner bij Kooijman Autar Notarissen, ziet dat zijn klanten een groeiende belangstelling hebben voor het gericht nalaten aan de kleinkinderen. 'Steeds meer mensen zijn vermogend en denken serieus na over hoe ze hun nalatenschap goed kunnen regelen en van de fiscale

mogelijkheden gebruik kunnen maken.' Een terugkerende wens is het schenken en nalaten door gebruik te maken van de ruime vrijstelling. Autar: 'Een kleinkind mag 20.371 euro erven zonder erfbelasting. Zo blijft er flink meer over van het vermogen, dan wanneer het vermogen eerst naar het kind gaat en daarna vererft naar een kleinkind.'

Opgejut door adviseurs

Bij het opstellen of aanpassen van het testament vraagt Autar naar iemands wensen rond de nalatenschap. Hij brengt ook in beeld welk effect de plannen hebben op de financiën van een eventuele partner. Een legaat aan de kleinkinderen gaat namelijk direct ten koste van de nalatenschap van de langstlevende partner (zie kader). Die overwegingen zijn belangrijker dan een eventueel fiscaal voordeel, benadrukt Autar. 'Mensen met kleinere vermogens worden nog wel eens

Uitsluitend belasting willen besparen kan averechts uitpakken

VOLGEND JAAR OOK GENIETEN VAN FRIESLAND?



Kleinschalig park in Friesland, zeer royale kavels en exclusief in ruimte, luxe en duurzaamheid

Meer van Eysinga (Friesland) omvat 30 nieuw te bouwen recreatiewoningen aan open vaarwater op kavels van gemiddeld 1.500 m² eigen grond. De woningen zijn voorzien van warmtepomp en zonnepanelen en geheel naar eigen wensen aan te passen. Open verbinding met de Langweerder Wielen en alle Friese meren.

Prijzen vanaf € 463.500,- v.o.n. excl. btw (incl. eigen grond)

Informatie: meervanseysinga.nl
Markus Vijn 06 – 53 107 661

Met een preambule kan de erflater zijn bestemming voor het geld toelichten



opgejut door hun adviseurs om belasting te besparen. Ik reken altijd eerst uit wat dit oplevert bij een bepaald vermogen. Soms zijn de kosten die gepaard gaan met het aanpassen van het testament hoger dan de beoogde belastingbesparing.' Veel van zijn klanten vinden het vooral leuk om de kleinkinderen geld na te laten – bijvoorbeeld voor een studie of voor een bijdrage aan de eerste eigen woning. Autar wijst hen er wel op dat het opnemen van kleinkinderen in het testament betekent dat de kinderen minder krijgen. 'Vraag je af of je hen daar een plezier mee doet. Het komt voor dat ouders krom liggen om de studie te betalen, terwijl het kind de nalatenschap van oma op een spaarrekening heeft staan.' Grootouders kunnen overwegen om een bestemming

in het testament op te nemen. Het kleinkind krijgt zijn erfenis dan met de opdracht het geld te gebruiken voor bijvoorbeeld het collegegeld. Die toelichting – een zogenaamde preambule – kan de erflater ook gebruiken om zijn visie toe te lichten. Autar: 'Dat kan zinvol zijn als een grootouder bijvoorbeeld besluit het eigen kind te onterven en het vermogen na te laten aan het kleinkind.' Zo krijgt de verkrijger inzicht in de bedoeling, ook als de erflater er zelf niet meer is.

Opvoedkundig

Wie nog meer sturing wil geven aan de nalatenschap kan het oprichten van een familiefonds overwegen. Hierin kunnen financiële middelen, maar ook beleggingen en vastgoed worden opgenomen. De



Aniel Autar

Spiegel de nalatenschap aan uw familiesituatie

toekomstige erflater beheert het fonds bij leven en kan delen daarvan – de participaties – schenken of laten vererven. ‘Dit zijn meestal kinderen en kleinkinderen’, zegt hoofd Kenniscentrum Hanneke Kroonenberg (52) van Van Lanschot. Zij spreekt regelmatig met klanten van de bank over het opzetten van een familiefonds. Als er sprake is van een besloten fonds kunnen alleen familieleden erin deelnemen, hun participaties zijn niet vrij overdraagbaar. Zo blijft het vermogen bij elkaar en beheersbaar. ‘Op deze manier kun je kinderen én kleinkinderen laten wennen aan het omgaan met het vermogen. Dat kan bijvoorbeeld door de jaarlijkse fondsbijeenkomst te gebruiken om het beleggingsbeleid uit te leggen.’ Een pedagogisch voordeel, dus. Kroonenberg ziet dat veel families gebruikmaken van dit opvoedkundige aspect. ‘Sommige familie doen vanuit het fonds schenken aan een goed doel. Zo laat de familie de kleinkinderen al op jonge leeftijd kennismaken met schenken aan filantropische instellingen.’

