

Geven in Nederland 2007

Geven in Nederland 2007

Giften, legaten, sponsoring en vrijwilligerswerk

*prof. dr. Th.N.M. Schuyt, drs. B.M. Gouwenberg, dr. R.H.F.P. Bekkers, dr. M.M. Meijer,
drs. P. Wiepking (red.)*

ISBN 978 90 3524 118 3

© Reed Business bv

Behoudens de door de wet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt zonder schriftelijke toestemming van de uitgever die daartoe door de auteur(s) met uitsluiting van ieder ander onherroepelijk is gemachtigd.

Aan de totstandkoming van deze uitgave is de uiterste zorg besteed. Voor informatie die nochtans onvolledig of onjuist is opgenomen, aanvaarden auteur(s), redactie en uitgever geen aansprakelijkheid. Voor eventuele verbeteringen van de opgenomen gegevens houden zij zich gaarne aanbevelen.

Voorwoord

Voor u ligt *Geven in Nederland 2007*. Dit is de zesde uitgave sinds 1997. Toen het onderzoek in Nederland in 1995 van start ging, bestond er alleen *Giving USA*. De Verenigde Staten maken nu vijftig jaar schattingen van de filantropische geldstromen, Nederland volgt sinds tien jaar.

Giving USA en *Geven in Nederland* bieden macro-economische schattingen. Het in kaart brengen van deze geldstromen is een proces, met vallen en opstaan. Bij de start van het *Geven in Nederland*-onderzoek waren cijfers niet beschikbaar, bronnen onbekend en bestaande gegevensbestanden anders ingedeeld zodat zij niet geschikt waren voor toepassing in het onderzoek.

Het onderzoek naar het geefgedrag van huishoudens en naar vrijwilligerswerk is nu redelijk op orde. Collega-onderzoekers uit de Verenigde Staten hebben laten blijken jaloers te zijn op het gehanteerde longitudinale paneldesign. Meer informatie is nog wel gewenst over het geefgedrag van vermogende particulieren. Met het beschikbaar komen van het Sociaal Statistisch Basisbestand via het CBS wordt het mogelijk gegevens van de Belastingdienst over het gebruik van de giftenaftrek te analyseren.

De gegevens over nalatenschappen en over de bijdragen van Nederlandse vermogensfondsen zijn nog steeds onvolledig.

Voor het onderzoeken van de maatschappelijke bijdragen van het bedrijfsleven baseren de onderzoekers zich op eigen landelijke surveys (de bedrijvenomnibus van TNS-NIPO). De fluctuaties, ook dit jaar, nodigen uit tot vergelijkende studies. Terwijl 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' op ieders tong ligt, blijkt het *Geven in Nederland*-onderzoek de enige empirische studie op dit terrein te zijn.

In 2005 is enige teruggang te zien in vergelijking met 2003. Deze wordt met name veroorzaakt door een lager bedrag van bedrijven. In de Samenvatting van de belangrijkste bevindingen en in de verschillende hoofdstukken doen de onderzoekers gedetailleerd verslag van de resultaten van deze onderzoeksrunde. Speciale aandacht vragen zij voor bijlage 1, waarin de methodologische opzet van het onderzoek wordt verantwoord.

Ook deze uitgave kent weer vele extra's, die of verstopt zijn in de hoofdstukken van deel A en B, of samengevat in de drie 'specials' in een nieuw toegevoegd deel C. Alle onderzoeksresultaten zijn op de website www.geveninnederland.nl na te lezen.

Het onderzoeksteam dankt de leden van de begeleidingscommissie, en vooral de voorzitter, voor de kritische en stimulerende adviezen, alsmede de leden van de wetenschappelijke adviesraad.

De Nederlandse verzorgingsstaat is gebouwd op particulier initiatief. De burger, maatschappelijke en kerkelijke organisaties, fondsen en het bedrijfsleven maken zich meer kenbaar op het maatschappelijke domein. Dit onderzoek, de publicaties van *Geven in Nederland*, poogt deze ontwikkeling zichtbaar te maken.

Prof. dr. Th.N.M. Schuyt
Projectleider

Inhoud

Voorwoord		5
Samenvatting van de belangrijkste bevindingen		12
I	Bevindingen voor 2005	12
II	Trends 2005-1995	15
III	Highlights	18
Inleiding		20
	<i>door Th.N.M. Schuyt</i>	
Deel A	Bronnen van de bijdragen	
Hoofdstuk 1	Geven door huishoudens en individuen	31
	<i>door P. Wiepking, R.H.F.P. Bekkers, B.M. Gouwenberg, Th.N.M. Schuyt, E.E. Mariani, S.C.H. de Wijs, M.P. Weiland en J.H. Smit</i>	
	1.1	31
	1.2	34
	1.3	36
	1.4	38
	1.5	46
	1.6	56
	1.7	64
Hoofdstuk 2	Nalatenschappen	70
	<i>door E.E. Mariani en Th.N.M. Schuyt</i>	
	2.1	70
	2.2	70
	2.3	72
	2.4	72
	2.5	72
	2.6	75

Hoofdstuk 3	Geven door fondsen	78
	<i>door B.M. Gouwenberg en Th.N.M. Schuyt</i>	
3.1	Giften door vermogensfondsen	78
3.2	Giften door geldwervende fondsen	80
3.3	Totaaloverzicht giften vermogensfondsen en geldwervende fondsen	82
Hoofdstuk 4	Giften en sponsoring door bedrijven	84
	<i>door M.M. Meijer</i>	
4.1	Totaalbedrag sponsoring en giften door bedrijven	84
4.2	Sponsoring en giften door bedrijven per doel	86
4.3	Profiel van de bedrijven die geven	89
4.4	Manieren van geven en het gemiddeld gegeven bedrag	90
4.5	Motieven om te geven en te sponsoren	92
Hoofdstuk 5	Geven door goede-doelenloterijen	95
	<i>door Th.N.M. Schuyt</i>	
Hoofdstuk 6	Geven van tijd: vrijwilligerswerk	99
	<i>door R.H.F.P. Bekkers</i>	
6.1	Deelname aan vrijwilligerswerk voor maatschappelijke organisaties stabiel	99
6.2	Afnemende intensiteit van deelname	100
6.3	Takenpakket	101
6.4	Meningen over vrijwilligerswerk	103
6.5	Profiel van vrijwilligers	103
6.6	Tijdsbesteding aan vrijwilligerswerk in verschillende sectoren	105
6.7	Wie stopten met vrijwilligerswerk?	106
Deel B	Doelen waaraan gegeven wordt	
	<i>door Th.N.M. Schuyt, B.M. Gouwenberg, P. Wiepking, M.M. Meijer, R.H.F.P. Bekkers en T.C. de Gilder</i>	
Hoofdstuk 7	Kerk en levensbeschouwing (religie)	114
7.1	Cijfers	114
7.2	Welke huishoudens of individuen geven aan de kerk of levensbeschouwelijke instellingen?	116
7.3	Beleidsrelevantie	117
Hoofdstuk 8	Gezondheid	118
8.1	Cijfers	118
8.2	Welke huishoudens geven aan gezondheid?	120
8.3	Beleidsrelevantie	120

Hoofdstuk 9	Internationale hulp	121
9.1	Cijfers	121
9.2	Welke huishoudens geven aan internationale hulp?	123
9.3	Beleidsrelevantie	124
Hoofdstuk 10	Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	125
10.1	Cijfers	125
10.2	Welke huishoudens geven aan milieu, natuur en dierenbescherming?	127
10.3	Beleidsrelevantie	127
Hoofdstuk 11	Onderwijs en onderzoek	129
11.1	Cijfers	129
11.2	Welke huishoudens geven aan onderwijs en onderzoek?	131
11.3	Beleidsrelevantie	131
Hoofdstuk 12	Cultuur	133
12.1	Cijfers	133
12.2	Welke huishoudens geven aan cultuur?	134
12.3	Beleidsrelevantie	135
Hoofdstuk 13	Sport en recreatie	136
13.1	Cijfers	136
13.2	Welke huishoudens geven aan sport en recreatie?	137
13.3	Beleidsrelevantie	138
Hoofdstuk 14	Maatschappelijke en sociale doelen (nationaal)	140
14.1	Cijfers	140
14.2	Welke huishoudens geven aan maatschappelijke en sociale doelen?	142
14.3	Beleidsrelevantie	142
Deel C	Specials	
Hoofdstuk 15	Na de tsunami: giften aan nationale acties en het publieksvertrouwen	147
	<i>door R.H.F.P. Bekkers en M.M. Meijer</i>	
15.1	Vergelijking giften noodhulpactie Pakistan met giften actie tsunami	147
15.2	Behoud van de nieuwe donateurs?	148
15.3	Vertrouwen in de besteding van de giften	150
15.4	Ontwikkelingen in vertrouwen in goede doelen	150
15.5	Ontwikkelingen in giften aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen	151

Hoofdstuk 16	Geven door allochtonen	154
	<i>door J.A.B.T. Egelie en Th.N.M. Schuyt</i>	
16.1	Geven aan goede doelen	154
16.2	Remittances	157
16.3	Vrijwilligerswerk	160
16.4	Reflectie	161
16.5	Methodologie-onderzoek	161
Hoofdstuk 17	Serviceorganisaties: een eerste verkenning	163
	<i>door Th.N.M. Schuyt, M. de Boer, K.M. van Zanen en E. Wilthagen</i>	
17.1	Serviceorganisaties: historie	163
17.2	Onderzoek SIN en VU: de eerste cijfers	165
17.3	De maatschappelijke bijdragen van serviceclubs	168
Bijlagen		
Bijlage 1	Methodologische verantwoording	171

Begeleidingscommissie

Het onderzoek dat aan deze publicatie ten grondslag ligt wordt uitgevoerd onder auspiciën van een begeleidingscommissie, bestaande uit:

Drs. W.S. Buwalda (voorzitter), Ministerie van Justitie

Mr. drs. G.C. Katerberg, Ministerie van OC&W

Dr. J.M. Dalhuysen, Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit

A. Kanis, NCDO

Drs. N. Bergmans, NCDO

Drs. M. Zeemering, Ministerie van VROM

Mr. A.F.P. Oudijn, Ministerie van Financiën

Ir. J.I.M. de Goeij, Ministerie van VWS

C.A. Hoving, Ministerie van Economische Zaken

J. Vermeer, Ministerie van Sociale Zaken

Dr. T. Bernts, Interkerkelijke Commissie Geldwerving

Drs. G. Bosma, Vereniging van Fondsenwervende Instellingen (VFI)

Mr. H. Wagenvoort, Vereniging van Fondsen in Nederland (FIN)

G. Slot, NOC-NSF

Drs. H. de Graaf, NGF

Wetenschappelijke adviesraad

Deze bestaat uit: prof. dr. W. van Oorschot (KUB), prof. dr. G. Engbersen (EUR), prof. dr. S. Lindenberg (RUG) en prof. dr. P. Dekker (KUB/SCP).

Ambassadeurs van GIN

D.J.M. van der Laarschot

Drs. B.A. Brouwer

Secretariaat/contact

Het secretariaat van het VU-project *Geven in Nederland* (GIN)/Center for the Study of Philanthropy (CSP) is in handen van mevrouw B.I.M. Schouten.

Vrije Universiteit

FSW, Werkgroep Filantropische Studies

Boelelaan 1081

1081 HV Amsterdam

020-598 67 82

e-mail: gin@fsw.vu.nl

www.geveninnederland.nl

Financiers

Deze uitgave is mede mogelijk gemaakt door financiële steun van het Ministerie van Justitie, het Ministerie van OC&W, het Ministerie van VROM, het Ministerie van LNV en de NCDO.

Samenvatting van de belangrijkste bevindingen

Aan de orde komen:

- I Bevindingen voor 2005
- II Trends 2005-1995
- III Highlights

I Bevindingen voor 2005

Totaalbedrag in 2005

In Nederland wordt in totaal in 2005 circa € 4,4 miljard gegeven.

- Het totaalbedrag is het resultaat van de optelsom van de geschatte giften van huishoudens, van nalatenschappen, van fondsen (zowel de geldwervende fondsen als de vermogensfondsen), van het bedrijfsleven en de opbrengsten uit de goede-doelenloterijen. Deze schatting is aan de lage kant vanwege de onvolledigheid van informatie betreffende de nalatenschappen en de bijdragen van vermogensfondsen.

Nederland geeft 0,9% van het Bruto Binnenlands Product (BBP) (€ 506 miljard in 2005).

- Dit lage percentage lijkt in tegenspraak met het algemene beeld dat Nederland vrijgevig is. De Nederlander draagt vooral via de belastingen bij aan maatschappelijke en goede doelen. Ter vergelijking: in de Verenigde Staten schommelt dit percentage in de periode 1965-2005 rond de 2%, terwijl de belastingdruk daar aanzienlijk lager is (*Giving USA 2006*, p. 37).

Bronnen van de bijdragen in 2005

Huishoudens (geld en goederen):	1.854 miljoen	42%
Nalatenschappen:	182 miljoen	4%
Fondsen:		
Geldwervende fondsen	159 miljoen	4%
Vermogensfondsen	272 miljoen	6%
Bedrijven (giften en sponsoring)	1.513 miljoen	35%
Goede-doelenloterijen	396 miljoen	9%
Totaal	4.376 miljoen	100%

- De cijfers van huishoudens en bedrijven betreffen gegeneraliseerde bedragen. Voor de cijfers met betrekking tot nalatenschappen en fondsen (geldwervende fondsen en vermogensfondsen) geldt dat niet.
- De cijfers over nalatenschappen worden – vanwege het ontbreken van onderzoek – ontleend aan het *CBF-jaarverslag 2005*, waarin 625 geldwervende bovenlokale fondsen informatie hebben verstrekt over de inkomsten die zij over 2005 uit legaten en erfenissen hebben ontvangen. De werkelijke omvang van de nalatenschappen zal hoger uitkomen. De informatie van de kerken – voor zover deze al bij de kerken zelf bekend is – en van lokale non-profitinstellingen, onder andere ziekenhuizen, ontbreekt bijvoorbeeld.
- In totaal hebben de fondsenwervende instellingen in 2005 2.442 miljoen euro besteed aan de goede doelen. De bijdrage van geldwervende fondsen zoals hier staat vermeld (159 miljoen euro), bestaat alleen uit de ‘inkomsten uit beleggingen’ (cijfers zijn ontleend aan *CBF-jaarverslag 2005*). De overige inkomsten – zoals geldwerving onder het Nederlandse publiek en het bedrijfsleven – worden reeds bij de andere bronnen meegerekend.
- Wat betreft vermogensfondsen merken we op, dat er in Nederland weinig gegevens beschikbaar zijn over dit type fondsen. Niemand weet precies hoeveel vermogensfondsen er zijn, laat staan hoeveel geld er precies in omgaat. Voor de cijfers uit 2005 is gebruikgemaakt van drie soorten informatiebronnen: de opgave van 85 fondsen via de Vereniging van Fondsen in Nederland (FIN), een inventarisatie van het Fondsenboek en het recentste onderzoek naar vermogensfondsen (Gouwenberg, Schuyt, 2004). Uit dit laatste onderzoek bleek dat 183 vermogensfondsen 111 miljoen euro hebben gegeven in 2002.
- Goede-doelenloterijen: er zijn vijf landelijke, (semi)permanente kansspelvergunninghouders die hun opbrengst afdragen aan goede doelen. Dit zijn de BankGiroloterij N.V., de Sponsor Loterij N.V., de Nationale Postcode Loterij N.V. (in 2004 zijn deze drie ondergebracht onder de holding Nationale Goede doelen Loterijen N.V.), de Stichting de Nationale Sporttotalisator (De Lotto) en Scientific Games Racing B.V. De cijfers zijn ontleend aan het *Jaarverslag van het College van Toezicht op de Kansspelen (2005:71-73)*.

Doelen waaraan gegeven wordt in 2005

	<i>Bedrag × miljoen euro</i>	<i>In %</i>
Kerk en levensbeschouwing	773	18%
Internationale hulp	742	17%
Sport en recreatie	686	16%
Maatschappelijke en sociale doelen	522	12%
Gezondheid	477	11%
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	356	8%
Cultuur	326	7%
Onderwijs en onderzoek	277	6%
Overig (niet-gespecificeerd)	220	5%
Totaal	4.376	100%

- In 2005 heeft Nederland het meest aan kerk en levensbeschouwing (18%), en internationale hulp (17%) gegeven. Er is geschat dat circa de helft van het bedrag aan kerk en levensbeschouwing voor de kerken zelf bestemd is (personeel en gebouwen); de andere helft komt terecht bij internationale en nationale doelen die door de kerken begunstigd worden (*Geven in Nederland 2001*).
- Op de derde plaats komt sport en recreatie. Het gaat hier vooral om de bijdragen aan lokale sportorganisaties en activiteiten.
- Op de vierde plaats staan maatschappelijke en sociale doelen in Nederland.
- Het minste geld krijgen milieu, natuurbehoud en dierenbescherming (8%), cultuur (7%) en onderwijs en onderzoek (6%).

Bronnen en doelen in 2005

Totaalbedrag maatschappelijke en goede doelen waaraan door huishoudens, individuen (nalatenschappen), fondsen (zowel geldwervende fondsen als vermogensfondsen), bedrijven en goede-doelenloterijen gegeven wordt									
Doelen waaraan gegeven wordt bedrag × miljoen	Huis- houdens, geld en goederen	Nalaten- schappen	Fondsen*			Bedrijven	Goede- doelen- loterijen	Totaal	%
			GWF	VF	Totaal				
Kerk en levens- beschouwing	704	5	2	2	4	60	–,-	773	18
Gezondheid	234	74	48	4	52	89	28	477	11
Internationale hulp	439	35	10	2	12	168	88	742	17
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	158	30	36	13	49	39	80	356	8
Onderwijs en onderzoek	33	–,-	–,-	12	12	232	–,-	277	6
Cultuur	31	2	1	124	125	135	33	326	7
Sport en recreatie	29	–,-	18	8	26	574	57	686	16
Maatschappelijke en sociale doelen	166	36	46	63	109	152	59	522	12
Overig (niet- gespecificeerd)	61	–,-	–,	43	43	65	22+29	220	5
Totaal**	1.854	182	159	272	431	1.513	396	4.376	100

* GWF= geldwervende fondsen en VF= vermogensfondsen.

** In de kolomtotalen zitten kleine verschillen in verband met afrondingen.

- Huishoudens geven het meest aan kerk en levensbeschouwing.
- Nalatenschappen komen vooral ten goede aan gezondheid.
- Geldwervende fondsen geven uit eigen middelen (beleggingen) vooral aan gezondheid en maatschappelijke doelen.
- ‘Cultuur’ en ‘Maatschappelijke en sociale doelen’ zijn met name voor vermogensfondsen belangrijk te ondersteunen doelen.
- ‘Sport en recreatie’ is veruit het meest populaire doel onder bedrijven.
- Uit de goede-doelenloterijen ontvangen de categorieën ‘internationale hulp’ en ‘milieu, natuurbehoud en dierenbescherming’ het meeste geld.

Vrijwilligerswerk in 2006¹

In 2006 deed 41% van de bevolking minstens eenmaal in het afgelopen jaar onbetaald werk voor een maatschappelijke organisatie.

- Sportverenigingen en kerkelijke organisaties tellen de meeste vrijwilligers.
- Vrijwilligers besteden gemiddeld 13,3 uur per maand aan vrijwilligerswerk.
- Vrijwilligers zijn vaker vrouwen, hogeropgeleiden, kerkelijke Nederlanders en dan met name protestanten, regelmatige kerkbezoekers, en geboren tussen 1941 en 1950. Onder de vrijwilligers besteden regelmatige kerkgangers, alleenstaanden en degenen geboren tussen 1971 en 1980 minder tijd aan vrijwilligerswerk dan ouderen.
- De kans dat vrijwilligers ophouden met vrijwilligerswerk is kleiner onder vrijwilligers die in grote steden wonen, een altruïstisch zelfbeeld hebben, een partner hebben die vrijwilligerswerk doet, in goede gezondheid zijn, en onder vrijwilligers die betere contacten hebben met hun collega-vrijwilligers.

II Trends 2005-1995

Totaalbedragen 2005-1995

<i>Bedrag × miljoen euro</i>					
2005	2003	2001	1999	1997	1995
4.376	4.924	3.615	3.422	2.163	2.279

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van huishoudens 2003-1995 verschillen deze cijfers enigszins met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

- 2005 laat een afname zien van het totaal gegeven bedrag aan maatschappelijke en goede doelen ten opzichte van 2003; dit verschil is vooral toe te schrijven aan bedrijven die minder hebben bijgedragen. De afnamen van de bedragen die bedrijven geven als het gaat om het totaal van sponsoring, het totaal van giften en het totaal van sponsoring en giften tussen 2005 en 2003 zijn niet significant. Indien echter de grootste 2% gevers uit de steekproef worden verwijderd, wordt er in 2005 wel significant minder gesponsord en gegeven dan in 2003.

1 In tegenstelling tot het geefgedrag is het vrijwilligerswerk gemeten over 2005 en 2006. Er is in mei 2006 gevraagd of men de afgelopen twaalf maanden vrijwilligerswerk heeft verricht.

Geven als percentage van het Bruto Binnenlands Product (GDP: Gross Domestic product)						
<i>Bedrag × miljard euro</i>	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Bruto Binnenlands Product	506	454	429	372	322	288
Totaal geschatte bedrag aan giften	4,376	4,924	3,615	3,422	2,163	2,279
Giften in % van het Bruto Binnenlands Product	0,9%	1,1%	0,8%	0,9%	0,7%	0,8%

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van huishoudens 2003-1995 verschillen deze cijfers enigszins met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

- De giften in percentage van het Bruto Binnenlands Product blijven vanaf 1995 rond de 1% schommelen.

Bronnen van de bijdragen 1995-2005

<i>€ × miljoen</i>	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	1.854	1.899	1.788	1.414	1.121	1.419
Nalatenschappen	182	189	231	213	135	87
Fondsen	431	196	237	329	214	163
Loterijen	396	369	-	-	-	-
Bedrijven	1.513	2.271	1.359	1.466	693	610
Totaal	4.376	4.924	3.615	3.422	2.163	2.279

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van huishoudens 2003-1995 verschillen deze cijfers enigszins met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

Huishoudens

- Huishoudens: de toename vanaf 1997 lijkt zich vanaf 2003 enigszins te stabiliseren.

Nalatenschappen

- Van nalatenschappen ten gunste van maatschappelijke en goede doelen is nog steeds weinig bekend.
- Voor zover cijfers over nalatenschappen bekend zijn, laten deze vanaf 2001, tegen de verwachtingen in, een dalend patroon zien. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn dat niet het aantal, maar de omvang van de nalatenschap afneemt. Ook kan het zijn dat meer nalatenschappen bij lokale doelen terechtkomen of dat meer mensen tijdens leven gaan schenken.

Fondsen

- Vanwege het ontbreken van cijfers betreffende vermogensfondsen is het moeilijk om uitspraken te doen over trends in de tijd.
- Voor wat betreft de geldwervende fondsen kunnen we constateren dat er van 1999 tot 2003 – met name vanwege een slecht beursklimaat – een daling heeft plaatsgevonden als het gaat om de resultaten uit beleggingen.

Bedrijven

- Bedrijven zijn in 2005 (ten opzichte van 2003) minder gaan geven en sponsoren. De afnamen van de bedragen die bedrijven geven als het gaat om het totaal van sponsoring, het totaal van giften en het totaal van sponsoring en giften tussen 2005 en 2003 zijn niet significant. Indien echter de grootste 2% gevers uit de steekproef wordt verwijderd, wordt er in 2005 wel significant minder gesponsord en gegeven dan in 2003.
- Het bedrag aan sponsoring en giften is van 1997-1999 – mede door een uitgebreidere manier van vragen – sterk toegenomen.

Doelen 2005-1995

De begunstigde doelen in tijdsperspectief: totaalbedrag in euro's × miljoen en de rangorde (1-8)

	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	773 (1)	938 (1)	750 (1)	490 (4)	510 (1)	587 (1)
Gezondheid	477 (5)	589 (4)	406 (4)	640 (1)	290 (4)	411 (2)
Internationale hulp	742 (2)	469 (6)	531 (3)	540 (3)	299 (3)	361 (3)
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	356 (6)	309 (7)	251 (7)	308 (6)	183 (6)	204 (6)
Onderwijs en onderzoek	277 (8)	301 (8)	125 (8)	232 (7)	83 (8)	58 (8)
Cultuur	326 (7)	610 (3)	335 (6)	165 (8)	87 (7)	83 (7)
Sport en recreatie	686 (3)	930 (2)	686 (2)	578 (2)	410 (2)	246 (5)
Maatschappelijke en sociale doelen	522 (4)	555 (5)	373 (5)	422 (5)	257 (5)	283 (4)
Overig (niet-gespecificeerd)	220 (-)	223 (-)	1.158 (-)	47 (-)	44 (-)	46 (-)
Totaal*	4.376	4.924	3.615	3.422	2.163	2.279

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van huishoudens 2003-1995 verschillen deze cijfers enigszins met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

* De totaalcijfers kunnen – in verband met afrondingen – iets afwijken met de totaalcijfers in de vorige tabel.

- De rangorde begunstigde doelen gemiddeld over de periode 1995-2005 is als volgt:
 - 1 Kerk en levensbeschouwing.
 - 2 Sport en recreatie.
 - 3 en 4 Gezondheid en Internationale hulp.
 - 5 Maatschappelijke en sociale doelen.
 - 6 en 7 Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming/cultuur.
 - 8 Onderwijs en onderzoek.
- Over een langere periode van tien jaar gezien, krijgt 'Kerk en levensbeschouwing' het meeste en 'Onderwijs en Onderzoek' het minste.

Vrijwilligerswerk 2006–2002

	2006	2004	2002
Verricht vrijwilligerswerk	42%	41%	46%

De omvang van het vrijwilligerswerk in Nederland is de afgelopen twee jaar gestabiliseerd. In 2006 deed 42% van de bevolking minstens eenmaal in het afgelopen jaar onbetaald werk voor een maatschappelijke organisatie. In 2004 was dat 41%, in 2002 nog 46%.

De afgelopen twee jaar zijn Nederlanders minder tijd gaan besteden aan vrijwilligerswerk. Vrijwilligers besteden gemiddeld 13,3 uur per maand aan vrijwilligerswerk. In 2004 was dat nog 17,2 en in 2002 23 uur. Het aantal taken van vrijwilligers neemt ook af.

De populariteit van organisaties op het gebied van kerk en levensbeschouwing, gezondheid en kunst en cultuur is de afgelopen twee jaar afgenomen, na een eerdere daling tussen 2002 en 2004. Het percentage vrijwilligers in sportclubs en op scholen is juist toegenomen in de afgelopen twee jaar, waardoor het zich wat heeft hersteld na de daling tussen 2002 en 2004.

III Highlights

Huishoudens/individuen

- Het bedrag van 1,85 miljard euro dat huishoudens in de vorm van geld en goederen hebben bijgedragen aan maatschappelijke en goede doelen is door 83% van de huishoudens opgebracht.
- Het percentage huishoudens dat geeft, ligt in werkelijkheid hoger, omdat niet iedereen in staat is om zich de concrete geldbedragen te herinneren. Zo blijkt dat 97% van de huishoudens het afgelopen jaar wel eens spontaan iets heeft gegeven aan maatschappelijke en goede doelen. Denkt u hierbij bijvoorbeeld aan de huis-aan-huiscollecte, iemand sponsoren voor een goed doel en geven via een televisieactie. Bijna twee derde van de huishoudens geeft gepland (bijvoorbeeld via een vast donateurschap) en 83% geeft wel eens en krijgt daar vervolgens iets voor terug (het zogenaamde 'geven met profijt'), bijvoorbeeld meedoen aan goede-doelenloterijen of iets kopen in een wereldwinkel. Driekwart van de huishoudens geeft kleding en schoeisel aan goede doelen.
- Er is een verschil in de manier waarop inwoners van kleine en grote gemeenten geld geven. In kleinere gemeenten wordt een groter gedeelte van de totale giften aan maatschappelijke en goede doelen ingezameld via collecten. Hoe kleiner de gemeente, hoe hoger de collecteopbrengsten per huishouden. In grotere gemeenten gaat een groter gedeelte via overschrijvingen. Dit heeft te maken met de grotere beschikbaarheid van vrijwillige collectanten in kleinere gemeenten en met het hogere onderwijsniveau van stedelingen. Hogeropgeleiden geven vaker via overschrijvingen.
- Welke kenmerken zijn bepalend voor mensen om al dan niet te geven aan maatschappelijke en goede doelen? De kans om te geven is hoger onder huishoudens met een hogere opleiding, een hoger inkomen, onder jonge huishoudens (geboren na 1980) en onder religieuze huishoudens. Vanzelfsprekend is de kans om te geven ook

hoger onder huishoudens die gebruikmaken van de belastingaftrek voor giften – zij kunnen de aftrek immers niet gebruiken als ze geen giften doen.

- Welke kenmerken zijn bepalend voor de ‘veelgevers’? Het totaal gegeven bedrag in 2005 is hoger onder hogeropgeleide huishoudens, hogere inkomens, huiseigenaren, ouderen, regelmatige kerkgangers, onder hervormde, gereformeerde en overige religieuze huishoudens, alleenstaanden en huishoudens met thuiswonende kinderen. Ook blijkt dat de belastingaftrek vaker gebruikt wordt door huishoudens die meer geven.
- Van de huishoudens die aangifte inkomstenbelasting doen, trekt 14% giften af. Van degenen die geen gebruikmaken van giftenaftrek, haalt 54% de drempel niet, 11% kent de regeling niet en 21% vindt het om uiteenlopende redenen niet nodig om giften af te trekken (bijvoorbeeld uit idealistische overwegingen of zij vinden het aftrek-bare bedrag verwaarloosbaar).

Bedrijven

- 78% van de bedrijven geeft en/of sponsort in 2005.
- 55% van de onderzochte bedrijven heeft een gedragscode.
- Een kwart van de bedrijven (27%) geeft aan specifiek beleid te hebben aangaande maatschappelijk verantwoord ondernemen.
- Bij 56% van de bedrijven beslist het hoofdkantoor over alle sponsoraanvragen. Bij de overige 44% beslist elke vestiging apart.
- Bij 61% van de bedrijven ging het grootste deel van de uitgaven naar lokale organisaties. Bij 32% ging het grootste deel van de uitgaven naar landelijke organisaties. Dit lijkt een verschuiving ten gunste van de landelijke organisaties. In 2003 gaf 82% van de onderzochte bedrijven aan dat het geld voornamelijk naar lokale organisaties ging.
- 48% van de onderzochte bedrijven zijn familiebedrijven.

Inleiding

Achtereenvolgens komen aan de orde:

- filantropie;
- filantropische geldstromen;
- structurele ontwikkelingen en de groei van filantropie;
- filantropie en de verzorgingsstaat.

Filantropie

Nederland is na 1945 uitgegroeid tot een verzorgingsstaat, een 'welfare state'. Veel non-profitinstellingen worden om die reden uit de algemene middelen gefinancierd, maar daarin begint zich een wijziging af te tekenen. Vanwege financieringsproblemen die rond 1980 aan het licht kwamen en door de nadelige effecten van 'overregulering' zijn non-profitinstellingen voor het verwerven van eigen inkomsten 'de markt' op gegaan. Zij gingen hun diensten tegen betaling aan derden aanbieden. Vanaf circa 1990 is daar een nieuwe geldstroom bijgekomen, namelijk filantropisch geld.

Bij de huidige filantropie gaat het om giften en bijdragen aan onderwijsinstellingen, zoals aan universiteiten of aan (medisch) onderzoek. Het gaat om schenkingen aan culturele instellingen (musea, bibliotheken), aan zorginstellingen, aan natuurbehoud, aan monumentenzorg, aan recreatieve voorzieningen en aan andere doelen ten behoeve van het algemeen nut. Filantropie brengt de betrokkenheid bij de maatschappij tot uiting. Zo wordt in Nederland het wetenschappelijk onderzoek naar kanker voor meer dan de helft uit privaat geld betaald; twee derde van het budget van het Concertgebouw is afkomstig van privaat geld. Het Nederlandse Reddingswezen wordt volledig uit private gelden betaald. Hoeveel natuurgebieden worden niet door Natuurmonumenten beheerd? Staat Nederland niet al jarenlang vooraan bij het financieren van internationale samenwerking, mede betaald uit private bijdragen? Wat zou het lager onderwijs in Nederland zijn, zonder de inzet van de ouders en de ouderbijdragen?

Bob Payton, een van de grondleggers van de studie van de filantropie in de Verenigde Staten, heeft filantropie kortweg aangeduid met 'private action for the public good' (Payton, 1988). De wortels van de filantropie liggen echter niet in Amerika. Medio negentiende eeuw hebben Amerikaanse vermogende particulieren 'het private initiatief' op reis in West-Europa mee terug naar de VS genomen.

'Thomas Adam investigates the travels of U.S. and Canadian philanthropists to Great Britain and Germany as part of their search for models of museums, art galleries, and social housing projects. He shows that philanthropy is a European, not an American invention.' (Adam, 2004, p. 5)

Definitie filantropie

De definitie van filantropie in het project *Geven in Nederland* luidt:

Filantropie staat voor bijdragen in de vorm van geld, goederen en/of tijd (expertise), vrijwillig ter beschikking gesteld door individuen en organisaties (fondsen, bedrijven, kerken), waarmee primair algemeen-nutdoelen worden gesteund.

Wat is een goed doel?

Geven aan het goede doel. Maar wat mag onder ‘het goede doel’ worden verstaan? In ieder geval moet onderscheid worden gemaakt tussen de goede-doelenorganisatie, de instelling waaraan gegeven wordt, en het goede doel zelf. Dit laatste blijkt het resultaat te zijn van een ingewikkeld maatschappelijk en politiek krachten spel met een uitkomst die varieert naar tijd en plaats, zoals we hierna uiteenzetten.

Uit de Nederlandse historie kennen wij het goede doel als filantropie (De Swaan, 1988, Van Leeuwen, 2000a; 2000b). De zorg voor armen kwam voort uit kerkelijk en burgerlijk initiatief; vermogende particulieren stichtten ouderenhofjes of begunstigen kunst en wetenschap, zoals Pieter Teyler van het Teylers museum te Haarlem. In Engeland verscheen in 1601 de ‘Law on Charity’¹. Daarin erkende Queen Elisabeth I het maatschappelijk belang van ‘charity’ door een regeling te treffen voor diegenen die filantropische bijdragen gaven ten gunste van armenzorg, opvoeding, opleiding en religie. Ook in Nederland stelde de overheid dan wel de wetgever richtlijnen op wat als goed doel mocht worden aangemerkt: ‘Karel V geeft aan een systematische regeling tot verbetering van het armenwezen te wensen. Het uitgangspunt daarbij is dat de wereldlijke macht deskundig en nauwgezet toezicht moest uitoefenen op alle gast- en weeshuizen, zonder onderscheid, met het oog op verantwoord vermogensbeheer.’ (Versteeg, 2003, p. 64) Later krijgen algemeen nut beogende instellingen in verschillende belastingwetten een bijzondere plaats.²

Belastingwetten bieden derhalve een goede indicatie voor de afbakening van wat maatschappelijk als geaccepteerd goed doel bekendstaat. In de belastingwet in de Verenigde Staten, de ‘USA National Taxonomy of Exempt Entities’ wordt een classificatiesysteem gehanteerd dat tien sectoren onderscheidt:

-
- 1 De Law on Charity uit 1601 heette officieel de Charitable Uses Act. Deze bevatte een niet-limitatieve opsomming van goede doelen. De wet gold alleen voor Engeland en Wales, maar ze werd door rechters tot in de VS als handleiding gebruikt.
 - 2 Bijvoorbeeld in de Successiewet. In 1820 werd successierecht geheven over vaste goederen die aan de Kerk of Armengestichten werden nagelaten. In 1832 kwamen daar de schenkingen aan zedelijke lichamen en schenkingen aan de dode hand bij. Bij invoering van het schenkingsrecht in 1917 werd op aandrang van de Tweede Kamer een vrijstelling opgenomen voor alle giften aan instellingen van weldadigheid, die zieken of gebrekkigen verpleegden en die een algemeen maatschappelijk doel beoogden.
Ontleend aan het working paper *Geschiedenis van het geven aan algemeen nut beogende instellingen*, geschreven door E.E. Mariani in het kader van haar promotieonderzoek naar de fiscale behandeling van vermogensoverdrachten aan goede doelen.

- 1 Arts
- 2 Culture and humanities
- 3 Education
- 4 Environment/animals
- 5 Health
- 6 Human Services
- 7 International affairs
- 8 Public-society benefit
- 9 Religion related
- 10 Mutual/membership benefit (*Giving USA 2006*, p. 228).

De Nederlandse Belastingdienst spreekt niet over ‘goede doelen’ of over ‘filantropie’ maar hij gebruikt de termen ‘giften’ en ‘algemeen nut beogende instelling’ (anbi). De Belastingdienst verbindt bij het verlenen van fiscale faciliteiten bepaalde voorwaarden aan dergelijke giften.

De eerste voorwaarde is dat het *doel* er een is van het algemeen belang. Giften worden gedaan aan instellingen. Met ‘instellingen’ worden kerkelijke, levensbeschouwelijke, charitatieve, culturele, wetenschappelijke of het algemeen nut beogende instellingen bedoeld. (Artikel 6.33, onderdeel b, Wet op de inkomstenbelasting 2001). De tweede betreft het *motief* om te geven. Dit zal primair het algemeen belang behoren te dienen en niet het eigen belang. Het Ministerie van Financiën/de Belastingdienst hanteert de volgende omschrijving van ‘giften’: bevoordelingen uit vrijgevigheid en verplichte bijdragen waar geen directe tegenprestatie tegenover staat (artikel 6.33, onderdeel a, Wet op de inkomstenbelasting 2001).¹

Hoe is de stand van zaken in onderzoek naar filantropie? Hoe wordt daarin omgegaan met de afbakening van het goede doel, het algemeen nut of filantropie? Het genoemde onderzoek *Giving USA* telt acht categorieën:

- 1 Religion
- 2 Education
- 3 Health
- 4 Human Services
- 5 Arts/Culture/Humanities
- 6 Public-society benefit
- 7 Environment/animals
- 8 International affairs (*Giving USA 2006*, p. 16)

In de voor het eerst verschenen *Giving Korea 2004*-studie komen dezelfde doelen voor, echter ook bijdragen aan bekenden, familie en vrienden, de zogenaamde clan-hulp ‘donations to acquaintances such as friends and relatives’ (*Giving Korea 2004*, p. 33). In deze andere maatschappelijke context wordt het goede doel ook binnen eigen kring gevonden.

1 De procedure om door de fiscus als algemeen nut beogende instelling erkend te worden, is begin 2007 vastgelegd in de Uitvoeringsregeling Inkomstenbelasting 2001 (Gewijzigd bij besluit van 1 februari 2007, nr. DB2007-31M, Staatscourant 2007 nr. 28). De inwerkingtreding van deze wijziging zal op een nader bij Koninklijk Besluit te bepalen tijdstip plaatsvinden (voorzien voor 1 januari 2008).

Het internationale vergelijkende onderzoek naar de non-profitsector, *Global Civil Society*, noemt 12 internationaal geldende categorieën, die grotendeels overeenkomen met de goede doelen: culture and recreation, education and research, health, social services, environment, development and housing, civic and advocacy, philanthropic intermediaries, international, religious congregations, business and professional, unions, not elsewhere classified (Salamon et al., 2004, p. 12).

Aan welke doelen kan de Nederlander geven?

- 1 Kerk en levensbeschouwing (religie)
- 2 Gezondheid
- 3 Internationale hulp
- 4 Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming
- 5 Onderwijs en onderzoek
- 6 Cultuur
- 7 Sport en recreatie
- 8 Maatschappelijke en sociale doelen (nationaal)

Bron: *Geven in Nederland*

Deze indeling in acht rubrieken is vrijwel identiek aan die van *Giving USA* (uitzondering: de rubriek 'Sport en recreatie' ontbreekt in het VS-overzicht; in tegenstelling tot Nederland kent *Giving USA* de rubriek 'Human Services')¹.

Filantropische geldstromen

Non-profitdoelen worden in Nederland en Europa de komende decennia gefinancierd uit (een combinatie van) de volgende bronnen:

- government funding (overheidsfinanciering);
- charges/fees (eigen inkomsten uit de markt);
- philanthropy (vrijwillige bijdragen) (Salamon et al., 2004; Burger en Dekker, 2001).

Filantropie is een financieringsbron, een allocatiemechanisme, die gerekend kan worden tot het domein van de economische wetenschap.

Het *Global Civil Society research*-project geeft cijfers van de inkomstenbronnen van non-profitdoelen in 34 landen. 'Private giving from all sources individuals, foundations, and corporations - accounts for a much smaller 12 percent of total civil society organization revenue.' (Salamon et al., 2004, p. 30) Voor negen West-Europese landen zijn de volgende schattingen van filantropische bijdragen beschikbaar: UK 9%, France 8%, Ireland 7%, Austria 6%, Belgium 5%, Germany 3%, Finland 6%, Spain 19% and the Netherlands 2%.

1 De Belastingdienst beschouwt sportverenigingen niet als algemeen-nutdoel. Omdat het vooral de bijdragen aan de lokale vrijetijdsbesteding betreft, worden ze in dit onderzoek wel tot het algemeen nut gerekend.

De volgende tabel geeft aan hoe de totale inkomsten voor non-profitdoelen in de negen West-Europese landen zijn opgebouwd.

Landen	Eigen bijdragen	Overheidsfinanciering	Filantropie
UK	45%	47%	9%
Finland	58%	36%	6%
France	35%	58%	8%
Germany	32%	64%	3%
Netherlands	39%	59%	2%
Spain	49%	32%	19%
Belgium	19%	77%	5%
Ireland	16%	77%	7%
Austria	43%	50%	6%

(Salamon, 2004:33)

Het algemene gemiddelde van de onderzochte 34 landen is 53% eigen bijdragen, 34% overheidsbijdragen en 12% filantropie. Van de ontwikkelde landen uit deze groep zijn de gemiddelden respectievelijk 45%, 48% en 7% (Salamon, 2004, p. 33).

Volgens het *Global Civil Society*-onderzoek scoort Nederland het laagst op filantropie. Ook de omvang van het bedrag lijkt niet van grote betekenis, wanneer we het vergelijken met de omvang van de Nederlandse overheidsuitgaven in 2005 (€ 133 miljard). Lijkt, want filantropie is een groeisector. Zie daarvoor onder meer de trend van de afgelopen tien jaar die in dit boek is weergegeven.

Structurele ontwikkelingen en de groei van filantropie

Voor de toename van filantropie in Nederland in de afgelopen periode van circa 10-15 jaar kan verwezen worden naar economische, demografische en politicologisch-sociologische ontwikkelingen, die afzonderlijk – of in combinatie – een rol spelen, dan wel gaan spelen:

- *Economisch*. Net als na de VOC-tijd is geld het probleem niet. Nederland kent meer vermogenden dan ooit. In Nederland laten zogenaamde ‘Fondsen op naam’ een spectaculaire groei zien. Het MKB Nederland heeft uitgerekend dat circa 100.000 bedrijfsbeëindigers zich de komende jaren melden bij financieel deskundigen (banken, fiscalisten, notarissen). Een deel van dit kapitaal vindt zijn weg naar maatschappelijke doelen.
- *Demografisch*. De secularisering zal negatieve effecten hebben op het geefgedrag. Andere ontwikkelingen vangen deze negatieve effecten ruimschoots op. Door de vergrijzing en ontgroening zal er de komende jaren een omvangrijke vermogensoverdracht tussen generaties plaatsvinden (Havens and Schervish, 1999, 2003). Ook hier geldt, dat een deel daarvan bij algemeen-nutdoelen terecht zal komen.
- *Politicologisch-sociologisch*. Behalve de economische en demografische ontwikkeling, is er een derde: een politicologisch-sociologische. De eigen verantwoordelijkheid van burgers krijgt meer aandacht. Burgerschap en burgerdeugden zijn in opmars. Mensen willen zich weer zelf verbinden met maatschappelijke doelen om zo de eigen directe betrokkenheid te tonen. Dit geldt niet alleen voor particulieren, maar ook voor het bedrijfsleven.

