



# Ter Zake

Geven als  
groots gebaar

MECENAAT

**Wie iets wil teruggeven aan zijn omgeving of aan de wereld, kan dat doen met de warme hand, maar ook met een erfenis. Wie zich echt een substantiële gift kan veroorloven is een mecenas. Een mecenas bindt zich vaak gedurende langere tijd aan een goed doel. Wat hen drijft, en hoe u er een kunt worden, leest u in dit katern.**

## **108 | 6 wenken voor een groots gebaar**

Wie iets van waarde wil teruggeven aan de wereld, kan ervoor kiezen zijn gift of nalatenschap op te delen. Maar waarom zou u niet groter denken? Zes praktische tips.

## **111 | De stille redders achter de KNRM**

Achter de alerte redders van drenkelingen op zee staan de redders aan wal. Deze schenkers dragen de KNRM een warm hart toe, vaak uit persoonlijke betrokkenheid.

## **115 | In hart en nieren**

Voor nierpatiënten is onderzoek van levensbelang. De Nierstichting vertelt over giften, legaten en de wens om een fonds op naam op te tuigen.

## **116 | Steunen met een fonds op naam**

Na het overlijden van haar man richtte architect Ieke Frankenmolen het naar hem vernoemde Ted Franken Fonds op. Daarmee steunt zij de herontwikkeling van architectuurprojecten in en om Rotterdam.

Hoofdredactie: Wilbert Geijtenbeek

Art direction: D'Joke Vaartjes

Redactie: Ellis Emeis, Cleo Scheerboom, Fleuriëtte van de Velde

Eindredactie: Robert van der Broek

Projectmanager: Onno Dekker

Sales: sylvia.hoogendoorn-paap@newschoolmedia.nl

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

# Een groot gebaar in

# 6 wenken



**De bouw van het Concertgebouw en de aanleg van het Vondelpark werden ermee gefinancierd, maar ook een muzikfestival en het onderzoek naar cellen die bijdragen aan de genezing van acute leukemie. Dankzij de schenkingen en nalatenschappen van particulieren komen al eeuwenlang bijzondere resultaten tot stand. Zes tips voor de hedendaagse mecenas.**

Bij de anonieme gever moet de euforie groot zijn geweest toen de eerste stappen werden gezet in de genezing van acute leukemie – mede dankzij zijn gift. De ontdekking van speciale cellen die antistoffen maken tegen leukemie kan op termijn een therapie opleveren tegen deze levensbedreigende ziekte van het beenmerg. Het experimentele medische onderzoek was alleen mogelijk dankzij donateurs. De schenking door de anonieme mecenas van circa 300.000 euro maakte uitvoerig onderzoek mogelijk in een biotech-lab, een spin-off van het AMC in Amsterdam. Mecenas worden ze genoemd sinds de Romeinse tijd; particulieren die geld en

middelen steken in de bescherming en financiële begunstiging van kunsten en wetenschappen. Bij leven, of door geld na te laten. Naamgever van het mecenaat Gaius Cilnius Maecenas (70–8 v. Chr.) betaalde dichters om de lof van zijn vriend, keizer Octavianus Augustus te bezingen. Dat leverde hem invloed en prestige op in hoge kringen. Voor de mecenas van nu is er keuze te over.



## DENK GROOT, BEGIN KLEIN

Het mecenaat kenmerkt zich door het grootse gebaar. Toch adviseert Jasmijn Melse (39), hoofd Filantropie

Advies van ABN AMRO MeesPierson, vermogende klanten om klein te beginnen. ‘Neem de tijd om je te oriënteren’, zegt ze. ‘Spreek met diverse partijen en leer de organisaties en de mensen kennen.’ Vermogende particulieren zijn soms geneigd de financiële steun direct groot aan te pakken. Zeker als het gaat om een doel dat hen na aan het hart ligt, bijvoorbeeld na een levensbedreigende ziekte in de familie. De teleurstelling is dan echter groot als de verwachtingen niet worden ingelost, weet Melse. ‘Start met een klein bedrag en leer meer over de oplossing voor het probleem. Als het bevalt, kun je altijd nog besluiten een groter bedrag te geven.’