Bestemming kiezen

Een familiefonds biedt verschillende mogelijkheden om het vermogen op een weloverwogen manier over te laten gaan naar volgende generaties. Zo kunnen



Hanneke Kroonenberg: ‘Een familiefonds leert kinderen en kleinkinderen omgaan met het vermogen’

zeggenschap over het vermogen en het economisch eigendom van het vermogen worden gescheiden. Ook kan de oprichter vastleggen dat alleen geld uit de participaties kan worden vrijgemaakt voor een specifiek doel, zoals de aankoop van een woning of de financiering van een opleiding. De scheiding van zeggenschap en eigendom bewijst ook zijn waarde bij moeilijke familiesituaties, weet Kroonenberg. ‘In een gezin zijn soms niet alle kinderen even intensief met het behoud van het vermogen bezig. De kinderen die zich daar wél mee willen bezighouden krijgen dan zeggenschap. Het kind of kleinkind dat veel minder met geld heeft, krijgt alleen een jaarlijkse financiële uitkering uit het fonds.’ Net als Autar vindt Kroonenberg het belangrijk dat de planning van de nalatenschap aansluit op de eigen situatie. ‘Op welke leeftijd wil je bijvoorbeeld het vermogen over laten gaan naar de kinderen of de kleinkinderen? Als ze drie zijn? Of als ze veertig zijn? Waarvoor je kiest, maakt nogal verschil. Ook de familieverhoudingen spelen een rol. Als je weet dat je kinderen niet zo goed met elkaar overweg kunnen, kun je er voor kiezen het familiefonds na je overlijden te laten ontbinden. Ieder kind en kleinkind krijgt dan zijn rechtmatige deel van de nalatenschap.’ [CS]

Postuum regeren

Soms brengt de wens om het vermogen goed te laten overgaan naar volgende generaties onbedoeld de achterblijvende partner in het nauw. Bijvoorbeeld als een kleinkind zijn deel uit de nalatenschap opeist. Autar: ‘Vooral in oudere testamenten zijn bepalingen opgenomen die maken dat kleinkinderen hun deel kunnen opeisen als de opsteller van het testament overlijdt, of als de laatst levende ouder of grootouder naar een verzorgingstehuis moet. Die bepalingen zijn bedoeld om de belastingbesparing te berekenen, maar zijn direct van invloed op het vermogen van de achterblijvende partner.’ Autar brengt met zijn klanten in kaart

wanneer de nalatenschap opeisbaar moet zijn en om welk vermogen het tegen die tijd kan gaan. ‘Als voorbeeld noem ik het testament waarin het gaat om een legaat aan vijf kleinkinderen ter grootte van het maximaal belastingvrije bedrag. Toen oma het testament opstelde in 2002 kwam dit omgerekend neer op 2.500 euro, maar inmiddels is de vrijstelling zodanig verhoogd, dat elk kleinkind nu 20.000 euro van de nalatenschap belastingvrij mag ontvangen. Dat was niet de bedoeling van de erflater.’ Autar adviseert dan ook om goed te kijken of een in het verleden opgesteld testament nog wel aansluit bij de wensen van nu.

Een hoogsteigen cultuurfonds

Met een fonds op naam wordt een nalatenschap een blijvende bron van goeds. Het Prins Bernhard Cultuurfonds telt al ruim 450 van dit soort persoonlijke fondsen, voor cultuur, natuur óf wetenschap. Marceline Loudon, adviseur mecenaat, licht de mogelijkheden toe.