Filantropie en de Nederlandse verzorgingsstaat

Door het volledig financieren van veel algemeen-nutdoelen door de overheid, zijn deze een zaak van politiek en overheidsbeleid geworden. Als zodanig berusten ze vooral op een *politiek draagvlak*. Daar is op zichzelf niets mis mee, maar daarmee is onderweg iets verloren gegaan. Nederland was en is het land van particulier initiatief; het land van *maatschappelijk draagvlak*. Zie bijvoorbeeld hoe Nederlandse universiteiten als de VU, het VUmc, de universiteiten van Tilburg, Maastricht en Rotterdam gesticht zijn. Particulieren, bedrijven, ondernemers waren aan zet. Dat maatschappelijke draagvlak is onderweg en gaandeweg verdwenen. De contacten, de netwerken met particulieren en bedrijven zijn verloren gegaan. De oriëntatie werd 'Den Haag' – de financierende ministeries – en niet langer het eigen draagvlak. Met de groei van filantropische bijdragen komt dit particulier initiatief terug bij overheidsgeoriënteerde instellingen; nieuwe contacten worden gelegd, nieuwe groepen 'maatschappelijke stakeholders' worden binnengehaald. Dit 're-particulariseren van de Nederlandse verzorgingsstaat' is een langzaam proces, waarbij de bestaande cultuur en de structuur van de verzorgingsstaat een remmende werking hebben.

Het binnenhalen van het particulier initiatief heeft nog een speciaal effect. Na de jarenlange tegenstelling 'markt versus overheid' wordt door de terugkeer van filantropie op de maatschappelijke en politieke agenda en de beleidsagenda het maatschappelijke krachtenveld in Nederland uitgebreid. Er gebeurt zo macromaatschappelijk iets speciaals: de dyade overheid-markt wordt doorbroken door de komst van een 'derde partij', die 'The Power of the Stranger' heeft (Leene and Schuyt, 2007; Simmel, 1921). Hierdoor wordt de dyade veranderd in een triade, waarmee ruimte ontstaat voor dynamiek, voor innovatie en ontwikkeling (Van den Berg, 1973).

Met de terugkeer van filantropie in het maatschappelijk krachtenveld wordt tevens het parool van de Franse Revolutie: vrijheid (de markt), gelijkheid (de overheid) en broederschap (filantropie) weer in balans gebracht.

Gevolgen voor de politiek

In Engeland heeft de regering naar de filantropische sector een politiek signaal afgegeven in de vorm van een convenant, *The Compact* geheten. Daarmee wil zij tot uitdrukking brengen dat filantropische bijdragen welkom zijn ter versterking van de kwaliteit van de samenleving. De overheid kan – en wil niet alles alleen doen. In Engeland heeft *The Compact* geen wettelijke basis, maar de status van 'gentleman's agreement'. In navolging van deze landelijke overeenkomst hebben op lokaal niveau circa 80% van alle gemeenten een compact met de lokale 'voluntary sector' gesloten.

De Nederlandse politiek schenkt echter weinig aandacht aan filantropie. Ook in Nederland zou een dergelijk politiek signaal een stimulans zijn voor particulieren, fondsen en bedrijven om meer bij te dragen. Nu denkt men vaak bij te moeten passen voor overheidstekorten of men ziet het gevaar van bezuinigingen als eigen middelen worden ingezet. In een convenant kan de eigenverantwoordelijkheid van beide partijen worden erkend.

Een convenant kan de beide partijen bijvoorbeeld verplichten tot:

- informatie-uitwisseling;
- het vermijden van substitutie;

- het waar mogelijk wegnemen van belemmeringen en waar mogelijk faciliteren van vrijwillige private bijdragen aan maatschappelijke doelen;
- het achterwege laten van extra regelgeving;
- het waar mogelijk realiseren van matching, zeker waar inhoudelijk beleid van overheidswege bijval ondervindt van de particuliere sector.

Gevolgen voor overheidsbeleid

De filantropische sector heeft zich in 2006 verenigd in een koepelorganisatie, de Samenwerkende Brancheorganisaties Filantropie (SBF).

Van overheidswege bestaat een dergelijk coördinatiepunt niet. Wederom valt er wellicht iets van Engeland te leren. Daar is binnen het kabinet van de Engelse premier een aparte Voluntary and Charitable Giving Unit (VCGU) in het leven geroepen, die voor 2006-2007 4.5 miljoen pond investeert ter bevordering van 'charitable giving'. Ook in Nederland zou een 'Beleidsunit Filantropie' onder Algemene Zaken een adequaat antwoord zijn op de SBF (in deel B van dit boek worden onder het kopje Beleidsrelevantie, bij afzonderlijke doelen mogelijke thema's en onderwerpen voor een dergelijke beleidsunit aangestipt).

Gevolgen voor non-profits

Het financieren van non-profits uit de algemene middelen heeft deze non-profits afhankelijk gemaakt van overheidsfinanciering. Met het ter beschikking stellen van geld is de betrokkenheid van maatschappelijke 'stakeholders' (burgers, bedrijven, fondsen, kerken), geheel of gedeeltelijk, afgebrokkeld. Veel non-profits hebben in de loop der jaren de organisatie afgestemd op de politieke en beleidsmatige koers van de overheid. Ze hebben verzuimd na te denken hoe het commitment van andere maatschappelijke 'stakeholders' te organiseren. Een belangrijke opgave voor Nederland 'non-profitland' is het veranderen van de organisatiecultuur en -structuur van de non-profits in deze richting.

De afnemende afhankelijkheid van Den Haag en toenemende afhankelijkheid van burgers en bedrijven zullen een voortdurende verantwoordingsdruk opleveren.

Gevolgen voor de professionals binnen de non-profitsector

De langdurige oriëntatie van professionals op de Haagse financiën als belangrijk verantwoordingskader, heeft geleid tot een professioneel-bureaucratische legitimatie (legitimatie aan de eigen beroepsgroep en aan de financierende overheid). Naast het inhoudelijke werk wordt veel aandacht gevraagd voor rapportage over de geleverde prestaties in de vorm van prestatierapporten, publicatieresultaten (voor universiteiten) et cetera. Dit alles ter verantwoording aan de financier. Deze oriëntatie zal in de toekomst worden aangevuld met een professioneel-maatschappelijke legitimatie. Hier legt men verantwoording af aan de eigen beroepsgroep en aan het maatschappelijk draagvlak, de maatschappelijke 'stakeholders'.

Gevolgen voor de filantropische sector

De gevers vragen van de filantropische organisaties duidelijkheid over de bestedingen. In dit licht moet de poging van de Hartstichting om outputcriteria te ontwikkelen voor het berekenen van het 'rendement', worden gezien. De filantropische sector zal met de terugkeer van filantropie in de door de overheid gefinancierde voorzieningen een nieuwe fase binnengaan. Zij zal enerzijds groeien (meer aandacht voor goede doelen en goede-doelenorganisaties) en anderzijds 'verdunnen' omdat tal van grotere non-profits zelf de

geldwerving ter hand (zullen) nemen en/of eigen fondsen zullen oprichten (filantropie als onderdeel van bestaande non-profits).

Literatuur

- Adam, Th. (ed.). (2004). *Philanthropy, Patronage and Civil Society*. Bloomington, Indiana University Press.
- Berg, H. van den (1973). Beleidssociologie en opbouwwerk. In: *Mens en Maatschappij*, 2, pp. 187-196.
- Burger, A. en P. Dekker (red.). (2001). *Noch markt, noch staat. De Nederlandse non-profit-sector in vergelijkend perspectief*. Den Haag, Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Giving USA 2005*. Indianapolis, Indiana University, Center on Philanthropy.
- Giving Korea 2004*. Seoul, The Beautiful Foundation.
- Havens, J.J. and P.G. Schervish (1999) *Millionaires and the Millennium: New Estimates of the Forthcoming Wealth Transfer and the Prospects for a Golden Age of Philanthropy*. Paper. Boston, Social Welfare Research Institute Boston College).
- Havens, J.J. and P.G. Schervish (2003). Why the \$ 41 trillion wealth transfer estimate is still valid: a review of challenges and questions. In: *Journal of Gift Planning*, vol. 7,1, pp. 11-15, 47-50.
- Leene, G.J.F. and Th.N.M. Schuyt (2007). *The Power of the Stranger. Structures and Dynamics of Social Intervention: a Theoretical Framework*. Aldershot, Ashgate.
- Leeuwen, M.H.D. van (2000a). *De rijke Republiek. Gilden, Assurateurs en Armenzorg 1500-1800*. Den Haag, Verbond van Verzekeraars/Amsterdam, NEHA.
- Leeuwen, M.H.D. van (2000b). *The Logic of Charity. Amsterdam, 1800-1850*. Basingstoke, Palgrave.
- Payton, R.L. (1988). *Philanthropy: Voluntary Action for the Public Good*. New York, Macmillan.
- Salamon, L.M., S.W. Sokolowski and Associates (2004). *Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*. Bloomfield, Kumarian Press.
- Simmel, G. 1921. The sociological significance of the stranger. In: Park, R. and Burgess, E. *Introduction to the Science of Sociology*. Chicago, University of Chicago Press, pp. 322-327.
- Swaan, A. de. 1988. *In Care of the State*. Cambridge, Polity Press.
- Versteegh, C.R.M. (2003). *De Goede Doelstichting. Naar een Systeem van Overheidstoezicht? Een rechtsvergelijkend onderzoek*. Den Haag, Lemma.

DEEL A

Bronnen van de bijdragen

Geven door huishoudens en individuen

1.1 Giften (geld en goederen) door huishoudens en individuen¹

1.1.1 Hoeveel geld wordt er gegeven?

De Nederlandse huishoudens² hebben naar schatting in 2005 iets minder dan 1,9 miljard euro aan maatschappelijke en goede doelen gegeven. Hiervan is 1,5 miljard euro gegeven in de vorm van geld. Giften in de vorm van goederen (zoals kleding, voedsel, dekens, meubels) worden op een bedrag van 348 miljoen euro geschat.

Tabel 1.1 Trends in totaal gegeven bedrag aan geld en goederen door Nederlandse huishoudens in de periode 2005-1995 in miljoen euro's

	2005	In %	2003	2001	1999	1997	1995
Giften	1.506	81	1.576	1.482	1.211	990	1.254
Goederen	348	19	323	306	203	132	165
Giften en goederen	1.854	100	1.899	1.788	1.414	1.121	1.419

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

1.1.2 Trend: stabilisatie?

Om iets over de trends in de tijd te kunnen zeggen, hebben we de cijfers van voorgaande jaren (2003-1995) in figuur 1.1 gecorrigeerd voor inflatie³.

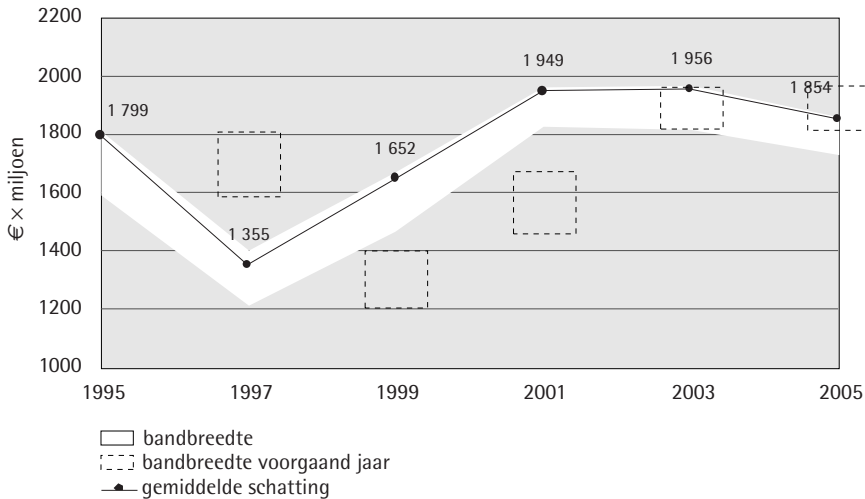
Belangrijk om te benadrukken is dat de in dit hoofdstuk gepresenteerde cijfers schattingen betreffen. Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kun-

- 1 Bijdragen van individuen in de vorm van legaten en erfenissen vallen buiten dit hoofdstuk. In hoofdstuk 2 wordt daar wel aandacht aan besteed.
- 2 Voor berekeningen is gebruikgemaakt van CBS-gegevens over het gemiddeld aantal huishoudens in Nederland in 2005, namelijk 7.090.965 (CBS).
- 3 Er is voor gekozen om alle andere cijfers in dit hoofdstuk niet te corrigeren voor inflatie. Voor cijfers met inflatiecorrectie verwijzen we naar de website www.geveninnederland.nl.

nen liggen. Met behulp van een bandbreedte¹ is in de figuur aangegeven binnen welke marges deze gemiddelde schattingen naar alle waarschijnlijkheid liggen. Voor wat betreft 2005 bedraagt de gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan geld en/of goederen 1.854 miljoen euro. De laagste schatting bedraagt 1.733 miljoen euro en de hoogste schatting 1.865 miljoen euro.

In het algemeen kunnen we stellen dat er sprake is van een afname als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar (zie bijvoorbeeld 1995-1997). Van een toename is sprake als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar (zie bijvoorbeeld 1997-1999 en 1999-2001). Stabilisatie (geen toename of afname) zien we bij de jaren 2001-2003 en 2003-2005, omdat er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het totaalbedrag in 2005 valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar. Kortom: het lijkt erop alsof de stijgende lijn die zich vanaf 1997 voordoet, zich vanaf 2001 enigszins stabiliseert.

Figuur 1.1 Bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



1 De getoonde bandbreedte is bedoeld om een marge aan te geven waarbinnen we verwachten dat de gemiddelde gift valt. Per jaar hebben we de gemiddelde gift berekend (met inflatiecorrectie), gebaseerd op alle giften van de respondenten. Daarnaast hebben we de gemiddelde gift berekend, waarbij we de hoogste en de laagste gift hebben weggelaten. Deze waarden resulteren in de bandbreedte. Omdat de laagste gift zeer weinig verschilt van de een na laagste gift, ligt de hoogste schatting dicht tegen de gemiddelde schatting aan: de gemiddelde gift wijzigt minimaal na weglating van de laagste gift. In het algemeen geldt dat de hoogste gift wel veel hoger is dan de een na hoogste gift, dus de gemiddelde schatting daalt wanneer de hoogste gift wordt weggelaten.

1.1.3 Trend bij de longitudinale groep

Aangezien het *Geven in Nederland*-onderzoek vanaf 2001 longitudinaal van opzet is (dat wil zeggen dat zoveel mogelijk dezelfde huishoudens zijn ondervraagd), zijn we in staat om specifieke veranderingen in het geefgedrag van huishoudens vast te stellen. Helaas is de longitudinale groep in 2005 – vanwege selectieve uitval ten opzichte van 2003 – niet geheel representatief meer. Echter de kenmerken waar dat het geval voor is, zijn niet de meest bepalende kenmerken voor het geefgedrag van huishoudens (zie Bijlage 1 Methodologische verantwoording).

Met een 'gepaarde t-test'¹ hebben we getoetst of deze Nederlandse huishoudens daadwerkelijk meer of minder zijn gaan geven aan maatschappelijke en goede doelen. Voor wat betreft de *geldelijke gift* is er geen significant verschil gevonden tussen het totaal gegeven bedrag in 2003 en 2005.

1.1.4 Hoeveel huishoudens geven geld en/of goederen?

Nu duidelijk is geworden hoeveel geld er is gegeven, is het vervolgens interessant om te bekijken door hoeveel procent van de huishoudens deze geldbedragen zijn opgebracht. 83% van de huishoudens heeft in 2005 geld en/of goederen gegeven aan maatschappelijke en goede doelen. We kunnen constateren dat het aantal huishoudens dat geld en/of goederen geeft de laatste jaren vrij stabiel blijft.

Tabel 1.2 Percentage huishoudens dat heeft gegeven in de periode 2005-1995²

	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Giften	83	84	82	71	71	78
Goederen	35	35	41	28	23	30
Giften en goederen	83	84	84	73	73	79

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

1.1.5 Hoeveel geven de huishoudens gemiddeld?

De Nederlandse huishoudens hebben in 2005 gemiddeld een bedrag van 310 euro in de vorm van geld en goederen aan maatschappelijke en goede doelen gegeven (zie tabel 1.3).

1 Deze test is uitgevoerd onder 585 respondenten die zowel in 2003 als in 2005 aan het onderzoek hebben meegedaan.

2 Het percentage huishoudens dat geeft, ligt waarschijnlijk hoger. Er zijn namelijk huishoudens die zeggen dat ze hebben gegeven aan maatschappelijke en goede doelen, maar die vervolgens niet meer weten hoeveel dat was. De in deze tabel gepresenteerde percentages zijn gebaseerd op die huishoudens die ook daadwerkelijk een bedrag konden noemen. Wij hebben er derhalve voor gekozen om een 'lage schatting' van het percentage gevende huishoudens te maken.

Tabel 1.3 Gemiddeld gegeven bedrag in euro's per huishouden dat heeft gegeven van 2005-1995

	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Giften	254	269	263	252	213	250
Goederen	141	133	108	108	88	162
Giften en goederen	310	322	311	288	232	305

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

1.2 Doelen waaraan gegeven wordt

De kerk en levensbeschouwelijke instellingen kunnen in 2005 op het grootste bedrag aan giften en goederen rekenen (maar liefst 704 miljoen euro), gevolgd door internationale hulp met 439 miljoen euro en gezondheid op een derde plaats met 234 miljoen euro. Dit patroon zagen we eveneens in de jaren daarvoor, daar is weinig verandering in gekomen. De totaalbedragen per doel zijn daarentegen wel aan verandering onderhevig. Zo zien we bijvoorbeeld een toename van het gegeven bedrag aan internationale hulp. Deze toename wordt echter voor een deel veroorzaakt door de inzamelingsactie voor de slachtoffers van de tsunami. Voor een uitgebreidere analyse over de jaren heen per doel verwijzen we naar deel B, en voor het doel 'internationale hulp' ook naar de deel C, hoofdstuk 15 Na de tsunami: giften aan nationale acties en het publieksvertrouwen.

Tabel 1.4 Bedrag van geldgiften en goederen per doel van de Nederlandse bevolking van 2005-1995 in miljoen euro's

	2005	In %	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	704	38	864	694	429	482	574
Gezondheid	234	13	283	236	245	136	260
Internationale hulp	439	24	304	367	328	229	290
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	158	9	154	134	128	96	102
Onderwijs en onderzoek	33	2	44	31	21	26	21
Cultuur	31	2	22	33	23	22	13
Sport en recreatie	29	2	37	52	70	22	30
Maatschappelijke en sociale doelen	166	9	142	172	129	83	86
Anders	61	3	49	69	41	25	42
Totaal	1.854	100	1.899	1.788	1.414	1.121	1.419

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

1.2.1 Hoeveel geld aan welke doelen?

De *geldgiften* van de Nederlandse huishoudens komen in 2005 – net zoals in andere jaren – grotendeels ten goede aan de kerk of een levensbeschouwelijke instelling. Zij kunnen rekenen op 644 miljoen euro. Internationale hulp en gezondheid volgen met respectievelijk 315 miljoen euro en 228 miljoen euro.

Tabel 1.5 Bedrag van geldgiften per doel van de Nederlandse bevolking in de periode 2005-1995 in miljoen euro's

	2005	In %	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	644	43	725	625	397	459	525
Gezondheid	228	15	273	222	236	133	244
Internationale hulp	315	21	217	253	248	170	226
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	151	10	151	124	123	95	96
Onderwijs en onderzoek	29	2	36	20	13	23	17
Cultuur	27	2	22	29	22	22	13
Sport en recreatie	26	2	28	39	65	21	29
Maatschappelijke en sociale doelen	48	3	93	106	73	46	66
Anders	37	2	31	64	34	22	37
Totaal	1.506	100	1.576	1.482	1.211	990	1.254

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

1.2.2 Hoeveel goederen aan welke doelen?

Nederlanders geven ook goederen aan het goede doel. Hierbij kan gedacht worden aan kleding, schoeisel, voedsel, computers et cetera. In totaal schatten we de waarde van de geschonken goederen op 348 miljoen euro. Internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen kunnen op het grootste bedrag aan goederen rekenen.

Tabel 1.6 Bedrag van goederen per doel in miljoen euro's van de Nederlandse bevolking in de periode 2005–1995

	2005	In %	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	60	17	140	69	32	23	49
Gezondheid	6	2	10	14	9	3	16
Internationale hulp	124	36	87	114	80	58	64
Milieu, natuurbehoud en dieren- bescherming	7	2	3	10	5	2	6
Onderwijs en onderzoek	3	1	8	11	9	4	4
Cultuur	3	1	0	4	0	0	0
Sport en recreatie	3	1	9	13	5	2	1
Maatschappelijke en sociale doelen	118	34	48	66	56	37	20
Anders	24	7	17	5	7	3	5
Totaal	348	100	323	306	203	132	165

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003–1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

1.3 Hoe wordt gegeven?

Er wordt op verschillende manieren aan maatschappelijke en goede doelen gegeven. Geven kan spontaan geschieden of men kan gepland, periodiek een bepaald bedrag overmaken (bijvoorbeeld maandelijks). Spontaan geven kan verder worden onderverdeeld in 'echt' geven (weggeven) en in geven met een 'koop-/eigen voordeel'-aspect, bijvoorbeeld het kopen van een lot voor een goed doel. In tabel 1.7 is een overzicht gegeven van manieren en methoden van geven. Bij elke vorm hebben we de respondent gevraagd of leden van diens huishouding hiervan gebruik hebben gemaakt om geld of goederen te geven in 2005.

Allereerst wordt duidelijk dat bijna alle huishoudens (97%) antwoorden dat zij in 2005 wel eens spontaan iets hebben gegeven aan goede en maatschappelijke doelen. Eveneens een groot percentage huishoudens (83%) heeft wel eens 'spontaan met profijt' gegeven. Bijna twee derde van de huishoudens geeft gepland.

De huis-aan-huiscollecte is populair: 90% van de huishoudens geeft de collectant aan de deur wel eens geld voor goede doelen. Iemand sponsoren voor een actie (62%) of het kopen van loten voor een goed doel (56%) scoren eveneens hoog. 47% van de huishoudens geeft door middel van een vast donateurschap.

Als we kijken naar andere jaren, dan blijven de manieren waarop de Nederlandse huishoudens aan maatschappelijke en goede doelen geven over het algemeen vrij stabiel. Een uitzondering hierop is geven via een televisieactie. In 2003 gaf 12% van de huishoudens geld aan maatschappelijke en goede doelen via een televisieactie, in 2005 is dat gestegen naar 40%. De wervingsacties op televisie naar aanleiding van de tsunami en de aardbeving in Pakistan hebben hier naar alle waarschijnlijkheid toe bijgedragen.

Tabel 1.7 Manieren/methoden van geven van geld of goederen in 2005 (in percentages van huishoudens)

<i>Manier</i>	<i>Percentage van huishoudens</i>
A Gepland geven	
Vast donateurschap; periodieke overschrijving via bank/giro	47
Vaste bijdrage aan kerk/moskee/levensbeschouwelijke organisatie	30
Vaste inhouding op loon	4
Lijfrente	1
Totaal gepland geven	60
B Spontaan geven	
Huis-aan-huiscollecte	90
Collecte op straat	51
Collecte in de kerk	38
Collecte via vereniging waarvan men lid is (bijv. een sportvereniging)	27
Collecte in winkel (bijv. een busje op de toonbank of busje voor wisselgeld)	33
Collecte op werk	14
Collecte tijdens manifestatie/bijeenkomst	15
Televisieactie	40
Persoonlijke brief met acceptgiro ('direct mail')	27
Iemand sponsoren in actie voor goed doel (bijv. een loop)	62
Goederen verkopen voor goed doel	15
Geven n.a.v. oproep in krant/weekbladen	9
Internet	8
Totaal spontaan geven	97
C Spontaan geven met profijt/kopen voor een goed doel	
Loterijen:	56
Nationale Postcode Loterij	42
Sponsor Bingo Loterij	11
Bank Giro Loterij	13
Lotto	17
Andere loterijen	10
lets kopen in wereld-/milieuwinkel	36
Naar liefdadigheidsbijeenkomst gaan (entree betalen voor een goed doel)	9
lets kopen op liefdadigheidsbazaar (een fancyfair of een markt)	27
lets kopen voor goed doel (bijv. aan de deur of via een catalogus)	35
Totaal spontaan geven met profijt	83
D Kleding in container	79
E Andere manieren van geven	16

1.4 Wie geeft wat en waarom?¹

In het voorafgaande hebben we het geefgedrag van Nederlandse huishoudens beschreven. Gebleken is dat er grote verschillen bestaan tussen huishoudens in hun geefgedrag. Sommige huishoudens geven weinig, andere juist uitzonderlijk veel. Kenmerken van huishoudens die veel geven zijn onder andere kerklidmaatschap, met name in protestante groepen, een frequentere kerkgang, een hoger opleidingsniveau, een hogere leeftijd, een hoger inkomen, het bezitten van een eigen huis, het wonen in een kleinere gemeente, en een postmaterialistisch waardepatroon. Maar waarom geven huishoudens met deze kenmerken nu meer dan andere? In deze paragraaf gaan we daarop in.

Sociale wetenschappers hebben in de afgelopen decennia veel onderzoek gedaan naar geefgedrag. Deze kennis is nuttig voor fondsenwerfers die donateurs willen werven en behouden. Uit het onderzoek zijn lessen te trekken voor een effectieve benadering van het publiek. De beschikbare kennis over geefgedrag is echter sterk verspreid over wetenschappelijke disciplines, waardoor ze niet erg toegankelijk is. In deze paragraaf hebben we de belangrijkste inzichten over geefgedrag samengevat tot zeven mechanismen, die verklaren waarom sommige huishoudens weinig geld geven aan goede doelen, en andere juist veel. Aan de hand van de zeven mechanismen kunnen we inzichtelijk maken waarom deze kenmerken met geefgedrag samenhangen (zie figuur 1.2). De meeste verschillen tussen huishoudens in geefgedrag kunnen op deze mechanismen worden teruggevoerd.

Figuur 1.2 Zeven mechanismen voor geefgedrag

Achtergrondkenmerken	Mechanismen	Geefgedrag
Kerklidmaatschap, kerkgang, opleiding, leeftijd, inkomen, eigen huis, kleine gemeente, postmaterialisme	→ Kosten, behoefte, gevraagd worden, reputatie, wereldverandering, identiteit, effectiviteit	→ Totaalbedrag in euro's

De zeven mechanismen zijn:

- 1 kosten
- 2 behoefte
- 3 gevraagd worden
- 4 reputatie
- 5 wereldverandering
- 6 identiteit
- 7 effectiviteit

1 Deze paragraaf is gebaseerd op een uitgebreider overzicht van wetenschappelijke literatuur over geefgedrag. Zie Bekkers, R. & Wiepking, P. (2006). *Understanding Philanthropy: A Review of 45 Years of Theories and Research*, gepresenteerd op de 35e Arnova Conferentie, Chicago, November 2006; te downloaden op www.gevenin nederland.nl. In dit artikel staan verwijzingen naar de relevante literatuur. Ook wordt in het artikel de reikwijdte van de verschillende mechanismen beschreven en worden de mechanismen met elkaar in verband gebracht. Een populaire versie van deze paragraaf is verschenen op Kennislink, via <http://www.kennislink.nl/web/show?id=154463>.

1.4.1 *Kosten*

Geld geven kost natuurlijk geld. Huishoudens die een hoger inkomen hebben, kunnen het zich gemakkelijker veroorloven om geld te geven aan goede doelen dan huishoudens met een lager inkomen. Huishoudens met hogere inkomens geven niet alleen meer uit aan voedsel en huisvesting, maar ook aan giften (Wilhelm, Brown, Rooney en Steinberg, 2004). Giften zijn in feite consumptiegoederen, net als de dagelijkse boodschappen. Overigens neemt het bedrag dat huishoudens geven aan goede doelen in Nederland niet evenredig toe met het inkomen. Als het inkomen met 10% stijgt, nemen de giften met veel minder dan 10% toe: slechts met 3% (Wiepking, 2005). Giften zijn in economische termen geen luxegoed, maar een basisgoed: hoe hoger het inkomen, hoe kleiner het gedeelte van het inkomen dat aan giften besteed wordt. Goede doelen zijn net als margarine: bij een stijgend inkomen wordt er relatief minder aan uitgegeven.¹

Wanneer de kosten om te geven lager zijn, geven huishoudens meer (Peloza en Steel, 2005). In Nederland verlaagt de overheid onder bepaalde voorwaarden de kosten voor giften via belastingaftrek (in paragraaf 1.7 gaan we hier nader op in). Huishoudens die gebruikmaken van de aftrek betalen daardoor per saldo minder dan het gegeven bedrag; de schatkist betaalt mee. Het voordeel loopt op met het inkomen. Voor dezelfde gift maken huishoudens met hogere inkomens lagere kosten om te geven dan huishoudens met lagere inkomens.

Niet alleen de objectieve kosten, maar ook de subjectieve inschatting van de kosten is van belang. Huishoudens waarvan de financiële positie in de toekomst is gewaarborgd, kunnen gemakkelijker wat missen dan huishoudens die steeds met de vraag leven of ze nog rond kunnen komen. Het is minder riskant om geld te geven aan goede doelen, wanneer het gezinsinkomen in de nabije toekomst zekerder is. Hoe groter de financiële zekerheid van een huishouden, hoe meer er gegeven wordt (Clotfelter, 1997).

1.4.2 *Behoeft*

Een belangrijke reden voor mensen om geld te geven aan een goed doel, is dat duidelijk is dat er behoefte is aan steun voor dat doel. Hoe groter een ramp of sociaal probleem, hoe groter de behoefte aan steun. En hoe groter de behoefte, hoe groter de kans op een gift (Schwartz, 1970, 1975). Toch heeft de objectieve behoefte geen sterke relatie met geefgedrag. Pas als behoeften zichtbaar worden, kunnen ze het geefgedrag ook daadwerkelijk beïnvloeden. Er zijn vele factoren die bepalen of behoeften zichtbaar worden voor het publiek. Drie van deze factoren zijn media-aandacht, de schuldvraag en sociale afstand.

De massamedia hebben een grote rol in het bekendmaken van behoeften onder het publiek. Hoe groter de media-aandacht voor een goed doel, hoe groter de bijdragen aan dit doel (Meijer, Bekkers en Schuyt, 2005). Zonder media-aandacht zal zelfs een grote

1 Aan een luxegoed zoals roomboter wordt per definitie een meer dan evenredig aandeel van het stijgende inkomen uitgegeven.

ramp op weinig bijdragen kunnen rekenen. De hoeveelheid media-aandacht voor een probleem is afhankelijk van vele factoren die weinig met de omvang van het probleem te maken hebben, zoals de fysieke of psychologische nabijheid van een doel. Problemen dichterbij huis krijgen meer aandacht dan rampen in afgelegen gebieden.

De schuldvraag is ook van belang. Wanneer behoefte aan steun gezien wordt als het gevolg van het eigen handelen, en slachtoffers hun problemen hadden kunnen voorkomen, dan voelen potentiële helpers zich minder verantwoordelijk voor slachtoffers (Schwartz, 1974). Slachtoffers van natuurgeweld kunnen daardoor over het algemeen makkelijker op steun rekenen dan slachtoffers in een burgeroorlog. Kinderen worden over het algemeen als behoeftiger gezien dan daklozen (Radley en Kennedy, 1992).

Zicht op behoefte aan steun kan ook ontstaan doordat mensen persoonlijk of via hun netwerk in aanraking komen met problemen of situaties die door goede doelen worden ondersteund. Problemen waar mensen vaker mee in aanraking komen, kunnen eerder op giften rekenen (Radley en Kennedy, 1992). Dit geldt bijvoorbeeld voor giften aan doelen op het gebied van gezondheid. Wie iemand kent met een bepaalde aandoening geeft vaker aan doelen die deze aandoening bestrijden (Bekkers, Meijer en Schuyt, 2005).

Een vierde factor die maakt dat een groot probleem niet altijd op meer giften kan rekenen is de effectiviteit van hulp, het zevende principe dat we verderop in deze paragraaf bespreken. Kort gezegd: het publiek heeft de neiging grote problemen als minder oplosbaar te beschouwen, waardoor giften als minder effectief worden gezien (Warren en Walker, 1991).

1.4.3 *Gevraagd worden*

Simpelweg gevraagd worden is een belangrijke reden voor mensen om geld te geven aan goede doelen. In verreweg de meeste gevallen waarin mensen geven aan goede doelen, gebeurt dat na een verzoek om een bijdrage van het goede doel. Ook geldt dat in de meeste gevallen waarin mensen om een bijdrage voor een goed doel gevraagd worden, zij aan dat verzoek voldoen. Huishoudens die vaker gevraagd worden om bijdragen, geven vaker en meer (Bekkers, 2005; Bryant, Jeon-Slaughter, Kang en Tax, 2003).

Dit geldt met name voor persoonlijke verzoeken. Daarin ontstaat sociale druk om te geven. Een gift is in veel gevallen een gunst, net als het vóór laten gaan van een onbekende in de rij voor de kassa van de supermarkt of het lenen van een hamer aan de buurman. Het maakt daarbij weinig of niets uit wat het goede doel is (Thornton, Kirchner en Jacobs, 1991). Onder fondsenwerfers in de VS is het adagio: 'People give to people, not causes.' Wanneer mensen gevraagd worden om een bijdrage, is met name de sociale afstand tot de vrager bepalend voor de kans of iemand geld geeft. Hoe kleiner de afstand tussen vrager en potentiële donateur, hoe groter de kans dat gegeven wordt. Het weigeren van een gift na een uitdrukkelijk persoonlijk verzoek kan de sociale relatie tussen de gever en degene die het verzoek doet, in gevaar brengen. Wanneer de relatie voor de gever minder waarde heeft, is de kans op een weigering groter. Een verzoek door een onbekende heeft minder kans op succes dan een verzoek door een familielid (Bekkers, 2004).

Direct-mail is minder effectief dan persoonlijke verzoeken, maar deze levert doorgaans hogere gemiddelde giften op. Dit komt omdat via direct-mail om hogere bedragen kan worden gevraagd, iets wat ongebruikelijk is bij persoonlijke verzoeken om giften.

Opvallend is dat huishoudens met hoge inkomens nauwelijks vaker gevraagd worden om bijdragen aan goede doelen dan huishoudens met kleine inkomens. Dit komt omdat de meeste fondsenwerving door vrijwillige collectanten gedaan wordt. Huishoudens krijgen daardoor vooral vaker te maken met verzoeken om bijdragen als ze gemakkelijker bereikbaar zijn voor collectanten. Huishoudens die zich begeven in sociale netwerken waarin mensen regelmatig contact hebben met elkaar en positief staan ten opzichte van het geven van geld aan goede doelen en vaak zelf ook geld geven aan goede doelen, zijn gemakkelijker te bereiken door fondsenwerfers en collectanten (Bekkers, 2005).

1.4.4 *Reputatie*

Geefgedrag is sociaal gedrag dat de omgeving een signaal geeft over de gever. Wie geeft verkrijgt een reputatie een goed en verantwoordelijk burger te zijn (Glazer & Konrad, 1996). Dit geldt met name wanneer giften zichtbaar zijn voor anderen. Hoe zichtbaarder giften zijn voor anderen, hoe gemakkelijker ze gedaan worden (Long, 1976). Dit komt niet alleen door het mechanisme van sociale druk dat we zojuist besproken hebben, maar ook doordat zichtbare giften de gever in een positief daglicht stelt in de samenleving als geheel. Het vernoemen van onderzoeksinstituten, gebouwen, concertzalen en dergelijke naar de donateur die de kosten gefinancierd heeft, is in Nederland minder gebruikelijk dan in de Verenigde Staten. De meeste Nederlanders spreken niet vaak met anderen over wat ze geven aan goede doelen. In Nederland wordt enige bescheidenheid over giften op prijs gesteld. Er lijkt echter steeds meer openlijk geefgedrag te komen. Er komen steeds meer 'fondsen op naam', die werken door het mechanisme van reputatie. Op kleine schaal zien we deze trend in het dragen van polsbandjes in verschillende kleuren. De polsbandjes geven aan anderen niet alleen het signaal dat men een goed doel ondersteunt, maar ze geven soms ook informatie over de hoogte van de gedane gift.

Een gift aan een goed doel laat zien dat de gever instemt met de doelstelling van de ontvangende organisatie. Giften aan doelen die de sociale omgeving van de gever positiever waardeert, maken meer kans op succes. Giften aan doelen die door de omgeving gewaardeerd worden, leveren immers een betere reputatie op. Het reputatiemechanisme geldt overigens niet alleen voor mensen, maar ook voor bedrijven. Bedrijven proberen via sponsoring een goede reputatie te verkrijgen onder klanten en werknemers (Porter en Kramer, 2002; Godfrey, 2005).

Openlijke giften leveren niet alleen voor de donateur status op, maar ook voor het goede doel. Mensen geven eerder aan een goed doel als ze weten dat anderen er ook aan geven (Reingen, 1982). Dit effect is nog sterker als bekende mensen zich aan een goed doel hebben verbonden door geld te geven. Openlijke giften door bekende Nederlanders leveren vaak weer nieuwe giften op van 'gewone mensen'.

Door te geven aan goede doelen kunnen mensen het gevoel krijgen dat ze meehelpen aan het veranderen van de wereld in een door hen gewenste richting (Schwartz, 1975). Wie armoede onwenselijk vindt, zal sterker gemotiveerd zijn om te geven aan hulporganisaties die armoede en/of de gevolgen ervan bestrijden. Hetzelfde geldt voor gezondheid. Wie gezondheid belangrijk vindt in het leven, zal sterker meeleven met mensen die aan een ernstige ziekte lijden, en eerder aan goede doelen op het gebied van gezondheid geven. Ook andere waarden kunnen een motief zijn voor giften aan specifieke goede doelen, zoals de waarde die mensen toekennen aan het ongeboren kind, mensenrechten, dierenwelzijn, het milieu, persvrijheid, vrede. Door een gift aan organisaties die opkomen voor deze waarden, kunnen mensen bijdragen aan een 'betere wereld'.

Het meten van de filantropische attitude: de ontwikkeling van een filantropieschaal
Mensen geven dan ook vaak aan doelen die ver weg liggen, of waarvan de gever zelf niet (meer) profiteert of geniet. De begunstigden kent men niet, ziet men niet. Er is van contact tussen gever en begunstigde geen sprake. De doelen waaraan men geeft, zijn organisaties die zich inzetten voor algemeen nuttige doelen, die belangrijk zijn voor het functioneren van de samenleving. Het feit dat mensen juist die doelen, algemeen maatschappelijke doelen, steunen, vraagt om een nadere verklaring. Wat beweegt hen?

Parsons analyseerde maatschappijen als sociale actiesystemen. Om als sociaal systeem te overleven, onderscheidt hij 'functionele vereisten' (Parsons, 1951). Voor het bestaan en voortbestaan van maatschappijen zijn vier van deze functionele vereisten essentieel, namelijk: aanpassing, doelbereiking, integratie en handhaving van basispatronen (Parsons, 1960). Stel, we vatten filantropie, het vrijwillig geven aan maatschappelijke doelen, op als uitingen van verantwoordelijkheid met betrekking tot de laatste twee functionele eisen die Parsons 'integratie' en 'patroonhandhaving' noemt. In moderne termen vertaald: filantropie draagt bij aan sociale en ecologische functies als cohesie, socialisatie, en aan het voortbestaan van de maatschappij. Deze maatschappij omvat zowel de eigen samenleving als de wereldmaatschappij; het nationaal als internationaal niveau (mondiaal). Tevens gaat het niet alleen op voor de maatschappij van nu, maar ook voor die van de toekomst (intergenerationele solidariteit).

Wanneer wij de Nederlandse goede doelen indelen naar deze twee maatschappelijke kernfuncties dan ontstaat het volgende beeld:

1 Sociale kernfuncties: socialisatie en cohesie:

- Onderwijs en onderzoek.
- Maatschappelijke en sociale doelen.
- Internationale hulp.
- Gezondheid.
- Cultuur.
- Kerk en levensbeschouwing (religie).
- Sport en recreatie.

Zowel nationaal, mondiaal, nu en in de toekomst (intergenerationeel).

2 Ecologische kernfuncties (duurzaamheid)

- Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming

Zowel nationaal, mondiaal, nu en in de toekomst (intergenerationeel).

Deze algemeen maatschappelijke functies kunnen door onderscheiden maatschappelijke subsystemen, afzonderlijk of in combinatie, worden vervuld. Dit zijn, in de Nederlandse verhoudingen van dit moment, respectievelijk de economie (de markt), de politiek (de overheid), het verwantschapssysteem (familie) of de vrijwillige bijdragen (filantropie). Bij dit laatste verdient het aspect van particulier initiatief aandacht. Filantropische bijdragen zijn vrijwillig: individuen handelen op basis van eigen verantwoordelijkheid. Dit leidt tot een tweede element van filantropie, namelijk het private karakter ervan: de eigen verantwoordelijkheid voor het algemeen belang, los van politici of los van marktpartijen.

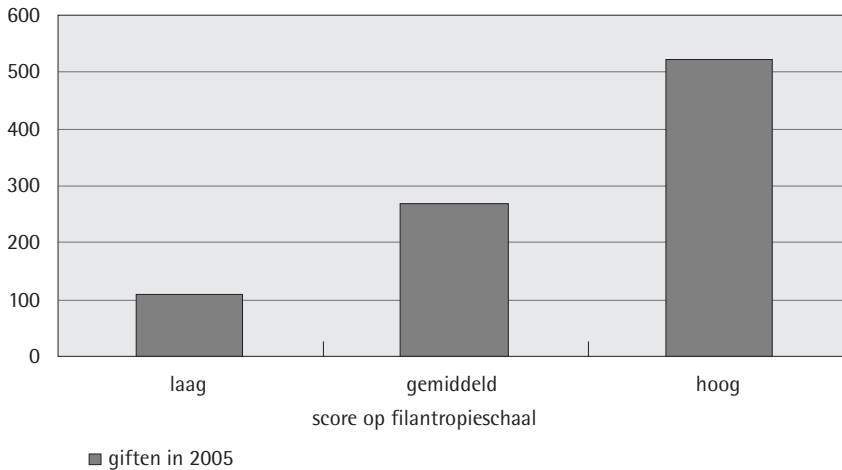
Geven aan goede doelen is in die zin gebaseerd op een filantropische attitude: *de eigen verantwoordelijkheid jegens het algemeen maatschappelijk nut, i.c. jegens sociale en ecologische maatschappelijke kernfuncties, geconcretiseerd in de bereidheid tot bijdragen in de vorm van geld en/of tijd.*

Met een nieuwe schaal, die voor zover ons bekend in Nederland en in de wereld nog niet bestaat, de filantropieschaal, wordt gepoogd deze attitude te meten (Schuyt et al., 2004; Schuyt 2006). De schaal, die bestaat uit tien items, heeft een betrouwbaarheid (Cronbach's alpha) van .78. De items zijn de volgende:

- 1 Ik heb weinig met mensen aan de andere kant van de wereld.
- 2 Ik vind het moeilijk te geven aan doelen waarvan ik niet zelf profiteer.
- 3 De maatschappij komt in gevaar omdat mensen zich steeds minder van elkaar aantrekken.
- 4 Het klimaatprobleem op aarde wordt erg overdreven.
- 5 De wereld vraagt om verantwoordelijke burgers.
- 6 Ik denk vaak: 'Wie dan leeft, die dan zorgt!'
- 7 Ik geef aan maatschappelijke doelen, ongeacht wat de overheid of het bedrijfsleven doet.
- 8 Mensen vormen een gemeenschap.
- 9 Wij moeten de wereld voor de volgende generatie goed achterlaten.
- 10 Ik voel me niet verantwoordelijk voor het welzijn van de maatschappij.