## 2 VERGROOT DE IMPACT

De mecenas wil met zijn gift het verschil maken. Die beoogde impact is een bruikbare leidraad bij de selectie van een doel. De projecten die het meeste tot de verbeelding spreken zijn niet vanzelfsprekend die met de meeste impact. Melse: ‘Nu is er veel aandacht voor de restauratie van de *Nachtwacht*, maar misschien kun je meer betekenen voor de kunst door een opleiding tot restaurateur

voor jongeren mogelijk te maken.' De focus op impact maakt ook het belang van samenwerking helder. Bijvoorbeeld met ervaren mecenasen en bestaande goede doelen. Die laatste kunnen helpen bij de keuze van projecten, zodat de gever meelift op de kennis en structuur van de organisatie. Veel goede doelen presenteren projecten op verzoek, inclusief informatie over de beoogde impact. Zo koos een vermogende Rotterdamse familie die anoniem wil blijven voor een financiële bijdrage aan een duiker en een watermolen op het natuureiland Tiengemeten, in samenwerking met Natuurmonumenten. De duiker – een betonnen buis – is weinig inspirerend, maar zorgt er wél voor dat het waterpeil in balans blijft. Dat is cruciaal voor bedreigde vogelsoorten als de tureluur en grutto, die nu aantoonbaar vaker neerstrijken en broeden in de polder.

### 3 DURF RISICO TE NEMEN

De moderne mecenas moet vooral ook risico's durven nemen, benadrukt Melse. Juist dan ontstaan bijzondere initiatieven. 'Een particuliere gever kan de aankoop van een kunstwerk door een museum financieren, maar een bijdrage voor de verhuizing van de museumwinkel kan een al even grote impact hebben. Een praktijkvoorbeeld liet zien dat de verkoop met 30 procent steeg, nadat de winkel buiten de ingang van het museum was geplaatst. Die inkomsten kunnen weer worden gebruikt voor de aankoop van

kunstwerken.'

Een goed plan start altijd met het inventariseren van de behoefte. 'Kijk wat anderen al doen, wat mensen nodig hebben en waar je als mecenas het grootste verschil kunt maken.' En de mecenas die geen bestaande structuur vindt voor zijn doel, bedenkt er gewoon zelf een. Zo bedacht en steunt Robert Korstanje (46) het Fortarock festival, dat zijn favoriete muziekgenre, metal, een podium geeft. 'Metal-mecenas' Korstanje is afkomstig uit een ondernemersfamilie in de verpakkingindustrie en zet zijn vermogen in om jonge bands een podium te geven.



### 4 MAAK GOEDE AFSPRAKEN

Hoewel aan een gift in theorie geen tegenprestatie is verbonden, is de praktijk anders. Voor hedendaagse gevers kan het fijn zijn door een gift nieuwe contacten te leggen. Of te worden uitgenodigd voor bijeenkomsten. Gever en begunstigde doen er goed aan wederzijdse verwachtingen uit te spreken. Melse: 'Spreek bijvoorbeeld af hoe je op de hoogte gehouden wilt worden. Wil je als donateur van een muziekgezelschap alleen de nieuwsbrief ontvangen of ook uitgenodigd worden voor concerten?'

Ervaren mecenasen verbinden vaak voorwaarden aan hun gift, bijvoorbeeld om de impact ervan te vergroten. Kennisdeling is zo'n voorwaarde. Vergeet ook niet om de gemaakte afspraken tussentijds te bespreken. Dat verhoogt de impact en voorkomt

problemen zoals die zijn ontstaan tussen museum Boijmans Van Beuningen en zijn vaste particuliere gever, de ondernemersfamilie Van der Vorm. Door een verschil van inzicht over de invloed van de gever op de geplande verbouwingen van het museum staakte de familie zijn financiële steun, meldde *de Volkskrant* eerder dit jaar.