Wie nalaat aan het Prins Bernhard Cultuurfonds, doet dat meestal uit innerlijke overtuiging, weet Marceline Loudon (56), adviseur mecenaat van het Cultuurfonds. 'Ze vinden het mooi om bij te dragen aan cultuur, meestal vanuit een speciale liefde voor een beroep of professionele activiteit'. Hun gift wordt besteed aan het werk van het Cultuurfonds zelf of aan al zijn werkvelden: beeldende kunst, theater en film, natuur, geschiedenis en letteren, buurtcultuur, monumentenzorg en muziek. Maar er zijn ook schenkers die graag een eigen fonds instellen. Met zo'n fonds op naam kan de schenker richting geven aan de bestemming. Loudon: 'Het geld kan bij leven worden geschonken, waardoor de schenker nog kan meegenieten van de ondersteunde projecten. Of pas na overlijden, zodat de nalatenschap een postume toegift wordt. Een eigen fonds op naam instellen bij het Cultuurfonds, kan vanaf 50.000 euro.

Ruime keuze

De ruime keuze uit interessante, indrukwekkende en soms ook spraakmakende projecten, maakt het schenken of nalaten via het Cultuurfonds heel bijzonder. Jaarlijks selecteert het fonds ongeveer 3.500 projecten die bij het fonds passen en daardoor een zeker kwaliteitsstempel krijgen. Loudon: 'Onze schenkers vertrouwen ons de keuze van projecten toe, omdat ze weten dat wij een deskundige blik hebben op een uitgebreid palet van projecten en de kwaliteit daarvan.' Recente projecten zijn het boek *1.001 vrouwen in de 20e*



ESTHER CAMMELOT

Marceline Loudon

eeuw van historica Els Kloek en de multimediale vertelling *80 jaar oorlog*. Maar ook kleine jeugdtheatervoorstellingen, beurzen voor talentvolle studenten of kostuums voor de fanfare zitten in de portefeuille van het Cultuurfonds. Het komt ook voor dat anderen aan een bestaand fonds op naam willen schenken of nalaten. Loudon: 'Laatst meldde een schenker zich met de wens om bij te dragen aan een fonds voor het behoud van molens. De insteller van dat fonds gaf hier zelf geen geld meer aan. Maar ze was maar wat blij dat er iemand was die haar fonds letterlijk nieuw leven wilde inblazen.' [JB]

Een fonds instellen kan bij leven of postuum

Bekende fondsen op naam

- Schrijver en treinfan Appie Baantjer is de insteller van een fonds dat zich richt op behoud van mobiel erfgoed.
- Sopraan Aafje Heynis is instelster van een fonds dat jonge klassieke musici ondersteunt.

‘Medische vooruitgang danken we ook aan nalatenschappen’

Jaarlijks laten ongeveer 180 tot 200 mensen na aan de Nierstichting. Veel van deze donateurs hebben een intrinsieke motivatie om dat te doen: vooral omdat ze in hun directe omgeving hebben gezien hoe ingrijpend nierfalen is.

Cindy Letschert (37) is bij de Nierstichting verantwoordelijk voor de contacten met potentiële nalaters. Zij hoort uit de eerste hand waarom die mensen aan de Nierstichting willen nalaten. ‘Soms lijden ze zelf aan een nierziekte of hebben ze familie, vrienden of burens die daar aan lijden. Een nierziekte heeft een enorme impact op iemands leven en dat van zijn naaste omgeving.’ De nieren hebben een belangrijke functie: ze reinigen het bloed en voeren afvalstoffen af via de urine. Nierfalen is een chronische en niet te herstellen ziekte. Als de nierfunctie voor nog maar 15 procent of minder functioneert, is dialyse of een transplantatie onontkoombaar. ‘Dialyse is nodig om in leven te blijven, maar het brengt geen kwaliteit van leven. Het is óverleven; slopend voor je lichaam en de bijwerkingen zijn groot. Jaarlijks overlijdt één op de zes dialysepatiënten’, zegt Hilde de Rooij (57), die als doelgroepmanager verantwoordelijk is voor nalatenschappen.