De filantropieschaal hangt samen met geefgedrag, zie figuur 1.3.

Figuur 1.3 Filantropieschaal: giften in 2005 in euro's



1.4.6 Identiteit

Door geld te geven aan goede doelen geven mensen niet alleen een signaal aan anderen af, maar ook aan zichzelf. Het geven van geld aan goede doelen kan een bepaald zelfbeeld bevestigen. Omdat geven geld kost is geefgedrag vooral geschikt om een altruïstisch zelfbeeld te bevestigen. Dit is een zelfbeeld waar de meeste mensen zich heel prettig bij voelen. Het zegt dat je een goed mens bent en anderen wilt helpen ten koste van jezelf. Hier komt ook het goede gevoel vandaan dat de meeste mensen krijgen wanneer ze geld geven aan goede doelen. Veel mensen voelen zich beter over zichzelf als persoon, door anderen te helpen.

Vaak wordt gezegd dat mensen geven aan goede doelen om hun 'schuldgevoel af te kopen'. De idee achter deze populaire verklaring is dat mensen zich slecht gaan voelen over zichzelf als ze niet zouden geven aan een goed doel. Dit is in feite dezelfde verklaring als die van het altruïstische zelfbeeld. Niet-geven zou schuldgevoel opleveren, en een bedreiging vormen voor het altruïstische zelfbeeld (Schwartz, 1974). Experimenten door psychologen hebben een sterke bevestiging opgeleverd voor deze verklaring (zie bijvoorbeeld Cialdini en Schroeder, 1976). Ook blijkt dat mensen hun identiteit aanpassen aan hun gedrag. Wie jarenlang geeft, gaat zichzelf zien als een altruïstisch persoon (Piliavin en Callero, 1991). Omdat mensen het over het algemeen prettig vinden om hun zelfbeeld te behouden, zal iemand die zichzelf ziet als een altruïst, het moeilijk vinden om te stoppen met geven.

1.4.7 Effectiviteit

Ten slotte de zevende factor die het geefgedrag beïnvloedt: de effectiviteit van goede doelen. Mensen maken een inschatting van de effectiviteit van een gift voor het bereiken van het gestelde doel (Arumi et al., 2005; Radley en Kennedy, 1991). Deze inschatting van de effectiviteit is vrij subjectief. Deze hangt onder andere af van de mate van vertrouwen die

mensen in het algemeen in anderen stellen. Wie weinig vertrouwen heeft in anderen, denkt al snel dat er 'veel aan de strijkstok blijft hangen' en zal niet geven aan een goed doel, hoe goed het ook is (Bekkers, 2006). Goede doelen besteden doorgaans hun inkomsten aan projecten waarvan het succes voor de donateurs moeilijk te beoordelen is. Daarom is het vertrouwen van het publiek zo belangrijk voor goede doelen. Vertrouwen is voor sommige goede doelen belangrijker dan voor andere. Met name organisaties op het gebied van internationale hulp, gezondheid, maatschappelijke en sociale doelen, en natuur- en milieuorganisaties ontvangen minder geld van mensen die weinig vertrouwen hebben in goede doelen. Dit komt doordat deze organisaties zich richten op doelen die moeilijk te bestrijden zijn, waardoor donateurs moeilijker precies kunnen zien wat het effect is van hun giften (Bekkers, 2006). Voor andere goede doelen, zoals de kerken en doelen op het terrein van cultuur, sport en recreatie en onderwijs en onderzoek, is vertrouwen minder van belang. Deze doelen verlenen diensten waarop de donateur een beter zicht heeft.

Overigens is het Nederlandse publiek niet goed op de hoogte van de bestedingen van goede doelen. Nederlanders schatten dat de kosten van fondsenwerving zo rond de 25% liggen, terwijl deze in werkelijkheid eerder rond de 15% liggen. Dit is nog onder het percentage van 17% dat het publiek zegt acceptabel te vinden (Bekkers, 2003).

Goede doelen kunnen het vertrouwen van het publiek enigszins beïnvloeden door te voldoen aan de eisen van het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF). Deze organisaties mogen het CBF-keur voeren. Huishoudens die op de hoogte zijn van de eisen van het CBF-keur, hebben meer vertrouwen in goede doelen en geven meer dan huishoudens die het CBF-keur niet kennen (Bekkers, 2003, 2006).

Voor het vertrouwen in goede doelen geldt echter het oude spreekwoord 'Vertrouwen komt te voet, maar gaat te paard'. Het Nederlandse publiek reageerde in 2004 sterk op berichten over de salariëring van managers van goede doelen, zoals die van de Hartstichting en Plan Nederland. Deze organisaties zagen hun inkomsten sterk dalen na de ophef over salarissen. Intussen is het vertrouwen in de Hartstichting redelijk hersteld; het vertrouwen in Plan Nederland nog niet. In 2005 had deze organisatie nog steeds te maken met achterblijvende inkomsten uit giften van huishoudens

1.4.8 Conclusie

Vanzelfsprekend zijn de zeven mechanismen niet de enige factoren die te maken hebben met geefgedrag. Ons inziens zijn ze echter wel de belangrijkste, omdat vele andere factoren ertoe te herleiden zijn, zoals de redenen die mensen zelf noemen om te geven. Schuyt (2002) heeft deze redenen in vijf groepen onderverdeeld. *Eigen belang* (1) is van belang bij het kostenmechanisme. *Verwantschap* (2) is een motief dat gaat spelen wanneer behoeften zichtbaar worden. *Status* (3) is een vorm van reputatie. *Deugd en moraliteit* (4) volgen uit het mechanisme van identiteit. *Verbeelding* (5), ten slotte, is een vorm van het mechanisme van wereldverbetering.

De invloed van de zeven mechanismen verschilt per doel. Voor giften aan de kerk is het inkomen bijvoorbeeld minder sterk van belang dan voor giften aan andere doelen. De zichtbaarheid van de behoefte is sterker van belang voor doelen op het gebied van gezondheid en internationale hulp dan voor doelen op het gebied van cultuur.

Ten slotte merken we ook op, dat de verschillende factoren vaak tegelijkertijd werkzaam zijn en soms ook op elkaar inwerken. Motieven om te geven zoals wereldverandering en vertrouwen, worden pas van belang als mensen ook gevraagd wordt om te geven. Vertrouwen in een goed doel is minder belangrijk wanneer het verzoek om een gift door een bekende van de potentiële donateur wordt gedaan. En wanneer het motief van wereldverandering heel belangrijk is, zullen financiële hulpbronnen minder indicatief zijn voor de hoogte van een gift.

1.5 Sociaaldemografische kenmerken en filantropie

De hiervoor genoemde mechanismen verklaren waarom specifieke sociaaldemografische groepen meer geven aan goede doelen dan andere. Uit eerder onderzoek is bekend dat een sterkere kerkelijke betrokkenheid (kerkbezoek en kerklidmaatschap), een hogere leeftijd, het hebben van betaald werk, een hoger opleidingsniveau, een hoger inkomen, het wonen in een kleinere gemeente, het bezitten van een eigen huis, een groter aantal kinderen en het hebben van een partner samengaan met hogere bijdragen aan goede doelen. In deze paragraaf presenteren we analyses die het netto-effect van deze kenmerken schatten.

1.5.1 *Methode*

We doen dat door multi-pele regressieanalyses. Multi-pele regressieanalyse is een statistische techniek waarbij rekening wordt gehouden met meerdere factoren tegelijk. De hogere giften van hogeropgeleide huishoudens bijvoorbeeld, zouden veroorzaakt kunnen worden door het gemiddeld hogere inkomen van hogeropgeleiden. Door constant te houden op inkomen – dus door lager- en hogeropgeleide huishoudens met eenzelfde inkomen te vergelijken – krijgen we een beeld van het netto-effect van opleiding. Uit een multi-pele regressieanalyse rolt voor alle sociaaldemografische achtergrondkenmerken het netto-effect, waarbij de andere factoren constant gehouden zijn.

De analyses die we hebben verricht, bieden ook inzicht in de rol van vijf van de zeven mechanismen die we hebben onderscheiden: kosten, gevraagd worden, wereldbeeld, identiteit en effectiviteit. De invloed van het kostenmechanisme komt tot uiting in het verband tussen inkomen en het gebruik van de giftenaftrek met het totaal gegeven bedrag. Het gevraagd worden meten we met de vraag hoe vaak de respondenten in de twee weken voorafgaand aan het onderzoek gevraagd zijn om een bijdrage aan een goed doel. Identiteit meten we aan de hand van stellingen die empathie meten – de mate waarin de respondenten zich omschrijven als een persoon die snel emotionele betrokkenheid voelt bij anderen. Als meting van het wereldbeeldmechanisme nemen we een schaal op van altruïstische waarden, die bestaat uit stellingen over het belang van het helpen van anderen. Het mechanisme van vertrouwen meten we door een schaal van gegeneraliseerd vertrouwen in de analyse te betrekken.¹

1 Het reputatiemechanisme komt in deze analyse niet aan bod; daar wijden we een aparte paragraaf aan (1.6 Ruimtelijke spreiding van geefgedrag over Nederland). Helaas is het niet mogelijk om alle vijf de mechanismen volledig te meten. We hebben deze metingen gekozen omdat ze in ieder geval de belangrijkste aspecten van de vijf mechanismen meten.

De resultaten van de multiële regressieanalyses staan in tabel 1.8 en tabel 1.9. We laten eerst zien wat de samenhang is tussen sociaaldemografische achtergrondkenmerken van huishoudens en hun geefgedrag (model 1). Vervolgens houden we rekening met het kostenmechanisme (model 2) en de mechanismen gevraagd worden, identiteit, wereldbeeld en vertrouwen (model 3).

De mate waarin de verbanden van achtergrondkenmerken met geefgedrag afnemen als we rekening houden met deze mechanismen, geeft aan in hoeverre zij het geefgedrag verklaren. We bekijken twee aspecten van geefgedrag: de kans om te geven (tabel 1.8) en, als het huishouden gegeven heeft, het totaalbedrag in euro's onder de 'gevers', dat wil zeggen de huishoudens die gegeven hebben (tabel 1.9).¹

Tabel 1.8 Achtergronden van giften aan goede doelen (niet/wel, *Geven in Nederland 2007*)

	<i>Niet/wel gegeven</i>		
	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>
Vrouw	5,2*	3,4 ⁽⁺⁾	1,9
Lager onderwijs	-	-	-
Middelbaar onderwijs	7,2*	5,2	4,5
Hoger onderwijs	6,0**	3,3	2,3
Geboren voor 1941	-	-	-
Geboren na 1980	1,2	8,0*	9,3**
Niet-gelovig	-	-	-
Rooms-katholiek	5,7**	5,6*	4,8*
Hervormd	5,7*	3,6	1,9
Gereformeerd	8,1*	4,4	2,4
Overige religies	7,2 ⁽⁺⁾	3,8	1,2
1e inkomenskwintiel		-	-
2e inkomenskwintiel		6,4**	6,7**
3e inkomenskwintiel		10,0**	9,7**
4e inkomenskwintiel		14,4**	13,7**
5e inkomenskwintiel		14,0**	13,8**
Belastingaftrek voor giften toegepast		7,7**	6,7*
Nooit of niet zo vaak gevraagd om een gift	-	-	-
Gemiddeld gevraagd om een gift			6,2**
Vaak gevraagd om een gift			4,9 ⁽⁺⁾
Sterke empathie			5,4*

⁽⁺⁾ significant bij 10%; * significant bij 5%; ** significant bij 1%

NB: Niet-significante relaties van betaalde baan, geboren tussen 1940 en 1980, partner, thuiswonende kinderen, gemeentegrootte, huiseigenaar, kerkgang, vertrouwen, en altruïstische waarden zijn niet getoond. De volledige tabel is beschikbaar op de *Geven in Nederland*-website.

1 Dit zijn huishoudens die minstens één keer een bedrag noemen op de vraag wat zij in 2005 aan de negen soorten maatschappelijke en goede doelen gegeven hebben.

Tabel 1.9 Achtergronden van totaalbedrag gegeven in 2005 aan alle doelen (*Geven in Nederland 2007*)

	<i>Totaalbedrag (onder gevers)</i>		
	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>
Lager onderwijs	-	-	-
Middelbaar onderwijs	95,9 ⁽⁺⁾	6,8	-6,5
Hoger onderwijs	189,0**	106,3**	84,5**
Geboren voor 1941	-	-	-
Geboren tussen 1941 en 1950	-120,7**	-57,0	-54,6
Geboren tussen 1951 en 1960	-202,0**	-106,3*	-99,2*
Geboren tussen 1961 en 1970	-262,8**	-143,4**	-139,8**
Geboren tussen 1971 en 1980	-266,6**	-140,1**	-132,5**
Geboren na 1980	-324,9**	-117,6*	-94,8 ⁽⁺⁾
Niet-gelovig	-	-	-
Rooms-katholiek	51,4 ⁽⁺⁾	-9,7	-15,8
Hervormd	312,1**	167,3**	151,7**
Gereformeerd	668,1**	178,2**	158,3**
Overige religies	670,0**	281,6**	249,2**
Partner	-23,9	-86,2**	-73,4*
Thuiswonende kinderen	48,4**	37,5**	39,0**
1e inkomenskwintiel		-	-
2e inkomenskwintiel		65,2 ⁽⁺⁾	72,1 ⁽⁺⁾
3e inkomenskwintiel		55,5	56,7
4e inkomenskwintiel		118,0**	114,2**
5e inkomenskwintiel		169,5**	165,2**
Huiseigenaar		44,7 ⁽⁺⁾	44,3 ⁽⁺⁾
Belastingaftrek voor giften toegepast		522,1**	496,4**
Gaat nooit tot soms naar de kerk		-	-
Gaat regelmatig (1× p/w) naar de kerk		253,0**	236,6**
Gaat zeer regelmatig (>1× p/w) naar de kerk		462,8**	431,8**
Nooit of niet zo vaak gevraagd om een gift			-
Vaak gevraagd om een gift			74,3*
Veel vertrouwen in andere mensen			56,4*
Sterk altruïstische waarden			47,4 ⁽⁺⁾
Sterke empathie			75,5**

⁽⁺⁾ significant bij 10%; * significant bij 5%; ** significant bij 1%

NB: Niet-significante relaties van geslacht, betaalde baan, gemeentegrootte, en gemiddeld gevraagd om een gift zijn niet getoond. De volledige tabel is beschikbaar op de *Geven in Nederland*-website.

Het uitgangspunt van deze tabellen is het gemiddelde geefgedrag in 2005 van het zogenaamde 'basishuishouden'. Het basishuishouden is een huishouden met een aantal kenmerken waarmee we huishoudens met andere kenmerken kunnen vergelijken. Als basishuishouden hebben we in onze analyses een huishouden genomen waarin de respondent een man is met een lager onderwijsniveau (lo/lbo), zonder betaald werk, met een laag inkomen¹, die in een huurhuis woont, géén belastingaftrek voor giften heeft toegepast,

1 We hebben de huishoudens ingedeeld in vijf inkomensgroepen van laag naar hoog, zogenaamde kwintielen. Het eerste kwintiel, dat zijn de twintig procent huishoudens met de laagste inkomens, vormt de vergelijkingsgroep.

geboren is vóór 1941, in een gemeente woont met meer dan 10.000 inwoners, maar niet in één van de drie grote steden (Amsterdam, Rotterdam of Den Haag), die nooit naar de kerk gaat, niet bij een kerkgenootschap behoort, alleenstaand is, geen kinderen heeft, nooit of niet zo vaak gevraagd wordt om een bijdrage aan een goed doel en die een laag of gemiddeld niveau van vertrouwen, altruïsme en empathie heeft. Vervolgens hebben we de verschillen berekend tussen huishoudens met allerlei kenmerken en het basis-huishouden.

Een voorbeeld uit tabel 1.8 ter illustratie. Het basishuishouden is onkerkelijk. Het getal 5,7 voor rooms-katholiek in de eerste kolom betekent dat katholieke huishoudens 5,7% vaker geven aan maatschappelijke en goede doelen dan onkerkelijke huishoudens. Het sterretje ernaast geeft aan dat dit verschil significant is bij een onzekerheidsmarge van 5%. Dat wil zeggen dat de kans dat het verschil tussen katholieke en onkerkelijke huishoudens van 5,7% op toeval berust, minder dan 5% is. Het getal 51,4 in tabel 1.9 betekent dat katholieke huishoudens gemiddeld € 51,40 meer geven dan onkerkelijke huishoudens. Dat er een plusje naast staat, betekent dat de kans dat dit verschil op toeval berust tussen de 5 en 10% ligt.

1.5.2 Welke huishoudens geven vaker en meer?

Uit de analyses blijkt dat de kans om te geven hoger is onder huishoudens met een hogere opleiding, een hoger inkomen, onder jonge huishoudens (geboren na 1980) en onder religieuze huishoudens (zie de eerste en tweede kolom van tabel 1.8 model 1 en 2 voor de kans om te geven). Vanzelfsprekend is de kans om te geven ook hoger onder huishoudens die gebruikmaken van de belastingaftrek voor giften – zij kunnen de aftrek immers niet gebruiken als ze geen giften doen. Het totaal gegeven bedrag in 2005 is hoger onder hogeropgeleide huishoudens, hogere inkomens, huiseigenaren, ouderen, regelmatige kerkgangers, onder hervormde, gereformeerde en overig religieuze huishoudens, alleenstaanden en huishoudens met thuiswonende kinderen. Ook blijkt dat de belastingaftrek vaker gebruikt wordt door huishoudens die meer geven (zie de tweede kolom van tabel 1.9).

De resultaten in model 3 van tabel 1.8 laten zien dat giften vaker voorkomen onder huishoudens die vaker gevraagd worden om te geven, en onder huishoudens met een sterke empathie. Het totaalbedrag is hoger onder huishoudens die vaker gevraagd worden om een gift, die veel vertrouwen hebben in anderen, sterker altruïstische waarden en een sterke empathie (zie model 3 van tabel 1.9). De huishoudens die het vaakst gevraagd worden geven gemiddeld € 74 meer dan de huishoudens die niet of nauwelijks gevraagd worden. Tussen de huishoudens die gemiddeld gevraagd worden, en de huishoudens die niet of nauwelijks gevraagd worden, is geen verschil in het totaal gegeven bedrag. Huishoudens met sterk altruïstische waarden geven gemiddeld € 47 meer dan huishoudens met lage of gemiddeld altruïstische waarden. Een sterke empathie verhoogt de kans om te geven aan goede doelen met 5,4% en het bedrag met € 76.

Wanneer rekening wordt gehouden met deze metingen van de mechanismen: gevraagd worden, psychologische baten, wereldbeeld en vertrouwen, zien we dat de verbanden van opleiding, kerkgang en kerkelijke verbondenheid met geefgedrag afnemen. Dit bete-

kent dat de mechanismen gedeeltelijk verklaren waarom hogeropgeleiden, kerkgangers en kerkleden meer geven.

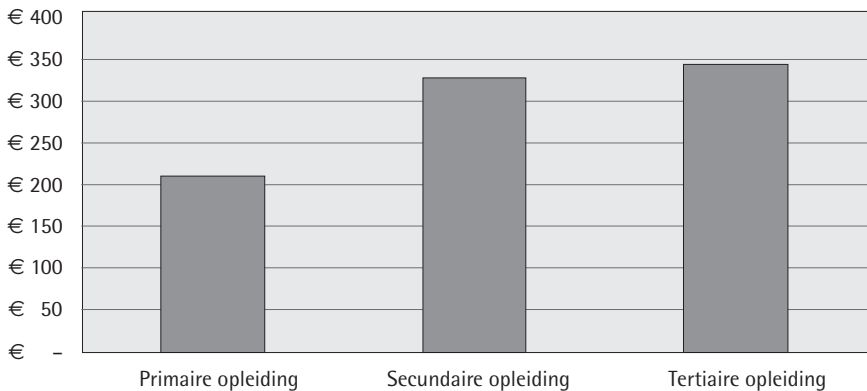
1.5.3 Kenmerken van huishoudens en totale giften in 2005

We bespreken nu de bevindingen voor elk van de kenmerken van huishoudens apart. We concentreren ons daarbij op het totaalbedrag.

Opleiding

Figuur 1.4 laat zien dat hogeropgeleiden gemiddeld bijna € 350 per jaar geven aan maatschappelijke en goede doelen, bijna € 140 meer dan de lageropgeleiden. De analyse in model 2 van tabel 1.9 laat zien dat het netto-effect van een hogere opleiding, rekening houdend met het gemiddeld hogere inkomen van de hogeropgeleiden en het woningbezit, zo'n € 106 per jaar is. Dat hogeropgeleiden vaker en meer geven komt dus voor een groot gedeelte omdat ze meer verdienen en vaker een eigen huis hebben. Als ook rekening wordt gehouden met de mechanismen van gevraagd worden, wereldbeeld, identiteit, en vertrouwen in model 3 is het verschil verkleind tot € 85. Deze mechanismen verklaren dus ook een gedeelte van het verschil in giften tussen hoger- en lageropgeleiden.

Figuur 1.4 Gemiddelde gift naar opleidingsniveau

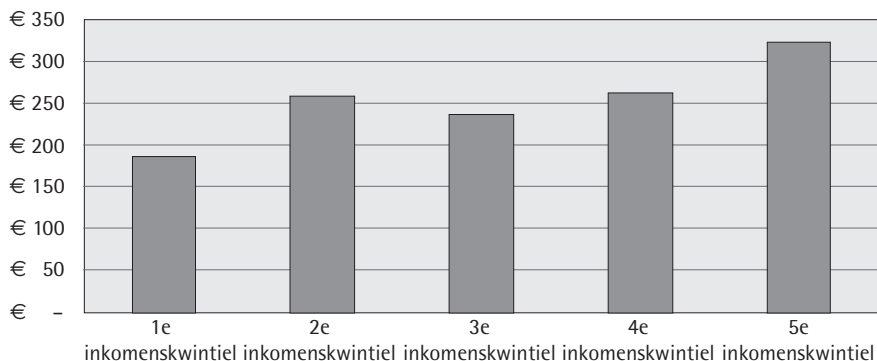


Inkomen

Figuur 1.5 laat zien dat het totaalbedrag aan giften toeneemt met het inkomen, maar dat de verschillen relatief klein zijn. De laagste inkomens geven ongeveer € 85 minder per jaar dan de drie middelste inkomensgroepen; de hoogste inkomensgroep geeft ongeveer € 70 meer dan de middeninkomens. De toename van het gegeven bedrag is niet recht evenredig met de toename van het inkomen. De hoogste inkomensgroep verdient bijna zeven keer zo veel als de laagste inkomensgroep, maar geeft slechts het dubbele. Als percentage van het inkomen nemen de giften dan ook af met het inkomen: de hoogste inkomens geven gemiddeld 0,8% van hun inkomen aan maatschappelijke en goede doelen, de laagste gemiddeld 2,5%.¹

1 Gebaseerd op appendix (zie website www.geveninnederland.nl).

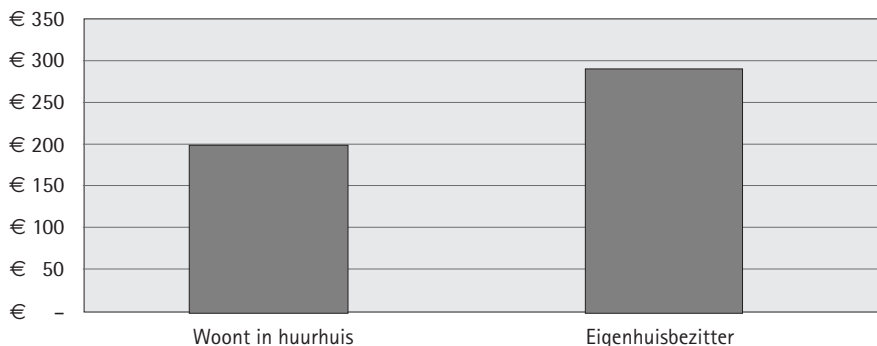
Figuur 1.5 Gemiddelde gift naar inkomen



Huisbezit

Figuur 1.6 laat zien dat huiseigenaren gemiddeld € 94 meer geven dan bewoners van een huurhuis. De analyse in tabel 1.9 laat zien dat ongeveer de helft van dit verschil veroorzaakt wordt door andere factoren, zoals het gemiddeld hogere inkomen van eigenhuisbezitters. Het netto-effect is slechts € 45. Als we rekening houden met de grotere kans dat huisbezitters gevraagd worden om een gift, neemt het verschil nauwelijks af. Waarschijnlijk is het resterende verschil te verklaren door de grotere financiële zekerheid van huisbezitters.

Figuur 1.6 Gemiddelde gift naar huisbezit

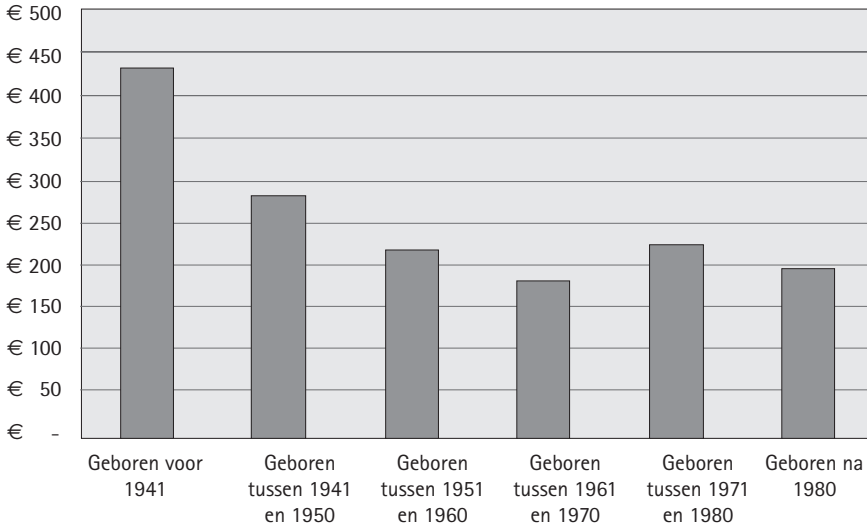


Leeftijd

Ouderen geven gemiddeld meer dan jongeren, zo blijkt uit figuur 17. De groep geboren vóór 1941 (in 2005 dus minimaal 65 jaar oud) geeft gemiddeld € 150 meer dan de groep geboren tussen 1941 en 1950 (56-65 jaar oud), € 213 meer dan de groep geboren tussen 1951 en 1960 (46 tot 55 jaar oud), € 250 meer dan de 36-45-jarigen, € 209 meer dan de 26-35-jarigen, en € 235 meer dan de jongste leeftijdsgroep (18-25 jaar, geboren na 1980). Uit de analyse in model 2 van tabel 1.9 blijkt dat deze verschillen voor een groot gedeelte veroorzaakt worden door verschillen in inkomen, eigenhuisbezit en kerkelijkheid. De verschillen tussen de oudste leeftijdsgroep en de jongere leeftijdsgroepen zijn dan respectievelijk € 57 (niet significant), € 106, € 143, € 140, en € 118. Als we rekening houden met de grotere kans om gevraagd te worden om een gift voor ouderen en hun

gemiddeld sterkere empathie en altruïstische waarden, worden de verschillen nog wat kleiner. Ander onderzoek suggereert dat de resterende verschillen tussen jongeren en ouderen voor het grootste gedeelte liggen aan verschillen in levensfase en niet in generatieverschillen (Bekkers, 2006).

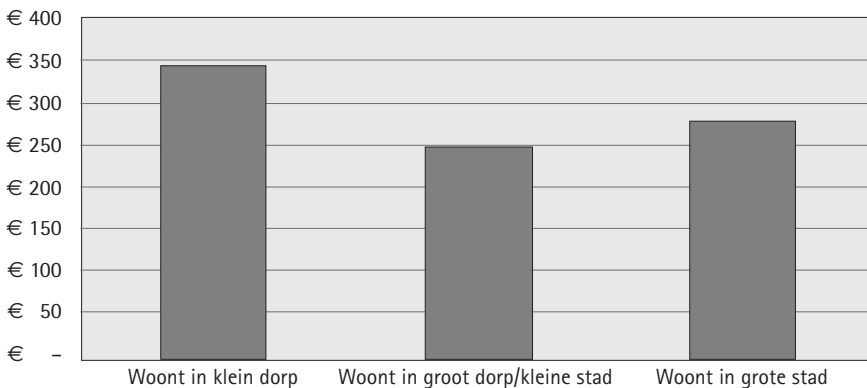
Figuur 1.7 Gemiddelde gift naar leeftijd



Gemeentegrootte

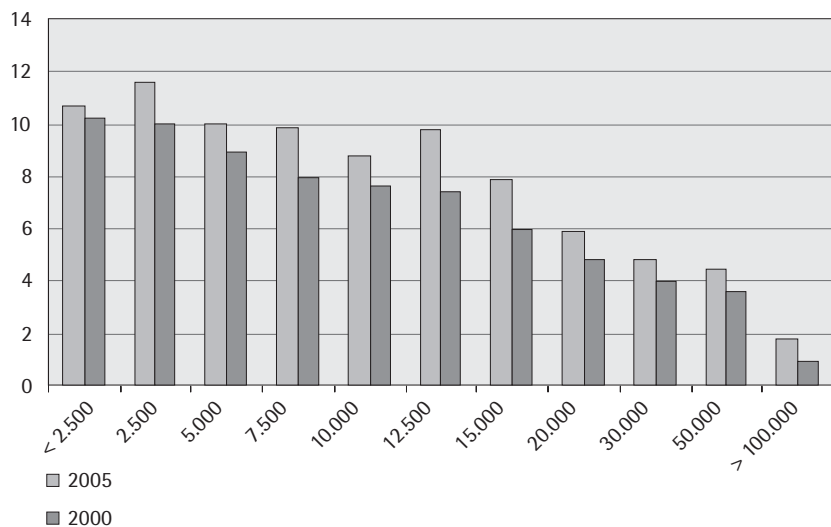
Uit figuur 1.8 blijkt dat inwoners van kleine dorpen en grote steden meer geven dan inwoners van andere gemeenten (respectievelijk € 94 en € 30 meer). Uit de analyse in tabel 1.8 blijkt dat in 2005 het geefgedrag van huishoudens in kleine dorpen en grote steden helemaal niet afwijkt van dat van inwoners van andere gemeenten als rekening wordt gehouden met sociaaldemografische verschillen. Inwoners van kleine dorpen zijn vaker kerkelijk en hebben vaker hun woning in eigen bezit, en inwoners van grote steden zijn vaker hogeropgeleid.

Figuur 1.8 Gemiddelde gift naar gemeentegrootte



Er is overigens wel een groot verschil in de manier waarop inwoners van kleine en grote gemeenten geld geven. In kleinere gemeenten wordt een groter gedeelte van de totale giften aan maatschappelijke en goede doelen ingezameld via collecten. Figuur 1.9 laat dit duidelijk zien. Hoe kleiner de gemeente, hoe hoger de collecteopbrengsten per huishouden. In grotere gemeenten gaat een groter gedeelte via overschrijvingen. Dit heeft te maken met de grotere beschikbaarheid van vrijwillige collectanten in kleinere gemeenten en met het hogere onderwijsniveau van stedelingen. Hogeropgeleiden geven vaker via overschrijvingen.

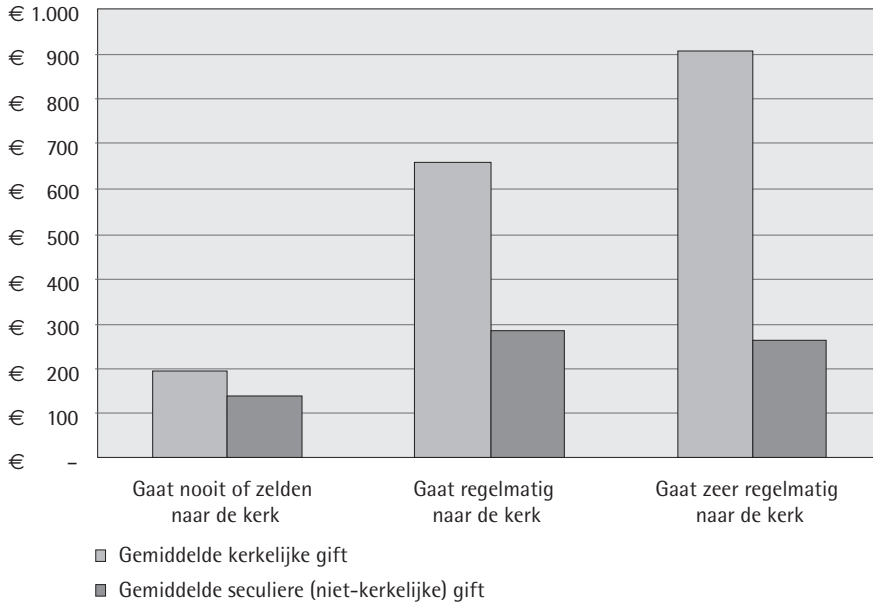
Figuur 1.9 Gemiddelde opbrengst van collecten per huishouden naar gemeentegrootte in 2000 en 2005 (bron: CBF, 2006)



Kerkgang

Regelmatige kerkgang gaat samen met een hoger gemiddeld totaalbedrag (zie figuur 1.10). De wekelijkse kerkgangers geven gemiddeld € 610 meer dan degenen die nooit naar de kerk gaan; wie meer dan eens per week gaat geeft € 836 meer. Als rekening wordt gehouden met andere factoren die samenhangen met kerkgang, blijkt dat de verschillen aanmerkelijk kleiner zijn, maar nog steeds aanzienlijk (zie tabel 1.9). Degenen die wekelijks naar de kerk gaan, geven € 253 meer dan degenen die nooit naar de kerk gaan; degenen die meermalen per week de kerk bezoeken, geven gemiddeld € 463 meer. Uit de analyses per doel (zie deel B) blijkt dat het grootste gedeelte van de giften van frequente kerkgangers terecht komen bij de kerk. In model 3 van tabel 1.9 blijkt dat de verschillen tussen minder en meer frequente kerkgangers afnemen als rekening wordt gehouden met hun hogere kans om gevraagd te worden en hun hogere niveaus van vertrouwen, altruïsme en empathie.

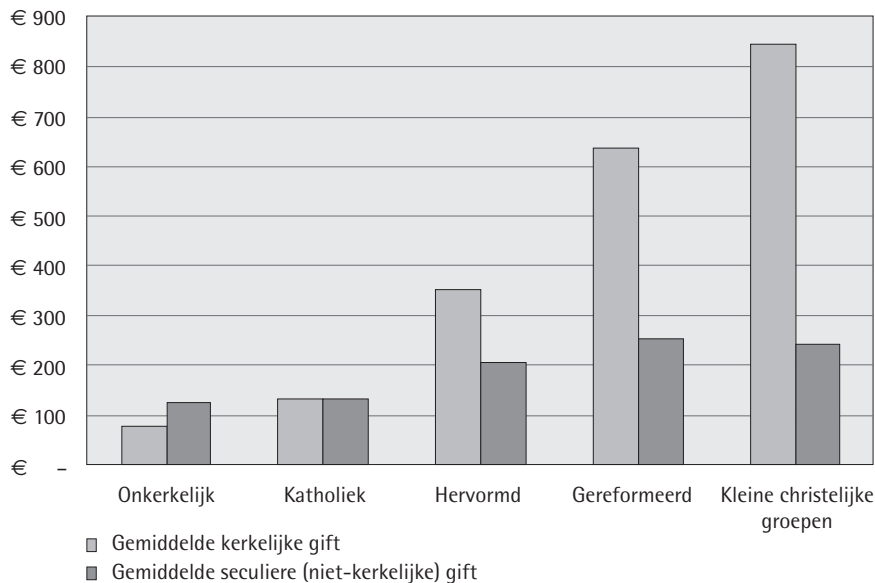
Figuur 1.10 Gemiddelde gift naar frequentie van kerkgang



Religieuze verbondenheid

Figuur 1.11 laat zien dat onkerkelijken het minst geven (gemiddeld zo'n € 205), katholieken iets meer (€ 264), hervormde huishoudens flink meer (gemiddeld € 562), gereformeerde huishoudens nog meer (€ 892) en het meest geven leden van kleine christelijke groepen (€ 1.091). Als rekening wordt gehouden met de invloed van kerkgang, nemen de verschillen tussen kerkleden en onkerkelijken sterk af. Katholieke huishoudens geven weliswaar vaker, maar niet meer dan onkerkelijke huishoudens. Gereformeerde huishoudens geven vaker én hogere bedragen (€ 178). Hervormde en overig religieuze huishoudens geven hogere bedragen (respectievelijk € 167 en € 281). Als rekening wordt gehouden met de kans om gevraagd te worden en met vertrouwen, altruïstische waarden en empathie, worden de verschillen tussen religieuze groepen en onkerkelijken kleiner, al blijven ze substantieel. Gedeeltelijk worden verschillen tussen onkerkelijken en leden van religieuze groepen dus verklaard door de gemeten aspecten van de vier mechanismen. Uit eerder onderzoek is bekend dat dit met name geldt voor giften van kerkleden aan doelen buiten de kerk zelf (Bekkers, 2003). Kerkelijke bijdragen zijn sterk verbonden aan de mate van binding met de lokale geloofsgemeenschap.

Figuur 1.11 Gemiddelde gift naar kerklidmaatschap

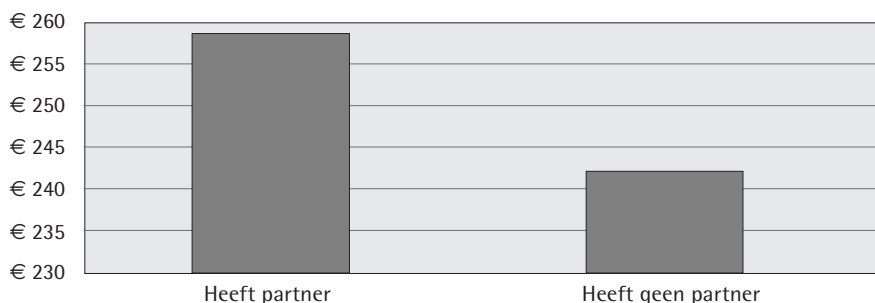


Gezinssituatie

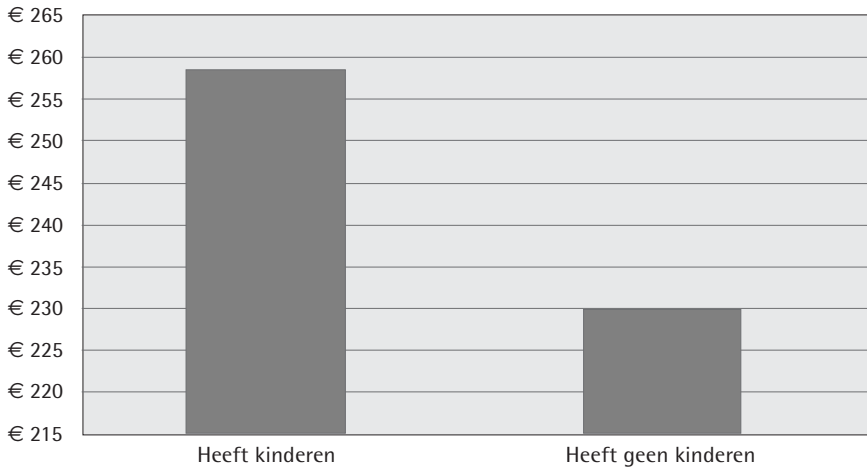
Uit figuur 1.12 blijkt dat alleenstaanden gemiddeld € 26 minder geven dan koppels. Uit de analyses blijkt echter dat alleenstaanden *meer* geven dan koppels, wanneer rekening wordt gehouden met andere kenmerken van alleenstaanden. Alleenstaanden wonen vaker in een huurhuis, zijn vaker onkerkelijk, gaan minder vaak naar de kerk, zijn jonger en verdienen minder dan koppels. Gegeven deze kenmerken zou men verwachten dat de jaarlijkse giften van alleenstaanden veel lager moeten zijn dan die van koppels, maar dat zijn ze niet.

Huishoudens met thuiswonende kinderen lijken (figuur 1.13) meer te geven dan huishoudens zonder kinderen. Tabel 1.9 laat echter zien dat het verband omgekeerd is als rekening wordt gehouden met andere kenmerken van huishoudens met kinderen. Uit nadere analyse (zie deel B) blijkt dat dit met name geldt voor giften aan de kerk. Kinderrijke gezinnen zijn sterker kerkelijk betrokken.

Figuur 1.12 Gemiddelde gift naar relatietype



Figuur 1.13 Gemiddelde gift naar kinderen



1.6 Ruimtelijke spreiding van geefgedrag over Nederland¹

Er bestaan grote verschillen tussen gemeenten in Nederland in de omvang en de aard van het geefgedrag. We kijken in deze paragraaf naar giften via collectes en giften via bank/giro/internet. We analyseren deze twee typen giften apart, omdat ze nogal van elkaar verschillen. Gemeenten waarin veel via collectes gegeven wordt zijn lang niet altijd gemeenten waar veel via bank/giro/internet gegeven wordt. Figuur 1.14 laat zien wat er per huishouden in Nederlandse gemeenten in 2005 gemiddeld gegeven werd in de collectes uit het collecterooster dat het CBF jaarlijks in overleg met de goede doelen vaststelt². In de lichtgrijs gekleurde gemeenten werd minder gegeven dan in de donkergrijs gekleurde. Het gemiddelde over alle huishoudens is € 7,30.

Figuur 1.15 laat zien wat er in 2004-2005 jaarlijks per huishouden in Nederlandse gemeenten gemiddeld gegeven werd per bank/giro/internet.³ Ook in deze kaart zijn de

1 Wij bedanken Fred Toppen van de capaciteitsgroep Sociale Geografie van de Universiteit Utrecht, die ons op weg geholpen heeft met de kaarten; Bob Hoogewind van WDM Nederland BV voor het ter beschikking stellen van de GCE-data en Pieter Heij van McKinsey voor het ter beschikking stellen van de 21 Minutendata. De kaarten zijn vervaardigd door Alterra, centrum voor Geo-informatie, in Wageningen.

2 De gegevens in figuur 1.14 zijn beschikbaar gesteld door het CBF op haar website. Helaas ontbreken gegevens voor de gemeenten Delft, Druten, Echt-Susteren, Reiderland, Rotterdam, Rozendaal, Sevenum, en Strijen. Deze gemeenten verschijnen als witte vlekken op de kaart. Voor een groot aantal gemeenten waren geen gegevens over 2005 beschikbaar, maar wel gegevens uit eerdere jaren. Voor deze gemeenten zijn schattingen gemaakt gebaseerd op lineaire extrapolaties van de gemiddelde groei in de gemeenten waarover wel gegevens beschikbaar waren. De gemiddelde groei ten opzichte van de jaren 2000-2004 was respectievelijk 20,0%, 22,7%, 18,3%, 8,0% en 5,2%.