### 5 BEDENK EEN EXIT-STRATEGIE

Door een gift of nalatenschap kan de mecenas nog vele jaren daarna impact hebben. Maar wanneer is het doel bereikt? Denk daar al bij de start over na. Bereid je ook voor op een overdracht: wie kan het stokje overnemen? Die visie dwingt de gever na te denken over de toekomstbestendigheid van zijn gift, weet Melse. 'Bijvoorbeeld door zich bij de financiering van het werk van een wetenschapper af te vragen hoe deze zijn werk in de toekomst kan voortzetten. Stimuleer je dat door je eigen netwerk in te zetten? Of geef je het onderzoeksteam tijd om andere fondsen te werven?'



### 6 START TIJDIG

Sommige mecenasen worden pas bekend als na hun overlijden de nalatenschap een grote gift prijsgeeft. Een mooi gebaar, maar ook een beetje zonde. Immers, met warme hand schenken geeft nu al plezier en voldoening. En kan bovendien obstakels voorkomen, weet Melse. 'Een kunstverzamelaar liet een aantal gewilde en kostbare werken na aan een museum. In het testament was opgenomen dat deze in de vaste collectie moesten worden opgenomen. Het museum kon de nalatenschap daardoor niet aanvaarden; het werkt altijd met wisselende tentoonstellingen. Heel erg jammer. Was er vooraf contact geweest tussen gever en het begunstigde museum, dan waren ze daar vast uit gekomen.' [CS]

## Als de gever onbekend wil blijven

Veel Nederlandse gevers willen graag anoniem blijven. Openbaarmaking wordt vaak beschouwd als niet chique en als schending van de privacy. Wie prijs stelt op zijn privacy moet daar wel vooraf goede afspraken over maken.

Bijvoorbeeld over vermelding in het jaarverslag van een goed doel. In plaats van de

naam van de gever, wordt daar dan 'anonieme gift' vermeld. Denk ook over de fotografie tijdens bijeenkomsten, het komt voor dat anonieme gevers toch onbedoeld op foto's van een evenement terecht komen. De afspraak dat slechts enkele medewerkers inzage hebben in de bijzondere gift en de gegevens van de mecenas kan ook verstandig zijn.

Tijdens de warme zomers van 2018 en 2019 moesten de vrijwilligers vaker dan ooit uitrukken



FOTO: ROEL OVINGE

# De personal touch van de KNRM

**Uit bewondering voor moedige reddingacties op zee of vanwege een passie voor varen steunen ruim 98.000 Nederlanders de Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij (KNRM). Niet alleen bij leven; menig donateur neemt de Reddingmaatschappij ook op in het testament. De KNRM investeert in een warme relatie met haar schenkers en gaat daarbij net een stapje verder.**

Paul Willems (44) was nog jong toen zijn oudtante Tineke Denekamp-Willems overleed. Ze liet haar vermogen na aan de KNRM en had zijn vader Kees Willems, die bankdirecteur was, aangewezen als executeur. Van haar nalatenschap moest een reddingboot worden gebouwd. 'Mijn vader zal daarover sceptisch zijn geweest. Hij had werkelijk niets met boten', zegt Paul Willems. 'Hij hield van kunst, dat was volgens hem een veel logischer bestemming.' Maar Willems senior veranderde snel van mening. De nalatenschap was ingewikkeld; hij raakte onder de indruk van de zuivere en zorgvuldige manier van afwikkeling door de KNRM. Paul Willems: 'De dag waarop reddingboot

Christien – vernoemd naar mijn oudtante – werd gedoopt, was een groot feest. De familie mocht een rondje meevaren. De redders in IJmuiden waren dolblij met hun nieuwe vaartuig.' Tien jaar lang was Christien de vaste reddingboot van IJmuiden. In die periode voer de Christien 366 keer uit en bracht in totaal 485 mensen en 4 dieren veilig aan wal. Ook toen de boot in 2003 werd opgenomen in de reservevloot, kwam de Christien nog geregeld in actie voor andere KNRM-stations. Wat bijzonder is: de ouders van Paul Willems waren zo gesteld geraakt op de KNRM dat ook zij hun vermogen wilden nalaten aan de organisatie. Ze kozen voor een opleidingsfonds. Sinds 1998 worden opleidingen van de

## 2.508 reddingacties

In 2018 rukte de KNRM 2.508 keer uit voor een reddingactie of hulpverlening op zee. De reddingsmaatschappij bracht 4.513 mensen veilig aan wal en verleende medische hulp op afstand aan 814 zeevarenden. De KNRM heeft 45 reddingstations langs de Nederlandse kust en de binnenwateren zoals het IJsselmeer en Veluwemeer. De organisatie telt 1.350 vrijwilligers en 80 reddingboten.