Vrijheid

Nalaten aan een goed doel kan op verschillende manieren. Wat het meest voor de hand ligt, is dat het goede doel een legaat ontvangt in de vorm van een geldbedrag óf dat het goede doel als erfgenaam is opgenomen in het testament en dat de nabestaanden juist legaten ontvangen. Omdat de Nierstichting als goed doel een ANBI-status* heeft, hoeft de stichting bij ontvangst van een nalatenschap of schenking geen successierechten te betalen. De meeste mensen die nalaten aan de Nierstichting doen dat in algemene zin, zonder bijzondere wensen. Er zijn ook mensen die een duidelijke bestemming voor ogen hebben, weet De Rooij. ‘Zo



Cindy Letschert (links) en Hilde de Rooij van de Nierstichting

is ons project, de ontwikkeling van de kunstnier, een geliefd doel.’ Dit is een draagbaar dialyseapparaat, dat nierpatiënten meer vrijheid en kwaliteit van leven zal geven. Hiermee kunnen ze thuis, onderweg, op het werk en op vakantie zélf dialyseren. En hoeven ze dus niet meer op gezette tijden naar het ziekenhuis of een dialysekliniek.’ Er zijn ook gevers die willen dat het geld aan medisch onderzoek wordt besteed. Een voorbeeld is regeneratieve geneeskunde. De Nierstichting is partner van het grootschalige onderzoeksproject RegMed XB dat onder meer genezing van nierziekten ambieert. De focus ligt op het herstellen van nierweefsel met lichaamseigen cellen, en zelfs het kweken van een nier op maat. Cindy Letschert: ‘Veel medisch onderzoek en dus ook veel medische vooruitgang voor patiënten, is te danken aan nalatenschappen. We zijn dan ook ontzettend dankbaar voor deze vorm van steun.’ [MB]

* Een ANBI, een algemeen nut beogende instelling, wordt toegewezen door de Belastingdienst

De Nalatenschap op tv

Het tv-programma *De Nalatenschap* (SBS6) vertelt het levensverhaal van mensen die iets willen betekenen voor een ander, door na te laten aan een goed doel. In de aflevering van zondag 2 december om 12.30 uur (herhaling op zaterdag 8 december, 16.30 uur) komt Eefje van 't Rood aan het woord. Zij vertelt over de laatste wens van haar man, dochter en schoonzoon die allen aan nierfalen overleden.

‘Redders aan de wal’ onmisbaar voor KNRM

Al 194 jaar steunt een grote schare donateurs de Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij (KNRM). Dankzij genereuze giften en nalatenschappen varen snelle reddingboten over zee en kunnen vrijwilligers professioneel worden opgeleid.

Wie goed doet...

Bijna alle KNRM-boten dragen namen van gevers of een overleden dierbare. Achter die namen schuilen prachtige verhalen, die zijn opgetekend in het boek *Wie goed doet...*

Waarom heten reddingboten zoals ze heten? Het boek, dat kosteloos en vrijblijvend te bestellen is, vertelt over de beweegredenen van geldschenkenden en over de mogelijkheden om de KNRM te steunen.

Bestellen kan via www.knrm.nl/boek of door te bellen naar 0255 -54 84 54.



Jaarlijks voert de KNRM zo'n 2.100 reddingsacties uit op de Nederlandse wateren. Er staan 1.300 vrijwilligers 24 uur per dag klaar om mensen uit de problemen te helpen. Maar minstens zo belangrijk zijn de 'Redders aan de wal', ofwel de donateurs. De KNRM draait immers volledig op vrijwillige bijdragen. Gelukkig kan de organisatie rekenen op zo'n 96.000 donateurs. De betrokkenheid is groot. Niet zelden steunen geldgevers de organisatie hun leven lang, en zelfs daarna door de organisatie op te nemen in het testament. Dat deed bijvoorbeeld Tineke Denekamp-Willems. Het overlijden van zijn oudtante maakte veel indruk op de toen nog jonge Paul Willems (43). Ze liet haar vermogen na aan de KNRM en had Kees Willems, de vader van Paul, aangewezen als executeur. 'Hij zal aanvankelijk zijn bedenkingen hebben gehad', vertelt Paul Willems. 'Zoveel geld naar een botenclub? Hij was een kunstliefhebber, dat vond hij een veel logischer bestemming.' Hij veranderde echter snel van mening. De nalatenschap was ingewikkeld en Willems senior raakte onder de indruk van de zuivere en zorgvuldige manier van afwikkeling door de KNRM. 'De dag waarop reddingboot *Christien* - vernoemd naar mijn oudtante - werd gedoopt, was heel bijzonder. De familie mocht mee varen en de redders in IJmuiden waren blij met hun nieuwe vaartuig.' Het enthousiasme voor de KNRM sprong over op de volgende generatie. De ouders van Paul Willems waren zo gesteld geraakt op de KNRM dat ook zij hun

