Wereld van Filantropie



Prof. dr. Paul Schnabel

De andere kant van filantropie

PS *Door Paul Schnabel*
05-11-2026

Filantropie *Opinie*

Filantropie is geven aan een goed doel, maar dat gaat beter en wordt ook guller als het ook een beetje wederzijds is, aldus Paul Schnabel in deze column.

Ze bestaan nog. De stille weldoeners van de goede doelen. Mijn tante was zo iemand. Weduwe, geen kinderen, heel goed pensioen en een mooi huis zonder hypotheek. Veel geld dus toen ze meer dan honderd jaar oud overleed. Als executeur-testamentair kon ik twee goede-doelenorganisaties elk met bijna een half miljoen blij maken. Ze kenden mijn tante niet en ze wisten ook niet dat ze enige erfgenamen waren.

Voor de kleinste van de twee was de erfenis veel meer dan wat ze normaal per jaar te besteden hadden. Ze zochten contact om te weten wie mijn tante was en of er wensen waren over de bestemming. Toen het geld op hun bankrekening werd bijgeschreven, kwam er een bedankbrief van het bestuur, dat geheel uit vrijwilligers bestaat.

https://www.wereldvanfilantropie.nl/nieuws/de-andere-kant-van-filantropie
This is an open access article distributed under the terms of the CC BY-NC-ND 4.0 license
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

Heel anders ging het bij de grote organisatie met een eigen budget van vele tientallen miljoenen en een uitgebreide professionele staf. Geen teken van blijdschap, maar een wat duister formulier voor overdracht van geld aan een andere organisatie. Dat riep natuurlijk vragen op. Was dit niet een soort *phishing*? Het kostte me de nodige tijd om uit te vinden dat het gelukkig allemaal wel klopte.

Geen bedankje

De grote stichting had de ontvangst van substantiële schenkingen en legaten uitbesteed aan een andere daarin weer gespecialiseerde organisatie. Ze vonden het niet nodig mij dat mee te delen, zoals ze het ook niet nodig vonden om als goed doel te laten blijken het geld goed te kunnen gebruiken. Ik maakte het geld over en hoorde van geen van beide organisaties ooit nog iets. Niet of het geld was aangekomen, noch op welke manier het zou worden ingezet, laat staan dat mijn tante een postuum bedankje waardig werd geacht.

De stille weldoeners sterven letterlijk uit. Steeds meer vermogende mensen laten blijken dat ze geld willen nalaten of al bij leven zullen schenken aan goede doelen. Steeds meer goede- doelenorganisaties hebben zich daarop ingesteld of zijn bezig dat te doen. Het is opvallend hoe zij juist de laatste tijd actiever worden in het werven van geld voor nu en later. Er worden voorlichtingsbijeenkomsten voor mogelijke schenkers en erflaters georganiseerd, notariële regelingen voorgelegd die het schenken gemakkelijker moeten maken en soms ook programma's gelanceerd om de binding van de schenkers te versterken.

De kost vóór de baat

Organisaties die al langer bezig zijn 'vrienden' tot blijvende begunstigers te maken, weten dat de kost hier echt voor de baat uit gaat. Voor musea liggen speciale rondleidingen, bijzondere ontvangsten en selectieve *crowdfunding* voor aankopen voor de hand. Bij muziek, toneel en ballet kunnen het '*meet and greet*' bijeenkomsten met artiesten en regisseurs zijn, terwijl de natuurbeschermingsorganisaties de betrokkenheid bij hun doelen kunnen versterken met wandelingen, werkbezoeken aan verbeteringsprojecten of acties om bij te dragen aan de aankoop van bedreigd natuurgebied.

Het moet passen bij het doel van de organisatie en bij de interesse van de mogelijke begunstigers, maar ook in verhouding staan tot wat minimaal financieel van hen verwacht mag worden. Het contact moet ook actief onderhouden worden. De directeur of de voorzitter van het bestuur laten dan niet alleen regelmatig hun gezicht zien, maar vertellen ook wat de ontwikkelingen en de zorgen van de organisatie zijn en hoe belangrijk daarbij de steun van de vrienden, de ambassadeurs, de beschermers of de meesters is. En ja, als het om echt geld gaat, dan maakt de directeur of de voorzitter graag ook zelf een afspraak voor overleg.

Organisaties die nog geen ervaring hebben met de actieve werving en betrokkenheid van weldoeners denken vaak eerst en vooral aan wat ze aan steun en geld binnen kunnen halen. In advertenties, brochures of ledenbulletins wordt opgeroepen om bij de opstelling van een testament ook hun goede doel te bedenken. Bijna standaard wil men ook notarissen vragen hun cliënten daar bij de opstelling van een testament op te wijzen. Dat is goed en terecht, maar niet onderscheidend want er zijn zo ontzettend veel goed doelen. Waarschijnlijk wel meer dan de 1.200 notarissen die ons land telt.

https://www.wereldvanfilantropie.nl/nieuws/de-andere-kant-van-filantropie
This is an open access article distributed under the terms of the CC BY-NC-ND 4.0 license
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

Filantropie voor filantropen

Net als hun cliënten zullen zij vaak wel eerst denken aan doelen op het gebied van de gezondheid, de jeugd en de ontwikkelingssamenwerking. Onderscheidend moet je als goed doel niet pas bij de notaris worden, maar bij diens cliënten. Het contact met hen moet dan al veel eerder gelegd en onderhouden worden. Eigenlijk moeten ze van het goede doel zo zijn gaan houden, dat het 'hun' goede doel wordt. Dat lukt het beste als de organisatie van het goede doel ook laat blijken van hen te houden. Filantropie is geven aan een goed doel, maar dat gaat beter en wordt ook guller als het ook een beetje wederzijds is. Dat betekent erkenning van inzet en betrokkenheid, waardering ook voor wat gegeven wordt. Filantropie voor filantropen dus.

Prof. dr. Paul Schnabel is onder meer voormalig directeur van het Sociaal en Cultureel Planbureau.

Abonneer je op ons gratis Journaal:

E-mail adres

Schrijf je in

https://www.wereldvanfilantropie.nl/nieuws/de-andere-kant-van-filantropie
This is an open access article distributed under the terms of the CC BY-NC-ND 4.0 license
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/