De Christien trotseert zwaar weer



Cees Prins en Cora Bartels, gesprekspartners van de KNRM

## Heldenmoed op zee dankzij 'Redders aan de wal'

### Schenken bij leven

Mensen die de KNRM (een deel van) hun vermogen willen nalaten, kunnen dat in hun testament vastleggen, maar steeds vaker schenken mensen ook al bij leven. Dat is niet zo vreemd als de schenker een sterke wens heeft om het vermogen te besteden aan een reddingboot of boothuis. Schenkers zijn dan zelf ook getuige van de realisatie van hun wensen. Wie bij leven wil schenken, kan bovendien fiscaal voordeel halen door dat periodiek te doen. Dit hoeven geen grote

vrijwilligers bekostigd uit het Opleidingsfonds Willems-Hendrix.

### Belangrijk werk

Christien, Evert Floor of Nikolaas: bijna alle 80 reddingboten van de KNRM dragen de naam van hun geldschenker of zijn vernoemd naar een overleden dierbare. Mensen die de Reddingsmaatschappij een groot bedrag gunnen, kunnen een reddingboot of boothuis laten bouwen. Zij worden nauw betrokken bij het bouwproces, de doop en mogen de boot ook een naam geven. 'Dat is prachtig, maar natuurlijk niet voor iedereen haalbaar', zegt Cora Bartels (50) die samen met Cees Prins (60) de contacten met donateurs en erfstaters

bedragen te zijn. Ook donateurs kunnen hun jaarlijkse bijdrage omzetten in een periodieke schenking en daarmee fiscaal voordeel behalen. Voorheen was dat ingewikkeld omdat het een bezoek aan de notaris vereiste. Dat hoeft niet meer. Een periodieke schenking kan rechtstreeks met de KNRM worden afgesproken en vastgelegd. Voorwaarde voor aftrekbaarheid van de periodieke schenking is dat deze voor minimaal vijf achtereenvolgende jaren wordt vastgelegd.

onderhoudt. 'Een boot kost immers veel geld.' Ook kleinere schenkingen kunnen persoonlijk worden gemaakt. Dat kan bijvoorbeeld met een fonds op naam. Bartels legt uit: 'De nalater laat bij de notaris vastleggen dat een nalatenschap, of een deel daarvan, zal worden gestort in een speciaal fonds. De schenker kiest een doel en kan daaraan zijn naam verbinden. Het geld kan bijvoorbeeld besteed worden aan overlevingspakken, helmen of milieubesparende maatregelen.' Soms hebben mensen een band met een bepaald reddingstation en willen dat hun nalatenschap ten goede komt aan dat station. Ook daarvoor is een fonds op naam geschikt. 'Zo had de in Katwijk geboren Leen Zwitser altijd een passie voor de scheepvaart. Hij en zijn inmiddels overleden vrouw gunden de KNRM graag een deel van hun nalatenschap. 'Gewoon omdat ik het mooi en belangrijk werk vind', aldus Zwitser. De KNRM stelde voor een fonds op naam op te richten, met als doel de instandhouding van KNRM Katwijk. Zwitser was enthousiast. 'Het is mooi dat mijn bijdrage op het dorp blijft.'