vermogen wilden nalaten aan de Redding Maatschappij. 'Mijn vader zag wel iets in een boothuis, maar mijn moeder koos voor een opleidingsfonds. Haar argument was dat je nooit genoeg kunt investeren in mensen.' Sinds 1998 wordt een deel van de opleidingen van de vrijwilligers bekostigd uit het Opleidingsfonds Willems-Hendrix.

Omdat zijn ouders niet meer leven, wordt Paul Willems nu zelf op de hoogte gehouden over het fonds. Telkens met een persoonlijke brief van de directeur. 'Ik begrijp nu waarom deze benadering destijds zo'n indruk maakte op mijn vader. De warmte van het persoonlijke contact, de trots van de vrijwilliger en de heroïek van het werk: het is een onbeschrijflijk mooie combinatie.'

Boothuis op naam

De KNRM koestert zijn 'Redders aan de wal'. Bij giften of nalatenschappen houdt de organisatie rekening met de wensen van de schenker. Er zijn veel mogelijkheden. Een schenking kan lokaal worden besteed aan één van de 45 reddingstations - aan overlevingspakken of helmen bijvoorbeeld. Er kan ook gekozen worden voor de oprichting van een fonds op naam waaraan de schenker zelf een doel verbindt. Mensen die de KNRM een groot geldbedrag gunnen, laten vaak een reddingboot of boothuis bouwen. De schenker mag de naam van de boot bepalen en wordt nauw betrokken bij het bouwproces en de doop. Wie zich verdiept in de naamgeving

FLYING FOCUS



H.G.L. SCHIMMELPENNINGH



KNRM

van de reddingboten, leert veel over de geschiedenis van de KNRM. Neem het schip *Zeemanshoop* van reddingstation Breskens. Deze boot werd in de jaren negentig geschonken door broer en zus Belinfante - beide van Joodse komaf. Ze hadden een uitdrukkelijke wens: het schip moest *Zeemanshoop* heten. Aan die naam kleefden herinneringen. Op één van de reddingboten, de *Zeemanshoop* geheten, vluchtten op 14 mei 1940 de Belinfantes samen met veertig andere vluchtelingen vanuit Scheveningen naar het veilige Engeland. Met hun gift bliezen de Belinfantes de naam *Zeemanshoop* een nieuw, naoorlogs leven in.

Honderdjarig bedrijfsfeest

De meeste reddingboten zijn gefinancierd door particulieren, maar de KNRM-vloot dankt ook enkele vaartuigen aan genereuze bedrijven. In 2010 vierde Koninklijke Boskalis Westminster zijn eeuwfeest. Het internationale baggerbedrijf greep deze mijlpaal aan om de KNRM een

reddingboot te schenken. De keuze was helder: net als Boskalis speelt de dienstverlening van de KNRM zich af op zee. Bovendien zijn beide organisaties afhankelijk van technisch, geavanceerd materieel.

Boskalis schonk een snelle, uiterst wendbare boot uit de zogenaamde Nikolaas-klasse: de KBW1910. De letters staan voor Koninklijke Boskalis Westminster, het jaartal verwijst naar het geboortjaar van de onderneming. De reddingboot kwam te liggen op reddingstation Dordrecht. Leuke bijkomstigheid voor de medewerkers van Boskalis: tijdens de jaarlijkse familiedag van het bedrijf mogen zij het werk van de KNRM van dichtbij meemaken.

Bedrijven hoeven niet altijd diep in de buidel te tasten voor sponsoring. Zo werd de reddingboot *Palace Noordwijk* gebouwd met de opbrengst van het Reddersgala in 2005, waaraan 27 ondernemingen bijdroegen. De naam verwijst naar het hotel waar de KNRM haar eerste benefietgala organiseerde. [EE]



FLYING FOCUS

Met de klok mee, vanaf linksboven: De *Christien* op volle snelheid, de *Zeemanshoop*, ten tijde van de Tweede Wereldoorlog, mevrouw Belinfante in de kajuit van de door haar geschonken reddingboot met dezelfde naam (daaronder in actie) en het team van KNRM-reddingstation Dordrecht poseert op de KBW1910, geschonken door Koninklijke Boskalis Westminster

Kleine organisatie, grote impact



Geen grote administratieve afdeling, noch marketingcampagnes om nieuwe donateurs te werven. En toch weten ook veel kleine goede doelen hun hoofd prima boven water te houden. Hoe doen ze dat?