3 De gegevens in figuur 1.15 zijn eigendom van en beschikbaar gesteld door WDM Nederland BV. Het betreft geaggregeerde gemiddelden van giften door in totaal zo'n 800.000 huishoudens die deelnamen aan de Grote Consumenten Enquêtes van voor- en najaar 2004 en 2005. De schattingen zijn verkregen door de gerapporteerde frequentie waarmee het huishouden jaarlijks giften doet via bank/giro/internet, te vermenigvuldigen met het gerapporteerde bedrag dat bij de laatste gift is gegeven.

giften het laagst in de lichtgekleurde gemeenten, en het hoogst in de donkergrijs gekleurde gemeenten. Het gemiddelde over alle huishoudens is € 38,30.

1.6.1 De gemeenten waarin het meest en het minst gegeven wordt

De tien gemeenten waar in collectes het meest werd gegeven liggen verspreid over Nederland, maar ze hebben met elkaar gemeen dat ze dunbevolkt zijn en overwegend agrarisch van karakter. Het minst werd er gegeven in de grote steden.¹ De tien gemeenten waar per bank/giro/internet het meest werd gegeven bevat veel rijke gemeenten in het westen van het land. De tien gemeenten waar het minst per bank/giro/internet werd gegeven liggen allemaal in Noord-Brabant en Limburg, met uitzondering van Rijnwaarden (Gelderland) en Pekela (Groningen). Geen enkele gemeente komt op twee lijstjes tegelijkertijd voor.

Tabel 1.10 Tien gemeenten waarin het meest wordt gegeven in collectes en per bank/giro/internet (in euro per huishouden)

<i>Collecte-inkomsten</i>		<i>Giften per bank/giro/internet</i>	
1 Urk	45,27	1 Rozendaal	147,71
2 Zederik	28,93	2 Gaasterlân-Sleat	121,56
3 Valkenburg (ZH)	26,24	3 Landsmeer	101,62
4 Bunschoten	25,44	4 Oegstgeest	84,36
5 Dirksland	23,32	5 Wassenaar	83,59
6 Tubbergen	20,44	6 Bloemendaal	82,49
7 Graafstroom	19,51	7 Bussum	81,46
8 Kollumerland	19,31	8 Laren	81,32
9 Maasdonk	18,90	9 Ermelo	78,94
10 Giessenlanden	18,56	10 Culemborg	78,94

Tabel 1.11 Tien gemeenten waarin het minst wordt gegeven in collectes en per bank/giro/internet (in euro per huishouden)

<i>Collecte-inkomsten</i>		<i>Giften per bank/giro/internet</i>	
1 's-Gravenhage	0,75	1 Kessel	11,45
2 Amsterdam	1,06	2 Asten	12,79
3 Utrecht	1,87	3 Mill en Sint Hubert	13,44
4 Groningen	2,19	4 Helden	13,60
5 Arnhem	2,23	5 Meijel	14,00
6 Vaals	2,26	6 Rijnwaarden	14,26
7 Heerlen	2,28	7 Gemert-Bakel	14,54
8 Schiedam	2,36	8 Ambt Montfort	14,59
9 Nijmegen	2,38	9 Zundert	14,72
10 Vlaardingen	2,57	10 Pekela	14,81

1 Gezien de gemiddelden van de andere grote steden en de gemeenten Schiedam en Vlaardingen, is het waarschijnlijk dat de gemeente Rotterdam ook in de top vijf van gemeenten met de laagste giften hoort.

We beschrijven nu de spreiding van geefgedrag over Nederland per provincie (zie voor de gemiddelden per provincie tabel A in appendix op www.geveninnederland.nl). We beginnen in het zuiden. Opvallend in de rij van tien gemeenten waarin het minst wordt gegeven, is namelijk de positie van het Limburgse Vaals en Heerlen. In het algemeen blijkt dat in gemeenten in de provincie Limburg het minst wordt gegeven. Noord-Limburg en de Peel kennen iets hogere collecte-inkomsten dan Midden- en Zuid-Limburg; giften via bank/giro/internet zijn juist hoger in Zuid-Limburg.

Ook in Noord-Brabant wordt weinig gegeven, en dan met name in het gedeelte beneden de Maas. In de Brabantse gemeenten tussen Maas en Waal (Werkendam, Woudrichem, Aalburg) wordt juist meer dan gemiddeld gegeven. Het gemiddelde voor Noord-Brabant ligt daardoor iets hoger dan dat voor Limburg.

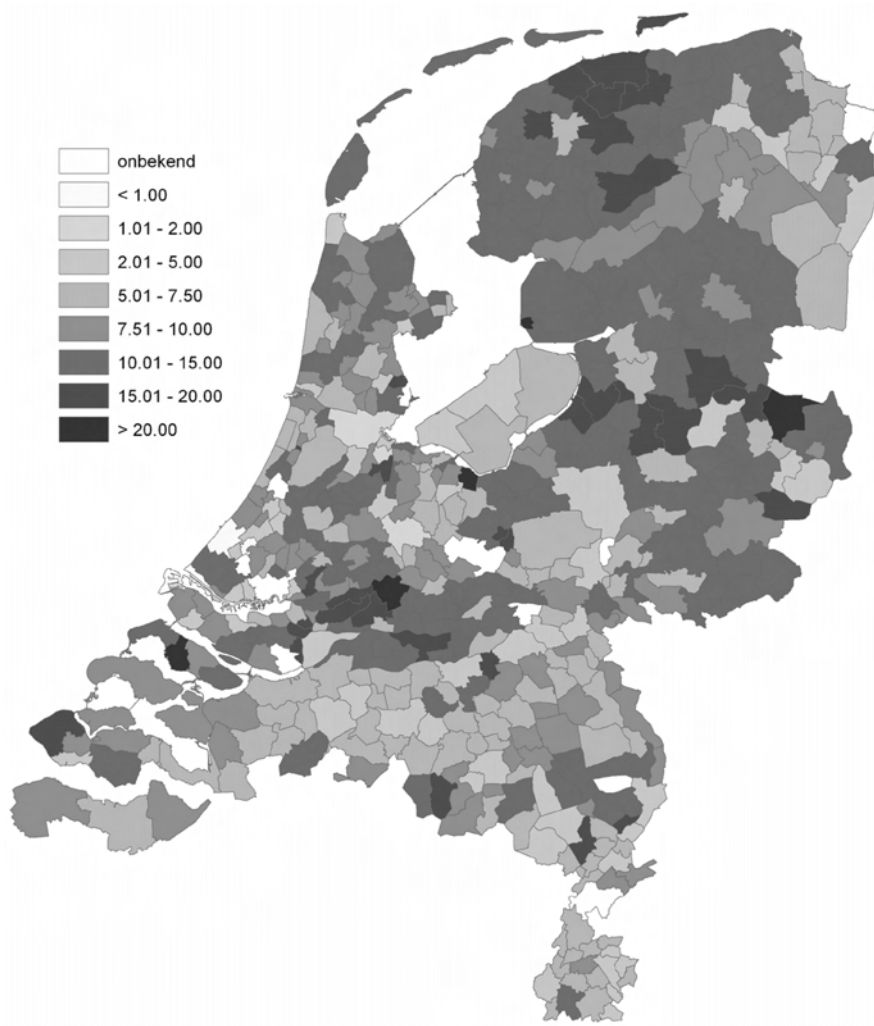
Zeeland ligt boven het gemiddelde, met name door de gemeente Veere. In Zeeuws-Vlaanderen ligt het geefgedrag rond het gemiddelde.

Zuid-Holland kent een sterke variatie in het geefgedrag. Op het eiland Goeree-Overflakkee liggen de giften hoger dan het gemiddelde. In de stedelijke gemeenten rondom Rotterdam (Vlaardingen, Schiedam, Rozenburg, Capelle aan den IJssel, Spijkenisse) wordt in collectes weinig gegeven. In het groene hart en andere agrarische gemeenten (Valkenburg, Midden-Delfland, Westland) ligt het geefgedrag juist weer boven het gemiddelde. Zederik (ten noorden van Gorinchem) en Valkenburg (tussen Katwijk en Leiden) staan wat betreft collecte-inkomsten zelfs op de tweede respectievelijk derde plaats van heel Nederland.

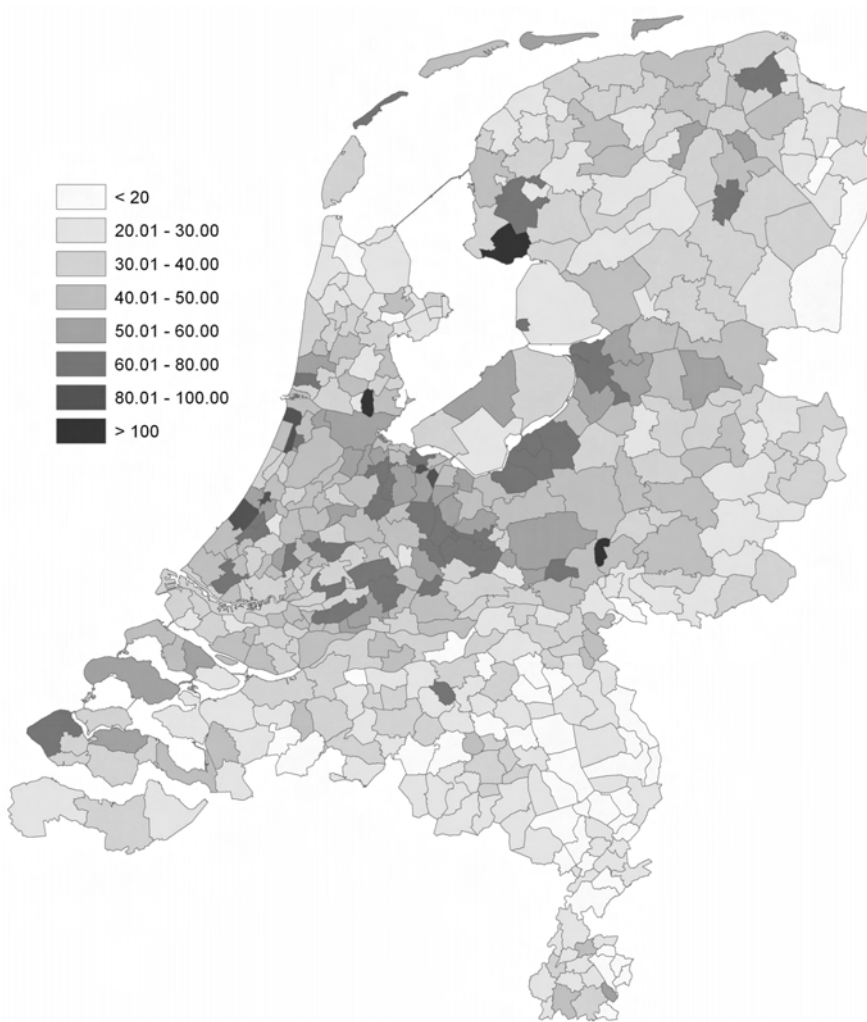
Utrecht kent ook een grote variatie. In de stad Utrecht zijn de collecte-inkomsten laag, maar de giften per bank/giro/internet bovengemiddeld. Ditzelfde geldt voor Amersfoort en Zeist. Ook het gedeelte van de provincie Utrecht in het groene hart (Montfoort, Lopik) en de gemeenten ten oosten van Zeist (Leusden, Veenendaal) zitten boven het gemiddelde.

Noord-Holland telt veel inwoners in gemeenten die wat collecte-inkomsten betreft onder het gemiddelde liggen, zoals Amsterdam en omstreken, Haarlem, Alkmaar en Den Helder. Deze laatste twee liggen ook onder het gemiddelde wat betreft de giften per bank/giro/internet, de eerste twee zitten juist boven het gemiddelde. Ook de gemeenten in het Gooi liggen onder het gemiddelde wat collectes betreft, maar de giften per bank/giro/internet liggen boven het gemiddelde. De minder dichtbevolkte gebieden in de bollenstreek (Aalsmeer, Hillegom), Texel, West-Friesland en de poldergemeenten in het noorden van Noord-Holland liggen rond het gemiddelde voor wat betreft bank/giro/internet, maar boven het gemiddelde bij collectes.

Figuur 1.14 Gemiddelde gift in euro's in collectes per huishouden in 2005 in Nederlandse gemeenten (bron: collecte-inkomsten 2000-2005 per gemeente, CBF)



Figuur 1.15 Gemiddelde gift in euro's per huishouden via bank/giro/internet in 2005 in Nederlandse gemeenten (bron: Grote Consumenten Enquêtes 2004-2005, WDM)



Gelderland ligt boven het gemiddelde voor Nederland, ondanks de beneden-gemiddelde opbrengsten in de steden Nijmegen, Arnhem, Apeldoorn, Zutphen en Deventer. Dit komt met name door de hogere opbrengsten in het land van Maas en Waal en op de Veluwe. De Achterhoek geeft bovengemiddeld in collectes, maar minder dan gemiddeld via bank/giro/internet.

Flevoland ligt onder het gemiddelde voor Nederland door de steden Almere en Lelystad. In Urk wordt in collectes het meest gegeven van heel het land. Ook voor wat betreft giften via bank/giro/internet staat deze gemeente vrij hoog (plaats 42). Interessant is dat ook aan de overkant van het IJsselmeer, in Edam-Volendam, veel in collectes wordt gegeven (de dertiende plaats). Wat giften via bank/giro/internet betreft ligt deze gemeente juist beneden het gemiddelde.

In Overijssel scoren Hengelo, Almelo, Borne en Enschede redelijk laag. Zwolle ligt boven het gemiddelde door hoge giften via bank/giro/internet. De minder dichtbevolkte gemeenten van Overijssel trekken het gemiddelde voor de provincie flink omhoog.

In Drenthe ligt de stad Emmen onder het gemiddelde voor Nederland. Assen heeft lage collecte-inkomsten, maar juist bovengemiddelde giften via bank/giro/internet. In de gemeenten die minder huishoudens tellen, liggen de collecteopbrengsten hoger.

In Groningen scoort de stad Groningen laag. Ook in Veendam en Delfzijl en de minder dichtbevolkte gemeenten in de omgeving wordt weinig gegeven. In de gemeenten in het noorden en het westen van Groningen wordt juist meer dan gemiddeld gegeven.

Friesland ten slotte, is de provincie waar via collectes het meest per huishouden wordt gegeven; voor wat betreft giften per bank/giro/internet zit de provincie in de middenmoot, ondanks de tweede plek voor Gaasterlân-Sleat. Van de Waddeneilanden ligt de collecteopbrengst op Schiermonnikoog het hoogst, gevolgd door Vlieland en Ameland. In Leeuwarden en Heerenveen liggen de giften rond het landelijk gemiddelde.

1.6.3 *Kenmerken van gemeenten en geefgedrag*

Welke kenmerken van gemeenten in Nederland hangen samen met de giften aan goede doelen? Zo op het eerste gezicht zijn in de figuren 1.14 en 1.15 al enkele relaties zichtbaar. Om deze relaties te kwantificeren hebben we regressieanalyses verricht van de samenhang tussen giften in collectes, via bank/giro/internet en de som van deze twee met enkele kenmerken van gemeenten. Het gaat om het percentage van de bevolking dat katholiek, hervormd, gereformeerd en onkerkelijk is, de adrestdichtheid, het percentage van de huishoudens met een laag inkomen, het gemiddelde huishoudinkomen, het percentage van de bevolking dat lid is van minstens één maatschappelijke organisatie, het gemiddelde aantal lidmaatschappen van maatschappelijke organisaties, en het percentage van de huishoudens dat bereid is onbetaald werk te doen en burens of vrienden te helpen. De gegevens zijn afkomstig van het CBF, het CBS, WDM en McKinsey.¹

In de regressieanalyse (zie tabel 1.12) is het verband van gemeentekenmerken geschat, waarbij rekening gehouden wordt met de verbanden van alle andere beschikbare ken-

1 Deze gegevens zijn afkomstig van het CBS en van McKinsey. Voor wat betreft religiositeit gaat het om de gemiddelde proporties in de 40 COROP-gebieden in Nederland in 2003, die geschat zijn op basis van POLS (Permanent Onderzoek Leefsituatie). Voor wat betreft stedelijkheid gaat het om de kerncijfers van gemeenten in Nederland. Voor wat betreft inkomen gaat het om schattingen op basis van het IPO (Inkomens Panel Onderzoek). De gegevens over lidmaatschap, bereidheid tot hulp aan burens en vrienden en bereidheid tot vrijwilligerswerk zijn afkomstig uit het '21 minuten'-onderzoek uit 2005. Voor wat betreft lidmaatschap gaat het om het percentage van de respondenten per gemeente dat zegt lid te zijn van minstens één maatschappelijke organisatie en het gemiddeld aantal lidmaatschappen. Deze cijfers zijn gebaseerd op 84.473 waarnemingen. Voor wat betreft de bereidheid tot hulp gaat het om het percentage van de respondenten per gemeente dat 'een keer per maand', 'een keer per week' of 'een aantal keer per week' antwoordt op de vraag 'Hoe vaak helpt u mee met vrienden of burens als er iets te doen valt?' Voor wat betreft de bereidheid tot vrijwilligerswerk gaat het om het percentage van de respondenten per gemeente dat op de vraag 'Wanneer zou u meer tijd vrij maken om u in te zetten voor anderen zonder daarvoor een (financiële) compensatie te krijgen?' als antwoord koos 'Als ik beter zou weten aan welke activiteiten ik een bijdrage zou kunnen leveren', 'Als ik een bijdrage zou kunnen leveren aan activiteiten waar ik meer voldoening zou halen', 'Als ik dringender gevraagd zou worden een bijdrage te leveren' of 'Als ik meer erkenning zou krijgen voor de door mij geleverde bijdrage.' Deze cijfers zijn gebaseerd op 135.889 waarnemingen.

merken. Deze schattingen wijken flink af van de ruwe correlaties tussen gemeentekennmerken en geefgedrag (zie tabel B in de appendix op www.geveninnederland.nl). Alle verbanden zijn weergegeven in percentages. Het verband tussen adresdichtheid en geefgedrag bijvoorbeeld, kan daardoor als volgt begrepen worden: als de adresdichtheid met 10% toeneemt, dan nemen de giften in collectes met 4,8% af. Tabel 1.12 toont alleen de significante relaties; wanneer geen getal is vermeld, is het verband statistisch niet significant (voor de volledige resultaten zie tabel C in appendix op www.geveninnederland.nl). We benadrukken dat de relaties die in de tabel weergegeven worden, geen causale relaties zijn. Het gaat om verbanden tussen kenmerken van gemeenten. De gevonden verbanden zullen in de meeste gevallen het gevolg zijn van compositie-effecten: het zijn niet de kenmerken van *gemeenten*, maar de kenmerken van de *inwoners* van die gemeenten die het geefgedrag in die gemeenten bepalen. Nader onderzoek zal uitwijzen in welke mate er sprake is van contexteffecten: invloeden van de sociale omgeving in de gemeente op het geefgedrag van individuele burgers.

Tabel 1.12 Samenhang tussen kenmerken van gemeenten en giften in collectes, via bank/giro/internet en totale giften (n = 457)

	<i>Collectes</i>	<i>Bank/giro/ internet</i>	<i>Totaal</i>
Gemiddeld inkomen		+5,9	+5,7
% gereformeerd	+2,8	+3,2	+4,2
% hervormd		+1,7	+1,4
% laag inkomen	-3,0	+1,2	+1,2
Zou buren/vrienden helpen		+0,7	+0,8
Adresdichtheid	-4,8	+1,4	
% onkerkelijk		-1,0	
Aantal lidmaatschappen	-0,8		

De analyse (tabel 1.12) laat ten eerste zien dat de totale giften het sterkst samenhangen met het gemiddelde inkomen. Dat verband is redelijk sterk: als het gemiddelde inkomen in een gemeente met 10% toeneemt, nemen de giften met bijna 6% toe. Overigens heeft het gemiddelde inkomen uitsluitend een verband met giften via bank/giro/internet; giften in collectes zijn niet hoger in gemeenten met hogere inkomens. We hebben in paragraaf 1.5 ook gezien dat giften toenemen met het inkomen.

Ten tweede is te zien dat de opbrengst hoger is in de sterker protestante gemeenten, en dan met name in de gemeenten waar een hoger percentage van de bevolking gereformeerd is. We zien op de twee kaarten (figuur 1.14 en 1.15) duidelijk de 'bijbelgordel' lopen van de Zeeuwse en Zuid-Hollandse eilanden, via het land van Maas en Waal, en de Veluwe naar Overijssel. Ter vergelijking is in figuur 1.16 het percentage SGP-stemmers bij de Tweede Kamerverkiezingen in 2003 weergegeven. Uit tabel 1.12 maken we op dat in gemeenten waar het percentage gereformeerden 10% hoger is, de giften 4,2% hoger zijn. De samenhang tussen giften en het percentage hervormden is zwakker, dat komt met name door giften via bank/giro/internet. Het verband tussen protestantisme en geefgedrag is ook uit eerder onderzoek bekend (Bekkers, 2003).

Figuur 1.16 Percentage SGP-stemmers bij de Tweede Kamerverkiezingen in 2003 (Vos, 2006)



Opvallend is dat het percentage katholieken in een gemeente geen zelfstandig verband heeft met giften, noch in collectes, noch via bank/giro/internet. Toch is in zowel figuur 1.14 als figuur 1.15 duidelijk te zien dat in het katholieke zuiden van Nederland veel minder wordt gegeven dan in de rest van Nederland. Dat het percentage katholieken in de analyse desalniettemin geen verband heeft met geefgedrag, duidt erop dat in katholieke gemeenten vooral minder gegeven wordt omdat er minder hervormden en gereformeerden wonen. Dit is te zien aan de bovengemiddelde giften in overwegend katholieke gebieden boven de rivieren waar ook relatief veel protestanten wonen, zoals in de Achterhoek en in Edam-Volendam.

Intrigerend is dat het percentage lage inkomens een negatief verband heeft met giften in collectes, en een positief verband met giften via bank/giro/internet. Het is onduidelijk hoe deze verbanden tot stand komen. Een mogelijke interpretatie is dat giften via bank/giro/internet hoger zijn in gemeenten met meer lage inkomens, omdat in die gemeenten armoede duidelijker zichtbaar is. Het is echter ook mogelijk dat in gemeenten met een hoger percentage lage inkomens meer gegeven wordt om heel andere redenen die weinig met armoede te maken hebben. Nader onderzoek moet dit uitwijzen.

Het percentage van de bevolking in een gemeente dat zegt burens of vrienden te helpen wanneer dat nodig is, heeft een zwak positief verband met giften aan goede doelen. Op zichzelf is het niet verbazingwekkend dat er in gemeenten waarin mensen 'meer voor elkaar over hebben', meer gegeven wordt aan goede doelen. Het is wel interessant dat dit verband niet tot stand komt door hogere giften in collectes, maar door hogere giften via bank/giro/internet. Dit komt doordat giften per bank/giro/internet sterker te maken hebben met het gevoel van betrokkenheid dan giften in collectes, waarbij juist de sociale druk om te geven hoger is.

Het aantal adressen per vierkante kilometer, een maat voor de stedelijkheid van een gemeente, heeft een sterk negatieve relatie met de opbrengsten uit collectes, maar een (zwak) positieve relatie met giften via bank/giro/internet. Hoe stedelijker een gemeente, hoe minder er per huishouden in collectes wordt gegeven en hoe meer er gegireerd wordt. Als giften in collectes en per bank/giro/internet worden opgeteld, is er geen rela-

tie. Een gedeelte van de verklaring van de hogere collecte-inkomsten in landelijke gebieden zit in de organisatiestructuur van collectes. In minder dichtbevolkte gemeenten zijn meer vrijwilligers beschikbaar die als collectant willen fungeren (zie hoofdstuk 6 Geven van tijd: vrijwilligerswerk). Daardoor worden meer huishoudens bereikt met een verzoek om een gift en zal de opbrengst van collectes hoger zijn. Daarnaast woont een groter gedeelte van de bevolking in stedelijke gebieden in appartementen, waarvan de voordeur minder gemakkelijk bereikbaar is voor collectanten. Ten slotte is in stedelijke gebieden de sociale druk om te geven minder sterk.

Een hoger percentage onkerkelijken vermindert de giften per bank/giro/internet enigszins; met giften en collectes en het totaalbedrag is geen significant verband. Deze bevindingen stemmen overeen met voorgaand onderzoek naar giften door religieuze groepen (Bekkers, 2003).

Een laatste kenmerk dat verband vertoont met giften, is het aantal lidmaatschappen van maatschappelijke organisaties. Hoe hoger het gemiddeld aantal lidmaatschappen in een gemeente, hoe lager de giften via collectes. Dit verband is opvallend. Vaak wordt gedacht dat een sterk verenigingsleven en een hoger niveau van maatschappelijk engagement samengaan met sterkere betrokkenheid bij goede doelen (Putnam, 2000). Uit onze analyse blijkt echter het tegendeel. Wellicht duidt een hoger aantal lidmaatschappen met name op een hogere passieve betrokkenheid, en niet zozeer op de bereidheid tot vrijwilligheid.

Ten slotte benadrukken we dat onze analyse slechts een voorlopig beeld geeft. Nader onderzoek is nodig om vast te stellen in welke mate de gevonden relaties contexteffecten betreffen of compositie-effecten. Daarnaast is het wenselijk om meer kenmerken te onderzoeken: bijvoorbeeld de waarde van huizen, het percentage etnische minderheden en de gemiddelde opleiding. Verder kan het gebruik van meer gedetailleerde gegevens op gemeenteniveau (bijvoorbeeld voor religiositeit, dat nu op regionaal niveau is gemeten) een zuiverder schatting van contexteffecten opleveren.

1.7 Giftenaftrek in de inkomstenbelasting

De Staat wil het geven aan goede doelen bevorderen. Dit krijgt onder andere vorm door de mogelijkheid die belastingbetalers hebben om giften aan bepaalde goede doelen van het inkomen waarover de belasting wordt geheven af te trekken. In 2005 is op deze manier uit de algemene middelen indirect 246 miljoen euro aan de goede doelen bijgedragen. In de Miljoenennota 2007 wordt een prognose van de belastinguitgaven tot 2011 gegeven. Daaruit blijkt dat de giftenaftrek in belang toeneemt, in absolute getallen van 246 miljoen euro in 2005 naar 304 miljoen euro in 2011.¹

In de subparagrafen 1.7.1 en 1.7.2 treft u een algemene inleiding in de giftenaftrek aan. In paragraaf 1.7.3 geven we weer of en in hoeverre respondenten van het *Geven in Nederland*-onderzoek de aftrekmogelijkheid benutten.

1 Miljoenennota 2007, Kamerstuk 30 800, no.1.

Wat zijn aftrekbare giften?

Het fiscale recht hanteert de definitie van giften zoals die in artikel 6.33 van de Wet op de inkomstenbelasting 2001 (hierna: Wet IB 2001) staat: 'bevoordelingen uit vrijgevigheid en verplichte bijdragen waar geen directe tegenprestatie tegenover staat'. Er moet sprake zijn van een waardeverschuiving; de gever verarmt en het vermogen van de ontvanger neemt toe¹. Dit kan een waardeverschuiving in geld, maar ook in goederen zijn.

De definitie van een gift in het fiscale recht is ruimer dan de privaatrechtelijke definitie daarvan. Dit blijkt onder meer uit een oud arrest ten aanzien van kerkelijke belastingen², waarin een kerklid met zijn kerkelijke bijdrage voldeed aan een natuurlijke verbintenis³. Deze niet-afdwingbare verplichting uit moraal of fatsoen was privaatrechtelijk geen schenking, maar deze kan wel als gift tot aftrek leiden.

De gift moet 'drukken'. Dat wil zeggen dat de gift alleen aftrekbaar is als vaststaat dat deze niet later terug wordt ontvangen. Ook mag door de gift geen geheel of gedeeltelijk op geld waardeerbare aanspraak ontstaan.

Zoals hiervoor reeds aangegeven, is de giftenaftrek niet beperkt tot giften in geld. Artikel 6.33 Wet IB 2001 is algemeen geformuleerd zodat giften in natura of indirecte schenkingen door het afzien van een beloning of kostenvergoeding waar aanspraak op bestond, ook kunnen worden afgetrokken⁴. Gemaakte kosten waarvoor geen vergoedingsregeling bestaat maar die naar maatschappelijke opvattingen zouden moeten worden vergoed, komen eveneens voor aftrek in aanmerking. Het (gedeeltelijk) afzien van de vergoeding moet geschieden uit vrijgevigheid wegens beperkte financiële mogelijkheden van de organisatie.

Welke instellingen?

Giftenaftrek is toegestaan mits de begunstigde een charitatieve, kerkelijke, levensbeschouwelijke, culturele, wetenschappelijke of het algemeen nut beogende instelling is. Deze omschrijving is ruim en beperkt zich niet tot de genoemde categorieën. De wetgever heeft bewust een algemene omschrijving opgenomen en de verfijning daarvan aan de rechtspraak overgelaten⁵. In de rechtspraak zijn enige algemeen geldende voorwaarden ontwikkeld. Zo is vereist dat er een duidelijk identificeerbare ontvanger is. De werkzaamheden van het goede doel moeten rechtstreeks het algemeen belang raken. Ook moet de instelling primair het algemeen belang behartigen en er wordt gelet op de statutaire én de werkelijke werkzaamheden.

1 Beslissingen in belastingzaken Nederlandse Belastingrechtspraak (hierna: BNB) 1972/44: 'waardeverschuivingen uit het vermogen van de gever naar dat van de begiftigde waardoor diens vermogen wordt vergroot.'

2 Hoge Raad (hierna: HR) 28 januari 1959, BNB 1959/121.

3 Natuurlijke verbintenis: een juridisch niet-afdwingbare verplichting bijvoorbeeld omdat iemand zich uit moraal of fatsoen geroepen voelt, artikel 3 Boek 6 Burgerlijk Wetboek.

4 VN 1995/884 en BNB 1978/186.

5 Staatsblad 1952/376, Memorie van Antwoord bij de wet van 26 juni 1952.

In beginsel trekt elke belastingplichtige zijn eigen giften af. Losse giften worden om doelmatigheidsredenen en om manipulatie te voorkomen voor partners samengevoegd (artikel 6.39, lid 2, Wet IB 2001). Partners zijn wel vrij in de keuze aan wie de giften worden toegerekend. Voor de mate van aftrekbaarheid maakt de wetgever onderscheid tussen periodieke giften en andere giften.

'Losse' giften

Voor deze giften geldt een drempel en de aftrek is gemaximeerd door middel van een inkomensafhankelijk plafond¹. Om over de drempel heen te komen moeten de losse giften samen meer zijn dan zowel € 60 als 1% van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek. Alleen wat boven de drempel uitgaat, mag worden afgetrokken. Het maximum is 10% van het verzamelinkomen vóór toepassing van de persoonsgebonden aftrek. Giften die dit bedrag te boven gaan, zijn niet aftrekbaar.

Periodieke giften

Dit zijn giften in de vorm van vaste en gelijkmatige periodieke uitkeringen of verstrekkingen die uiterlijk bij overlijden eindigen. Deze periodieke giften zijn geheel aftrekbaar, zonder drempel en zonder bovengrens. Periodieke giften kunnen al vanaf de eerste euro worden afgetrokken. De drempel voor 'losse' giften is destijds ingevoerd om kleine aftrekposten tegen te gaan en zo de controlelast van de Belastingdienst te verminderen². Voor aftrekbaarheid van periodieke giften is een notariële akte vereist. Door deze vereenvoudiging van de controle werd een drempel overbodig gevonden³.

Bijzonder aan de regeling voor periodieke giften is dat deze op grond van artikel 6.34, Wet IB 2001, ook ten goede kunnen komen aan verenigingen met minimaal 25 leden. Commerciële verenigingen worden uitgesloten door de voorwaarde dat de vereniging geen winstdoel mag hebben. Concreet betekent dit dat de vereniging niet aan de vennootschapsbelasting mag zijn onderworpen of daarvan moet zijn vrijgesteld⁴. Ook moet de vereniging volledige rechtsbevoegdheid hebben. Dit houdt in dat de vereniging volgens de regels der wet is opgericht (bij notariële akte) en dat de statuten zijn opgenomen in een notariële akte⁵.

Reden voor de ruime regeling is dat de wetgever van mening was dat '(...) periodieke giften van een groter belang zijn voor instellingen dan andere giften. Periodieke giften betekenen immers een vaste inkomensstroom. Door het verschil in fiscale behandeling wordt beoogd periodieke giften te stimuleren.'

1 Artikel 6.39, lid 1, Wet op de inkomstenbelasting 2001.

2 Wetgevingsoverleg 17 januari 2000, Kamerstukken II 1999/2000, nummer 26 727 en 26 728, volgnummer 122, bladzijde 21 e.v.

3 Memorie van Toelichting, Kamerstukken II 1998/1999, nummer 26 727, volgnummer 3, bladzijde 266-267 en NV, Kamerstukken II 1999/2000, 26 727, nr. 7, blz. 377.

4 Artikel 6.33, onderdeel c, Wet IB 2001.

5 Zie Burgerlijk Wetboek Boek 2, artikel 26 en verder.

Voor belastingplichtigen betekent deze volledige aftrekbaarheid van giften een groot voordeel: enerzijds voor diegenen met een hoog inkomen en een hoge drempel; anderzijds voor diegenen met een meer gematigd inkomen voor wie een schenking een grotere aderlating is en voor wie de drempel, hoewel die in absolute termen lager is, een groot bedrag is. Bovendien geldt voor de zeer gulle donateurs dat zij geen last hebben van het plafond.

Net als in 2003 benut 1% van de huishoudens in het onderzoek van *Geven in Nederland* deze mogelijkheid. Dat is niet veel. Het lage percentage donateurs dat op deze manier geeft, doet vermoeden dat de regeling te onbekend of te moeilijk is. Waarom zou dat zo zijn?

De periodieke schenking is een overeenkomst tussen de donateur en het goede doel. Deze overeenkomst moet in een notariële akte vastliggen. De akte levert niet alleen het bewijs dat de schenking gedaan is, maar deze heeft ook bijzondere rechtskracht. Het is een executoriale titel. Op vertoon van een afschrift ervan kan zonder tussenkomst van de rechter nakoming worden afgedwongen. Dit biedt de algemeen nut beogende instelling meer zekerheid en garandeert de overheid dat het beoogde doel, het verzekeren van een vaste giftenstroom, gehaald wordt.

Veel goede doelen proberen om het de donateur zo makkelijk mogelijk te maken. De donateur kan een volmacht invullen waardoor hij niet bij het passeren van de akte aanwezig hoeft te zijn. Daarmee is hij echter nog niet helemaal 'klaar'. De schenkingsakte moet namelijk aan een aantal vereisten voldoen. De partijen bij de akte moeten de notaris bekend zijn. Bekendheid is een belangrijke eis; zijn partijen niet aan de notaris bekend, dan mist de akte authenticiteit. Komen de partijen in persoon de akte tekenen, dan zal hij/zij om een identiteitsbewijs vragen. Gebruiken partijen een schriftelijke volmacht, dan neemt de notaris de gegevens van het identificatiedocument daarin op. Veel notarissen vinden het toesturen van een kopie onvoldoende, daarom moet de donateur ook wanneer de akte bij volmacht wordt gepasseerd met een paspoort of rijbewijs ter identificatie langs een notaris. Een veelgehoorde klacht, onder meer van participanten van een recente studiedag, is dat deze procedure te omslachtig is¹. Het lijkt een grote drempel voor het periodieke geven. Niet elke notaris eist dit persoonlijk bekendmaken, zo is onder andere bij de stichting Nationale Goede Doelen Test en Stichting de Rentemeester een ingevulde volmacht en de toezending van een kopie van het paspoort of rijbewijs voldoende. Als de voorgenoemde klacht inderdaad een grote hindernis vormt, kunnen deze initiatieven een overdonderend succes zijn.

1.7.3 Gebruik van de giftenaftrek

Van de 1367 respondenten van *Geven in Nederland* doen 1252 personen aangifte inkomstenbelasting. Van de groep die aangifte doet, trekt 14% giften af, 1% van alle huishoudens geeft in de vorm van een lijfrenteschenking.

Van degenen die geen gebruikmaken van de giftenaftrek, haalt 54% de drempel niet. Opmerkelijk is dat 11% van de respondenten die aangifte doet, zegt de regeling niet te

1 1 november 2006, Congres Geven voor weten, Vrije Universiteit Amsterdam.

kennen. Daarnaast vindt 21% het om uiteenlopende redenen niet nodig om giften af te trekken. Ongeveer de helft van deze laatste groep trekt gedane giften uit idealistische overwegingen niet af ('een gift is een gift' of 'ik geef niet om geld terug te krijgen'). Een kwart van deze respondenten vindt het bedrag te klein en zodoende verwaarloosbaar of niet de moeite om af te trekken.

103 respondenten hebben aangegeven hoeveel zij aftrekken. De gemiddelde aftrek bedraagt 1.223 euro en de mediaan is 970 euro. Drie respondenten hebben aangegeven de giftenaftrek benut te hebben, maar rapporteerden een aftrekbedrag van 0 euro. De aftrek varieert sterk, het laagste reële aftrekbedrag is 10 euro, oplopend tot 4.753 met een uitschieter naar 15.000 euro. Per inkomenscategorie (bij benadering verdeeld naar de tariefgroep waar de respondenten in vallen) varieert de omvang van de aftrek van gemiddeld 861 euro in de laagste tariefgroep tot 1.372 euro in de hoogste tariefgroep.¹

Literatuur

- Arumi, A.M., R. Wooden, J. Johnson, S. Farkas, A. Duffett en A. Ott (2005). *The Charitable Impulse*. New York, Public Agenda.
- Bekkers, R. (2003). De bijdragen der kerkelijken. In: Schuyt, Th.N.M. (red.). *Geven in Nederland 2003: Giften, Legaten, Sponsoring en Vrijwilligerswerk*. Houten/Mechelen, Bohn Stafleu Van Loghum, pp. 141-172.
- Bekkers, R. (2003). Trust, Accreditation, and Philanthropy in the Netherlands. *Nonprofit & Voluntary Sector Quarterly*, 32, pp. 596-615.
- Bekkers, R. (2006). *Origins of Confidence in Charitable Organizations and its Consequences for Philanthropy*. Paper prepared for the NCVO/VSSN Researching the Voluntary Sector Conference 2006, Warwick University, September 13-14, 2006.
- Bekkers, R., M.M. Meijer en T.N.M. Schuyt (2005). *Uit een goed hart... De Nederlandse Hartstichting en haar donateurs*. Amsterdam, Werkgroep Filantropie, Vrije Universiteit.
- Bryant, W.K., H. Jeon-Slaughter, H. Kang en A. Tax (2003). Participation in Philanthropic Activities: Donating Money and Time. *Journal of Consumer Policy*, 26, pp. 43-73.
- Cialdini, Robert B. en David A. Schroeder (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: when even a penny helps. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, pp. 599-604.
- Clotfelter, C.T. (1997). The Economics of Giving. In: J.W. Barry and B.V. Manno (eds.). *Giving Better, Giving Smarter*. Washington DC, National Commission on Philanthropy and Civic Renewal.
- Glazer, Amihai. en Kai A. Konrad (1986). A Signaling Explanation for Charity. *American Economic Review*, 86(4), pp. 1019-1028.

1 De tariefgroepen zijn ontleend aan artikel 2.10 lid 1 Wet op de inkomstenbelasting 2001, cijfers 2005 (Verzameling Wetgeving Notariaat Sdu Uitgevers, 2005). Zes respondenten hadden een inkomen van minder dan 16.893 euro en vielen daarmee in de laagste tariefgroep, de aftrek varieerde van 60 tot 2.629 euro.

- Godfrey, P.C. (2005). The Relationship Between Corporate Philanthropy And Shareholder Wealth: A Risk Management Perspective. *The Academy of Management Review*, 30(4), pp. 777-798.
- Long, S.H. (1976). Social pressure and contributions to health charities. *Public Choice*, 28, pp. 55-66.
- Meijer, M.M., R. Bekkers en T.N.M. Schuyt (2005). *Tsunami en internationale hulp: de gevers in kaart gebracht*. Amsterdam, Werkgroep Filantropie, Vrije Universiteit.
- Parsons, T. 1951. *The Social System*. Glencoe, The Free Press.
- Parsons, T. 1960. *Structure and Process in Modern Societies*. New York, The Free Press.
- Peloza, John en Piers Steel (2005). The Price Elasticities of Charitable Contributions: A Meta-Analysis. *Journal of Public Policy & Marketing*, 24(2), pp. 260-272.
- Piliavin, J.A. en P.L. Callero (1991). *Giving Blood: The Development of an Altruistic Identity*. Johns Hopkins University Press. Baltimore
- Porter, M.E. en M.R. Kramer (2002). The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy. *Harvard Business Review*, 80(12), pp. 56-68.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, Simon & Schuster.
- Radley, Alan en Marie Kennedy (1992). Reflections upon Charitable Giving: A Comparison of Individuals from Business, 'Manual' and Professional Backgrounds. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 2, pp. 113-129.
- Reingen, P.H. (1982). Test of a list procedure for inducing compliance with a request to donate money. *Journal of Applied Psychology*, 67, pp. 110-118.
- Schuyt, T.N.M. (2002). *Capita Selecta*. Utrecht, De Graaff.
- Schuyt, Th.N.M, J.H. Smit en R.H.F.P. Bekkers. *Developing a Philanthropy-Scale in the Golden Age of Philanthropy*. Paper presented at the 33rd Annual ARNOVA Conference, November 2004, Los Angeles, USA.
- Schuyt, Th.N.M. (2006) *Het ontwikkelen van een filantropieschaal*. Amsterdam, Vrije Universiteit. Oratie, 1 november 2006.
- Schwartz, Shalom H. (1970). Normative Explanations of Helping Behavior: A Critique, Proposal, and Empirical Test. In: Macaulay, J. & Berkowitz, L. (eds.). *Altruism and Helping Behavior*. New York, Academic Press.
- Schwartz, Shalom H. (1974). Awareness of interpersonal consequences, responsibility denial, and volunteering. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30(1), pp. 57-63.
- Schwartz, Shalom H. (1975). The Justice of Need and the Activation of Humanitarian Norms. *Journal of Social Issues*, 31 (3), pp. 111-136.
- Thornton, Bill, Gayle Kirchner and Jacqueline Jacobs (1991). Influence of a Photograph on a Charitable Appeal: A Picture May Be Worth a Thousand Words When It Has to Speak for Itself. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, pp. 433-445.
- Vos, Gerben (2006). SGP-stemmers per gemeente Tweede Kamer 2003. http://commons.wikimedia.org/wiki/Image:SGP-stemmers_per_gemeente_Tweede_Kamer_2003.png#file.
- Warren, Peter E. en Iain Walker (1991). Empathy, effectiveness and donations to charity: Social psychology's contribution. *British Journal of Social Psychology*, 30, pp. 325-337.
- Wiepking, Pamala. (2005). *The Philanthropic Poor: In Search of Explanations for the Relative Generosity of Lower Income Households*. Working Paper, Vrije Universiteit.
- Wilhelm, M., E. Brown, P.M. Rooney en R.S. Steinberg (2004). *The Intergenerational Transmission of Generosity*. Working paper, Department of Economics, IUPUI.