### Zonder overheidssteun

Bewondering voor de heldenmoed van de redders op zee of een passie voor de nautische wereld zijn vaak drijfveren om aan de KNRM te schenken. 'Veel mensen waardeerden het ook dat onze organisatie draait zonder overheidssteun', zegt Cees Prins. 'Dat komt van oudsher tot uiting in de drie pijlers van de KNRM: het redden is kosteloos, gebeurt door professionele vrijwilligers en wordt gefinancierd uit donaties.' Volgens Prins is er jaarlijks 18 miljoen euro nodig voor de exploitatie. 'Daar komen nog eens forse investeringen bij om de vloot geleidelijk te kunnen vervangen. We zitten in de goede-doelenhoek, maar zijn eigenlijk een kapitaalintensieve rederij.'

Jaarlijks ontvangt de KNRM zo'n vijftig tot zestig nalatenschappen. 'Mensen die overwegen om de Reddingmaatschappij in hun testament op te nemen, nodigen we graag uit voor een persoonlijk gesprek', zegt Cees

Prins. 'We luisteren naar de wensen en vertellen over de mogelijkheden. Als iemand besluit om de KNRM als begunstigde aan te wijzen, moet dat bij de notaris worden vastgelegd.' Prins en Bartels vinden het belangrijk om te investeren in een persoonlijke relatie met de schenkers en deze bij leven aandachtig te onderhouden. Steeds vaker treden de twee KNRM-collega's op als executeur. 'Momenteel gaat het om enkele gevallen per jaar', zegt Bartels. 'Maar in de toekomst zullen we die rol naar verwachting vaker vervullen. Dat komt omdat we het nu actief aanbieden tijdens gesprekken. Veel mensen hebben geen kinderen of familie. Ze vinden het een fijn idee als wij de boedelafwikkeling doen. Door de jaren heen is vaak een sterke vertrouwensband ontstaan.'

Het executeurschap gaat verder dan de financiële afhandeling van de nalatenschap. Ook de uitvaart, het leeghalen van het huis, verzorgen van de belastingaangiften en informeren van instanties en belanghebbenden hoort erbij. 'Best opmerkelijk', geeft Prins toe. 'Maar zo doen we iets terug voor mensen die ons geld nalaten. Het is een mooi gebaar en past bij ons motto: Wie goed doet, goed ontmoet. Daarnaast wekt het vertrouwen dat de KNRM de werkzaamheden van het executeurschap zelf uitvoert.'

## Nieuwe levensinvulling

De wil om mensen te helpen is diep geworteld in de organisatie. Terwijl vrijwilligers dag en nacht klaar staan voor in nood geraakte mensen op zee, wil de KNRM ook van betekenis zijn voor donateurs en geldschenkeraars - de "Redders aan de wal". Zo houdt de KNRM regelmatig een vrijdagmiddagcafé voor mensen die de organisatie in het testament hebben opgenomen, of op andere wijze steunen. Bartels: 'Op het hoofdkantoor in IJmuiden praten we hen bij over de KNRM, nemen ze mee de werkplaats in en laten ze meevaren op een reddingboot. De mensen doen er onderling leuke contacten op en dat is waardevol.' Het "goed doen" zit 'm ook in niet alledaagse wederdiensten. Mooie herinnerin-



Jan Meijer bij de doop van de boot die naar zijn vrouw werd vernoemd

gen bewaren Bartels en Prins aan Jan Meijer. Na de dood van zijn vrouw vond de Amsterdammer dankzij de KNRM een nieuwe levensinvulling. Bartels: 'Ik weet nog dat hij spontaan langskwam op het hoofdkantoor in IJmuiden om iets te vragen. Hij had de urn met as van zijn overleden vrouw onder zijn arm. Sindsdien reed hij vier dagen in de week naar IJmuiden. Jarenlang deed Ome Jan hier kleine klusjes en was hij tot zijn dood een graag geziene man. Terwijl er op de crematie van zijn vrouw misschien vier mensen waren geweest, werd zijn afscheidsdienst bijgewoond door zeker vijftig mensen. Bijna allemaal KNRM'ers.'