Het is niet veel goede doelen gelukt om zo groot in het nieuws te komen als Favela Painting, een stichting die samen met de lokale bevolking sloppenwijken en achterstandswijken opfleurt met kleurige muurschilderingen. De stichting trok drie keer de aandacht van de Amerikaanse nieuwszender CNN en haalde zelfs de voorpagina van de *New York Times*. En dan te bedenken dat Favela Painting bestaat uit maar twee oprichters, een handjevol freelancers en enkele tientallen schilders.

Een van die oprichters is Dré Urhahn (45). Samen met Jeroen Koolhaas maakte hij in 2005 een documentaire over hip-hopmuziek in Brazilië. 'We wilden iets teruggeven aan de bevolking en kwamen op

het idee om de sloppenwijken om te toveren tot een kunstwerk. Onze achtergrond in de kunst en architectuur speelde daarbij een rol.' Wat begon in Vila Cruzeiro in Rio de Janeiro, is inmiddels uitgegroeid tot een wereldwijd project dat naast Brazilië, Haïti en de Amerikaanse stad Philadelphia ook vluchtelingenopvangcentra in Europa bestrijkt. 'We hadden nooit aan een goed doel gedacht, totdat we zagen dat we echt iets konden betekenen voor de mensen.'

Zien waar het geld terecht komt

Volgens Rebecca Bijker (43), voorzitter van het Sri Lankaanse kinderopvangtehuis Home of Hope, is het vooral

Home of Hope ontfermt zich over kinderen in Sri Lanka. Deze jongens van het opvangtehuis zijn op weg naar school

JAMES DUNCAN DAVIDSON/TED



Dré Urhahn houdt een TED-talk



Rebecca Bijker en Dilajshana

JEROEN KOOLHAAS



belangrijk om je als klein goed doel te richten op de kwaliteit van donateurs. 'Als je zorgt voor persoonlijk contact met donateurs, blijven ze betrokken bij jouw project. Mensen zien bij ons direct waar hun geld naartoe gaat, ik kan het ze allemaal persoonlijk uitleggen. Bovendien komen nieuwe donateurs vaak via mondtot-mondreclame, je kunt dan niet om persoonlijk contact heen.'

Na haar studie pedagogiek en antropologie belandde Bijker als vrijwilliger in een opvanghuis voor kinderen in Sri Lanka. 'Er woedde op het eiland een burgeroorlog tussen de Tamils en de Singalezen. Voor veel Tamilkinderen dreigde het gevaar dat ze als kindsoldaat geronseld zouden worden. Toen in 2001 een echtpaar die kwetsbare groep kinderen begon op te vangen om ronseling te voorkomen, kreeg ik de vraag om dat te steunen.' Zo ontstond Home of Hope, een kinderopvangtehuis in het midden van Sri Lanka. 'Het was eerst een oude kippenboerderij. Op die plek hebben inmiddels meer dan 280 kinderen een veilig thuis gevonden.' Sinds het einde van de burgeroorlog in 2009 vangt het tehuis ook kinderen op die te maken hebben gehad met seksueel misbruik en andere vormen van uitbuiting.

Naar een volwassen status

Het Nederlandse bestuur van Home of Hope bestaat uit zes vrijwilligers en dertig betaalde krachten in Sri Lanka. Zij helpen de kinderen een zo normaal mogelijk leven te leiden. 'We werken bewust niet met vrijwilligers. Dan kunnen we de kinderen namelijk continuïteit bieden. Eerst waren mijn ouders mijn grootste financiers, met honderd gulden per maand. Later is dat uitgebreid met donaties van vrienden en familie. Na drie jaar zijn we geprofessionaliseerd met een ANBI-status*, waardoor grotere giften mogelijk werden.'