Nalatenschappen

2.1 Inleiding

Uitgangspunt in dit hoofdstuk is dat iemand het goede doel wil laten delen in zijn of haar nalatenschap. Zou hij daartoe geen stappen ondernemen, dan vererft zijn vermogen volgens de wet. Het gaat dan naar familie of, indien er niemand is die kan erven, naar de staat. Voor een goed begrip van de in dit hoofdstuk opgenomen cijfers volgt hier eerst een aantal definities.

Het geheel van bezittingen en schulden die een overledene achterlaat noemen we *nalatenschap* of erfenis. Hoe de gehele of gedeeltelijke erfenis wordt verdeeld is vastgelegd in een uiterste wilsbeschikking. Daarvoor zijn meerdere vormen mogelijk, maar de meest gangbare is het testament vastgelegd in een notariële akte. In het testament kunnen onder meer erfgenamen worden aangewezen (dit is een *erfstelling*) en legaten worden gemaakt.

Een *erfgenaam* krijgt de hele erfenis of een evenredig deel daarvan. Wanneer de erfgenaam aanvaardt gaan de goederen en rechtsvorderingen van de erflater van rechtswege op hem over, van rechtswege wil zeggen 'automatisch', zonder dat hij er iets voor hoeft te doen. De erfgenaam kan ervoor kiezen de erfenis beneficiair te aanvaarden. Deze manier van aanvaarden voorkomt dat, wanneer de erfenis meer lasten dan baten bevat, de erfgenaam de schulden uit zijn eigen vermogen moet voldoen. Zijn er nog wel bezittingen over nadat de schulden zijn voldaan dan ontvangt de erfgenaam die.

Een *legaat* wijst bepaalde goederen of een bepaald bedrag aan een legataris toe. De legataris krijgt het aan hem vermaakte niet van rechtswege, maar hij heeft een vordering die hij kan opeisen.

Een legataris krijgt dus iets, erfgenaam zijn gaat veel verder: de erfgenaam krijgt ook de schulden en de vorderingen van de overledene.

2.2 Nalatenschappen in 2005

In 2005 werd € 182,2 miljoen aan maatschappelijke en goede doelen nagelaten. (CBF-jaarverslag 2005, p. 17, 24-26, 58-59).

Tabel 2.1 Nalatenschappen naar doelen in 2005* (op basis van het *CBF-jaarverslag 2005*, p. 36)

	<i>Bedrag × miljoen euro</i>
1 Kerk en levensbeschouwing	4,8*
2 Gezondheid	73,6
3 Internationale hulp	35,4
4 Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	29,6
5 Onderwijs en onderzoek	-,*
6 Cultuur	2,2*
7 Sport en recreatie	-,*
8 Maatschappelijke en sociale doelen	36,6
Totaal	182,2

* De cijfers over nalatenschappen worden – vanwege het ontbreken van onderzoek – ontleend aan het *CBF-jaarverslag 2005*, waarin 625 geldwervende bovenlokale fondsen informatie hebben verstrekt over de inkomsten die zij over 2005 uit nalatenschappen hebben ontvangen. De werkelijke omvang van de nalatenschappen zal hoger uitkomen. De informatie van de kerken – voor zover deze al bij de kerken zelf bekend zijn – en van lokale non-profit-instellingen (onder andere ziekenhuizen, musea, universiteiten), ontbreekt bijvoorbeeld. Het aantal fondsenwervende instellingen op het gebied van sport en de beperkte fiscale faciliteiten voor sportverenigingen kunnen debet zijn aan de geringe omvang van deze categorie.

Tabel 2.2 De top tien van de nalatenschappen in 2005 (*CBF-jaarverslag 2005*, p. 59)

	<i>Bedrag × miljoen euro</i>
1 KWF Kankerbestrijding, Stichting	27,5
2 Rode Kruis, Ver. Het Nederlandse	12,5
3 Hartstichting, Nederlandse	10,6
4 Dierenbescherming, Ned. Ver. tot Bescherming van Dieren	10,4
5 Leger des Heils Fondsenwerving, Stichting	8,5
6 Artsen zonder Grenzen, St.	6,4
7 Wereld Natuur Fonds-Nederland, St. Het	5,8
8 Memisa (merknaam van Stichting Cordaid)	5,7
9 Natuurmonumenten in Ned., Ver. Tot Behoud van	5,3
10 Astma Fonds, Vereniging Nederlands	4,1
Totaal	96,9

2.3 Trends in nalatenschappen¹

Tabel 2.3 Nalatenschappen in de periode 1995-2005

Bedrag × miljoen euro	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995
Nalatenschappen (in miljoenen euro's)	182	189	189	208	231	238	213	144	135	104	87
Groei (% verandering t.o.v. het jaar ervoor)	-4%	-0.2%	-9%	-10%	-3%	12%	49%	7%	30%	20%	

2.4 Trends in doelen die een nalatenschap ontvangen

Tabel 2.4 Nalatenschappen aan goede doelen in de periode 1995-2005

Bedrag × miljoen euro	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995
1 Kerk en levens- beschouwing	4.8	4.7	3.9	6.2	5.2	6.0	5.1	3.7	2.9	5.3	1.5
2 Gezondheid	73.6	77	73.3	80.4	86.8	81.5	98.7	56.4	61.6	43.9	39.7
3 Internationale hulp	35.4	36.5	31.6	37.4	35.9	41.7	28.5	27.6	23.9	16.1	16.0
4 Milieu, natuur- behoud, dieren- bescherming	29.6	27.5	31.9	37.9	52.2	44.6	42.5	22.5	16.8	12.9	9.9
5 Onderwijs en onderzoek	--	--	--	--	--	--	0.1	0.4	0.2	--	--
6 Kunst en cultuur	2.2	7.8	10.8	3.3	5.5	1.9	0.6	0.2	0.2	--	--
7 Sport en recreatie	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
8 Maatschappe- lijke en sociale doelen	36.6	34.1	37.2	42.9	45.0	62.6	37.5	32.9	29.2	25.5	19.5
Totaal	182.2	189.2	188.7	208.1	230.6	238.3	213.0	143.7	134.8	103.7	86.6

2.5 Interpretatie

Na tien jaar onderzoek *Geven in Nederland*, is nog steeds weinig over nalatenschappen bekend. Het voor 2005 genoemde bedrag is veel te laag; het maakt maar circa 1,5% uit van het totaal dat in Nederland gegeven wordt. In de Verenigde Staten maken 'bequests' bijna 7% uit van het totaal van giften in 2005 (*Giving USA 2005*, p. 14).

1 De cijfers zijn ontleend aan de jaarverslagen van het CBF. Voor alle jaren is gewerkt met zo recent mogelijke cijfers. Het CBF actualiseert in haar jaarverslag de cijfers van voorgaande jaren. Hierdoor is het mogelijk dat er afwijkingen bestaan ten opzichte van de in eerdere edities van *Geven in Nederland* gepubliceerde bedragen.

Niemand weet hoeveel er bij overlijden in totaal in Nederland jaarlijks voor maatschappelijke doelen vrijkomt. Sinds 1985 verzamelt de Belastingdienst deze informatie niet meer afzonderlijk (alleen de totaalbedragen van successie- en schenkingsrechten zijn beschikbaar). Voor kwantitatieve informatie is de onderzoeker daarom aangewezen op informatie van ontvangende partijen. *Geven in Nederland* maakt gebruik van de jaarverslagen van het Centraal Bureau Fondsenwerving. De daarin vermelde cijfers hebben betrekking op wat (bovenlokale) fondsenwervende instellingen, die aan het CBF opgave doen, aan legaten hebben ontvangen. Wat de kerken aan legaten ontvangen, is niet bekend in Nederland, althans kerkelijke en levensbeschouwelijke organisaties hebben daarover geen geaggregeerde gegevens beschikbaar. Wat non-profitinstellingen zoals ziekenhuizen of universiteiten aan legaten ontvangen, is eveneens niet bekend. De bedragen zullen derhalve in werkelijkheid vele malen hoger liggen.

Het CBF meldt een daling in nalatenschappen van 4% ten opzichte van het jaar 2004 (van 189 naar 182 miljoen). Het CBF heeft geen verklaring voor de significante daling van inkomsten voor keurmerkhouders. Wetenschappelijke verklaringen hiervoor zijn op basis van het *Geven in Nederland*-onderzoek niet te geven. Ondanks deze vermindering houdt het CBF voor de toekomst vast aan een groeiverwachting.

Giving USA 2006 signaleert eveneens een daling van 5,5% in 2005 ten opzichte van het jaar ervoor (*Giving USA 2006*, p. 33). Deels verklaart men deze daling door een afgenomen sterfte: 'The National Center for Health Statistics office reported a decline of 50,000 in the number of deaths in 2004, the sharpest decline in 70 years.' Als tweede mogelijke verklaring wordt de langzame groei van de waardeontwikkeling van het effectenbezit van huishoudens over de periode 1999-2004 (*Giving USA* idem) gegeven. Hoe is op deze punten de situatie in Nederland en gaan deze verklaringen ook hier op?

Figuur 2.1 Sterftecijfer in Nederland

<i>Historie bevolking</i>											
<i>Periode</i>	1995	1996	1997	1998	199	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Totaalaantal overledenen (waarde x 1.000)	136	138	136	137	140	141	140	142	142	137	136
© Centraal Bureau voor de Statistiek, Voorburg/Heerlen 2006-12-19											

Figuur 2.1 laat zien dat in 2004 ook in Nederland het sterftecijfer daalde, namelijk met 5000. Hiervan zou enige invloed kunnen uitgaan.

Ten aanzien van de aandelen laat de AEX in 2004-2005 een stijging uit het dal zien, met kleinere en kortere perioden van terugval, zie figuur 2.2.

Figuur 2.2 AEX-aandelen



Economen van het Social Welfare Research Institute in Boston hebben uitgerekend welk bedrag in de Verenigde Staten aan vermogensoverdracht binnen generaties voor de komende vijftig jaar zal vrijkomen. Hun laagste schatting bedraagt 41 miljard dollar, hun hoogste schatting 136 miljard dollar (Havens and Schervish, 1999, 2003). Zij stellen daarbij dat de erflaters niet alles aan eigen kinderen of aan de fiscus na zullen laten: de kinderen hebben het in vele gevallen zelf al goed en de fiscale en andere voordelen van de keuze voor 'goede doelen' zijn talrijk. Zij spreken daarom van de 'Golden Age of Philanthropy'. De verwachting is dat wij ook in Nederland met deze 'Amerikaanse toestanden' te maken zullen krijgen.

Voor Nederland is de genoemde 182 miljoen euro het bedrag dat de keurmerkhouders hebben ontvangen. Mogelijke (nog) niet wetenschappelijk onderzochte verklaringen voor de daling in inkomsten bij de keurmerkhouders zijn onder te verdelen in twee categorieën.

1 Verdunning

Een belangrijke reden voor de daling kan liggen in de zogenaamde 'verdunning'. De cijfers die bekend zijn, zijn afkomstig van 625 geldwervende fondsen die opgave hebben gedaan bij het CBF. Het is niet alles wat in Nederland uit nalatenschappen is ontvangen, die bijdrage zal vele malen hoger zijn. Veel geldwervende instellingen zijn niet in het CBF-jaarverslag opgenomen, bijvoorbeeld non-profitinstellingen (zoals ziekenhuizen, musea, culturele instellingen en onderwijsinstellingen). Ook de nalatenschappen die lokaal opererende geldwervende fondsen ontvangen zijn niet bekend. Het kan zijn dat erflaters meer aandacht krijgen voor deze doelen, ten koste van de CBF-keurmerkhouders.

2 Verschuiving

Een andere mogelijke verklaring is de verschuiving van gelden, als gevolg van de wens van vermogende particulieren om zelf mee te kunnen bepalen en, waar het maatschappelijke doelen betreft, ook zelf het verschil te kunnen maken. Sinds het midden van de jaren negentig is het aanbod van estate-planningsadvies sterk toegenomen. Mensen die de overdracht van hun vermogen aan de volgende generatie gestructureerd aanpakken, wachten veelal niet met het overdragen tot ze overlijden, maar ze schenken reeds bij leven. Het zou kunnen zijn dat dit een verschuiving oplevert ten laste van hetgeen het goede doel erft.

Een andere ontwikkeling is om niet te schenken aan een goed doel, maar zelf een initiatief te ontplooiën en daar actief bij betrokken te zijn. Fondsen op naam hebben de afgelopen jaren een grote vlucht genomen en ook richten vermogende particulieren steeds vaker hun 'eigen' goede-doeleninstelling op. Dit gaat uiteraard ten koste van de inkomsten van de bestaande goede doelen. Bovendien, zoals ook in het jaarverslag van het CBF staat, krijgen de keurmerkhouders uit relatief weinig boedels relatief grote bedragen, en het fonds op naam en het oprichten van een 'eigen' goed doel heeft nou juist op die vermogende particulieren bijzondere aantrekkingskracht.

2.6 Juridische aspecten van het vervallen van het goede-doelentestament

Tot 1 januari 2006 hadden donateurs de mogelijkheid om, ten koste van de fiscus, via het goede doel, van hun nalatenschap te profiteren.

Het goede-doelentestament was gebaseerd op een berekeningsvoorschrift dat per 1 januari 2006 is afgeschaft. Daardoor valt een voor goede doelen potentieel grote inkomstenbron weg. Bovendien kunnen testamenten die niet aangepast worden voor grote problemen zorgen.

Tot de wetwijzigingen waarmee goede doelen werden vrijgesteld van schenkings- en successierecht was het voordelig om een zogenoemd goede-doelentestament op te stellen. Had een erflater geen naaste verwanten die zouden erven dan kon gebruik worden gemaakt van de berekeningswijze die artikel 5, lid 4, Successiewet 1956, bood. Wat was het gevolg van die bepaling?

Het successierecht kent twee redenen waarom het tarief oploopt, allereerst de omvang van de verkrijging. Wie veel erft betaalt een hoger percentage successierecht. Daarnaast speelt de mate van verwantschap een rol. Kinderen betalen bij een gelijke verkrijging een lager successierecht dan goede vrienden.

Zoals in de inleiding van dit hoofdstuk geschetst, zijn er twee typen verkrijgers: erfgenamen en legatarissen. In principe moeten beiden over dat wat ze krijgen belasting betalen. De erflater kan in zijn testament bepalen dat de legataris zijn deel 'vrij van recht' ontvangt. De legataris hoeft dan geen successierecht te betalen, omdat de belasting wordt gedragen door de erfgenaam. Per saldo heeft de legataris meer gekregen, immers hij kreeg én het legaat én het successierecht dat hij anders had moeten betalen.

Successierecht wordt op grond van artikel 1 van de Successiewet 1956 geheven 'van al wat krachtens erfrecht wordt verkregen (...)'. Consequentie hiervan is dat de legataris over het successierecht dat de erfgenaam voor hem betaalt, ook weer successierecht verschuldigd zou zijn. Deze redenering volgend, zou een oneindige spiraal van te belasten verkrijgingen

en successierecht ontstaan. Om lastige berekeningen te voorkomen, gaf artikel 5, lid 4, Successiewet 1956, een rekenmethode. Dit voorschrift hield in dat voor de berekening van het door de erfgenaam te betalen successierecht het legaat en het over dat bedrag verschuldigde recht (het zogenoemde primaire recht) op zijn erfdeel in mindering komen. Successierecht dat over het primaire recht verschuldigd zou zijn, werd verwaarloosd.

Een erflater die zowel een verre verwant als het goede doel wilde bevoordelen, kon met behulp van de berekeningsmethode belasting besparen. Daarbij werd gebruikgemaakt van het tariefsverschil tussen de erfgenaam en de legataris. Het goede doel kon de 'dure' successierechten van de verre verwant aftrekken van haar tegen het lagere tarief belaste verkrijging. De besparing die dit opleverde, kon vervolgens ten goede komen aan erfgenaam en legataris.¹

Allereerst hebben notarieel juristen de verwachting geuit dat door het schrappen van deze bepaling minder vermogen aan het goede doel zal worden nagelaten. De Staatssecretaris heeft dit punt in overweging genomen, maar deze meende dat de vrienden of verwanten het grootste deel van de belastingbesparing zouden genieten.²

Dat mag dan zo zijn, de vraag is echter of het goede doel zonder de fiscale prikkel überhaupt iets ontvangen zou hebben. De discussie over het effect van fiscale motieven op geefgedrag is echter niet de kern van dit betoog. Een dringend probleem dat door de wijziging is ontstaan, is het dilemma van de verouderde testamenten.

Met de invoering van de vrijstelling voor het schenkings- en successierecht voor algemeen nut beogende instellingen is het rekenvoorschrift geschrapt. Zoals bekend, worden testamenten niet heel regelmatig herzien. Het is dan ook waarschijnlijk dat op een zeker moment een algemeen nut beogende instelling erfgenaam wordt onder de verplichting om een legaat uit te keren aan een verre neef. Dat kan vergaande gevolgen hebben. Het successierecht wordt aanmerkelijk hoger, en kan zelfs de baten van de nalatenschap overtreffen. Hoewel goede doelen normaliter beneficiair aanvaarden, kan dit een reden zijn om vaker erfenissen te verwerpen. Bevat het testament geen bruikbare alternatieve making, wat in de praktijk helaas al een aantal malen is voorgekomen, dan kan dat grote zoektochten naar wettelijke erfgenamen opleveren.

De eenvoudigste oplossing is uiteraard dat diegenen die een goede-doelentestament hebben opgesteld, een andere vorm kiezen.

Mochten er onverhoopt tóch nalatenschappen openvallen waarbij een goede-doelentestament is gemaakt, dan zou een begunstigende regeling uitkomst kunnen bieden. Bijvoorbeeld door het hanteren van begunstigend beleid voor testamenten die voor de ingangsdatum van de wijziging zijn opgesteld.

1 In de praktijk bleken er lieden te zijn die een onrealistisch klein deel aan het goede doel vermaakten. Die discussie blijft hier onbesproken.

2 Schriftelijke antwoorden op vragen EK d.d. 13-12-2005.

Literatuur

- CBF (2005). *Fondsenwerving in Nederland 2005*. Amsterdam, Centraal Bureau Fondsenwerving.
- Giving USA 2005*. Indianapolis, Indiana University, Center on Philanthropy.
- Havens, J.J. and P.G. Schervish (1999). *Millionaires and the Millennium: New Estimates of the Forthcoming Wealth Transfer and the Prospects for a Golden Age of Philanthropy*. Paper. Boston, Social Welfare Research Institute Boston College).
- Havens, J.J. and P.G. Schervish (2003). Why the \$ 41 trillion wealth transfer estimate is still valid: a review of challenges and questions. In: *Journal of Gift Planning*, vol. 7,1, pp. 11-15, 47-50.
- Schuyt, Th.N.M. (2002a). Een tweede gouden eeuw? In: *E.S.B.*, 87, juni, 4367, pp. 496-498.

Geven door fondsen

In Nederland maken we over het algemeen onderscheid tussen vermogensfondsen enerzijds en geldwervende fondsen anderzijds.

3.1 Giften door vermogensfondsen

3.1.1 Totaalbedrag giften

Vermogensfondsen zijn onafhankelijke, speciaal opgerichte non-profitorganisaties met een eigen bestuur en een eigen inkomstenbron, voornamelijk (maar niet noodzakelijkerwijs uitsluitend) uit eigen vermogen, die, ten behoeve van het algemeen nut, daaruit steun bieden aan individuen, projecten en organisaties (EFC, 2003, p. 11). Voorbeelden zijn de Bernard van Leer Group Foundation, het VSB Fonds en het Oranje Fonds.

Uit deze definitie vloeit voort dat het hoofdbestanddeel van het vermogensfonds inderdaad het vermogen is. Vermogensfondsen die uitsluitend uit dit eigen vermogen (en de opbrengsten daarvan) hun bijdrage aan de maatschappij leveren – en derhalve niet andere inkomsten verkrijgen of daarvan afhankelijk zijn, noemen we *vermogensfondsen in enge zin*. Fondsen die naast het eigen vermogen (en de opbrengsten daaruit) ook andere inkomsten hebben, betitelen we als *vermogensfondsen in brede zin*. Dit zijn inkomsten uit eigen geldwerving, van legaten en van goede-doelenloterijen.

Nederland kent vele vermogensfondsen, meer dan de 280 bij de Vereniging van Fondsen (FIN) aangesloten vermogensfondsen. Bij de Belastingdienst staan ongeveer 20.000 algemeen nut beogende instellingen (anbi's) geregistreerd. Niet duidelijk is hoeveel van deze instellingen vermogensfondsen zijn. Helaas bestaat er geen overzicht hoe groot de totale populatie vermogensfondsen werkelijk is. Er wordt in Nederland – in tegenstelling tot de VS waar informatie over 'private foundations' via de Belastingdienst openbaar is – niet op een systematische manier gegevens verzameld over dit type fondsen. Hieruit mag duidelijk worden dat het daarom zeer lastig is om een schatting te maken van de bijdragen aan maatschappelijke en goede doelen van alle vermogensfondsen in Nederland.

Om toch een schatting te kunnen maken van de bijdragen van vermogensfondsen, heeft de FIN in 2006 ongeveer 650 fondsen uit het *Fondsenboek*¹ benaderd; enerzijds met het

1 Het *Fondsenboek*, een uitgave van de FIN, is een hulpmiddel voor organisaties en particulieren bij het verkrijgen van financiële steun van fondsen voor allerlei verschillende projecten en levenssituaties. Het merendeel van de fondsen in het *Fondsenboek* zijn vermogensfondsen, maar er staan ook fondsen in het boek die zich primair op geldwerving concentreren. Deze laatste fondsen zijn buiten het onderzoek gelaten.

verzoek om de gegevens voor het *Fondsenboek* te actualiseren en anderzijds met het verzoek een korte vragenlijst over hun bestedingen over 2005 in te vullen (conform de acht doelen van het *Geven in Nederland*-onderzoek). Van de ruim 650 fondsen hebben 85 fondsen de vragenlijst ingevuld. Deze 85 fondsen waren goed voor een bedrag van € 113 miljoen in 2005. Om het tekort enigszins aan te vullen, hebben we uit het fondsenboek (van die fondsen die de vragenlijst niet hadden ingevuld) additionele informatie gehaald. Dat heeft van nog eens 126 fondsen informatie opgeleverd over hun subsidiebudget¹. Deze fondsen hebben in 2005 naar schatting € 159 miljoen aan maatschappelijke en goede doelen gegeven. In totaal hebben dus 211 vermogensfondsen een bedrag van € 272 miljoen ter beschikking gesteld aan het goede doel.

In 2005 zijn de giften van vermogensfondsen ($n = 211$) geschat op € 272 miljoen.

3.1.2 Doelen waaraan gegeven wordt

Bij welke doelen zijn de giften van de 211 onderzochte vermogensfondsen terechtgekomen? Helaas kunnen we op deze vraag – bij gebrek aan goede gegevens – moeilijk antwoord geven. Er is alleen specifieke informatie over doelen beschikbaar van de groep fondsen ($n = 85$) die de vragenlijst (conform de acht doelen van het *Geven in Nederland*-onderzoek) hebben ingevuld. Tabel 3.1 geeft hiervan een overzicht. Uit de tabel valt op te maken dat cultuur en maatschappelijke en sociale doelen eruit springen. Dat komt overigens in grote lijnen overeen met resultaten uit eerdere onderzoeken (Gouwenberg en Schuyt, 2000; 2004). Het grote verschil met deze onderzoeken is echter dat toen 'maatschappelijke en sociale doelen' als grootste ontvangers van giften van vermogensfondsen naar voren kwamen.

Tabel 3.1 Totaalbedragen per doel van vermogensfondsen ($n = 85$)

	<i>n = 85-fondsen</i> Totaalbedrag in €	In %
Kerk en levensbeschouwing	879.442	1
Gezondheid	1.653.624	1
Internationale hulp	949.978	1
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	5.464.687	5
Onderwijs en onderzoek	5.159.593	5
Cultuur	51.809.480	46
Sport en recreatie	3.384.418	3
Maatschappelijke en sociale doelen	26.164.103	23
Overig (niet gespecificeerd)	17.889.160	16
Totaal	113.354.485	100

1 Aangezien niet alle fondsen die in het *Fondsenboek 2006* staan vermeld, hun subsidiebudget voor het jaar 2005 hebben opgegeven, is het aantal fondsen waar additionele informatie van verzameld is, beperkt gebleven tot 126 fondsen.

De giften van de andere groep fondsen ($n = 126$) – de fondsen waarvan we informatie over het subsidiebudget uit het fondsenboek hebben gehaald – zijn niet in te delen naar deze acht doelen. Het fondsenboek geeft hierover geen gedetailleerde informatie.

Om de giften van deze groep vermogensfondsen (in totaal een bedrag van € 159 miljoen) toch over de doelen te kunnen verdelen, hebben we een heel grove schatting van het bedrag per doel gemaakt. De percentuele verdeling van de giften van de eerste groep fondsen ($n = 85$) is hiervoor het uitgangspunt geweest. We realiseren ons dat deze manier van schatten zeer triviaal is, omdat we niet met zekerheid kunnen zeggen dat deze 85 fondsen een representatieve afspiegeling zijn van de vermogensfondsen in Nederland. In tabel 3.2 is een overzicht gegeven van de geschatte bedragen.

Tabel 3.2 Geschatte totaalbedragen per doel van de totale groep vermogensfondsen ($n = 211$)

	<i>Groep 1: vragenlijst (n = 85)</i>	<i>Groep 2: Fondsenboek (n = 126)</i>	<i>Groep 1 en 2 (n = 211)</i>
	<i>Bedrag in €</i>	<i>Schatting van het bedrag in €</i>	<i>Schatting van het bedrag in €</i>
Kerk en levensbeschouwing	879.442	1.233.705	2.113.147
Gezondheid	1.653.624	2.319.748	3.973.372
Internationale hulp	949.978	1.332.655	2.282.633
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	5.464.687	7.666.010	13.130.697
Onderwijs en onderzoek	5.159.593	7.238.016	12.397.609
Cultuur	51.809.480	72.679.735	124.489.215
Sport en recreatie	3.384.418	4.747.753	8.132.171
Maatschappelijke en sociale doelen	26.164.103	36.703.709	62.867.812
Overige	17.889.160	25.095.396	42.984.556
Totaal	113.354.485	159.016.727	272.371.212

3.2 Giften door geldwervende fondsen

3.2.1 Totaalbedrag

Geldwervende fondsen zamelen onder het Nederlandse publiek geld in ter realisatie van hun doelstellingen. Zo zijn KWF Kankerbestrijding, de Nierstichting, de Nederlandse Hartstichting, Greenpeace, om er enkele te noemen, aangewezen op geldwerving. Daarnaast hebben zij soms ook een eigen vermogen opgebouwd om aangegane verplichtingen in de toekomst te kunnen nakomen (het zogenaamd ‘bestemd vermogen’). De bijdragen van *geldwervende* (fondsenwervende) *instellingen* zijn bekend uit het *CBF-Jaarverslag*.

Totaal door geldwervende fondsen in 2005 besteed aan de doelstelling: € 2,4 miljard (*CBF-jaarverslag 2005*, p. 17).

Het CBF-totaalbedrag is samengesteld uit onder meer de inkomsten van inzameling (in dit boek opgenomen bij de 'gevers' (zie hoofdstuk 1 voor individuen/huishoudens en hoofdstuk 4 voor bedrijven als gevers), de inkomsten uit legaten (zie hoofdstuk 2), de inkomsten uit de goede-doelenloterijen (zie hoofdstuk 5) en uit overige inkomsten. Om dubbelstellingen te voorkomen, rekenen we in dit hoofdstuk alleen uit de rubriek 'overige inkomsten' de post 'Resultaat beleggingen' mee.

In 2005 is door geldwervende fondsen uit eigen inkomsten (beleggingen) besteed: €159 miljoen.

3.2.2 Doelen waaraan gegeven wordt

In het *CBF-Jaarverslag 2005* wordt aangegeven aan welke doelen het totaalbedrag van € 2442 miljoen is besteed (zie tabel 3.3).

Tabel 3.3 Totaal besteed aan doelstelling door geldwervende fondsen per doel

<i>Doel</i>	<i>Bedrag × miljoen euro's</i>	<i>In %</i>
Internationale hulp	1.049	43%
Gezondheid	331	14%
Natuur en Milieu	394	16%
Welzijn	667	27%
Totaal*	2.442	100%

* In het kolomtotaal zit een klein verschil in verband met afrondingen.

Ingedeeld naar de *Geven in Nederland*-rubricering, levert dit het volgende beeld (tabel 3.4) op.

Tabel 3.4 Bijdragen van fondsenwervende instellingen 2005 (ontleend aan *CBF-Jaarverslag 2005*, p. 46-470)

	<i>Bedrag × miljoen euro's</i>
1 Kerk en levensbeschouwing	62
2 Gezondheid	331
3 Internationale hulp	1.049
4 Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	394
5 Onderwijs en onderzoek	7
6 Cultuur	58
7 Sport en/of recreatie	4
8 Maatschappelijke en sociale doelen	536
Totaal*	2.442

* In het kolomtotaal zit een klein verschil in verband met afrondingen.

Omdat de inkomsten van geldwerving, behoudens de grotere schenkingen en donaties, in andere hoofdstukken (huishoudens, legaten, goede-doelenloterijen, respectievelijk 1, 2 en 5) al zijn meegerekend, blijft van het totaal van ruim 2,4 miljard euro hier slechts de bijdrage uit de post beleggingen over.

Tabel 3.5 Eigen bijdragen van fondsenwervende instellingen 2005 (uit beleggingen) (ontleend aan CBF-Jaarverslag 2005, p. 47)

	<i>Bedrag × miljoen euro's</i>
1 Kerk en levensbeschouwing	2
2 Gezondheid	48
3 Internationale hulp	10
4 Milieu, natuurbehoud, dierenbescherming	36
5 Onderwijs en onderzoek	-
6 Cultuur	1
7 Sport en recreatie	18
8 Maatschappelijke en sociale doelen	46
Totaal	159

3.3 Totaaloverzicht giften vermogensfondsen en geldwervende fondsen

In tabel 3.6 hebben we de giften van vermogensfondsen en de eigen bijdragen (opbrengsten uit beleggingen) van geldwervende fondsen in een totaaloverzicht gepresenteerd.

Tabel 3.6 Totaaloverzicht: doelen waaraan vermogensfondsen en geldwervende fondsen in 2005 hebben gegeven

<i>Doel waaraan gegeven wordt</i>	<i>Fondsen*</i>			<i>In %</i>
	<i>VF</i>	<i>GWF</i>	<i>Totaal</i>	
<i>Bedrag × miljoen euro's</i>				
Kerk en levensbeschouwing	2	2	4	1
Gezondheid	4	48	52	12
Internationale hulp	2	10	12	3
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	13	36	49	11
Onderwijs en onderzoek	12	-	12	3
Cultuur	124	1	125	29
Sport en recreatie	8	18	26	6
Maatschappelijke en sociale doelen	63	46	109	25
Overig (niet gespecificeerd)	43	-	43	10
Totaal**	272	159	431	100

* VF=vermogensfondsen en GWF= geldwervende fondsen.

** In de kolomtotalen zitten kleine verschillen in verband met afrondingen.

Literatuur

- CBF (2005). *Fondsenwerving in Nederland 2005*. Amsterdam, Centraal Bureau Fondsenwerving.
- EFC (2003). *Foundations for Europe. Rethinking Our Legal and Fiscal Environments*. Brussel, European Foundation Center.
- Gouwenberg, B.M., C.E. van der Jagt en Th.N.M. Schuyt (2006). The Netherlands. In: H. Anheier and S. Daly (ed.). *The Politics of Foundations. A Comparative Analysis*, pp. 239-253. London, Routledge.
- Gouwenberg, B.M. en Th.N.M. Schuyt (2000). *Vermogensfondsen in Nederland: een verkenning*. Amsterdam, VU, FSW, Werkgroep Filantropie.
- Gouwenberg, B.M. en Th.N.M. Schuyt (2004). *Vermogensfondsen in Nederland nader onderzocht* Amsterdam: VU, FSW, Werkgroep Filantropie.

Giften en sponsoring door bedrijven

Maatschappelijk verantwoord ondernemen staat nog steeds volop in de belangstelling. Zo startte SNS Asset Management begin dit jaar een speciaal beleggingsfonds voor microkredieten (*Het Financieele Dagblad*, 15 januari, p. 1). Microkredieten zijn leningen van doorgaans zeer kleine bedragen aan zelfstandig ondernemers in ontwikkelingslanden. De kredieten zijn een vorm van ontwikkelingshulp, maar ze worden ook gebruikt als beleggingen. Tot nu toe gebeurde dat vooral door particuliere beleggers. Door de komst van het speciale beleggingsfonds voor microkredieten kunnen ook grote beleggers als pensioenfondsen en verzekeraars, investeren in microkredieten (*Het Financieele Dagblad*, 15 januari, p. 1). Een ander voorbeeld van de belangstelling voor maatschappelijk verantwoord ondernemen is de 'Beursvloer' die eind vorig jaar plaatsvond. Dat is een evenement waarbij het Utrechtse bedrijfsleven en Utrechtse maatschappelijke organisaties elkaar ontmoeten. Carroll (1991) onderscheidt vier typen verantwoordelijkheden die bedrijven hebben ten opzichte van de maatschappij: economische, wettelijke, ethische en filantropische verantwoordelijkheden. In dit hoofdstuk staat de filantropische verantwoordelijkheid van bedrijven, giften en sponsoring, centraal¹.

Net als in voorgaande *Geven in Nederland*-onderzoeken vergelijken we de bedragen die het Nederlands bedrijfsleven geeft aan goede doelen. We hebben onderscheid gemaakt tussen *giften* en *sponsoring* van goede doelen. Giften worden gedaan zonder dat er een contractueel afdwingbare tegenprestatie tegenover staat; sponsoring kent wel een dergelijke tegenprestatie en mag volgens de Belastingdienst daarom worden gerekend tot aftrekbare bedrijfskosten.

4.1 Totaalbedrag sponsoring en giften door bedrijven

In 2005 heeft het Nederlandse bedrijfsleven ongeveer 1,1 miljard euro in de vorm van sponsoring gegeven en 409 miljoen euro in de vorm van een gift. Hierbij merken we op, dat het om grove *schattingen* gaat, de afwijking van de gemiddeld gegeven bedragen (standaarddeviatie) is erg groot. In de methodesectie van dit hoofdstuk leggen we uit hoe deze bedragen tot stand zijn gekomen.

Van het bedrag van 1,5 miljard euro is de verhouding sponsoring-giften grofweg driekwart staat tot een kwart. In tabel 4.1 hebben we de totaalbedragen van sponsoring en

1 Sponsoring wordt hier bij de filantropische verantwoordelijkheden ingedeeld. Dit is voor discussie vatbaar, daar er met name bij sponsoring ook commerciële (economische) motieven een rol kunnen spelen bij het sponsoren.

giften voor de achtereenvolgende onderzoeksperioden op een rij gezet¹. Er is in onderstaande tabellen niet gecorrigeerd voor inflatie.

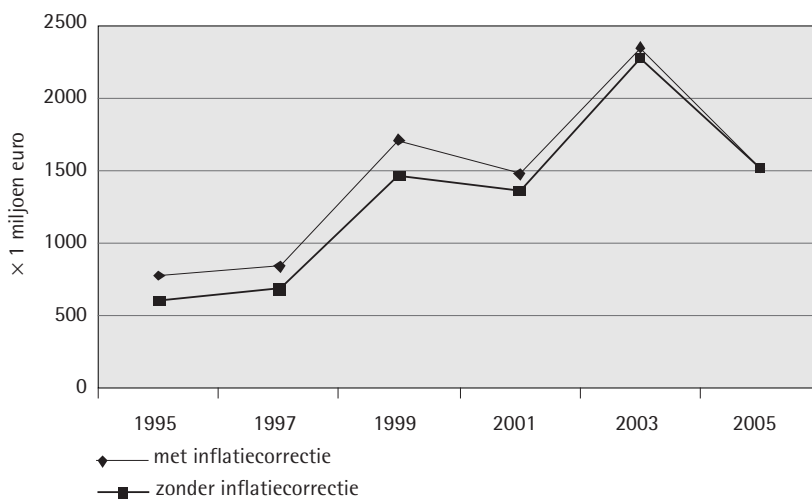
Tabel 4.1 Totaalbedragen sponsoring + giften door bedrijven in 2005, 2003, 2001, 1999, 1997 en 1995

	<i>Bedrag × miljoen euro's</i>					<i>In %</i>						
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Totaal sponsoring	1.103	1.716	1.110	1.001	627	468	73	76	82	68	91	77
Totaal giften	409	555	249	464	66	142	27	24	18	32	9	23
Totaal sponsoring + giften	1.512	2.271	1.359	1.466	693	610	100	100	100	100	100	100

NB: Bedragen zijn afgerond. Het gaat om grove schattingen.

In totaal is er in 2005 ongeveer 1,5 miljard euro gegeven. In 2003 werd een totaalbedrag van 2,3 miljard euro gegeven. In figuur 4.1 zijn de totaal gegeven bedragen met en zonder inflatiecorrectie weergegeven. Door middel van variantie-analyse hebben we onderzocht of er in 2005 significant minder gesponsord en/of gegeven is dan in 2003. Bij de berekeningen hebben we rekening gehouden met de inflatie en de grootte van het bedrijf dat gemeten is in het aantal werknemers. De afnamen van de bedragen als het gaat om het totaal van sponsoring, het totaal van giften en het totaal van sponsoring en giften tussen 2005 en 2003 zijn niet significant. Indien we echter de grootste 2% gevers uit de steekproef verwijderen, zien we dat er in 2005 wel significant minder gesponsord en gegeven wordt dan in 2003.

Figuur 4.1 Totaal gegeven bedragen met en zonder inflatiecorrectie



1 Voor wat betreft de giften in 2003 is de respondenten per doel gevraagd welk bedrag (in euro) hun bedrijf heeft gegeven in geld, in natura en in mankracht. Deze bedragen zijn bij elkaar opgeteld.

4.2 Sponsoring en giften door bedrijven per doel

In tabel 4.2 zijn de bedragen die bedrijven uitgeven aan sponsoren én aan geven zonder zakelijk belang bij elkaar opgeteld.

Tabel 4.2 Totaalbedragen *sponsoring* en *geven* door bedrijven in 2005, 2003, 2001, 1999, 1997 en 1995 per doel

	<i>Bedrag × miljoen euro's</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	60	67	49	53	25	10
Gezondheid	89	169	50	236	47	73
Internationale hulp	168	37	46	113	20	33
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	39	39	22	53	15	53
Onderwijs en onderzoek	232	245	89	205	57	37
Cultuur	135	516	274	116	49	57
Sport en recreatie	573	845	630	507	388	216
Maatschappelijke en sociale doelen	152	258	115	184	73	127
Overige	65	95	83	*	19	4
Totaal gesponsord en gegeven	1.512	2.271	1.359	1.466	693	610
<i>n</i> (ongewogen)	1.002	1.005	998	1.010	1.092	1.122

NB: Bedragen zijn afgerond. Bij sommige doelen is de *n* 1 of 2 cases lager i.v.m. outliers die verwijderd zijn.

* De categorie 'overige' is in 1999 niet als aparte categorie aangeboden.

	<i>In %</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	4%	3%	4%	4%	4%	2%
Gezondheid	6%	7%	4%	16%	7%	12%
Internationale hulp	11%	2%	3%	8%	3%	5%
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	3%	2%	2%	4%	2%	9%
Onderwijs en onderzoek	15%	11%	7%	14%	8%	6%
Cultuur	9%	23%	20%	8%	7%	9%
Sport en recreatie	38%	37%	46%	35%	56%	35%
Maatschappelijke en sociale doelen	10%	11%	8%	13%	11%	21%
Overige	4%	4%	6%	*	2%	1%
Totaal gesponsord en gegeven	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>n</i> (ongewogen)	1.002	1.005	998	1.010	1.092	1.122

NB: Bedragen zijn afgerond. Bij sommige doelen is de *n* 1 of 2 cases lager i.v.m. outliers die verwijderd zijn.

* De categorie 'overige' is in 1999 niet als aparte categorie aangeboden.

Net als in voorgaande jaren geven bedrijven het meest uit aan sport in de vorm van geld, goederen in natura en mankracht. In 2005 gaven bedrijven ongeveer 573 miljoen euro aan sport en recreatie. In deel B van dit boek wordt per doel getoetst of de bedrijven door de jaren heen daadwerkelijk meer of minder zijn gaan geven of dat de schommelingen in de gesponsorde bedragen het gevolg zijn van een andere steekproef.

Tabel 4.3 Totaalbedragen *sponsoring* door bedrijven in 2005, 2003, 2001, 1999, 1997 en 1995 per doel (niet gecorrigeerd voor inflatie)

	<i>Bedrag × miljoen euro's</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	35	29	10	29	19	4
Gezondheid	43	67	14	134	24	61
Internationale hulp	89	14	32	35	17	9
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	32	22	15	31	14	12
Onderwijs en onderzoek	123	207	70	155	55	34
Cultuur	120	438	242	90	48	39
Sport en recreatie	497	657	573	393	378	194
Maatschappelijke en sociale doelen	110	204	81	134	58	116
Overige	54	78	72	*	14	1
Totaal gesponsord	1.103	1.716	1.110	1.001	627	468
<i>n</i> (ongewogen)	1.002	1.005	998	1.010	1.092	1.122

NB: Bedragen zijn afgerond. Bij sommige doelen is de *n* 1 of 2 cases lager i.v.m. outliers die verwijderd zijn.

* De categorie 'overige' is in 1999 niet als aparte categorie aangeboden.

	<i>In %</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	3%	2%	1%	3%	3%	1%
Gezondheid	4%	4%	1%	13%	4%	13%
Internationale hulp	8%	1%	3%	3%	3%	2%
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	3%	1%	1%	3%	2%	2%
Onderwijs en onderzoek	11%	12%	6%	15%	9%	7%
Cultuur	11%	26%	22%	9%	8%	8%
Sport en recreatie	45%	38%	52%	39%	60%	41%
Maatschappelijke en sociale doelen	10%	12%	7%	13%	9%	25%
Overige	5%	5%	7%	*	2%	1%
Totaal gesponsord	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>n</i> (ongewogen)	1.002	1.005	998	1.010	1.092	1.122

NB: Bedragen zijn afgerond. Bij sommige doelen is de *n* 1 of 2 cases lager i.v.m. outliers die verwijderd zijn.

* De categorie 'overige' is in 1999 niet als aparte categorie aangeboden.

Met 497 miljoen euro staat sportsponsoring ook in 2005 boven aan de lijst. De sponsoring van onderwijs en onderzoek komt op de tweede plaats, samen met cultuur. Als we de gegevens uit de steekproef generaliseren naar het hele Nederlandse bedrijfsleven, dan zien we dat in 2005 ongeveer 123 miljoen euro door het Nederlandse bedrijfsleven werd uitgegeven aan onderwijs en onderzoek en 120 miljoen euro aan cultuur. Maatschappelijke en sociale doelen staan dit jaar op de vierde plaats. Deze doelen werden in 2005 ongeveer met 110 miljoen euro gesponsord.

De bedragen die door de bedrijven in 2005 gegeven zijn – dat wil zeggen de giften die niet aftrekbaar zijn van de belasting – laten een verrassend beeld zien (zie tabel 4.4).