Overigens had de Amsterdammer zich die bewuste dag in IJmuiden gemeld met een grote wens. Hij wilde dolgraag dat van zijn vermogen een reddingboot gebouwd werd. Hoewel de geldsom niet groot genoeg was, stemde de KNRM ermee in. Uiteindelijk hoefde er dankzij de schenking minder geïnvesteerd te worden. Voor Jan Meijer ging een droom in vervulling. Het was voor hem een bijzondere dag toen de Willemtje, vernoemd naar zijn vrouw, in Stellendam werd gedoopt. (EE)

## De wil om mensen te helpen is diep in de organisatie geworteld



### Wie goed doet...

Bijna alle KNRM-boten zijn vernoemd naar hun gevers of een overleden dierbare. Achter die namen schuilen prachtige verhalen, die te lezen zijn in het boek *Wie goed doet... Waarom heten reddingboten zoals ze heten?* Het boek, dat tevens vertelt over de mogelijkheden om de KNRM te steunen, is kosteloos en vrijblijvend te bestellen. Ga naar [www.knrm.nl](http://www.knrm.nl)/boek of bel (0255) 54 84 54.

# ‘Aan de basis van een schenking ligt een goed gesprek’

**De impact van een nierziekte is enorm. Particuliere schenkers helpen de Nierstichting om nierschade te voorkomen, genezing dichterbij te brengen en het leven van patiënten draaglijker te maken.**

Gezonde nieren zijn van levensbelang. In Nederland hebben 1,7 miljoen mensen chronische nierschade. Zo'n 40 procent is zich hiervan niet bewust. Klachten openbaren zich pas in een laat stadium. Mensen met nierschade lopen het risico op nierfalen: hun nieren werken dan voor minder dan 15 procent. Jaarlijks komen er tweeduizend patiënten met nierfalen bij. Om te blijven leven, hebben zij een niertransplantatie nodig of zijn ze afhankelijk van tijdrovende en fysiek uitputtende dialyse. ‘De impact van een nierziekte moet je niet onderschatten’, zegt Hilde de Rooij (58), relatiemanager van de Nierstichting. Transplantatie is de best mogelijke behandeling, maar dat is niet altijd mogelijk. Bovendien is er een groot tekort aan donornieren. In Nederland zijn ongeveer 6.500 mensen afhankelijk van dialyse. Jaarlijks overlijdt gemiddeld één op de zes dialysepatiënten. Van de nierpatiënten die starten met dialyse tussen hun 45ste en 65ste jaar, overlijdt de helft binnen vijf jaar. De Nierstichting steunt patiënten en maakt wetenschappelijk onderzoek mogelijk dat kan zorgen voor doorbraken. Particuliere schenkingen zijn hiervoor van groot belang.

## Grote schenkers

Ongeveer een derde van de inkomsten van de Nierstichting komt van particuliere donateurs. Onder hen is een kleine groep grote schenkers. ‘Deze mensen hebben vaak een intrinsieke motivatie om te doneren’, vertelt De Rooij. ‘Ze zijn zelf nierpatiënt of ze hebben een partner

of familielid met een nierziekte en zien van dichtbij wat dat betekent.’ Voor wie overweegt een substantieel bedrag aan de Nierstichting te doneren, zijn er verschillende mogelijkheden. ‘We voeren altijd een gesprek’, zegt De Rooij. ‘Afhankelijk van wat potentiële schenkers willen, gebeurt dat bij hen thuis, bij ons op kantoor of telefonisch. We willen dan graag weten of er wensen zijn rond de besteding. Waar liggen hun interesses: is dat bij onderzoek, innovatie of preventie? Sommigen willen graag bijdragen aan langlopend onderzoek, bijvoorbeeld naar hoe je nierschade kunt genezen, want dat is nu nog niet mogelijk.

Een draagbare kunstnier geeft meer vrijheid



Hilde de Rooij: ‘Grote schenkers weten vaak wat het betekent een nierziekte te hebben’

De betrokken professor haakt dan telefonisch in voor een toelichting. Anderen hebben een voorkeur om te doneren voor een specifiek project. Als duidelijk is op welke manier een schenker wil bijdragen, stellen we een schenkingsovereenkomst op van ten minste vijf jaar. Zo'n periodieke schenking is fiscaal aftrekbaar. Een fonds op naam is ook mogelijk.’