Elk charitatief project dat wil professionaliseren, krijgt te maken met groeiende administratieve rompslomp. Dré Urhahn van Favela Painting kan ervan meepraten: 'Je kunt nog zo'n grote gunfactor hebben, als je jaarrekening niet op orde is, zullen mensen geen vertrouwen in je stellen. Je moet verantwoordelijkheid over je geldzaken kunnen afleggen.'

Bij Favela Painting helpt de lokale bevolking niet enkel meer met schilderen, maar ook met administratieve zaken zoals de boekhouding. Anderen koken voor het team of doen zelf de inkopen voor een project. 'Op die manier schep- pen we ook banen met onze projecten, een belangrijke voorwaarde voor ons om



MARC NAHUM LEANDRE

iets terug te geven aan de gemeenschap', aldus Urhahn. 'We hebben geen geld of tijd voor de administratieve verwerking van maandelijkse donaties, dus dat doen we dan ook niet.' De toestroom van donaties dankt Favela Painting aan de naamsbekendheid die het fonds kreeg na een TEDtalk door de oprichters in 2014. Die werd online een paar miljoen keer bekeken. 'Daardoor konden we samen met grote merken als Johnnie Walker campagnes gaan opzetten. Van dat geld kun je een jaar lang projecten onderhouden.' Om toch eenmalige donaties te krijgen, begonnen Urhahn en Koolhaas in 2013 een crowdfundingactie via Kickstarter. 'Aan de hoogte van donaties waren artikelen als t-shirts en schetsen verbonden, wat 1.700 mensen aantrok.' Geweldig, vond Urhahn, maar vervolgens kostte het veel tijd om alles te versturen en te regelen. 'Ons team had er een dagtaak aan. Dat hebben we verschrikkelijk onderschat.'

Sociale media

Voor Stichting Mara, die giften in natura naar Balkanlanden brengt, is transparantie nog belangrijker. 'We worden gerund door studenten. Mensen hebben snel het idee dat wij op een projectreis andere dingen met het geld doen. Het is daarom be-

langrijk dat we laten zien waar we het aan besteden', legt voorzitter Marleen van der Poel (22) uit. Sociale media lenen zich daar goed voor: het fonds heeft een pagina op Snapchat en Instagram. Op die laatste site worden foto's geplaatst en iedere dag verschijnt er ook een dagverslag op Facebook. 'Onze doelgroep is actief op social media. Berichten over wat we doen, verspreiden zich daardoor makkelijk. Dat is goed voor onze naamsbekendheid.'

Niet alle goede doelen zijn actief op sociale media. Home of Hope doet het mondjesmaat, zegt Rebecca Bijker. 'Je legt het op dat gebied toch snel af tegen de grote goede doelen. Hun foto's en video's zijn toch altijd gelijker.' Urhahn van Favela Painting heeft een stagiaire die zich bezighoudt met sociale media. 'Het is echt een dagtaak om elke dag een bericht te plaatsen en conversaties te onderhouden. Dat kost tijd die we niet kunnen gebruiken om te schilderen.' Wel heeft Favela Painting een 'hoog Instagram-gehalte', stelt Urhahn. 'Mensen die op vakantie gaan naar Rio de Janeiro komen vaak met ons werk in aanraking en maken er foto's van. Dat helpt natuurlijk wel voor de naamsbekendheid. Maar het levert niet altijd nieuwe donateurs op.'

Links: Favela Painting gaf kleur aan het vluchtelingenkamp van Skaramagas in Athene met een klassiek tegelmotief op de grond. De kinderen van het kamp maakten er een speelplaats van.

Boven: Buurtverbeteringsproject in Vila Rosa, Port-au-Prince in Haïti

Salarissen

Een struikelblok voor veel kleine goede doelen is het bestuurderssalaris: wie niet veel donaties ontvangt, zal creatief met het beperkte geld moeten omspringen. Dré Urhahn en Jeroen Koolhaas van Favela Painting werkten aanvankelijk op vrijwillige basis, maar besloten daarnaast betaalde presentaties te geven over hun werk. Marleen van der Poel en Rebecca Bijker werken beide op vrijwillige basis. 'We hebben altijd ons geld kunnen verdienen buiten de stichting om. Het is fijn dat zoveel mensen bij ons tehuis betrokken zijn, zodat we het vrijwillig kunnen doen', aldus Bijker.