Tabel 4.4 Totaalbedragen *geven* door bedrijven in 2005, 2003, 2001, 1999, 1997 en 1995 per doel

	<i>Bedrag × miljoen euro's</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	24	38	39	24	6	5
Gezondheid	45	102	36	102	23	13
Internationale hulp	79	23	14	78	3	24
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	7	17	7	22	2	41
Onderwijs en onderzoek	109	38	19	50	2	3
Cultuur	15	78	32	25	1	18
Sport en recreatie	77	188	57	114	10	23
Maatschappelijke en sociale doelen	42	53	34	50	14	11
Overige	11	17	11	*	4	3
Totaal gegeven	409	555	249	465	65	141
<i>n</i> (ongewogen)	1.002	1.005	998	1.010	1.092	1.122

NB: Bedragen zijn afgerond.

* De categorie 'overige' is in 1999 niet als aparte categorie aangeboden.

	<i>In %</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	6%	7%	16%	5%	10%	4%
Gezondheid	11%	18%	14%	22%	35%	9%
Internationale hulp	19%	4%	6%	17%	5%	17%
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	2%	3%	3%	5%	2%	29%
Onderwijs en onderzoek	27%	7%	8%	11%	2%	25%
Cultuur	4%	14%	13%	5%	2%	13%
Sport en recreatie	19%	34%	23%	24%	16%	16%
Maatschappelijke en sociale doelen	10%	10%	14%	11%	22%	8%
Overige	3%	3%	5%	*	6%	2%
Totaal gegeven	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>n</i> (ongewogen)	1.002	1.005	998	1.010	1.092	1.122

NB: Bedragen zijn afgerond.

* De categorie 'overige' is in 1999 niet als aparte categorie aangeboden.

In 2005 hebben bedrijven het meeste geld aan onderwijs en onderzoek uitgegeven. Hierbij merken we op, dat dit hoge bedrag voor een groot deel veroorzaakt wordt door één groothandelsbedrijf dat 250.000 euro aan onderwijs en onderzoek heeft uitgegeven in geld en in natura. In de methodesectie van dit hoofdstuk gaan we hierop verder in. Internationale hulp bevindt zich in 2005 op de tweede plaats, samen met de categorie sport en recreatie. In 2005 geven bedrijven 19% van hun totale giften uit aan internationale hulp, dat is een aanzienlijke stijging ten opzichte van 2003, toen bedrijven slechts 4% van het totaal aantal giften aan internationale hulp gaven.

4.3 Profiel van de bedrijven die geven

In tabel 4.5 is het percentage van het aantal bedrijven dat geeft en/of sponsort, weergegeven.

Tabel 4.5 Percentage bedrijven dat geeft en/of sponsort

Alleen sponsoring	31%
Alleen giften	10%
Sponsoring en giften	37%
Geen van beide	22%
	100%

n = 1.002

Uit tabel 4.5 blijkt dat de meeste bedrijven iets geven, slechts 22% van de bedrijven in Nederland gaf aan niets te hebben gegeven in 2005. In tabel 4.6 zijn de gegeven en gesponsorde bedragen uitgesplitst naar branche.

Tabel 4.6 Bedrag en percentage sponsoring en giften per branche in 2005

Branche	Bedrag × miljoen euro's			In %		
	Totaal gesponsord	Totaal gegeven	Totaal gegeven en gesponsord	Totaal gesponsord	Totaal gegeven	Totaal gegeven en gesponsord
Zakelijke dienstverlening	356	112	467	32%	27%	31%
Groothandel	119	143	262	11%	35%	17%
Bouw	102	26	128	9%	6%	8%
Industrie	169	45	214	15%	11%	14%
Bank/verzekeringen	43	10	53	4%	2%	4%
Detailhandel non-food	156	35	191	14%	9%	13%
Transport	41	16	57	4%	4%	4%
Detailhandel food	26	5	31	2%	1%	2%
Horeca	42	9	50	4%	2%	3%
Autobranche	49	8	57	4%	2%	4%
Totaal	1.103	409	1.512	100%	100%	100%

NB: Bedragen zijn afgerond. Vandaar dat het 'totaal gegeven en gesponsord' bedrag met 1 miljoen kan verschillen als de bedragen 'totaal gesponsord' en 'totaal gegeven' afzonderlijk worden opgeteld. *n* = 1.002.

De zakelijke dienstverlening sponsort (32% van de totaal gesponsorde bedragen) het meest. Dit kan deels verklaard worden door de omvang van de sector. Ongeveer een derde van de bedrijven in Nederland kunnen we tot de zakelijke dienstverlening rekenen (zie www.geveninnederland.nl). Daarbij merken we op dat een flink aantal bedrijven uit deze sector bestaat uit eenmanszaken. De groothandel geeft (35% van de totaal gegeven bedragen in 2005) het meest van alle sectoren. Dit komt met name door de eerdergenoemde outliër. In tabel 4.7 staan de bedragen die de afzonderlijke bedrijfstakken sponsoren en/of geven per doel.

Tabel 4.7 De gegeven bedragen (giften en sponsoring) in 2005 per branche naar het type doel

	<i>Sport en recre- atie</i>	<i>Cul- tuur</i>	<i>Soci- ale doelen</i>	<i>Onder- wijs</i>	<i>Gezond- heid</i>	<i>Kerk</i>	<i>Milieu</i>	<i>interna- tionale hulp</i>	<i>Ove- rige</i>	<i>Totaal</i>
Zakelijke dienstverlening	155 (33%)	67 (14%)	46 (10%)	59 (13%)	24 (5%)	11 (2%)	9 (2%)	83 (18%)	14 (3%)	468
Groothandel	56 (21%)	13 (5%)	21 (8%)	81 (31%)	27 (10%)	12 (5%)	6 (2%)	44 (17%)	2 (1%)	262
Bouw	65 (51%)	10 (8%)	6 (5%)	18 (14%)	4 (3%)	5 (4%)	3 (2%)	12 (9%)	5 (4%)	128
Industrie	56 (26%)	18 (8%)	41 (19%)	40 (19%)	10 (5%)	17 (8%)	2 (1%)	12 (6%)	18 (8%)	214
Bank/ verzekeringen	19 (37%)	8 (15%)	5 (10%)	3 (6%)	2 (4%)	0 (0%)	1 (2%)	6 (12%)	8 (15%)	52
Detailhandel non-food	129 (68%)	7 (4%)	13 (7%)	6 (3%)	12 (6%)	9 (5%)	6 (3%)	5 (3%)	4 (2%)	191
Transport	23 (39%)	2 (3%)	12 (20%)	8 (14%)	3 (5%)	1 (2%)	2 (3%)	2 (3%)	6 (10%)	59
Detailhandel food	19 (63%)	1 (3%)	4 (13%)	3 (10%)	1 (3%)	2 (7%)	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	30
Horeca	20 (40%)	6 (12%)	2 (4%)	4 (8%)	3 (6%)	2 (4%)	7 (14%)	1 (2%)	5 (10%)	50
Autobranche	32 (57%)	3 (5%)	3 (5%)	9 (16%)	2 (4%)	1 (2%)	1 (2%)	2 (4%)	3 (5%)	56
Totaal	573	135	152	232	89	60	39	168	65	

NB: Bedragen zijn afgerond en dienen met 1 miljoen euro te worden vermenigvuldigd. $n = 1.002$.

4.4 Manieren van geven en het gemiddeld gegeven bedrag

In tabel 4.8 is de verdeling tussen geven in geld, in natura en in mankracht weergegeven. Net als in het vorige onderzoek, is de bedrijven per type doel gevraagd hoeveel zij aan dat doel gaven in de vorm van geld, hoeveel ze gaven in natura (uitgedrukt in euro) en hoeveel ze gaven in mankracht (eveneens uitgedrukt in euro).

Tabel 4.8 Manieren van geven

		2005	2003
Sponsoring	geld	78%	75%
	natura	14%	17%
	mankracht	7%	8%
	Totaal	100%	100%
Giften	geld	83%	79%
	natura	11%	14%
	mankracht	5%	7%
	Totaal	100%	100%

Uit tabel 4.8 is af te lezen dat het totaalbedrag dat in 2005 is gegeven of gesponsord, met name tot stand is gekomen door giften in de vorm van geld.

In tabel 4.9 zijn de gemiddelde sponsorbedragen en giften uitgesplitst naar de grootte van het bedrijf. Bedrijven die niet sponsoren of geven, hebben we niet in deze tabel opgenomen.

Tabel 4.9 Gemiddeld gegeven bedrag in euro in 2005, uitgesplitst naar de grootte van het bedrijf en manier van geven

		<i>Minder dan 10 werknemers</i>	<i>10-100 werk- nemers</i>	<i>100 of meer werk- nemers</i>
Sponsoring	geld	1.621 <i>n</i> = 291	6.701 <i>n</i> = 299	35.188 <i>n</i> = 56
	natura	1.325 <i>n</i> = 118	6.536 <i>n</i> = 108	12.074 <i>n</i> = 27
	mankracht	1.276 <i>n</i> = 64	7.327 <i>n</i> = 64	29.970 <i>n</i> = 17
Giften	geld	831 <i>n</i> = 206	4.200 <i>n</i> = 207	10.709 <i>n</i> = 35
	natura	625 <i>n</i> = 61	7.739 <i>n</i> = 41	4.858 <i>n</i> = 14
	mankracht	1.019 <i>n</i> = 29	2.579 <i>n</i> = 26	4.329 <i>n</i> = 7

Uit tabel 4.9 blijkt dat de grote bedrijven (100 of meer werknemers), conform de verwachtingen, gemiddeld een groter absoluut bedrag geven dan het midden- en kleinbedrijf. De uitschieter bij de giften in natura waar de bedrijven van een gemiddelde grootte gemiddeld meer geven (te weten 7.739 euro) dan de grote bedrijven (4.858 euro), is te verklaren door de giften in natura die gedaan zijn door een middengroot handelsbedrijf.

4.5 Motieven om te geven en te sponsoren

Aan de managers is gevraagd wat het belangrijkste motief is van het bedrijf om te sponsoren en te geven. Zelfs in het geval van sponsoring geven managers aan dat het bedrijf dat met name vanuit maatschappelijke betrokkenheid doet.

Tabel 4.10 Belangrijkste motivatie om te sponsoren

	2006	2004	2002	2000	1998
Maatschappelijke betrokkenheid: uit ethische of ideële motieven	36%	38%	31%	36%	37%
Het sluit aan bij de commerciële doelstellingen van ons bedrijf, marketing, concurrentievoordeel, naamsbekendheid, het geeft toegang tot nieuwe of andere contacten	31%	29%	35%	41%	35%
We hebben een taak ten aanzien van de openbare orde, veiligheid en leefbaarheid in onze omgeving	13%	8%	9%	5%	6%
Het is goed voor het intern functioneren/intern management; bijvoorbeeld meedoen aan sponsoring van een goed doel betreft werknemers bij hun bedrijf	3%	2%	2%	3%	3%
Anders, namelijk...	17%	23%	24%	15%	19%
Totaal	100% <i>n = 720</i>	100% <i>n = 665</i>	100% <i>n = 637</i>	100% <i>n = 705</i>	100% <i>n = 664</i>

In 2006 staat de commerciële motivatie op de tweede plaats (31%). Intern functioneren wordt net als in voorgaande jaren nauwelijks genoemd als motivatie om te sponsoren. De jaren in de kolommen in tabel 4.10 wijken af van de jaren die vermeld staan in de kolommen van de tabellen over de bedragen die gesponsord dan wel gegeven zijn. Dit komt doordat respondenten gevraagd is naar de bedragen die hun bedrijf het vorige jaar heeft gegeven, dit was niet het geval bij de vraag naar hun motivatie om te sponsoren¹.

In tabel 4.11 staan de belangrijkste motieven om te geven. Meer dan de helft van de respondenten zegt maatschappelijke betrokkenheid als belangrijkste motief te hebben om te geven. Net als bij sponsoring wordt het interne functioneren van de organisatie nauwelijks genoemd als motivatie om te geven. Als we tabel 4.10 met 4.11 vergelijken, zien we dat, net als in voorgaande jaren, geven meer voortkomt uit maatschappelijke betrokkenheid (61%) dan sponsoring (36%). Dit is conform de verwachtingen, daar we sponsoring hebben omschreven aan de respondenten als 'giften met een zakelijk belang', en geven als 'geven zonder zakelijk belang'.

1 Ter toelichting: de meest recente enquête is afgenomen in mei 2006. Aan de respondenten is gevraagd wat hun bedrijf gesponsord dan wel gegeven heeft in het afgelopen jaar, 2005. De motivatie van een bedrijf om te sponsoren is rechtstreeks gevraagd: 'Welke motivaties heeft u om te sponsoren?' Die gegevens hebben dus niet speciaal betrekking op 2005.

Tabel 4.11 Belangrijkste motivatie om te geven

	2006	2004	2002	2000	1998
Maatschappelijke betrokkenheid: uit ethische of ideële motieven	61%	56%	60%	59%	55%
Het sluit aan bij de commerciële doelstellingen van ons bedrijf, marketing, concurrentievoordeel, naamsbekendheid, het geeft toegang tot nieuwe of andere contacten	10%	7%	5%	11%	21%
We hebben een taak ten aanzien van de openbare orde, veiligheid en leefbaarheid in onze omgeving	13%	6%	7%	7%	5%
Het is goed voor het intern functioneren/intern management; bijvoorbeeld meedoen aan sponsoring van een goed doel betreft werknemers bij hun bedrijf	2%	2%	2%	3%	1%
Anders, namelijk...	15%	29%	21%	20%	18%
Totaal	100% <i>n = 510</i>	100% <i>n = 517</i>	100% <i>n = 423</i>	100% <i>n = 513</i>	100% <i>n = 215</i>

De managers geven aan dat maatschappelijke betrokkenheid de belangrijkste motivatie is van een bedrijf om te geven en ook een belangrijke motivatie is om te sponsoren. Nu zouden deze data min of meer 'vertekend' kunnen zijn, omdat het sociaal wenselijk is te antwoorden dat het bedrijf geeft vanuit maatschappelijke betrokkenheid. 70% van de bedrijven zegt echter geen bekendheid te geven aan haar sponsoractiviteiten. Dit duidt erop dat maatschappelijke betrokkenheid een rol speelt bij de motivatie om te geven. Zoals een beoordelaar van het artikel van Meijer, De Bakker, Smit & Schuyt (2005) opmerkte, kan er met name bij sponsoring nog steeds een commercieel belang in het geding zijn. Hierbij valt te denken aan de tegenprestatie die de sponsor krijgt, zoals de vermelding van de naam van de sponsor in het programma of op kleding van de sporters. 86% van de respondenten zegt geen bekendheid te geven aan de giften die gedaan zijn zonder zakelijk belang.

Literatuurlijst

- Carroll, A.B. (1991, July, August). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34, pp. 39-48.
- Coy, J.F. en B. Nolan (1992). *Managing corporate support: Responses to challenging times*. Indianapolis, Indiana University, Center on Philanthropy.
- Janssen Groesbeek, M. (2007, 15 januari). Eerste fonds microkrediet voor grote beleggers. *Het Financieele Dagblad*, p. 1.
- Logsdon, J.M., M. Renier en L. Burke (1990). Corporate philanthropy: Strategic responses to the firm's stakeholders. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 19, pp. 93-109.
- Marx, J.D. (1999). Corporate philanthropy: What is the strategy? *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28(2), pp. 185-198.
- Meijer, M.M. (2005). Giften en sponsoring door bedrijven. In: Th.N.M. Schuyt & B.M. Gouwenberg (red.), *Geven in Nederland 2005*, pp. 62-75. 's-Gravenhage, Elsevier overheid.
- Meijer, M.M., F.G.A. de Bakker, J.H. Smit en Th.N.M. Schuyt (2006). Corporate giving in the Netherlands 1995-2003: Exploring the amounts involved and the motivations for donating. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 11(1), pp. 13-28.
- Murray, V. (1991). *Improving corporate donations: New strategies for grantmakers and grantseekers*. San Francisco, Jossey-Bass.
- Rooney, P.M., K.S. Steinberg en P.G. Schervish. (2001). A methodological comparison of giving surveys: Indiana as a test case. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30(3), pp. 551-568.
- Seifert, B., S.A. Morris en B.R. Bartkus (2003). Comparing big givers and small givers: Financial correlates of corporate philanthropy. *Journal of Business Ethics*, 45(3), pp. 195-211.
- Zippay, A. (1992). Corporate funding of human services agencies. *Social Work*, 37, pp. 210-214.

Geven door goede-doelenloterijen

De goede-doelenloterijen hebben in 2005 een totaalbedrag van 395,7 miljoen euro aan maatschappelijke doelen afgedragen.

De goklust in Nederland is vanaf 1726 met de instelling van de Generaliteitsloterij (de latere Staatsloterij) maatschappelijk geaccepteerd, wettelijk gereguleerd en vervolgens ook ten nutte gemaakt voor het algemeen belang: de staatskas (Van 't Veer, 1998; Kingma, 2002).

Na de Tweede Wereldoorlog hebben sociale entrepreneurs om gelden te werven voor de (katholieke) goede doelen, loterijen opgezet. Een pionier van de jaren vijftig en zestig die gebruik van de media – de radio – wist te maken, was Albert Bergers (Schmitz, 2002, p. 10). De initiatieven uit deze naoorlogse tijd werden bestuurlijk begeleid door een maatschappelijke elite, van wie belangrijke woordvoerders een bancaire achtergrond hadden, bijvoorbeeld Van Emden en Van Lanschot (Schmitz, 2002; De Heer, 2003). De giroloterij startte in 1970, de bankloterij in 1978. De Lotto begon met sportprijsvragen in 1961, de SponsorBingoLoterij werd in 1989 vanuit de Vereniging Humanitas opgezet.

Een tweede pionier, die rond 1990 van zich liet spreken, was Boudewijn Poelmann. Hij startte met drie andere initiatiefnemers het bedrijf Novamedia. Afkomstig uit de goede doelen (Novib) en bekend geraakt met de mogelijkheden van moderne tv-showprogramma's, begonnen zij in 1989 met de Nationale Postcode Loterij.

Er zijn vijf landelijke, (semi)permanente kansspelvergunninghouders die hun opbrengst afdragen aan goede doelen: de BankGiroLoterij N.V., de Sponsor Loterij N.V., de Nationale Postcode Loterij N.V. (in 2004 zijn deze drie ondergebracht onder de Holding Nationale Goede Doelen Loterijen N.V.), de Stichting de Nationale Sporttotalisator (De Lotto) en Scientific Games Racing B.V.

Daarnaast zijn er houders van een landelijke loterijvergunning op basis van artikel 3 van de Wet op de kansspelen (WOK). De grootste vijf die jaarlijks een nieuwe vergunning moeten aanvragen zijn sinds 2003 verenigd in het platform van de samenwerkende non-profitloterijen. In totaal brachten deze loterijen in 2005 € 16,853 miljoen op, zie tabel 5.1.

Tabel 5.1 Platform van de samenwerkende non-profitloterijen: opbrengsten in 2005

	<i>Omzet</i>	<i>'Afdracht'</i>
Zonnebloem	2.457.000	2.179.000
Jantje Beton	1.464.407	1.098.305
Scouting	518.300	450.400
KWF	6.066.000	5.088.000
Grote Clubactie/Support Actie	9.922.000	8.038.000
Totaal	20.427.707	16.853.705

De opbrengsten van de vijf landelijke, (semi)permanente kansspelvergunninghouders gaan ofwel rechtstreeks naar goede doelen (bijvoorbeeld Natuurmonumenten of naar de vier Rijksmusea) ofwel naar intermediairs (bijvoorbeeld het NOC*NSF, het Prins Bernhard Cultuur Fonds, de Stichting Doen).

Welke goede doelen ontvangen gelden van de kansspelvergunninghouders? Deze vraag is voor bepaalde doelen niet eenvoudig te beantwoorden, omdat intermediaire organisaties als 'verdeelstation' fungeren voor vaak meerdere maatschappelijke doelen. Stichting Doen bijvoorbeeld, ontving in 2005 € 28,8 miljoen. Deze organisatie steunde vele duizenden initiatieven. Hetzelfde geldt voor het Oranjefonds en het Prins Bernhard Cultuurfonds die respectievelijk € 18,7 en € 17,5 miljoen van kansspelvergunninghouders ontvingen. Ook deze organisaties zijn intermediairs die jaarlijks bijdragen aan vele duizenden goede doelen.

Nederland kent een bloeiend maatschappelijk middenveld en telt vele stichtingen en verenigingen 'ten algemene nutte' die gedragen worden door een leger van vrijwilligers. Het geld uit de kansspelen vindt vaak via deze intermediaire organisaties zijn weg naar talloze (lokale) goede doelen.

Het is derhalve vooralsnog een moeilijke opgave te onderzoeken welke goede doelen uiteindelijk gelden ontvangen. Wel is het mogelijk enige globale schattingen van de begunstigde doelen te maken. Deze hebben we weergegeven in tabel 5.2. De opbrengsten van het platform samenwerkende non-profitloterijen hebben we hierbij meegerekend.

Tabel 5.2 Verdeling kansspelopbrengsten over 2005 per begunstigd doel in miljoenen euro's (ontleend aan het Jaarverslag van het College van Toezicht op de Kansspelen 2005, p. 71-73; en aan gegevens van de Grote Clubactie)

1	Kerk en levensbeschouwing	n.v.t.
2	Gezondheid	28,1
3	Internationale hulp	87,5
4	Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	80,4
5	Onderwijs en onderzoek	--
6	Cultuur	33,2
7	Sport en recreatie	56,9
8	Maatschappelijke en sociale doelen	58,5
	Flexibele bestemming (Overigen/diversen)	22,3
	Algemeen (Stichting Doen)	28,8
<i>Subtotaal:</i>		395,7
Afdrachten aan de schatkist		390,3
Totaal afdrachten goede-doelenloterijen		786

De doelen 'internationale hulp' en 'milieu, natuurbehoud en dierenbescherming' ontvangen in 2005 het meest (respectievelijk 87,5 en 80,4 miljoen euro). Als de uitgaven aan de Stichting Doen toegevoegd worden onder het doel 'maatschappelijk en sociaal', dan ontvangt dit doel 87,3 miljoen euro.

Het minst ontvangen de doelen 'gezondheid' en 'cultuur', respectievelijk 28,1 en 33,2 miljoen euro.

Ook worden niet alle goede-doelensectoren begunstigd, althans, ze worden niet specifiek genoemd. Het betreft hier de doelen 'kerk en levensbeschouwing' en 'onderwijs en onderzoek'

Tabel 5.3 Vergelijking verdeling kansspelopbrengsten in 2005 met die van 2003 (ontleend aan het Jaarverslag van het College van Toezicht op de Kansspelen 2003, p. 78-79; 2005, p. 71-73 en aan gegevens van de Grote Clubactie)

	2003	2005	
1	Kerk en levensbeschouwing	n.v.t.	n.v.t.
2	Gezondheid	24	28,1
3	Internationale hulp	79	87,5
4	Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	67	80,4
5	Onderwijs en onderzoek	--	--
6	Cultuur	26	33,2
7	Sport en recreatie	44	56,9
8	Maatschappelijke en sociale doelen	52	58,5
	Flexibele bestemming (Overigen/diversen)	21	22,3
	Algemeen (Stichting Doen, Fonds Bijzondere Uitkeringen ALN)	56	28,8
<i>Subtotaal:</i>		369	395,7
Afdrachten aan de schatkist		236	390,3
Totaal afdrachten goede-doelenloterijen		605	786

Deze vergelijking in tabel 5.3 maakt duidelijk dat er minder geld via Stichting Doen wordt bestemd. Uit het overzicht in het *Jaarverslag van het College van Toezicht* blijkt dat veel meer organisaties rechtstreeks worden begunstigd.

Literatuur

- College van Toezicht op de Kansspelen. *Jaarverslag 2005, Jaarverslag 2003*. Den Haag.
- Heer, W. de (2003). *Van sporttoto tot De Lotto. De ontwikkeling van de Stichting de Nationale Sporttotalisator van 1960 tot 2003*. Haarlem, De Vrieseborch.
- Kingma, S. (2002). *Het gokcomplex. Verzelfstandiging van vermaak*. Amsterdam, Rozenberg Publishers.
- Schmitz, B. (2002). *Een vangnet van 250 miljoen. Kroniek van vijftig jaren Stichting Katholieke Noden*. Nijmegen, Uitgeverij Valkhof Pers.
- Veer, A. van 't (1998). *Spelregels*. Gouda, Quint.

Geven van tijd: vrijwilligerswerk

6.1 Deelname aan vrijwilligerswerk voor maatschappelijke organisaties stabiel

Op basis van het *Geven in Nederland*-onderzoek schatten we dat 42,1% van de Nederlanders jaarlijks actief is als onbetaald vrijwilliger voor minstens één maatschappelijke organisatie. 57,9% doet geen vrijwilligerswerk. Het percentage vrijwilligers is nagenoeg gelijk aan 2004, toen het 41,3% was. 26,5% van de Nederlanders doet minimaal éénmaal per maand vrijwilligerswerk. Dat is 61,4% van de vrijwilligers.

Nederlanders zijn het vaakst actief als vrijwilliger in de sectoren sport, kerk en levensbeschouwing, in de restcategorie 'overig', in een recreatieve vereniging of hobbyclub en in de sector gezondheid (zie tabel 6.1).

Er zijn enkele verschuivingen zichtbaar in de vrijwilligersactiviteit voor specifieke soorten maatschappelijke organisaties. Het vrijwilligerswerk in de sport heeft zich wat hersteld; na een daling van 15,5% naar 10,2% tussen 2002 en 2004 is het percentage nu 12,3%. Het percentage vrijwilligers in de sector kerk en levensbeschouwing is opnieuw afgenomen; het ligt nu op 8,2%. Ook het percentage vrijwilligers in de sectoren gezondheid, kunst en cultuur en het opbouwwerk, club- en buurthuiswerk is gedaald in de afgelopen twee jaar, naar respectievelijk 6,1%, 1,8% en 3,2%. Op scholen werd in 2006 door iets meer Nederlanders vrijwilligerswerk gedaan (5,7%) dan in 2004.

Tabel 6.1 Vrijwilligerswerk voor maatschappelijke organisaties in 2002, 2004 en 2006 (afgelopen 12 maanden)

	2002	2004	2006
Doet geen vrijwilligerswerk*	54,3	58,7	57,9
Sport	15,5	10,2	12,3
Kerk en levensbeschouwing	10,5	9,7	8,2
Overig	5,3	4,2	7,6
Recreatie/hobby**	–	8,4	6,6
Gezondheid	7,9	6,6	6,1
Scholen/volwasseneneducatie	7,6	4,9	5,7
Buurtvereniging en belangenbehartiging, woningbouw-, huurdersvereniging	6,2	5,0	3,8
Opbouwwerk, club- en buurthuiswerk	6,0	4,0	3,2
Reclassering/slachtofferhulp	4,9	2,0	2,6
Vluchtelingenwerk, ontwikkelingshulp, mensenrechten	2,5	1,9	2,1
Vakbond, beroepsorganisatie	3,4	2,0	2,0
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	1,9	1,6	2,0
Kunst en cultuur	3,3	2,4	1,8
Politiek	1,4	1,5	1,2
Organisatie voor allochtonen	0,5	0,3	0,3

* Degenen die wel vrijwilligerswerk zeiden te doen, maar vervolgens geen enkele organisatie noemden waarvoor ze actief waren, zijn niet als vrijwilligers beschouwd. Waarschijnlijk bieden zij informele hulp aan anderen, buiten een maatschappelijke organisatie om.

** Recreatie/hobby werd in 2002 niet als aparte categorie aangeboden.

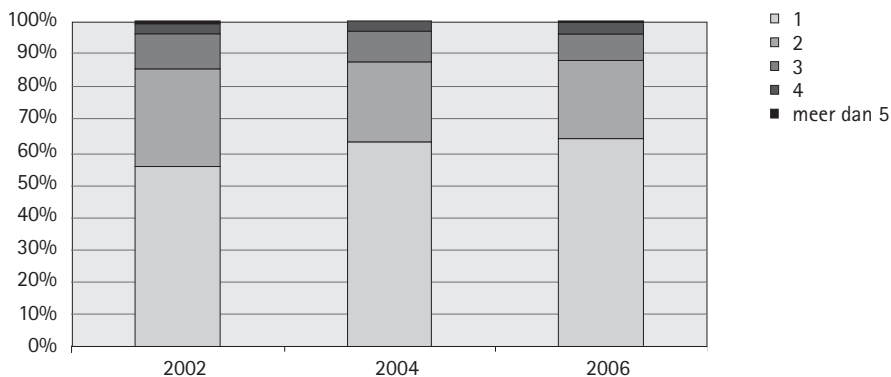
6.2 Afnemende intensiteit van deelname

De hoeveelheid tijd die vrijwilligers aan vrijwilligerswerk besteden, is de afgelopen twee jaar afgenomen. De vrijwilligers zeiden gemiddeld 13,3 uur per maand aan vrijwilligerswerk te besteden. In 2004 besteedden vrijwilligers nog zo'n 17,2 uur, in 2002 nog 23 uur. In de afgelopen vier jaar is de tijdsbesteding aan vrijwilligerswerk dus afgenomen met 42,2%. Het aandeel vrijwilligers dat meer dan tien uur per maand actief is als vrijwilliger, is gedaald van 45,9% in 2002 naar 35,2% in 2006.¹

Het gemiddeld aantal organisaties waarvoor vrijwilligers actief zijn is de afgelopen twee jaar gelijk gebleven (1,6). Onder de oppervlakte zijn wel enkele verschuivingen zichtbaar (zie figuur 6.1).

1 In 2002 zei bovendien een aantal vrijwilligers een volle werkweek (d.w.z. 40 uur per week) of zelfs meer bezig te zijn met onbetaald werk. Deze vrijwilligers zijn beschouwd als 'fulltime' vrijwilligers (240 uur per maand).

Figuur 6.1 Aantal organisaties waarvoor vrijwilligers actief zijn in 2002, 2004 en 2006



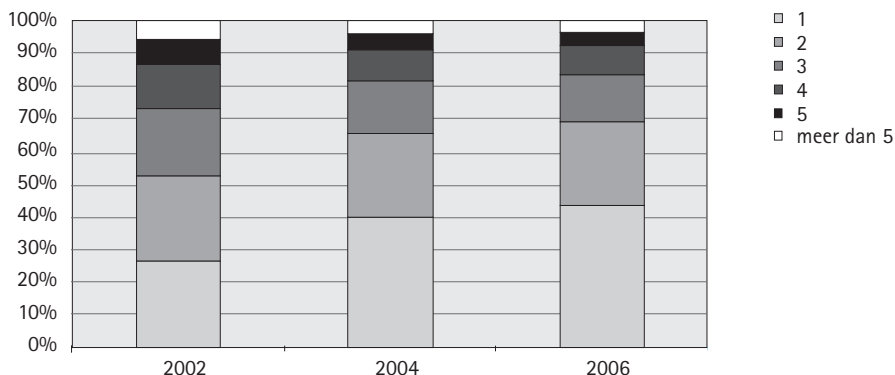
Deze figuur is gebaseerd op tabel A in de appendix (zie website www.geveninnederland.nl).

In 2004 was 63,2% van de vrijwilligers actief voor één type organisatie. Dat is iets meer dan in 2002 (62,3%). Het percentage vrijwilligers voor twee of drie typen organisaties is licht afgenomen van 33,6 naar 32%. Het percentage vrijwilligers voor vier of meer organisaties is juist licht toegenomen van 4,2% naar 4,8%.

6.3 Takenpakket

Het aantal taken waarmee vrijwilligers bezig zijn, is verder afgenomen na een eerdere daling tussen 2002 en 2004, zo blijkt uit figuur 6.2. Een steeds groter gedeelte van de vrijwilligers is bezig met slechts één taak. In 2006 was dat 43,5%, terwijl dat in 2002 nog maar 26,5% was. Een steeds kleiner gedeelte is bezig met drie of meer taken. Dat percentage nam af van 47,7% in 2002 tot 30,9% in 2006.

Figuur 6.2 Het aantal taken waarmee vrijwilligers bezig zijn, neemt verder af



Deze figuur is gebaseerd op tabel B in de appendix (zie website www.geveninnederland.nl).

Het soort activiteiten waarmee vrijwilligers zich bezighouden, is ongeveer gelijk gebleven in de afgelopen twee jaar. Dit is te zien in tabel 6.2, waarin organisatie-interne taken en externe dienstverlening onderscheiden worden. Sinds 2004 is het percentage van de Nederlanders dat fondsen werft afgenomen, en het percentage dat kantoorwerk en administratie doet toegenomen. Onder de dienstverlenende taken zijn slechts lichte schommelingen zichtbaar. In grote lijnen is het takenpakket van vrijwilligers in de afgelopen twee jaar dan ook niet veel veranderd. Na een verschuiving van dienstverlening aan derden naar 'organisatie-interne' activiteiten tussen 2002 en 2004, neemt het aandeel van vrijwilligers dat actief is in dienstverlenende taken, weer iets toe in 2006 en komt op 61% (zie figuur 6.3).

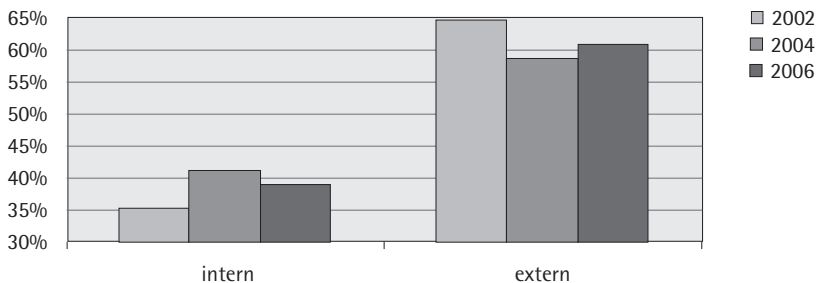
Tabel 6.2 Activiteiten door vrijwilligers (afgelopen 12 maanden)

	2002	2004	2006
Organisatie-intern:			
Bestuurlijke taken	37,1	34,9	31,4
Fondsen werven, collecteren	18,6	21,5	17,2
Kantoorwerk, administratie	24,4	21,4	22,8
Belangen behartigen	10,4	9,1	6,4
Externe dienstverlening:			
Klussen	28,9	24,5	21,1
Vervoer bieden	25,7	17,7	15,9
Informatie of advies geven	25,3	16,2	15,2
Training of scholing	15,0	15,1	14,2
Bezoek/gezelschap	22,1	13,7	14,9
Persoonlijke raadgeving	16,0	9,7	9,3
Therapeutisch/verzorging	5,3	2,9	3,7
Andere activiteiten	28,3	24,8	27,3

NB: Getallen zijn percentages van de vrijwilligers.

Tabel C in de appendix geeft ook percentages van de bevolking en van alle taken verricht door vrijwilligers (zie www.geveninnederland.nl)

Figuur 6.3 Het aandeel van vrijwilligers in organisatie-interne taken neemt weer iets af



6.4 Meningen over vrijwilligerswerk

Nederlanders staan wat minder positief tegenover vrijwilligerswerk en vrijwilligers dan voorheen (zie tabel 6.3). Steeds minder Nederlanders vinden dat vrijwilligerswerk te weinig gewaardeerd wordt (in 2006 73,2%; dit was nog 76,5% in 2002), dat iedereen ten minste één keer in zijn leven vrijwilligerswerk zou moeten doen (44,9% in 2006, was 47,2% in 2002) en ervaren minder vaak in de eigen sociale omgeving dat het doen van vrijwilligerswerk vanzelfsprekend is (22,1% in 2006, 28,8% in 2002). Een steeds groter aantal mensen ziet een rol weggelegd voor de overheid in het bevorderen van vrijwilligerswerk: 45% vindt dat de overheid vrijwilligerswerk financieel zou moeten belonen; bijna zes op de tien vindt dat op scholen een maatschappelijke stage ingevoerd zou moeten worden als verplicht vak; en precies zes op tien vindt dat uitkeringsgerechtigden verplicht zouden moeten worden tot vrijwilligerswerk mits zij daartoe in staat zijn.

Tabel 6.3 Meningen over vrijwilligerswerk

	1995*	2002	2004	2006
1 In mijn sociale omgeving is het vanzelfsprekend dat je vrijwilligerswerk doet	-	28.8%	25.5%	22.1%
2 Vrijwilligerswerk is iets terugdoen voor de samenleving	-	68.1%	71.8%	61.1%
3 Iedereen moet ten minste één keer in zijn leven vrijwilligerswerk doen	-	47.2%	46.9%	44.9%
4 Vrijwilligerswerk wordt nog te veel ondergewaardeerd in de samenleving	74.2%	76.5%	74.3%	73.2%
5 De overheid zou mensen die zich vrijwillig inzetten voor de maatschappij, moeten belonen met een financiële vergoeding	33.9%	39.4%	39.6%	45.0%
6 Uitkeringsgerechtigden moeten worden verplicht tot het verrichten van vrijwilligerswerk, mits zij daartoe in staat zijn	43.9%	53.3%	57.5%	60.0%
7 Op middelbare scholen moet de maatschappelijke stage als verplicht vak worden ingevoerd	-	-	48.4%	58.0%

* De cijfers uit 1995 zijn afkomstig uit een onderzoek onder 2061 Nederlanders van de Universiteit van Tilburg waarover niet eerder gepubliceerd is. Het onderzoek is beschikbaar via het Steinmetz-archief (<http://www.niwi.nl>) onder nummer C0033.

6.5 Profiel van vrijwilligers

Welke mensen doen vaker vrijwilligerswerk? Op dezelfde manier als in de analyse van giften aan maatschappelijke en goede doelen in paragraaf 1.5, brengen we hier de samenhang van het verrichten van vrijwilligerswerk met achtergrondkenmerken en maatschappelijke waarden in kaart. De volledige resultaten vindt u in tabel D en E in de bijlage op www.gevenin nederland.nl. Een samenvatting is weergegeven in tabel 6.4. De percentages geven voor verschillende sociaaldemografische groepen aan hoeveel procent hoger dan het gemiddelde de kans op het verrichten van vrijwilligerswerk is (eerste

kolom), en hoeveel procent hoger het aantal uren besteed aan vrijwilligerswerk is (tweede kolom). Een voorbeeld: het percentage vrijwilligers onder vrouwen is 5% hoger dan onder mannen als rekening gehouden wordt met allerlei andere factoren die samenhangen met geslacht en die deelname aan vrijwilligerswerk beïnvloeden. Onder mannen is het percentage vrijwilligers 43; onder vrouwen 48. Tussen haakjes staat het verschil als er geen rekening wordt gehouden met versturende factoren; dan is het verschil tussen mannen en vrouwen groter, namelijk 7%. In de tweede kolom staat geen getal voor geslacht. Dat betekent dat mannen en vrouwen gemiddeld evenveel tijd aan vrijwilligerswerk besteden.

Tabel 6.4 Profiel van vrijwilligers

	<i>Vrijwilligers (42,7%)</i>		<i>Tijdsbesteding aan vrijwilligerswerk (gemiddeld 13,3 uur)</i>	
Vrouw	+5%	+7%		
Hogeropgeleid	+8%	+10%		
Geen betaald werk	+8%	+6%	+29%	+24%
Geboren tussen 1941 en 1950	+12%	+10%	-28%	-34%
Geboren tussen 1971 en 1980				
Katholiek	+9%	+7%		
Hervormd	+25%	+20%		
Gereformeerd	+30%	+16%		
Overig religieus	+36%	+27%		
Wekelijkse kerkgang			+31%	+32%
Vaker dan wekelijkse kerkgang	+22%	+18%	+46%	+39%
Alleenstaand			+22%	+25%
Thuiswonende kinderen	+3%	+3%		
Huiseigenaar	+9%	+8%		
Gemiddeld gevraagd om giften		+7%		
Vaak gevraagd om giften aan goede doelen		+19%		
Groot vertrouwen in andere mensen		+8%		
Sterk altruïstisch zelfbeeld		+10%		
Sterke empathie				+28%

De grootste verschillen tussen groepen zien we bij de kenmerken religieuze verbondenheid en kerkgang. Dit komt onder andere omdat we vrijwilligerswerk in kerkelijke kring ook meegenomen hebben in de analyses. Ook het opleidingsniveau en het bezit van een eigen huis zijn zeer kenmerkend voor vrijwilligers. Daarnaast zien we dat vrijwilligerswerk vaker voorkomt onder mensen zonder betaald werk, mensen met thuiswonende kinderen en specifieke leeftijdsgroepen (56-65 jaar). Net als bij het geven van geld verklaren de mechanismen gevraagd worden, vertrouwen, wereldbeeld en identiteit gedeeltelijk waarom sommige groepen vaker vrijwilligerswerk doen dan andere. Gevraagd worden, vertrouwen in andere mensen en een sterk altruïstisch zelfbeeld vergroten de kans om vrijwilligerswerk te doen. Empathie doet dat niet. Wanneer we rekening houden met deze mechanismen, zien we dat de verschillen tussen mannen en vrouwen, hoger- en lageropgeleiden, religieuzen en onkerkelijken en huiseigenaren en huurders kleiner zijn. Vrouwen zijn sterker altruïstisch ingesteld dan mannen, hogeropgeleiden hebben meer

vertrouwen in anderen, eigenhuisbezitters worden vaker gevraagd. Kerkelijke Nederlanders scoren in min of meerdere mate op alle punten hoger dan onkerkelijken.

Het aantal uren dat vrijwilligers besteden aan vrijwilligerswerk is hoger onder kerkgangers, empathische mensen, degenen zonder betaald werk en alleenstaanden. Nederlanders van 26-35 jaar besteden minder tijd aan vrijwilligerswerk dan 65-plussers.

6.5.1 *Verschillen tussen sectoren*

Het profiel van vrijwilligers verschilt tussen de sectoren waarin vrijwilligers actief zijn:

- In de sport zijn mannen vaker actief als vrijwilliger dan vrouwen, zijn inwoners van grote steden minder vaak actief dan inwoners van kleinere gemeenten. We vinden geen verschillen naar opleidingsniveau, leeftijd of kerkelijkheid.
- In de sector gezondheid zijn vrouwen vaker actief als vrijwilliger dan mannen, dorpelingen vaker dan inwoners van grotere gemeenten, frequente kerkgangers vaker dan onkerkelijken. We vinden geen verschillen naar opleidingsniveau, leeftijd of kerkelijkheid.
- In de kerken zijn vrouwen vaker actief dan mannen, hogeropgeleiden vaker dan lageropgeleiden, mensen geboren tussen 1971 en 1980 minder vaak dan mensen geboren vóór 1940, dorpelingen vaker dan inwoners van grotere gemeenten, en alleenstaanden vaker actief dan gehuwden. Gereformeerden en leden van overige religieuze groepen zijn het vaakst als vrijwilliger actief in hun kerk, gevolgd door hervormden en katholieken. Actieve kerkgangers zijn vanzelfsprekend ook vaker actief als vrijwilliger.
- Op scholen zijn vrouwen vaker actief als vrijwilliger dan mannen, hogeropgeleiden vaker dan lageropgeleiden, hervormden en leden van overige religieuze groepen vaker dan onkerkelijken, en mensen met thuiswonende kinderen vaker dan mensen zonder thuiswonende kinderen. Er zijn ook enkele leeftijdsgroepen die vaker in deze sector actief zijn: degenen geboren tussen 1941 en 1950, en tussen 1961 en 1980 zijn vaker actief dan de respondenten geboren voor 1940.
- In buurtverenigingen zijn vaker actief als vrijwilliger: alleenstaanden, mensen met thuiswonende kinderen, en respondenten uit huishoudens met een gemiddeld of iets lager dan gemiddeld inkomen (tweede en derde kwintiel).
- Voor organisaties op het gebied van internationale hulp en mensenrechten zijn hoger opgeleiden vaker actief, evenals mensen uit huishoudens met een gemiddeld of hoger inkomen, zonder betaalde baan, en hervormden, gereformeerden of overig religieuze.