## Meer vrijheid

Een praktijkvoorbeeld van een project is de ontwikkeling van de draagbare kunstnier: een kleinere, lichtere en gebruiksvriendelijke versie van het bestaande dialyse-apparaat. Hiermee kunnen patiënten straks thuis of op een ander plek dialyseren en zijn ze niet meer gebonden aan het ziekenhuis. Het apparaat is makkelijk mee te nemen in een koffer. Dankzij de draagbare kunstnier krijgen patiënten straks meer vrijheid. De Nierstichting houdt de donateurs actief op de hoogte over de voortgang van onderzoeken. De Rooij: ‘We nodigen ze bijvoorbeeld uit om een kijkje te komen nemen in het lab van universitair-medische centra. Daar kunnen ze met eigen ogen zien hoe hun gift wordt besteed.’ [FvdV]

## ‘Ik steun graag verrassende initiatieven’

Toen de man van Ieke Frankenmolen (69) in 1999 bij een verkeersongeluk om het leven kwam, schonk ze een deel van zijn nalatenschap aan het Prins Bernhard Cultuurfonds. ‘Samen beslisten we welke initiatieven een bijdrage krijgen uit het Ted Schutten Fonds.’

‘Na het overlijden van mijn man kreeg ik een groot bedrag uitgekeerd. Ook ontving ik een behoorlijk weduwnpensioen. Al dat geld kon ik nooit in mijn eentje uitgeven – ik had als stedenbouwkundige zelf een goedbetaalde baan. Kinderen hadden we niet. De notaris tipte mij om een deel van het geërfde vermogen te schenken aan het Prins Bernhard Cultuurfonds. Dat sprak mij aan: ik kon via een fonds op naam betrokken zijn bij de bepaling van het doel. Het Ted Schutten Fonds – vernoemd naar mijn man – ondersteunt sinds 2002 restauratieprojecten van het industrieel erfgoed in Rotterdam en omgeving. Ik hou van de stad en zijn historische architectuur. Ook mijn man, die directeur was van een bouwbedrijf, had het mooi gevonden.’

‘De eerste projecten werden aangedragen door het Prins Bernhard Cultuurfonds. Maar al snel stelde ik zelf ook initiatieven voor. Zo ontmoette ik in 2004 een ondernemer die in het M4H-gebied een vervallen pand had gekocht. Hij noemde het Vertrekhal Oranjelijn en wilde er zijn koffiebedrijf vestigen. Prachtig vond ik dat, mijn fonds hielp hem financieel met opknappen. Tegenwoordig is het gebouw een verzamelplaats van creatieve ondernemers. Zo was ik in Katendrecht betrokken bij investeringen, nog voordat dat gebied hip was. Het Verhalenhuis en Theater Walhalla kregen subsidie uit het Ted Schutten Fonds voor hun verbouwkosten in 2012 en 2014.’

‘Ik hou ervan verrassende initiatieven te steunen, zoals het beeldenpark onder de fly-over van het Kleinpolderplein – een bizarre plek. Je moet een drukke afrit oversteken om er te komen.’

‘Het Ted Schutten Fonds schenkt maximaal 50.000 euro per project, waardoor de subsidie echt een verschil kan maken. Ik leg mijn ideeën voor. Daarna beslist een onafhankelijke commissie over de daadwerkelijke toekenning. Het is een leuke club, die mijn wensen goed aanvoelt. Wat ik waardeer: dankzij het Ted Schutten Fonds ben ik er ook inhoudelijk bij betrokken. Als ervaren stedenbouwkundig manager kan ik ondernemers soms helpen met het afwickelen van lastige gemeentelijke trajecten.’ [EE]

Ieke Frankenmolen bij het door haar ondersteunde beeldenpark onder het Kleinpolderplein in Rotterdam



Meer lezen? Bestel dan gratis en vrijblijvend het *Cultuurfonds Magazine* via [cultuurfonds.nl/magazine](http://cultuurfonds.nl/magazine)