Benefietavond

De genoemde goede doelen zijn wel unaniem in hun oordeel over informatie-avonden voor donateurs. Voor Stichting Mara zijn deze avonden zelfs van levensbelang, zegt Marleen van der Poel. 'Aan het begin van het studentenjaar leggen we uit wat we doen tijdens de introductieweek. Op een later evenement kunnen ze als donateur intekenen.' De stichting is in zeven steden actief, elk met acht studenten die op vrijwillige basis hun stad vertegenwoordigen. In totaal kent de stichting tweeduizend actieve donateurs. Dat persoonlijke contact zorgt er volgens Van der Poel voor, dat mensen vaak tekenen voor de vijf euro per maand die de stichting vraagt om goederen in Balkanlanden te kunnen kopen. 'Doordat medestudenten zelf aan het fonds bijdragen, is de drempel om iets te geven lager. Donateurs weten dus aan wie ze het geld toevertrouwen. Wij kopen van de giften spullen. Die schenken we liever dan geld. Je weet op die manier zeker dat het goed terecht komt.'

Favela Painting organiseert 'af en toe' een avond waar mensen kunstwerken kunnen kopen. Home of Hope doet het vaker, maar vooral voor het onderhouden van persoonlijk contact. Bijker: 'We hielden eerst grote benefietavonden, maar we merkten dat kleinschalige bijeenkomsten veel beter bij ons doel passen.' Bijker reist vier keer per jaar naar Sri Lanka om met eigen ogen te zien hoe het met het project gaat. 'Dan kan ik ook zien waar behoefte aan is. Het is als klein goed doel makkelijker om je ogen en je oren op de grond optimaal te gebruiken, omdat je flexibeler bent.' Urhahn woonde bijna een jaar zélf in een favela om te voelen waar bewoners behoefte aan hadden. 'Het was de ultieme vorm van jezelf vragend opstellen. Je wordt één met je eigen doelgroep. Ik zeg zeker niet dat iedereen die een klein goed doel leidt, dit ook moet doen. Mij heeft het in ieder geval bewuster gemaakt van de behoeften ter plaatse.'

Is groter worden een ambitie van het kleine goede doel? Van der Poel ziet er geen brood in. 'Het bestuur van Stichting



Mara wisselt elke vijf jaar, dus dat zit er niet in. Ook ons donateursbestand blijft nagenoeg hetzelfde.'

Groeien

Home of Hope en Favela Painting zijn flink gegroeid sinds hun oprichting. 'Daar komen weer nieuwe uitdagingen bij kijken', zegt Bijker van Home of Hope. 'Ons werk begint meer vruchten af te werpen. Zo krijgen we meer giften die een speciaal doel dienen. Ons kinderopvangtehuis heeft nu bijvoorbeeld zonnepanelen. Dankzij een bijdrage van iemand die ons wilde helpen verduurzamen.' Ook Favela Painting is bezig met een groot project uit een specifieke gift. Dré Urhahn: 'Het Gieskes Strijbis Fonds, dat uit een nalatenschap is ontstaan, maakt het ons mogelijk om een kenniscentrum met online informatie en lessen te starten over *community art work*. Een van de directieleden van het fonds kwam ons tegen op een reis in Brazilië. Het was hem opgevallen dat de mensen die daar op straat aan het werk zijn dezelfde zijn als die je op de foto's op onze website ziet. Dat overtuigde hem. En zo merk je dat je beperkte omvang in je voordeel werkt.'

[LO]

* Een ANBI, een algemeen nut beogende instelling, wordt toegewezen door de Belastingdienst

Marleen van der Poel van Stichting Mara (links op de foto) bezoekt een instelling voor verstandelijk gehandicapte jongens in Moldavië

CBF-keurmerk

Voor goede doelen is een CBF-keurmerk een aanbeveling. Daarmee kan aangetoond worden dat aan strenge kwaliteitseisen is voldaan. Aan een CBF-keurmerk zijn kosten verbonden. Vanwege de hoogte daarvan was het voor veel kleine goede doelen niet haalbaar deze erkenning aan te vragen. Sinds 2016 kent de organisatie ook een keurmerk die voordeliger geprijsd is. Sinds de introductie hebben 138 kleine goede doelen het keurmerk verkregen.