6.6 **Tijdsbesteding aan vrijwilligerswerk in verschillende sectoren**

Het aantal uren dat vrijwilligers bezig zijn met vrijwilligerswerk, verschilt tussen deze sectoren (zie tabel 6.5). Onder de specialisten – dat zijn vrijwilligers die maar in één sector actief zijn, 63% van alle vrijwilligers – blijken de vrijwilligers in kerken veruit de meeste tijd te besteden aan vrijwilligerswerk, gevolgd door vrijwilligers in opbouwwerk, overige organisaties, kunst en cultuur, milieu, natuurbehoud en dierenbescherming, en sport. Vrijwilligers die alleen actief zijn in organisaties voor allochtonen, in de politiek of een vakbond of beroepsvereniging, besteden relatief weinig tijd aan vrijwilligerswerk. De

tijdsbesteding onder specialisten geeft een indicatie van de 'normale' tijdsbesteding in de verschillende sectoren.

Vrijwilligers kunnen echter in meerdere sectoren tegelijkertijd actief zijn. De bezige bijen die in twee of meer sectoren actief zijn (37% van de vrijwilligers), besteden gemiddeld vanzelfsprekend meer tijd aan vrijwilligerswerk dan de specialisten. Helaas weten we niet hoe de totale tijdsbesteding aan vrijwilligerswerk van de bezige bijen verdeeld is over alle sectoren waarin ze actief zijn. Een vergelijking van de tijdsbesteding van specialisten en bezige bijen geeft wel een indicatie van de status van vrijwilligerswerk in de verschillende sectoren. Het blijkt dat vrijwilligers in kerken en in de sector milieu, natuur en dierenbescherming die ook nog voor andere typen actief zijn, alles bij elkaar genomen, gemiddeld ongeveer net zoveel tijd besteden aan hun vrijwilligerswerk als de specialisten in deze sectoren. Zij besteden waarschijnlijk het grootste gedeelte van hun tijd aan vrijwilligerswerk in de kerk en aan milieu, natuur en dierenbescherming, en daarnaast besteden ze nog een klein gedeelte in andere sectoren, bijvoorbeeld in de politiek of vakbonden en beroepsverenigingen. Vrijwilligers die actief zijn in organisaties voor allochtonen of de politiek, besteden alles bij elkaar veel tijd aan vrijwilligerswerk, terwijl specialisten in deze sectoren daar weinig tijd aan besteden. Waarschijnlijk doen de bezige bijen vrijwilligerswerk in deze sectoren 'erbij'.

Tabel 6.5 Tijdsbesteding aan vrijwilligerswerk in sectoren

	<i>Aantal uren specialisten*</i>	<i>Totaalaantal uren**</i>
Kerk en levensbeschouwing	18,3	18,6
Opbouwwerk, club- en buurthuiswerk	13,8	18,9
Overig	12,8	16,4
Kunst en cultuur	12,6	16,6
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	12,4	13,7
Sport	11,1	13,0
Buurt, belangenbehartiging, woningbouw-, huurdersvereniging	9,4	14,9
Reclassering/slachtofferhulp	9,0	12,8
Gezondheid	8,9	16,3
Scholen/volwasseneneducatie	8,0	15,0
Recreatie/hobby	7,4	14,2
Organisatie voor allochtonen	5,0	19,0
Politiek	3,5	20,4
Vluchtelingenwerk, ontwikkelingshulp, mensenrechten	3,2	15,6
Vakbond, beroepsorganisatie	3,1	9,4

* Gemiddeld aantal uren dat vrijwilligers besteden die alleen in de betreffende sector actief zijn.

** Gemiddeld aantal uren dat vrijwilligers besteden die in de betreffende sector actief zijn.

6.7 Wie stopten met vrijwilligerswerk?

Hoewel het percentage vrijwilligers de afgelopen twee jaar ongeveer gelijk bleef, is 23% van de vrijwilligers van 2006 'nieuw': zij deden in 2004 nog geen vrijwilligerswerk (zie tabel 6.6). Van degenen die in 2004 nog vrijwilligerswerk deden, stopte 18%. Tussen 2002 en 2006 was de beweging nog iets groter: 20% van degenen die nog geen vrijwilli-

gerswerk deden in 2002, deed dat wel in 2006. Van degenen die in 2002 vrijwilligerswerk deden, was 32% daar in 2006 mee gestopt.

Tabel 6.6 Deelname aan vrijwilligerswerk in 2006 naar deelname in 2004 en 2002

	<i>Deed in 2006 geen vrijwilligerswerk</i>	<i>Deed in 2006 wel vrijwilligerswerk</i>	<i>Totaal</i>
Deed in 2004 geen vrijwilligerswerk	290	60	350
	82,8	17,2	56,9
Deed in 2004 wel vrijwilligerswerk	63	202	265
	23,8	76,2	43,1
Totaal	353	262	615
	57,4	42,6	100,0
Deed in 2002 geen vrijwilligerswerk	246	61	307
	80,1	19,9	51,5
Deed in 2002 wel vrijwilligerswerk	93	196	289
	32,2	67,8	48,5
Totaal	339	257	596
	56,9	43,1	100,0

Door de longitudinale opzet van het *Geven in Nederland*-onderzoek zijn unieke inzichten beschikbaar gekomen in de factoren die de instroom en uitstroom van vrijwilligers bepalen. In het vorige *Geven in Nederland*-onderzoek werd duidelijk dat de uitval van vrijwilligers afhankelijk is van de manier waarop mensen oorspronkelijk aan vrijwilligerswerk begonnen zijn, van het soort organisatie waarin mensen vrijwilligerswerk doen, van de motivatie van vrijwilligers, en van een aantal demografische kenmerken. Dit keer kijken we meer in detail naar de effecten van achtergrondkenmerken en motieven. De resultaten van de longitudinale analyse van het beëindigen van vrijwilligerswerk zijn weergegeven in tabel 6.7. De getallen in deze tabel zijn net als in tabel 6.3 de toename in de kans op stoppen met vrijwilligerswerk voor de betreffende groep. Negatieve getallen betekenen dus een kleinere kans op stoppen.

Vrijwilligers die in 2002 tussen 51 en 65 jaar oud waren, thuiswonende kinderen hadden, hogeropgeleid waren, een lager inkomen hadden, katholiek, hervormd of overig religieus waren en in een grote stad woonden, zijn in de vier jaren daarna minder vaak gestopt met vrijwilligerswerk dan mensen uit andere leeftijdscategorieën, mensen zonder thuiswonende kinderen, lageropgeleiden, mensen met een inkomen in het tweede of vijfde kwintiel, onkerkelijken en inwoners van middelgrote gemeenten (zie model 1). Als we rekening houden met de frequentie van kerkgang, verminderen de verschillen tussen onkerkelijken en religieuze groepen (zie model 2). In model 3 houden we rekening met de mechanismen van reputatie en identiteit. Vrijwilligers die in 2002 een partner hadden die ook vrijwilligerswerk deed, zijn vier jaar later vaker nog actief als vrijwilliger dan vrijwilligers die als enige vrijwilligerswerk deden. Ook vrijwilligers met een sterker altruïstisch zelfbeeld blijven langer actief. Model 4 ten slotte, laat zien dat vrijwilligers die actief waren voor een groter aantal maatschappelijke organisaties, een kleiner aantal taken hadden en een beter contact hadden met hun collega-vrijwilligers, minder vaak stopten met vrijwilligerswerk in de afgelopen vier jaar. Deze bevindingen zijn relevant voor

maatschappelijke organisaties die de uitstroom onder hun vrijwilligers willen vermindere-
ren. Daarnaast blijkt dat vrijwilligers van wie de vader vrijwilligerswerk deed toen zij
15 jaar oud waren, vaker stopten. Vrijwilligers van wie de moeder vrijwilligerswerk deed,
stopten minder vaak.¹ Vrijwilligers met een hogere score op een moeilijke woordentest –
die bij benadering de verbale intelligentie meet – stoppen wat minder vaak met vrijwilli-
gerswerk. Vrijwilligers die gemiddeld gevraagd worden om giften aan goede doelen,
stoppen minder vaak dan vrijwilligers die nooit gevraagd worden om giften. Ten slotte
blijken gezondheidsproblemen regelmatig vooraf te gaan aan het stoppen met vrijwilli-
gerswerk. Dit bleek ook al uit het vorige *Geven in Nederland*-onderzoek naar uitstroom
van vrijwilligers (Bekkers, 2005).

Een vergelijking van de in de modellen 1, 2 en 3 gevonden relaties, leert dat leden van
religieuze groepen (en dan met name katholieken, hervormden en leden van overige reli-
gieuze groepen) minder vaak stoppen met vrijwilligerswerk omdat zij vaker de kerk
bezoeken, vaker een partner hebben die ook vrijwilligerswerk doet en vaker een altruï-
stisch zelfbeeld hebben.

Tabel 6.7 Achtergronden van beëindigen vrijwilligerswerk (2002-2006, n = 282)

	<i>Model 1</i>	<i>Model 2</i>	<i>Model 3</i>	<i>Model 4</i>
51-65 jaar	-28,6%	-30,3%	-33,0%	-41,2%
Thuiswonende kinderen	-9,5%	- 9,3%	-11,2%	-18,1%
Tertiair onderwijs	-13,7%	-13,2%	(-5,5%)	(-16,7%)
2e inkomenskwintiel	+15,0%	+16,4%	(+12,4%)	(+13,9%)
5e inkomenskwintiel	+16,3%	+18,0%	+17,7%	+26,3%
Katholiek	-13,5%	(-3,9%)	(-3,1%)	(-3,7%)
Hervormd	-25,6%	(-17,0%)	(-9,0%)	(-2,0%)
Gereformeerd	(+0,2%)	(12,4%)	(17,8%)	(+26,9%)
Overig religieus	-34,8%	-31,7%	(-23,5%)	(-13,8%)
Woont in grote stad	-23,9%	-24,3%	-25,6%	-25,1%
Geen kerkgang		+14,4%	(+8,6%)	(+10,5%)
Vader deed vrijwilligerswerk			(+6,5%)	+7,6%
Moeder deed vrijwilligerswerk			(-5,7%)	-8,5%
Aantal gezondheidsproblemen			(+2,9%)	+5,8%
Verbale intelligentie			(-2,4%)	-3,3%
Partner doet vrijwilligerswerk			-19,5%	-16,5%
Altruïstisch zelfbeeld			-15,5%	(-8,9%)
Gemiddeld gevraagd om giften				-27,9%
Aantal taken				+5,8%
Aantal organisaties				-18,1%
Contact met medevrijwilligers				-14,4%

NB: Getallen tussen haakjes zijn niet significant bij $p < .10$

De instroom van vrijwilligers blijkt veel minder sterk samen te hangen met allerlei demo-
grafische factoren en motieven dan de uitstroom. Mensen die nooit naar de kerk gaan,
beginnen minder vaak aan vrijwilligerswerk dan degenen die wel de kerk bezoeken; mid-

1 Nadere analyse leert dat dit vooral geldt voor vrouwen. Zij worden in het algemeen sterker beïnvloed
door het 'voorbeeld' van hun ouders (Bekkers, 2007).

delbaar opgeleiden beginnen minder vaak aan vrijwilligerswerk dan lager- of hogeropgeleiden, en mensen met betaald werk beginnen minder vaak aan vrijwilligerswerk dan degenen die geen betaald werk hebben. Deze relaties zijn echter niet zo sterk. De belangrijkste factoren hebben te maken met de sociale afstand tot andere vrijwilligers. Wie een partner heeft die vrijwilligerswerk doet, in het verleden ooit vrijwilligerswerk gedaan heeft en in een sociale omgeving zit waarin vrijwilligerswerk meer vanzelfsprekend is, maakt een grotere kans om met vrijwilligerswerk te beginnen. Deze bevindingen stemmen ook overeen met eerder onderzoek (Bekkers, 2004a, 2004b).

Literatuur

- Bekkers, R. (2004a). 'Nee heb je, ja kun je krijgen': de effectiviteit van fondsenwervings- en rekruteringsstrategieën van maatschappelijke organisaties. In: Völker, B. (ed.). *Burgers in de buurt: Samenleven in school, wijk en vereniging*, pp. 129-152. Amsterdam, Amsterdam University Press.
- Bekkers, R. (2004b). *Giving and Volunteering in the Netherlands: Sociological and Psychological Perspectives*. Dissertatie, Universiteit Utrecht.
- Bekkers, R. (2005). Geven van tijd: vrijwilligerswerk. In: *Geven in Nederland 2005*. 's-Gravenhage, Elsevier Overheid.
- Bekkers, R. (2007). Intergenerational Transmission of Volunteerism in the Netherlands. *Acta Sociologica*, 50(2): 99-114.

DEEL B

Doelen waaraan gegeven wordt

Doelen waaraan gegeven wordt

Welke doelen worden in Nederland begunstigd? Welke doelen zitten 'in de lift' en welke doelen komen er, in vergelijking met andere, bekaaid van af? De cijfers van de afgelopen tien jaar tonen het volgende beeld.

Tabel De begunstigde doelen in tijdsperspectief

	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Kerk en levensbeschouwing	773 (1)	938 (1)	750 (1)	490 (4)	510 (1)	587 (1)
Gezondheid	477 (5)	589 (4)	406 (4)	640 (1)	290 (4)	411 (2)
Internationale hulp	742 (2)	469 (6)	531 (3)	540 (3)	299 (3)	361 (3)
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	356 (6)	309 (7)	251 (7)	308 (6)	183 (6)	204 (6)
Onderwijs en onderzoek	277 (8)	301 (8)	125 (8)	232 (7)	83 (8)	58 (8)
Cultuur	326 (7)	610 (3)	335 (6)	165 (8)	87 (7)	83 (7)
Sport en recreatie	686 (3)	930 (2)	686 (2)	578 (2)	410 (2)	246 (5)
Maatschappelijke en sociale doelen	522 (4)	555 (5)	373 (5)	422 (5)	257 (5)	283 (4)
Overig (niet gespecificeerd)	220 (-)	223 (-)	1158 (-)	47 (-)	44 (-)	46 (-)
Totaal	4.376	4.924	3.615	3.422	2.163	2.279

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

De rangorde van begunstigde doelen gemiddeld over de periode 1995-2005 is:

- 1 Kerk en levensbeschouwing
- 2 Sport en recreatie
- 3 en 4 Gezondheid en Internationale hulp
- 5 Maatschappelijke en sociale doelen
- 6 en 7 Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming en Cultuur
- 8 Onderwijs en onderzoek

Kerk en levensbeschouwing krijgt over een periode van tien jaar het meest en Onderwijs en onderzoek het minst.

Wanneer de filantropische organisaties of de overheid op de onderscheiden doelen iets willen doen, hoe kunnen deze cijfers daarbij dan van betekenis zijn? Dit raakt het vraagstuk van de beleidsrelevantie. Per maatschappelijk doel, c.q. per beleidsterrein bespreken we in de volgende hoofdstukken onder het kopje Beleidsrelevantie, actuele ontwikkelingen in de verhouding overheid-filantropische sector.

HOOFDSTUK 7

Kerk en levensbeschouwing (religie)

7.1 Cijfers

Tabel 7.1

	<i>Bedrag × miljoen euro</i>						<i>In %</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	704	864	694	429	482	574	91	92	93	88	94	98
Nalatenschappen	5	4	5	5	3	2	1	1	-	1	1	-
Fondsen	4	3	2	3	1	1	-	-	-	-	-	-
Bedrijven	60	67	49	53	25	10	8	7	7	11	5	2
Goede-doelen- loterijen	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	-	-	-	-	-	-
Totaal	773	938	750	490	511	587	100	100	100	100	100	100

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

7.1.1 Huishoudens

De kerk en levensbeschouwelijke organisaties kunnen al jaren rekenen op het grootste bedrag aan giften van huishoudens en individuen. Bovendien is uit eerder onderzoek bekend (Bekkers, 2003) dat kerkelijke Nederlanders – en dan met name gereformeerde protestanten – zogenaamde ‘veelgevers’ zijn, niet alleen geven ze aan de eigen kerk, maar ook aan andere doelen.

In tabel 7.2 is een overzicht gegeven van de wijze waarop gelden bij kerken binnenkomen. Belangrijk om op te merken is dat kerkelijke organisaties eigenlijk intermediaire organisaties zijn: zij zijn zowel de ontvangers als de gevers van geld. Een deel van de door de kerken ontvangen gelden komt uiteindelijk bij andere doelen terecht. Hoeveel dat precies is en bij welke doelen, is niet bekend. Op basis van de onderzoeksresultaten van het *Geven in Nederland*-onderzoek 2001, werd het percentage geschat op 50%.

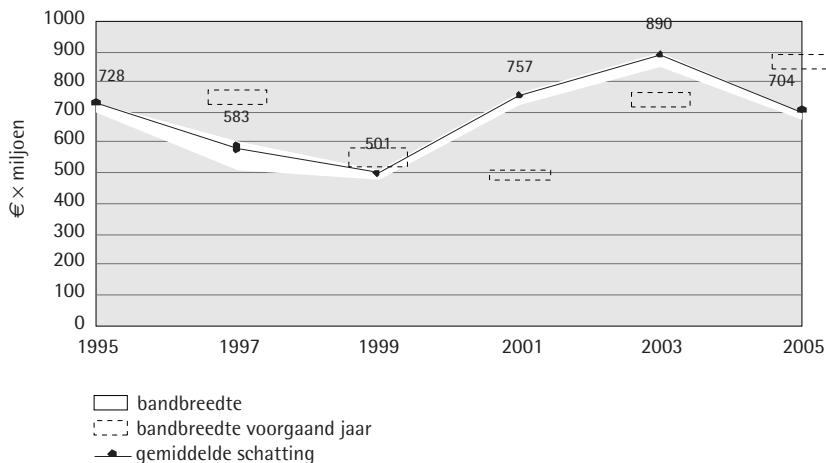
Tabel 7.2

	<i>Gemiddeld gegeven bedrag in 2005</i>	<i>% huishoudens dat heeft gegeven</i>	<i>Totaalbedrag × miljoen euro</i>	<i>In %</i>
Collecte in kerk	81	22	125	20
Kerkbalans	139	14	142	23
Vaste vrijwillige bijdrage	276	14	272	44
Overige vrijwillige bijdrage	92	7	48	8
Anders	91	4	26	4
Totaal	277	31	612*	100

* Het totaalbedrag van 612 miljoen euro komt niet overeen met het totaalbedrag van 704 miljoen euro in tabel 7.1 omdat niet alle respondenten hun giften aan kerk en levensbeschouwing hebben uitgesplitst.

De gepresenteerde cijfers betreffen schattingen (zie ook hoofdstuk 1, paragraaf 1.1.2). Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kunnen liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan kerk en levensbeschouwing bedraagt in 2005 704 miljoen euro. De laagste schatting betreft 670 miljoen euro en de hoogste schatting 707 miljoen euro. Verwacht wordt dat de 'werkelijke waarde' binnen deze bandbreedte valt. Figuur 7.1 geeft een overzicht van deze 'bandbreedte' vanaf 1995-2005. Om iets over trends in de tijd te zeggen, zijn de cijfers van de andere jaren in deze figuur gecorrigeerd voor inflatie. Vanaf 1995 tot 1999 zien we een dalende trend, vanaf 1999 tot 2003 een stijgende trend en vanaf 2003 lijkt zich weer een daling in te zetten.¹

Figuur 7.1 Kerk en levensbeschouwing: ontvangen bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode van 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



- 1 Afname Als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar.
- Toename Als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar.
- Stabilisatie Als er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het betreffende jaar valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar.

7.1.2 *Nalatenschappen*

De cijfers uit tabel 7.1 hebben betrekking op wat (bovenlokale) fondsenwervende instellingen aan legaten en erfenissen hebben ontvangen. Wat de kerken zelf aan nalatenschappen ontvangen, is niet bekend in Nederland. Kerkelijke en levensbeschouwelijke organisaties hebben daar geen geaggregeerde gegevens over. De bedragen zullen derhalve in werkelijkheid hoger liggen.

7.1.3 *Fondsen*

De cijfers uit tabel 7.1 hebben betrekking op een schatting van de bijdragen van vermogensfondsen en de eigen bijdrage (opbrengsten uit beleggingen) van bovenlokale fondsenwervende instellingen. Over trends in de tijd kunnen we niets zeggen vanwege gebrekkige informatie over de bijdragen van vermogensfondsen, en omdat de bedragen voor de jaren 1995-2005 op verschillende wijzen tot stand zijn gekomen.

7.1.4 *Bedrijven*

Er lijkt een lichte daling te zitten in het bedrag dat bedrijven geven dan wel sponsoren aan de kerk en levensbeschouwelijke instellingen. Voor de laatste twee jaren hebben we getoetst of er sprake is van een significante afname van het gesponsorde dan wel gegeven bedrag aan de kerk. Dat blijkt niet het geval te zijn.

7.2 **Welke huishoudens of individuen geven aan de kerk of levensbeschouwelijke instellingen?**

Huishoudens geven in 2005 gemiddeld € 292 aan kerk en levensbeschouwing.

Huishoudens met thuiswonende kinderen geven meer aan de kerk. Ook huishoudens die een groter vertrouwen hebben in anderen, geven meer aan de kerk. Belangrijk om op te merken is, dat het hier niet specifiek gaat om het vertrouwen dat deze huishoudens hebben in goede doelen, maar om het vertrouwen dat zij in anderen hebben. Waarschijnlijk hebben kerkgangers met meer vertrouwen in anderen sterkere sociale netwerken die de giften aan de kerk verhogen.

De belastingaftrek voor giften aan de kerk wordt goed gebruikt. Inkomen vertoont geen sterke relatie met geven aan de kerk. Dit is in de regel wel zo voor andere doelen. In de VS is een initiatief genomen om kerkleden meer in overeenstemming met hun financiële capaciteit te laten geven; het zogenaamde 'new tithing'. Dat betekent dat kerkleden een vast percentage (10%) van hun inkomen aan de kerk dienen te geven.

7.3 Beleidsrelevantie

Omdat kerkelijke organisaties geheel van de bijdragen van de eigen leden afhankelijk zijn (gezien de scheiding van kerk en staat maken levensbeschouwelijke organisaties geen aanspraak op overheidsfinanciering), staat dit doel bovenaan als begunstigde. Het is op zichzelf niet verwonderlijk dat zo veel aan de kerk wordt gegeven, omdat gebouwen, personeel en onderhoud uit deze private bijdragen moeten worden betaald. Deze verhouding is eerder geschat op 50%-50%; dat wil zeggen, dat van de kerkelijke geldwerving circa 50% wordt 'doorgegeven' aan maatschappelijke en sociale doelen en 50% voor de eigen organisaties bestemd wordt (*Geven in Nederland, 2001*).

Bij deze cijfers hebben we overigens de inkomsten van religieuze congregaties niet meegerekend, omdat deze gegevens niet bekend zijn.

In 2005 gaat 38% van alle bijdragen van Nederlandse huishoudens naar kerk en levensbeschouwing. 18% van alle filantropische bijdragen gaat naar dit doel. In de Verenigde Staten ging in 2005 35,8% van alle bijdragen naar kerk en levensbeschouwing (*Giving USA 2006*, p.16).

Een thema dat de relatie kerken-overheid op een andere, nieuwe wijze actueel maakt, is het thema behoud van (historische) kerkgebouwen. Veel historische gebouwen op de monumentenlijst zijn kerkgebouwen. Toch ontvangen deze een gering deel van het jaarlijkse monumentenbudget. Tijdens het symposium 'een Passie voor Kerken', 14 december 2005, georganiseerd door het Aartsbisdom Utrecht, riep het Eerste Kamerlid Doek op om vanuit de verschillende kerken een gezamenlijke lobbystrategie richting Monumentenzorg te voeren. Behalve de architectonische waarde, zijn kerken, zo werd op het symposium gesteld, dragers van een belangrijk Nederlands cultureel erfgoed.

Dit onderwerp, zou, net als bijvoorbeeld sport, passen in het te voeren overleg tussen de Samenwerkende Brancheorganisaties Filantropie en een op te richten 'Beleidsunit Filantropie', zoals in de inleiding van dit boek wordt betoogd.

Literatuur

Bekkers, R.H.F.P. (2003). De bijdragen der kerkelijken. In: Schuyt, Th.N.M. (red). (2003). *Geven in Nederland 2003*. Giften, legaten, sponsoring en vrijwilligerswerk, pp. 141-172. Houten/Mechelen, Bohn Stafleu van Loghum.

HOOFDSTUK 8

Gezondheid

8.1 Cijfers

Tabel 8.1

	<i>Bedrag × miljoen euro</i>						<i>In %</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	234	283	236	245	136	260	49	48	58	38	47	63
Nalatenschappen	74	73	87	99	62	40	16	12	21	15	21	10
Fondsen	52	40	33	60	45	38	11	7	8	9	16	9
Bedrijven	89	169	50	236	47	73	19	29	12	37	16	18
Goede-doelen- loterijen	28	24	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	6	4	-	-	-	-
Totaal	477	589	406	640	290	411	100	100	100	100	100	100

NB: - Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).
 - In verband met afrondingen tellen de percentages niet altijd op tot 100%.

8.1.1 Huishoudens

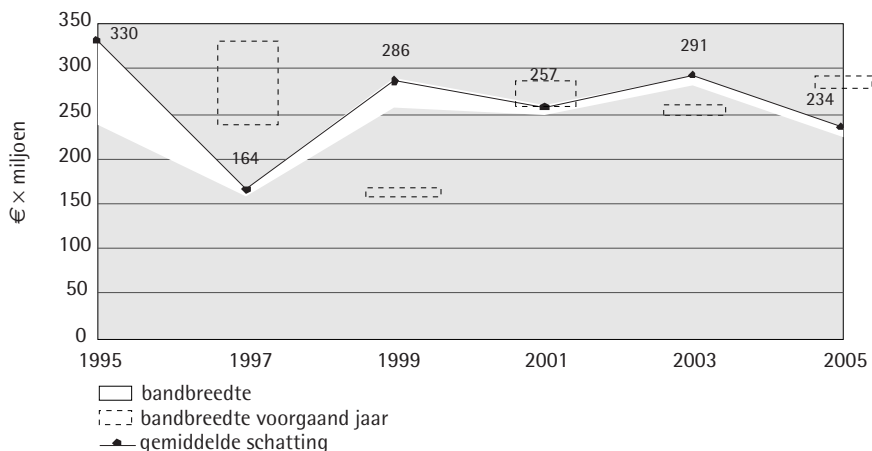
De totaalbedragen schommelen enigszins over de tijd. Opvallend is de stijging vanaf 1999 van het *aantal huishoudens* dat aan gezondheidsdoelen geeft. Lag het percentage gevers vóór 1999 zo rond de 50%, vanaf 2001 is dat percentage bijna op 70% komen te liggen.

De gepresenteerde cijfers betreffen schattingen (zie ook hoofdstuk 1, paragraaf 1.1.2). Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kunnen liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan gezondheid bedraagt in 2005 234 miljoen euro. De laagste schatting betreft 224 miljoen euro en de hoogste schatting (eveneens) 234 miljoen euro. Verwacht wordt dat de 'werkelijke waarde' binnen deze bandbreedte valt.

Figuur 8.1 geeft een overzicht van de 'bandbreedte' vanaf 1995-2005. Om iets over trends in de tijd te zeggen, zijn de cijfers van de andere jaren in deze figuur gecorrigeerd voor inflatie. Zoals in de figuur is te zien, schommelen de bedragen enigszins over de tijd

heen. Wat betreft de laatste twee metingen constateren we een mogelijke afname in het totaal gegeven bedrag aan gezondheidsdoelen.¹

Figuur 8.1 Gezondheid: ontvangen bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode van 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



8.1.2 Nalatenschappen

Het bedrag dat fondsenwervende instellingen op het terrein van gezondheid aan nalatenschappen hebben ontvangen, nam tot 1999 sterk toe. Daarna lijkt een daling op te treden. Zie tabel 8.1. Voor mogelijke verklaringen voor afname verwijzen we naar hoofdstuk 2.

8.1.3 Fondsen

De cijfers hebben betrekking op een schatting van de bijdragen van vermogensfondsen en de eigen bijdrage (opbrengsten uit beleggingen) van bovenlokale fondsenwervende instellingen. Over trends in de tijd kunnen we niets zeggen vanwege gebrekkige informatie over de bijdragen van vermogensfondsen, en omdat de bedragen voor de jaren 1995-2005 op verschillende wijzen tot stand zijn gekomen.

8.1.4 Bedrijven

Hoewel het bedrag bijna is gehalveerd ten opzichte van 2003, is het verschil niet significant.

1 Afname Als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar.
 Toename Als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar.
 Stabilisatie (geen toe- of afname) Als er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het betreffende jaar valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar.

8.2 Welke huishoudens geven aan gezondheid?

Huishoudens geven in 2005 gemiddeld € 46 aan gezondheidsdoelen.

Dit is een relatief laag bedrag, gezien het grote percentage huishoudens dat aan gezondheidsdoelen geeft (69,5%). Dit komt waarschijnlijk doordat gezondheidsfondsen van oudsher vaak gebruikmaken van de huis-aan-huiscollecte, waarin lage bedragen gegeven worden. De analyses laten zien dat geven aan gezondheid een verschijnsel is dat relatief gelijk is verdeeld over diverse bevolkingsgroepen. Oud en jong geeft aan gezondheid, kerkelijk en onkerkelijk, hoger- en lageropgeleid, dorpelingen en stedelingen. Huishoudens met de laagste inkomens en gereformeerden geven minder vaak. Ouderen en mensen met altruïstische waarden geven daarentegen veel aan dit doel. Alhoewel empathie sterk verbonden is met het al dan niet geven aan gezondheid, hangt het niet samen met een hoger totaalbedrag aan gezondheid. Opvallend is dat alleenstaanden meer aan gezondheidsdoelen geven dan mensen met een partner. Tot slot merken we op, dat belastingaftrek van giften aan dit doel goed gebruikt wordt.

8.3 Beleidsrelevantie

Het terrein van gezondheidszorg is beleidsmatig sterk in ontwikkeling. De beleidsplannen van de overheid concentreren zich op het aanpakken van de gezondheidsbureaucratie door het verminderen van regels (een interne overheidsstrategie) en door het hervormen van het verzekeringsmodel met een basispakket en grotere keuzevrijheid (een markt-/klantgerichte aanpak) dat in januari 2006 is ingevoerd. Een derde strategie is het versterken van de filantropische infrastructuur in de gezondheidszorg. Beleid van het Ministerie van Welzijn, Volksgezondheid en Sport (VWS) blijft achterwege, terwijl steeds meer ziekenhuizen op zoek zijn naar sponsoring en andere filantropische inkomsten als aanvullende bron van financiering. Voor de sector gezondheidszorg zou een taskforce 'Geven voor zorg', in navolging van de taskforce 'Geven voor weten' die zich op wetenschappelijk onderzoek en de kenniseconomie richtte, te overwegen zijn.

Tevens kunnen we constateren, dat de substantiële steun vanuit de filantropische sector (de private bijdragen voor wetenschappelijk onderzoek op het terrein van belangrijke gezondheidsvraagstukken zoals de kankerbestrijding, hart- en vaatziekten, nierziekten, reuma, Alzheimer) niet of nauwelijks herkenbaar is in het gezondheidsbeleid in Nederland. Een convenant kan hier uitkomst bieden. Ook zou er werk aan de winkel zijn voor een 'Beleidsunit Filantropie', zoals in de inleiding van dit boek uiteen is gezet.

Een nieuwe ontwikkeling is dat marktpartijen producten voor zorggaranties aanbieden. Zo sluiten (real) estate-planners met particulieren overeenkomsten waarin zorg voor de oude dag wordt verzekerd tegen inbreng van eigen vermogen c.q. eigen onroerend goed.

HOOFDSTUK 9

Internationale hulp

9.1 Cijfers

Tabel 9.1

	Bedrag × miljoen euro						In %					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	439	304	367	329	229	290	59	65	69	61	77	80
Nalatenschappen	35	32	36	29	24	16	5	7	7	5	8	4
Fondsen	12	17	82	71	26	22	2	4	15	13	9	6
Bedrijven	168	37	46	113	20	33	23	8	9	21	7	9
Goede-doelen- loterijen	88	79	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	12	17	-	-	-	-
Totaal	742	469	531	542	299	361	100	100	100	100	100	100

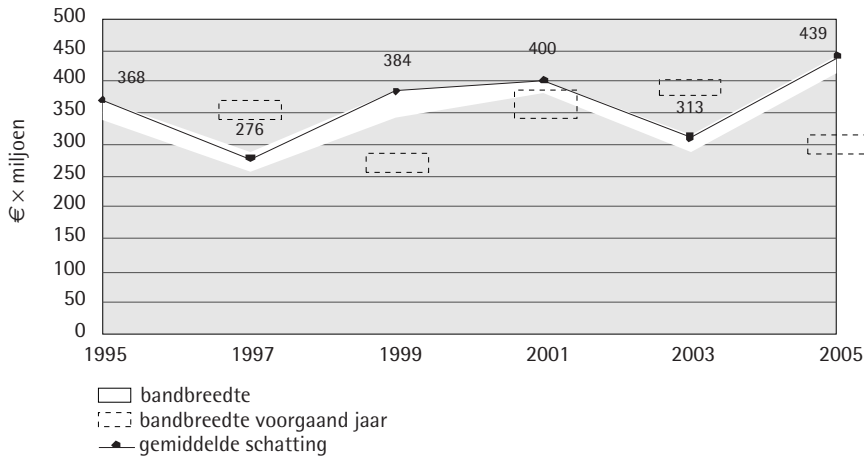
NB: – Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).
– In verband met afrondingen tellen de percentages niet altijd op tot 100%.

9.1.1 Huishoudens

De gepresenteerde cijfers betreffen schattingen (zie ook hoofdstuk 1, paragraaf 1.1.2). Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kunnen liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan internationale hulp bedraagt in 2005 439 miljoen euro. De laagste schatting betreft 410 miljoen euro en de hoogste schatting 441 miljoen euro. Verwacht wordt dat de 'werkelijke waarde' binnen deze bandbreedte valt.

Figuur 9.1 geeft een overzicht van de 'bandbreedte' vanaf 1995-2005. Om iets over trends in de tijd te zeggen, zijn de cijfers van de andere jaren in deze figuur gecorrigeerd voor inflatie.

Figuur 9.1 Internationale hulp: ontvangen bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode van 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



De totaalbedragen schommelen enigszins over de tijd heen. Ten opzichte van 2003 zien we in 2005 een duidelijke stijging¹ van het gegeven bedrag aan internationale hulp. Als het gaat om de geldelijke gift, zien we dat het percentage gevers aan internationale hulp is gestegen van 36% naar 49% (zie tabel 9.2).

Dit kan enerzijds verklaard worden door de inzamelingsacties ten behoeve van de slachtoffers van de tsunami en anderzijds door een veranderende vraagstelling. Dit jaar hebben we in de vraag over giften aan internationale hulp als voorbeeld nationale acties voor rampen in het buitenland genoemd. Nationale acties voor rampen werden voorheen genoemd onder 'maatschappelijke en sociale doelen'. Dat doel laat voor wat betreft geldgiften een sterke daling zien (dat geldt overigens niet voor de goederen). De stijging bij internationale hulp en de daling (van geldgiften) bij maatschappelijke en sociale doelen zijn ongeveer hetzelfde. Uitgezonderd de giften aan nationale acties zijn de geldgiften op het gebied van internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen in 2005 dus niet sterk veranderd ten opzichte van 2003.

Tabel 9.2

	Percentage gevers in 2005	Percentage gevers in 2003
Giften	49	36
Goederen	13	17

1 Afname Als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar.
 Toename Als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar.
 Stabilisatie (geen toe- of afname) Als er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het betreffende jaar valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar.

	<i>Gemiddeld gegeven bedrag per huishouden in 2005</i>	<i>Gemiddeld gegeven bedrag per huishouden in 2003</i>
Giften	90	86
Goederen	131	71

9.1.2 *Nalatenschappen*

Tot 2001 lijkt een licht stijgende lijn aanwezig als het gaat om het bedrag dat fondsenwervende instellingen op het terrein van internationale hulp aan nalatenschappen hebben ontvangen. Daarna lijkt het bedrag te stabiliseren. Zie tabel 9.1.

9.1.3 *Fondsen*

De cijfers in tabel 9.1 hebben betrekking op een schatting van de bijdragen van vermogensfondsen en de eigen bijdrage (opbrengsten uit beleggingen) van bovenlokale fondsenwervende instellingen. Over trends in de tijd kunnen we niets zeggen vanwege gebrekkige informatie over de bijdragen van vermogensfondsen, en omdat de bedragen voor de jaren 1995–2005 op verschillende wijzen tot stand zijn gekomen.

9.1.4 *Bedrijven*

Het bedrag is verviervoudigd, zie tabel 9.1. Toch blijkt het verschil niet significant. Als we echter de grootste 2% gevers uit de steekproef verwijderen, is er wel sprake van een significante toename van giften aan internationale hulp in 2005 ten opzichte van 2003.

9.2 **Welke huishoudens geven aan internationale hulp?**

Huishoudens geven in 2005 gemiddeld € 90 aan internationale hulp.

Dit gemiddelde is hoger dan in andere jaren, wat – zoals eerder vermeld – verklaard kan worden door de inzamelingsacties voor de slachtoffers van de tsunami en een veranderende vraagstelling.

De giften aan organisaties op het terrein van internationale hulp zijn hoger onder hoger-opgeleiden, hogere inkomens, eigenhuisbezitters, kerkgangers, stedelingen, alleenstaanden, en empathische mensen.

Jongeren geven weliswaar vaker, maar per donateur geven ze jaarlijks minder dan ouderen. Dat gereformeerden minder geven, komt wellicht omdat zij hun giften aan internationale hulp al onder giften aan de kerk hebben genoemd. Gereformeerde zendingsorganisaties ontvangen hoge bedragen, vaak uit collecten in de kerk. Belastingaftrek wordt voor giften aan organisaties op het terrein van internationale hulp goed gebruikt.

9.3 Beleidsrelevantie

Drie ontwikkelingen zijn op dit terrein relevant. Met het globaliseren van de (Nederlandse) economie zijn ten eerste de vraagstukken van maatschappelijk verantwoord ondernemen, duurzaamheid en ethisch beleggen op de beleidsagenda van het internationaal opererende bedrijfsleven terechtgekomen. Ten tweede verplicht het overheidsbeleid van de Minister van Ontwikkelingssamenwerking de hulporganisaties in 2006 van het budget 25% eigen filantropische inkomsten te verwerven. Het vraagstuk van draagvlakvergroting staat voor deze sector hoog op de agenda. Ten derde is er binnen de filantropische sector op dit terrein sprake van een nieuwe trend: het DIY, wat staat voor Do It Yourself. Steeds meer (vermogende) particulieren en succesvolle ondernemers starten eigen hulpprojecten, al dan niet in het kader van bestaande internationale hulporganisaties.

Over de tsunami-actie van januari 2005 hebben we in *Geven in Nederland 2005* gerapporteerd (pp. 18-20). In deel C Specials, hoofdstuk 15 'Na de tsunami: giften aan nationale acties en het publieksvertrouwen', in dit boek, gaan we verder op dit onderwerp in.

HOOFDSTUK 10

Milieu, natuur en dierenbescherming

10.1 Cijfers

Tabel 10.1

	Bedrag \times miljoen euro						In %					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	158	154	134	129	96	102	44	50	53	42	52	50
Nalatenschappen	30	32	52	42	17	10	8	10	21	14	9	5
Fondsen	49	17	43	85	55	39	14	6	17	28	30	19
Bedrijven	39	39	22	53	15	53	11	13	9	17	8	26
Goede-doelen- loterijen	80	67	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	23	22	-	-	-	-
Totaal	356	309	251	309	183	204	100	100	100	100	100	100

NB: – Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).
 – In verband met afrondingen tellen de percentages niet altijd op tot 100%.

10.1.1 Huishoudens

De bedragen voor 2005 kunnen we opsplitsen in giften en/of goederen aan milieu, aan natuur en aan dierenbescherming. Van het totaal gegeven bedrag aan deze categorie gaat het merendeel naar natuur (72 miljoen euro).

Tabel 10.2 Bedrag van giften en/of goederen aan milieu, natuur en dierenbescherming in miljoen euro's van de Nederlandse bevolking in 2005

	Giften	Goederen	Giften en/of goederen
Milieu	42	1	43
Natuur	70	2	72
Dierenbescherming	39	4	43
Totaal	151	7	158

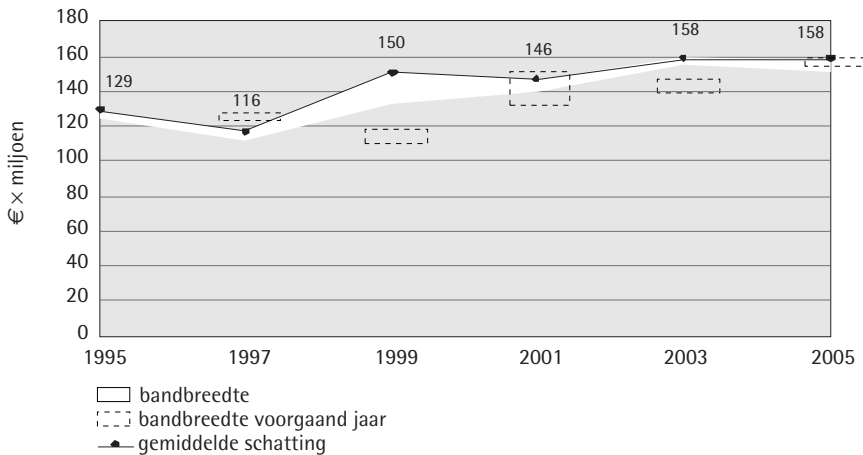
Tabel 10.3 Percentage gevers en het gemiddeld gegeven bedrag per huishouden aan milieu, natuur en dierenbescherming in 2005

<i>Giften en/of goederen</i>	<i>% gevers</i>	<i>Gemiddeld gegeven bedrag per huishouden</i>
Milieu	19	32
Natuur	31	33
Dierenbescherming	23	26

De gepresenteerde cijfers betreffen schattingen (zie ook hoofdstuk 1, paragraaf 1.1.2). Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kunnen liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan milieu, natuur en dierenbescherming bedraagt in 2005 158 miljoen euro. De laagste schatting betreft 151 miljoen euro en de hoogste schatting (eveneens) 158 miljoen euro. Verwacht wordt dat de ‘werkelijke waarde’ binnen deze bandbreedte valt.

Figuur 10.1 geeft een overzicht van de ‘bandbreedte’ vanaf 1995-2005. Om iets over trends in de tijd te zeggen, zijn de cijfers van de andere jaren in deze figuur gecorrigeerd voor inflatie. De totaalbedragen schommelen enigszins over de tijd heen. Ten opzichte van 2003 lijken de giften aan milieu, natuur en dierenbescherming zich te stabiliseren.¹

Figuur 10.1 Milieu, natuur en dierenbescherming: ontvangen bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode van 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



1 Afname Als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar.
 Toename Als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar.
 Stabilisatie (geen toe- of afname) Als er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het betreffende jaar valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar.

