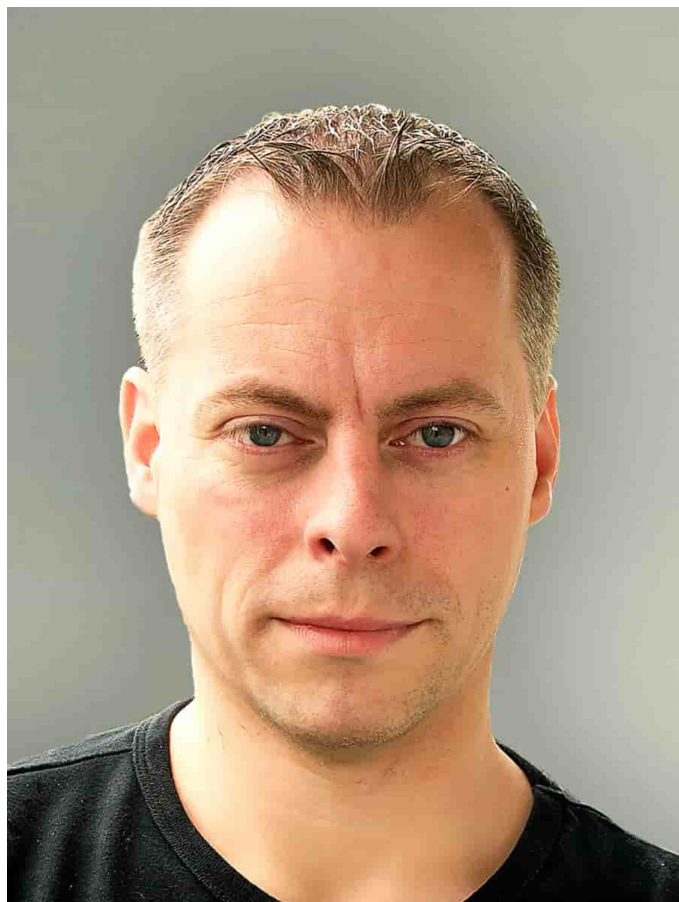




Jordan van Bergen

Geredde dieren of nieuwe donateurs?

Effectiviteit van de missie van goede doelen moet leidend zijn

Door: Jordan Van Bergen

15-10-2025

Goede Doelen *Opinie*

Als iemand die met zijn hart en portemonnee betrokken is bij het steunen van goede doelen, denk ik de laatste tijd na over wat mij nu écht het gevoel geeft dat mijn bijdrage zinvol is. Het komt telkens neer op één ding: meetbaar resultaat in het belang van de gever.

Veel goede doelen presenteren ons, de donateurs, cijfers die draaien om financiële groei: het aantal nieuwe donateurs, de gemiddelde donatiegrootte, of een indrukwekkend retentiepercentage. Met alle respect, maar dit zijn cijfers die de effectiviteit van *fondsenwerving* meten, niet de effectiviteit en daarmee meetbaar resultaat van de *missie* van een goed doel.

Natuurlijk, financiële gezondheid is cruciaal. Het licht moet branden om het werk te kunnen doen en fondsenwerving is hierbij belangrijk. Maar wanneer een goed doel deze financiële en numerieke prestatie-KPI's tot de centrale boodschap maakt, verschuift de focus op een manier die mij als geveer ongemakkelijk maakt. Het lijkt dan alsof de primaire missie – of het nu het redden van levens, het beschermen van de planeet of het bestrijden van armoede is – een middel wordt om de financiële groei te bewerkstelligen, in plaats van andersom.

Kerntaak

Ik doneer niet om het donateursbestand te laten groeien. Ik doneer omdat ik wil dat er bomen worden geplant, dat dieren worden gered of dat de CO2-uitstoot wordt verminderd. Als geveer ben ik veel meer gebaat bij KPI's die direct de effectiviteit van de kerntaak meten en communiceren.

Dit zijn voorbeeld meetbare cijfers die voor mij en gevers belangrijk zijn: het aantal volledig herstelde en teruggezette dieren in het wild; het aantal hectares bos dat duurzaam is beschermd; vermindering van het aantal schooluitvallers in een regio; het aantal mensen dat daadwerkelijk niet langer hoeft te leven in armoede; et cetera.

Resultaat

Dit zijn cijfers die de daadwerkelijke, tastbare verandering in de wereld weerspiegelen. Ze bewijzen dat het geld dat ik geef, de brug slaat tussen intentie en resultaat. Ze maken het abstracte 'goed doen' concreet en meetbaar.

Wanneer dit soort donateurgerichte KPI's gedeeld worden, bouwen goede doelen iets veel waardevollers op dan een groot donateursbestand: vertrouwen. Goede doelen laten zien dat ze niet alleen bekwame fondsenwervers zijn, maar vooral *effectieve veranderaars*. Het is een signaal dat goede doelen de focus houden op wat er werkelijk toe doet: de wereld een stukje beter maken.

Oproep

Mijn oproep aan alle goede doelen is dan ook: richt de schijnwerpers op de échte missie. Vertel ons niet hoe snel de organisatie groeit; vertel ons hoe effectief de problemen aangepakt worden. Laat KPI's de ware missie weerspiegelen, en geloof me, de loyale donateurs zullen vanzelf volgen. Want uiteindelijk is onze gemeenschappelijke doelstelling het bereikte resultaat, niet het aantal namen op een lijst.

Jordan van Bergen is directeur-bestuurder Stichting Donateursbelangen.