10.1.2 *Nalatenschappen*

Vanaf 1997 steeg (evenals bij vele andere doelen) het bedrag dat fondsenwervende instellingen op het terrein van milieu, natuurbehoud en dierenbescherming uit nalatenschappen ontvingen, sterk. Zie tabel 10.1. Deze stijgende lijn zette zich tot 2001 voort. Daarna zien we een behoorlijke afname in het totaalbedrag. Voor mogelijke verklaringen voor de algehele dalende trend op het gebied van nalatenschappen verwijzen we naar hoofdstuk 2.

10.1.3 *Fondsen*

De cijfers in tabel 10.1 hebben betrekking op een schatting van de bijdragen van vermogensfondsen en de eigen bijdrage (opbrengsten uit beleggingen) van bovenlokale fondsenwervende instellingen. Over trends in de tijd kunnen we niets zeggen vanwege gebrekkige informatie over de bijdragen van vermogensfondsen, en omdat de bedragen voor de jaren 1995-2005 op verschillende wijzen tot stand zijn gekomen.

10.1.4 *Bedrijven*

De totaalbedragen schommelen over de tijd heen. Het verschil tussen 2003 en 2005 is niet significant.

10.2 **Welke huishoudens geven aan milieu, natuur en dierenbescherming?**

Huishoudens geven in 2005 gemiddeld € 46 aan milieu, natuur en dierenbescherming.

Huishoudens met hogere inkomens geven vaker aan organisaties op het terrein van milieu, natuur en dierenbescherming dan huishoudens met lagere inkomens. Huishoudens met hogere inkomens geven daarentegen geen hogere bedragen. Hogeropgeleiden geven zowel vaker als meer; dat geldt ook voor alleenstaanden. Ouderen geven meer dan jongeren. Protestanten geven minder vaak dan onkerkelijken, maar ze geven geen lager bedrag. Er is op dit terrein een grotere kans op giften van mensen met sterkere altruïstische en empathische. Belastingaftrek wordt voor giften aan organisaties op het terrein van milieu, natuur en dierenbescherming goed gebruikt.

10.3 **Beleidsrelevantie**

Ten opzichte van de andere doelen bevindt dit doel zich achter in de rij. Ook qua vrijwilligerswerk is dit doel hekkensluis (zie hoofdstuk 6).

Er zijn ook andere nieuwe ontwikkelingen en mogelijkheden. Door het lokale en regionale karakter van natuur en het behoud ervan zijn de condities voor het stimuleren van betrokkenheid van particulieren, bedrijven en fondsen gunstig. Het gaat om de eigen naturomgeving. Eerste aanzetten tot nieuwe vormen zijn de lokale en regionale 'com-

munity foundations', particuliere vermogensfondsen die lokale en regionale algemeenuitdoelen steunen, waaronder natuur en milieu. Te overwegen valt om in Nederland een groot donateursproject te ontwikkelen waarin natuurprojecten door particulieren kunnen worden geadopteerd en begeleid. Dit in navolging van projecten die het Wereld Natuur Fonds op deze wijze in het buitenland realiseert.

Opvallend is dat de filantropische sector op dit punt een vooruitstrevende overheidspartij tegenkomt. Zowel het Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) als de Raad voor het Landelijk Gebied heeft recentelijk uitspraken gedaan over hoe de transitie in het landelijk gebied kan worden versneld door een andere wijze van financieren. Hierbij werden publiek-private samenwerking en filantropische bronnen expliciet ter sprake gebracht. Het lijkt wel of de filantropische sector te afwachtend op de uitgestoken hand reageert. Zie verder de inleiding van dit boek.

Onderwijs en onderzoek

11.1 Cijfers

Tabel 11.1

	Bedrag × miljoen euro						In %					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	33	44	31	21	26	21	2	15	25	9	31	36
Nalatenschappen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fondsen	12	12	5	6	-	-	4	4	4	3	-	-
Bedrijven	232	245	89	205	57	37	84	81	71	88	69	64
Goede-doelen- loterijen	-	-	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	-	-	-	-	-	-
Totaal	277	301	125	232	83	58	100	100	100	100	100	100

NB: Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).

11.1.1 Huishoudens

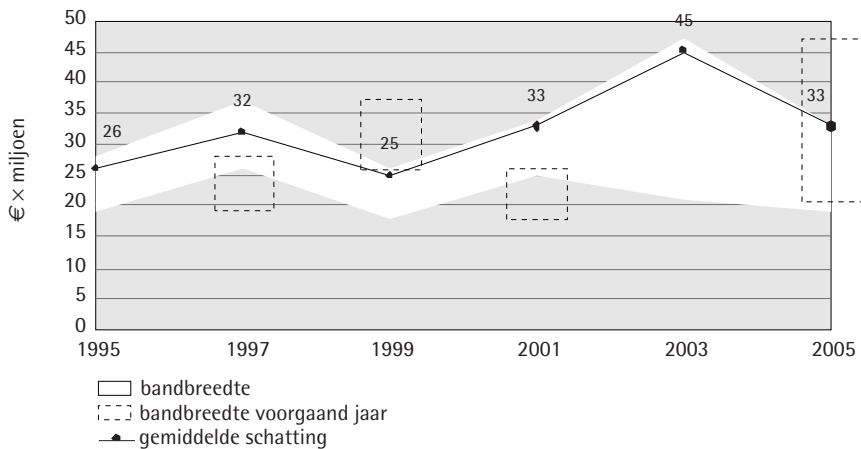
De Nederlandse huishoudens geven, in relatie tot andere doelen waaraan gegeven wordt, weinig aan onderwijs en onderzoek. Onderwijs wordt in onze samenleving – in tegenstelling tot bijvoorbeeld de Verenigde Staten – veel meer als een overheidstaak gezien.

De gepresenteerde cijfers betreffen schattingen (zie ook hoofdstuk 1, paragraaf 1.1.2). Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kunnen liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan onderwijs en onderzoek bedraagt in 2005 33 miljoen euro. De laagste schatting betreft 19 miljoen euro en de hoogste schatting (eveneens) 33 miljoen euro. Verwacht wordt dat de ‘werkelijke waarde’ binnen deze bandbreedte valt.

Figuur 11.1 geeft een overzicht van de ‘bandbreedte’ vanaf 1995-2005. Om iets over trends in de tijd te zeggen, zijn de cijfers van de andere jaren in deze figuur gecorrigeerd voor inflatie. De bijdragen aan onderwijs en onderzoek blijven vrij stabiel over de tijd heen.¹

1 Afname Als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar.
 Toename Als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar.
 Stabilisatie Als er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het betreffende jaar valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar.

Figuur 11.1 Onderwijs en onderzoek: ontvangen bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode van 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



11.1.2 Nalatenschappen

De cijfers in tabel 11.1 hebben betrekking op wat (bovenlokale) fondsenwervende instellingen hebben ontvangen. Uit de tabel valt op te maken dat er nagenoeg geen nationaal opererende fondsenwervende instellingen op het terrein van onderwijs en onderzoek zijn. Helaas is in Nederland niet bekend wat onderwijsinstellingen zelf uit nalatenschappen ontvangen. Daar bestaan – evenals bij de kerken – geen geaggregeerde gegevens over.

11.1.3 Fondsen

De cijfers in tabel 11.1 hebben betrekking op een schatting van de bijdragen van vermogensfondsen en de eigen bijdrage (opbrengsten uit beleggingen) van bovenlokale fondsenwervende instellingen. Over trends in de tijd kunnen we niets zeggen vanwege gebrekkige informatie over de bijdragen van vermogensfondsen, en omdat de bedragen voor de jaren 1995-2005 op verschillende wijzen tot stand zijn gekomen.

11.1.4 Bedrijven

Voor 1999 en 2003 zien we een enorme piek in het gesponsorde/gegeven bedrag aan onderwijs en onderzoek. Voor de laatste twee jaren hebben we een statistische toets uitgevoerd om te bepalen of er verschillen zijn. Het bedrag in 2005 verschilt niet significant met dat van 2003. Hierbij is gecontroleerd voor de grootte van het bedrijf dat gemeten is en het aantal werknemers dat bij het bedrijf werkt.

11.2 Welke huishoudens geven aan onderwijs en onderzoek?

Huishoudens geven in 2005 gemiddeld € 73 aan onderwijs en onderzoek.

Huishoudens met thuiswonende kinderen geven vaker aan organisaties op het terrein van onderwijs en onderzoek. Ook huishoudens die vaker gevraagd worden om een gift, en empathische mensen geven vaker. Huiseigenaren geven meer (grotere bedragen), net als stedelingen (waarschijnlijk ex-studenten) en mensen met meer empathie.

11.3 Beleidsrelevantie

Net als de sociale zekerheid en de gezondheidszorg behoort onderwijs tot het 'hart van de Nederlandse verzorgingsstaat'. In het denken en in de organisatie van het Nederlandse onderwijs zit het paradigma van de 'overheidsverantwoordelijkheid' ingebakken. Filantropisch geld hoort daar niet bij (zie de inleiding van dit boek).

Om deze 'verzorgingsstaatscultuur' te doorbereken, heeft het Innovatieplatform een werkgroep 'Onconventionele financiering van de wetenschap' ingesteld, onder voorzitterschap van prof. dr. Peter Nijkamp, tevens NWO-voorzitter. Deze werkgroep heeft haar bevindingen in het rapport *Geven voor Weten: de vierde route. Particuliere middelen voor de wetenschap*, in juni 2005 openbaar gemaakt. De aanbevelingen van de werkgroep Nijkamp waren helder en ook concreet: veranderen met het oog op de filantropische inkomstenbron van de cultuur en structuur van de kennisinstellingen, maak een wetenschapsfonds en faciliteer filantropische bijdragen via fiscale maatregelen. Daarop heeft de Minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OC&W) in november 2005 een taskforce 'Geven voor Weten' ingesteld; deze taskforce moest de aanbevelingen van de werkgroep uitvoeren.

De taskforce heeft gepoogd filantropie te herwaarderen als extra financieringsbron voor de Nederlandse kenniseconomie naast de algemene middelen van overheidswege en de eigen marktinkomsten van de kennisinstellingen. De taskforce heeft geconcludeerd dat voor de cultuuromslag mogelijk twee zaken doorslaggevend zijn.

Ten eerste is dat een 'sense of urgency', een gevoel van urgentie. De cold-turkey bezuinigingspolitiek van het Thatcher-regime heeft er in Engeland toe geleid dat universiteiten zich daar op pijnlijke wijze bewust werden van de noodzaak hun maatschappelijk draagvlak te vergroten, toen het politieke draagvlak en de daaraan verbonden middelen sterk verminderden.

Om een Nederlandse topuniversiteit te worden of te blijven in een globaliserende kennismarkt, zal dat maatschappelijke draagvlak, naast de overheidssteun, onontbeerlijk worden. Betrokkenheid, trots, verbondenheid, erbij willen horen, zijn sleutelbegrippen voor filantropische inkomsten. Commitment creëert *constituency*, het noodzakelijke draagvlak. Cultuuromslag en draagvlakvergroting zijn nodig om nieuwe netwerken te laten ontstaan. Het moet duidelijk worden dat ook wetenschap een goed doel is.

Ten tweede gaat het om een politiek signaal. De taskforce heeft de regering geadviseerd om, in navolging van Engeland, een convenant te sluiten met de filantropische sector.

Daarmee brengt ze tot uitdrukking dat filantropische bijdragen welkom zijn ter versterking van de kwaliteit van de Nederlandse samenleving (zie de inleiding van dit boek).

HOOFDSTUK 12

Cultuur

12.1 Cijfers

Tabel 12.2

	<i>Bedrag × miljoen euro</i>						<i>In %</i>					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	31	22	33	23	22	13	10	4	10	14	25	16
Nalatenschappen	2	11	6	1	-	-	1	2	2	1	-	-
Fondsen	125	35	22	25	16	13	38	6	7	15	18	16
Bedrijven	135	516	274	116	49	57	41	85	82	70	56	68
Goede-doelen- loterijen	33	26	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	10	4	-	-	-	-
Totaal	326	610	335	165	87	83	100	100	100	100	100	100

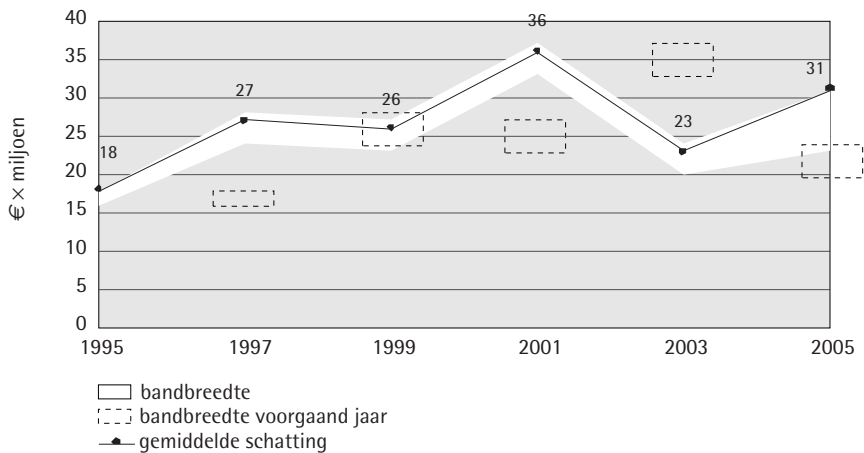
NB: - Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).
- In verband met afrondingen tellen de percentages niet altijd op tot 100%.

12.1.1 *Huishoudens*

De gepresenteerde cijfers betreffen schattingen (zie ook hoofdstuk 1, paragraaf 1.1.2). Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kunnen liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan cultuur bedraagt in 2005 31 miljoen euro. De laagste schatting betreft 23 miljoen euro en de hoogste schatting (eveneens) 31 miljoen euro. Verwacht wordt dat de 'werkelijke waarde' binnen deze bandbreedte valt. Figuur 12.1 geeft een overzicht van de 'bandbreedte' vanaf 1995-2005. Om iets over trends in de tijd te zeggen zijn de cijfers van de andere jaren in deze figuur gecorrigeerd voor inflatie. De bijdragen aan cultuur schommelen enigszins over de tijd heen. Ook al lijkt het totaalbedrag van 2005 te stijgen ten opzichte van 2003, toch kunnen we waarschijnlijk niet van een werkelijke toename spreken, omdat de gemiddelde schatting van 2005 nog binnen de bandbreedte valt van 2003.¹

1 Afname Als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar.
Toename Als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar.
Stabilisatie Als er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het betreffende jaar valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar.

Figuur 12.1 Cultuur: ontvangen bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode van 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



12.1.2 *Nalatenschappen*

De cijfers in tabel 12.1 hebben betrekking op wat fondsenwervende instellingen op het terrein van cultuur hebben ontvangen. Daar lijkt vanaf 1999 een stijgende lijn in te zitten, met een afname na 2003. Mogelijke verklaringen voor de algehele dalende trend op het gebied van nalatenschappen hebben we in hoofdstuk 2 besproken. Helaas is in Nederland niet bekend wat andere ontvangende partijen zoals musea, ontvangen.

12.1.3 *Fondsen*

De cijfers in tabel 12.1 hebben betrekking op een schatting van de bijdragen van vermogensfondsen en de eigen bijdrage (opbrengsten uit beleggingen) van bovenlokale fondsenwervende instellingen. Over trends in de tijd kunnen we niets zeggen vanwege gebrekkige informatie over de bijdragen van vermogensfondsen, en omdat de bedragen voor de jaren 1995-2005 op verschillende wijzen tot stand zijn gekomen.

12.1.4 *Bedrijven*

In 2005 is er significant minder door bedrijven uitgegeven aan kunst en cultuur dan in 2003 ($p = .013$).

12.2 Welke huishoudens geven aan cultuur?

Huishoudens geven in 2005 gemiddeld € 40 aan cultuur.

Opvallend is dat opleiding niet samenhangt met giften op het terrein van cultuur. Hoger-opgeleiden participeren wel meer in kunst en cultuur, maar ze geven er niet vaker of

meer aan. Hier profiteert de hogeropgeleide van de overheidssubsidies voor cultuur. Zie in dit verband ook de onderzoeken van het Sociaal en Cultureel Planbureau: *Profijt van de overheid*. Stedelingen geven opvallend genoeg ook minder vaak, terwijl culturele organisaties zoals musea of het concertgebouw, zich juist vaak in de grote steden bevinden. Gereformeerden geven minder vaak aan organisaties op het terrein van cultuur dan onkerkelijken. Mensen die vaker gevraagd worden, lijken ook eerder te geven aan cultuur, evenals mensen die vertrouwen hebben in anderen.

Giften zijn hoger onder alleenstaanden, onder huishoudens uit het tweede inkomenskwintiel (dus inkomens beneden modaal, maar meer dan de laagste) en onder ouderen. Belastingaftrek wordt voor giften aan cultuur niet goed benut.

12.3 Beleidsrelevantie

Grotere culturele instellingen (musea, orkesten) zijn al langere tijd aan de slag met het binnenhalen van filantropisch geld. Een aantal heeft professionele fondsenwerfers in dienst en kent een filantropische infrastructuur. Dat wil zeggen, dat zij de interne organisatie al hebben ingericht op het ontvangen, verwerven en beheren van filantropisch geld. Er is hier sprake van een (kleine) voorhoede. Met name op het punt van hoe cultuursponsoring en inkomsten uit donaties te combineren zijn met behoud van de eigen zelfstandigheid, zal nog het nodige werk moeten worden verzet (bijvoorbeeld in de vorm van codes zoals die in de gezondheidszorg zijn ontwikkeld). Het Ministerie van OC&W is van plan de werkzaamheden van de taskforce 'Geven voor weten' te continueren in een adviesgroep 'Geven voor cultuur'.

Een nieuwe ontwikkeling is de opkomst van het cultureel beleggen: door een fiscale tegemoetkoming wordt aan particulieren de mogelijkheid geboden 'culturele' aandelen te nemen.

HOOFDSTUK 13

Sport en recreatie

13.1 Cijfers

Tabel 13.1

	Bedrag × miljoen euro						In %					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	29	37	52	70	22	30	4	4	8	12	5	12
Nalatenschappen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fondsen	26	4	4	2	-	-	4	-	1	-	-	-
Bedrijven	574	845	630	506	388	216	84	91	92	88	95	88
Goede-doelen- loterijen	57	44	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	8	5	-	-	-	-
Totaal	686	930	686	578	410	246	100	100	100	100	100	100

NB: - Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003-1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).
 - In verband met afrondingen tellen de percentages niet altijd op tot 100%.

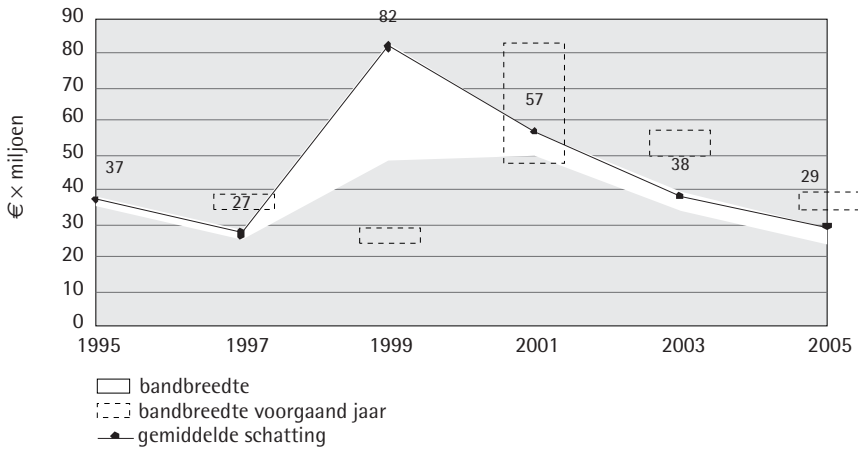
13.1.1 Huishoudens

De gepresenteerde cijfers betreffen schattingen (zie ook hoofdstuk 1, paragraaf 1.1.2). Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kunnen liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan sport en recreatie bedraagt in 2005 29 miljoen euro. De laagste schatting betreft 24 miljoen euro en de hoogste schatting (eveneens) 29 miljoen euro. Verwacht wordt dat de 'werkelijke waarde' binnen deze bandbreedte valt.

Figuur 13.1 geeft een overzicht van de 'bandbreedte' vanaf 1995-2005. Om iets over trends in de tijd te zeggen, zijn de cijfers van de andere jaren in deze figuur gecorrigeerd voor inflatie. De bijdragen aan sport en recreatie schommelen enigszins over de tijd heen. De laatste twee metingen laten een mogelijke afname in het totaal gegeven bedrag aan sport en recreatie zien.¹

1 Afname Als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar.
 Toename Als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar.
 Stabilisatie Als er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het betreffende jaar valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar.

Figuur 13.1 Sport en recreatie: ontvangen bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode van 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



13.1.2 Nalatenschappen

Er valt weinig te zeggen over trends in de tijd als het gaat om het nalaten aan sport en recreatie.

Sport wordt belastingtechnisch in Nederland niet als ‘goed doel’ gezien. Dit zal (mede) verklaren waarom nalatenschappen niet of nauwelijks dit doel begunstigen.

13.1.3 Fondsen

De cijfers in tabel 13.1 hebben betrekking op een schatting van de bijdragen van vermogensfondsen en de eigen bijdrage (opbrengsten uit beleggingen) van bovenlokale fondsenwervende instellingen. Over trends in de tijd kunnen we niets zeggen vanwege gebrekkige informatie over de bijdragen van vermogensfondsen, en omdat de bedragen voor de jaren 1995-2005 op verschillende wijzen tot stand zijn gekomen

13.1.4 Bedrijven

Het verschil met 2003 is niet significant. Indien we de 2% grootste gevers uit de steekproef verwijderen, blijkt dat er in 2005 significant minder is gesponsord en gegeven dan in 2003.

13.2 Welke huishoudens geven aan sport en recreatie?

Huishoudens geven in 2005 gemiddeld € 26 aan sport en recreatie.

Huishoudens die aan sport en recreatie geven, trekken hun giften minder vaak af van de belasting dan mensen die er niet aan geven. Dat is ook niet zo opvallend, omdat (losse) giften aan sportclubs niet aftrekbaar zijn van de belasting.

Mensen van middelbare leeftijd geven vaker aan sport en recreatie, net als regelmatige kerkgangers, katholieken, huishoudens met thuiswonende kinderen, huishoudens die vaker om een gift gevraagd worden, en mensen die meer empathisch zijn. Het bedrag is hoger onder regelmatige kerkgangers en altruïsten.

13.3 Beleidsrelevantie

Uit de analyse van de bijdragen valt op te maken dat sport niet alleen beperkt is tot nationale sport en grote sportevenementen. Ook en juist de breedtesport op lokaal niveau mag zich in een grote belangstelling van burgers en bedrijven verheugen. De bijdragen omvatten zowel geld als tijd (zie hoofdstuk 6 Geven van tijd: vrijwilligerswerk). Ook dient sport vaak als middel om geld bijeen te brengen voor andere maatschappelijke doelen, bijvoorbeeld sponsorlopen voor een goed doel.

Als er, naast de kerk, een sector in Nederland is die vrijwilligers weet te mobiliseren en sponsorende bedrijven weet te vinden, dan is het de sport. Echter, dit maatschappelijke en economische draagvlak heeft het nadeel van de vanzelfsprekendheid. Het is als in een klas van de lagere school waar alle aandacht uitgaat naar de zwakkere leerlingen, maar waarin de betere aan hun lot worden overgelaten, met als argument: die redden het toch wel.

Door de grote aandacht en aantrekkingskracht van bedrijven heeft de sport minder energie gestopt in de private bankers, estate-planners en particuliere vermogenden. Voor (grote) particuliere donateurs heeft de sport geen specifiek aanbod ontwikkeld. Dat mag worden toegeschreven als een gevolg van de wet van de remmende voorsprong. Maar er is meer aan de hand.

De Nederlandse overheid wil veel – en steeds meer – met de sport. In 2005 werd de kabinetsnota *Tijd voor Sport* aan de Tweede Kamer aangeboden, gevolgd door de uitvoeringsnota daarvan in 2006 onder de titel *Samen voor Sport*. In *Tijd voor Sport* dringt het kabinet er op aan de twee belangrijke geldstromen, te weten de inkomsten van de Lotto en het begrotingsgeld van de rijksoverheid op elkaar af te stemmen.

Het sportbeleid valt onder het Ministerie van VWS. De andere inkomstenbron van de sport is de filantropische sector: de goede-doelenloterijen. Die vallen onder de directie Sanctie en Preventie van het Ministerie van Justitie. Dit laatste ministerie vindt, mede op advies van een commissie, dat de opbrengsten uit de kansspelen meer gelijkelijk verdeeld moeten worden. Dat zou voor de sport een teruggang aan inkomsten betekenen. Ook hier kan interdepartementale coördinatie in de vorm van een Beleidsunit Filantropie en een convenant met de filantropische sector, een uitkomst bieden (zie de inleiding van dit boek).

Een ander onderwerp voor overleg tussen de overheid en de filantropische sector is de toenemende discussie over de (on)mogelijkheid om sportverenigingen fiscaal als algemeen nut beogende instelling aan te merken. Opvallend in dit verband is het ontstaan van en aandacht trekken door fondsen zoals die van Johan Cruijff en Richard Krajicek. Het Johan Cruijff Fonds heeft zelfs de eer gekregen het laatste zetje te hebben gegeven tot verlaging van het schenkingsrecht aan goede doelen tot een nultarief. De positie die

de sport inneemt op het speelveld van de filantropie, verdient nadere bestudering, gezien deze ontwikkelingen.

HOOFDSTUK 14

Maatschappelijke en sociale doelen (nationaal)

14.1 Cijfers

Tabel 14.1

	Bedrag × miljoen euro						In %					
	2005	2003	2001	1999	1997	1995	2005	2003	2001	1999	1997	1995
Huishoudens	166	142	172	129	83	86	32	26	46	31	32	30
Nalatenschappen	37	37	46	38	29	19	7	7	12	9	11	7
Fondsen	109	66	40	71	72	51	21	12	11	17	28	18
Bedrijven	152	258	115	184	73	127	29	46	31	44	28	45
Goede-doelen- loterijen	59	52	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	11	9	-	-	-	-
Totaal	523	555	373	422	257	283	100	100	100	100	100	100

NB: – Vanwege toegepaste correcties op de cijfers van 2003–1995 verschillen deze cijfers met gepubliceerde cijfers in voorgaande edities van *Geven in Nederland* (zie hoofdstuk methodologie).
– In verband met afrondingen tellen de percentages niet altijd op tot 100%.

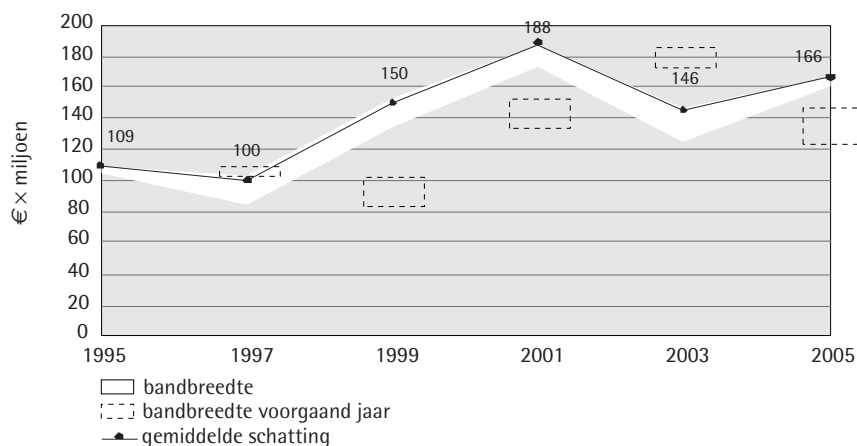
14.11.1 Huishoudens

De gepresenteerde cijfers betreffen schattingen (zie ook hoofdstuk 1, paragraaf 1.1.2). Het zijn gemiddelde schattingen die in werkelijkheid hoger of lager kunnen liggen. De gemiddelde schatting van het totaal gegeven bedrag aan maatschappelijke en sociale doelen bedraagt in 2005 166 miljoen euro. De laagste schatting betreft 160 miljoen euro en de hoogste schatting 167 miljoen euro. Verwacht wordt dat de 'werkelijke waarde' binnen deze bandbreedte valt.

Figuur 14.1 geeft een overzicht van de 'bandbreedte' vanaf 1995–2005. Om iets over trends in de tijd te zeggen zijn de cijfers van de andere jaren in deze figuur gecorrigeerd voor inflatie. De bijdragen aan maatschappelijke en sociale doelen lijken vanaf 1995 tot 2005 te stijgen, met een daling in 2003.¹

1 Afname Als de hoogste schatting van het betreffende jaar lager is dan de laagste schatting van het voorgaande jaar.
Toename Als de laagste schatting van het betreffende jaar hoger is dan de hoogste schatting van het voorgaande jaar.
Stabilisatie Als er overlap in de bandbreedtes is. De gemiddelde schatting van het betreffende jaar valt bijvoorbeeld nog binnen de bandbreedte van het voorgaande jaar.

Figuur 14.1 Maatschappelijke en sociale doelen: ontvangen bedrag van geld en goederen van de Nederlandse bevolking in de periode van 1995-2005 (met inflatiecorrectie)



Alhoewel figuur 14.1 voor 2005 een stijging van het totaalbedrag aan maatschappelijke en sociale doelen laat zien, benadrukken we dat deze stijging met name veroorzaakt wordt door de goederen die aan dit doel zijn gegeven. Het totaalbedrag aan giften is daarentegen sterk afgenomen, evenals het percentage gevers en het gemiddeld gegeven bedrag. Een mogelijke verklaring voor de afname van geldgiften is de veranderende vraagstelling ten opzichte van 2003 (zie ook hoofdstuk 9 Internationale hulp). Voorheen werden nationale acties voor rampen als voorbeeld genoemd bij de categorie maatschappelijke en sociale doelen. Voor de meting van 2005 zijn deze nationale acties bij internationale hulp ondergebracht, omdat in 2005 twee grote hulpacties (tsunami en aardbeving Pakistan en India) voor slachtoffers in het buitenland zijn gehouden. Dit zou een verschuiving van gelden veroorzaken kunnen hebben. Uit nadere analyses bleek dat de stijging bij internationale hulp en de daling (van geldgiften) bij maatschappelijke en sociale doelen ongeveer hetzelfde zijn. Met uitzondering van de giften aan nationale acties, zijn de geldgiften op het gebied van internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen in 2005 dus niet sterk veranderd ten opzichte van 2003, zie tabel 14.2. Voor de enorme stijging van het totaalbedrag aan goederen hebben we geen verklaring.

Tabel 14.2 Vergelijking giften en goederen aan maatschappelijke en sociale doelen in 2005 en 2003

	% gevers in 2005	% gevers in 2003
Giften	29	41
Goederen	16	9

	Gemiddeld gegeven bedrag per huishouden in 2005	Gemiddeld gegeven bedrag per huishouden in 2003
Giften	24	32
Goederen	104	78

14.1.2 *Nalatenschappen*

Wat betreft nalaten aan (bovenlokale) fondsenwervende instellingen op maatschappelijk en sociaal terrein, zien we in tabel 14.1 – evenals bij vele andere doelen – een daling vanaf 2001 die in 2005 lijkt te stabiliseren. Voor mogelijke verklaringen voor afname verwijzen we naar hoofdstuk 2.

14.1.3 *Fondsen*

De cijfers in tabel 14.1 hebben betrekking op een schatting van de bijdragen van vermogensfondsen en de eigen bijdrage (opbrengsten uit beleggingen) van bovenlokale fondsenwervende instellingen. Over trends in de tijd kunnen we niets zeggen vanwege gebrekkige informatie over de bijdragen van vermogensfondsen, en omdat de bedragen voor de jaren 1995-2005 op verschillende wijzen tot stand zijn gekomen.

14.1.4 *Bedrijven*

De totaalbedragen schommelen over de tijd. Voor de laatste twee jaren hebben we geen significante afname gevonden als het gaat om het gemiddeld gesponsorde dan wel gegeven bedrag aan maatschappelijke en sociale doelen.

14.2 Welke huishoudens geven aan maatschappelijke en sociale doelen?

Huishoudens geven in 2005 gemiddeld € 24 aan maatschappelijke en sociale doelen.

Jongeren, stedelingen, huishoudens die vaker om een gift gevraagd worden, altruïsten en empathische individuen geven vaker. Hogeropgeleiden, huishoudens met hogere inkomens, ouderen en alleenstaanden geven meer (hogere bedragen). Katholieken geven minder dan onkerkelijken. Belastingaftrek wordt voor giften aan maatschappelijke en sociale doelen goed gebruikt.

14.3 Beleidsrelevantie

Onder 'maatschappelijke en sociale doelen' valt de armoedebestrijding in Nederland, die na de Armenwet en de Algemene bijstandswet een exclusieve taak voor de overheid is geworden. Binnen de filantropische sector wint dit onderwerp aan betekenis, zeker voor kerken en vermogensfondsen, die in toenemende mate gaten vullen die de reguliere sociale zekerheid laat vallen.

Van Lanschot Bankiers organiseerde op 16 november 2006 een debat tussen politici en landelijke fondsen over welzijn. Hier volgt een aantal fragmenten uit het verslag van dit debat¹:

1 Dit verslag is gemaakt door drs. M.A.L. van Beuningen.

'Aan tafel bestaat een duidelijke tweedeling als het gaat om de rol van de overheid en de fondsen op het gebied van welzijn. Allereerst is er de groep, bestaand uit zowel politici als fondsen, die pleit voor de onafhankelijkheid van fondsen ten opzichte van de overheid. Zij vindt dat deze twee verschillende stakeholders ook duidelijk te onderscheiden kerndoelen en taken op zich zouden moeten nemen. Fondsen zijn volstrekt onafhankelijk van de overheid en dat hoort ook zo, daarin schuilt nu juist hun kracht. Het idee dat fondsen en de overheid elkaar in hun activiteiten zouden moeten aanvullen vindt dan ook niet bij iedereen gehoor. Een fonds moet tenslotte geen "uitvoerderorganisatie" worden van de overheid. Sommige politici zijn tegen het idee dat fondsen zich moeten richten op de bijzondere gevallen die de overheid met haar beleid niet bereikt. De overheid zou volgens hen zelf moeten omgaan met bijzondere gevallen. Dat deze gevallen toch voorkomen, wordt dan ook gezien als de verantwoordelijkheid van diezelfde overheid.

Toch vindt ook een aantal aanwezigen dat fondsen wel een bijzondere en eigen rol spelen ter aanvulling op het overheidsbeleid. Met hun activiteiten zouden zij moeten inspringen daar waar de overheid belemmerd wordt door wet- en regelgeving. De uitzonderingen op de regel, die door de staat niet geholpen kunnen worden, zijn vaak aangewezen op het private geld van religieuze instellingen en van stichtingen. Eén van de aanwezigen gebruikt ter illustratie een prachtige quote uit de inaugurele rede van prof. dr. W. van de Donk (voorzitter WRR):

"De overheid voorziet wel in publieke goederen, maar dit is in de meeste gevallen een standaardvoorziening, van gemiddelde hoeveelheid en gemiddelde kwaliteit... Er zal altijd, in de context van een sterk heterogene samenstelling van de bevolking, een extra vraag zijn, waar de overheid, omwille van bureaucratie en rechtsgelijkheid, niet in kan of wil voorzien. Vanwege het publieke karakter van de betreffende voorziening is een profit-organisatie niet aan de orde en komen non-profit-organisaties tot stand."

Niet alleen wet- en regelgeving belemmeren de overheid in haar werkzaamheden op welzijnsgebied. Er bestaan nu eenmaal ook bepaalde noden die de overheid beleidsmatig niet goed in beeld heeft, terwijl bepaalde fondsen hier wel een goed beeld van hebben en er daarom op kunnen reageren. Als voorbeeld van de verkennende en initiërende taak van de fondsen, weliswaar in een heel andere sector, wordt het Wereld Natuurfonds genoemd: deze organisatie begon al lang geleden met het beschermen van diersoorten, overheden volgden hierop. Een ander voorbeeld is de situatie van uitgeprocedeerde asielzoekers in ons land. De overheid verliest het zicht op deze groep, terwijl fondsen en andere organisaties in het maatschappelijke middenveld er wel zicht op hebben en projecten hierop gericht steunen.

Verschuiven aanwezigen pleiten voor intensievere samenwerking en afstemming tussen publieke en private partijen. De overheid lijkt volgens sommigen echter nog niet gewend te zijn aan het op een zakelijke manier samenwerken met fondsen. Zij zou zich hierin professioneler moeten opstellen. Iedereen is het erover eens dat fondsen veel meer bij beleidsontwikkeling betrokken zouden moeten worden, juist omdat zij op bepaalde beleidsterreinen de nodige expertise hebben.

Fondsenwervende instellingen opereren vaak in een afhankelijkheidsrelatie met de overheid. Zij voelen zich in het nastreven van hun doel gesterkt als de overheid hen tegemoet treedt. Dit betekent echter ook dat zij meer te maken hebt met de vraag om bepaalde "modieuze" projecten vanuit de publieke sector, die steeds meer zoekt naar projecten die "scoren". Partnerschappen zouden zeker niet alleen op financieel gebied gesloten moeten worden, vindt een aanwezige. We moeten af van het idee dat fondsen alleen geld te bieden hebben. Op het gebied van welzijn vervullen fondsen ook een belangrijke rol als belangenbehartiger. Partnerschappen moeten dus niet alleen gericht zijn op financiële middelen, maar juist ook op andere zaken!

Zie ook over dit onderwerp de inleiding van dit boek.

DEEL C

Specials

Na de tsunami: giften aan nationale acties en het publieksvertrouwen

Zoals in de vorige *Geven in Nederland*-publicatie werd gesignaleerd, leverde de tsunami een fors aantal nieuwe gevers op wat betreft geven aan internationale hulp. Veel mensen die normaliter niet aan internationale hulp gaven, deden dit wel naar aanleiding van de aardbeving in de Indische Oceaan op tweede kerstdag van 2004. Meer dan de helft van het aantal giften aan giro 555 kwam van een nieuw geefpubliek.

In dit hoofdstuk besteden we om te beginnen aandacht aan de giften naar aanleiding van de noodhulpactie voor de slachtoffers van de aardbeving in Pakistan en India op 8 oktober 2005. Daarna bekijken we of goede doelen op het gebied van internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen de steun van de nieuwe donateurs hebben weten te behouden. Deze twee categorieën hebben we in de analyses tezamen genomen, omdat nationale acties in de vragenlijst van 2006 genoemd zijn onder internationale hulp, en niet onder maatschappelijke en sociale doelen zoals in voorgaande jaren het geval was. Tot slot gaan we in op het vertrouwen dat donateurs hebben in de besteding van de giften. Onze conclusies zijn gebaseerd op longitudinale analyses van gegevens uit het *Geven in Nederland*-onderzoek¹.

15.1 Vergelijking giften noodhulpactie Pakistan met giften actie tsunami

Door de aardbeving in Pakistan op 8 oktober 2005 vielen ruim 70.000 doden en werden meer dan 3,3 miljoen mensen dakloos (*NRC Handelsblad*, 31 december 2006, p. 5). De meeste doden vielen in het noorden van Pakistan, daarnaast werden ook mensen in India en Afghanistan slachtoffer van de aardbeving. Op 31 maart 2006 bedroeg de totale opbrengst van de noodhulpactie voor Pakistan bijna € 42 miljoen (€ 41.895.703). Uit de *Geven in Nederland*-data blijkt dat 30% van de respondenten aangeeft dat hun huishouden geld heeft gegeven naar aanleiding van de aardbeving in Pakistan. Gemiddeld gaven de respondenten die aan giro 800800 gaven, 31,4 euro per huishouden.

De giften aan de slachtoffers in Pakistan zijn beduidend minder dan de 200,6 miljoen euro die werd ingezameld voor de slachtoffers van de tsunami. Er gaven meer mensen aan de slachtoffers van de tsunami (59% van de huishoudens gaf naar aanleiding van de tsunami, zie het onderzoek van Meijer, Bekkers & Schuyt, 2005), en mensen gaven een hoger bedrag (€ 51). De recordopbrengst voor de slachtoffers van de tsunami was echter

1 De gegevens zijn afkomstig van 855 huishoudens die meededen aan drie enquêtes over geefgedrag: het *Geven in Nederland*-onderzoek uit mei 2004 over geefgedrag in 2003, het onderzoek over giften aan de tsunami-actie uit mei 2005 en het *Geven in Nederland*-onderzoek uit mei 2006 over geefgedrag in 2005. De data zijn gewogen met de weegfactor van TNS/NIPO uit het laatste onderzoek.

uniek door een samenloop van een groot aantal omstandigheden die geefgedrag bevorderen. De geefbereidheid van mensen werd onder andere vergroot door het plotselinge grote aantal doden, door de verwantschap met de slachtoffers, door de grote hoeveelheid beschikbaar beeldmateriaal en doordat de ramp mediageniek was (zie ook Meijer, Bekkers & Schuyt, 2005).

Omdat in de tsunami-actie zoveel omstandigheden samen kwamen die een actie succesvol kunnen maken, zijn er veel punten waarop de actie voor Pakistan niet vergelijkbaar is. Het ligt eerder voor de hand de actie voor Pakistan te vergelijken met acties voor slachtoffers van eerdere aardbevingen in Azië. Met uitzondering van de actie voor slachtoffers van een aardbeving in Turkije in 1999, die € 30,5 miljoen opbracht, brachten eerdere acties voor slachtoffers van aardbevingen steevast minder op: in 1990 € 2,6 miljoen (Iran), in 1991 € 9,5 miljoen (India), in 1993 € 1,8 miljoen (India), eind 1999 € 0,6 miljoen (India), en begin 2004 € 8,6 miljoen (Iran). In feite heeft de actie voor Pakistan dus juist meer giften opgeleverd dan andere vergelijkbare acties. Het is dus goed mogelijk dat huishoudens die voor het eerst gaven aan de tsunami-actie, bij de actie voor Pakistan opnieuw hebben gegeven.

15.2 Behoud van de nieuwe donateurs?

Een groot deel van de giften aan giro 555 was afkomstig van een nieuw publiek. Van de huishoudens die aan giro 555 hebben gegeven, gaf in 2003 iets meer dan de helft helemaal niet aan ontwikkelingssamenwerking (53%) en iets minder dan de helft gaf voorheen niet aan maatschappelijke en sociale doelen (45%). Het lijkt erop dat door de massale mediaberichtgeving donateurs werden bereikt die voorheen niet werden bereikt. We noemen deze donateurs het 'nieuwe geefpubliek'. Het nieuwe geefpubliek gaf gemiddeld wel een lager bedrag aan de tsunami-actie. Van alle tsunami-giften was bijna 40% afkomstig van nieuw geefpubliek.

Het nieuwe geefpubliek wijkt op vele kenmerken af van het 'oude geefpubliek', dat eerder wel aan internationale hulp gaf en dat ook deed bij de tsunami-actie. In onze eerdere analyse (Meijer, Bekkers en Schuyt, 2005) hebben we geconcludeerd dat het nieuwe geefpubliek bestaat uit Nederlanders die minder geïnteresseerd zijn in politiek en levensbeschouwing, vaker materialistisch en minder altruïstisch zijn ingesteld, en zich in het algemeen minder verantwoordelijk voelen voor de samenleving. Daarnaast ontlenen donateurs die bij uitzondering aan de tsunami-actie gaven, over het algemeen minder plezier aan het geven aan goede doelen. Ze hebben ook een minder positief beeld van de kosten die goede doelen maken, waardoor ze minder vertrouwen in goede doelen hebben.

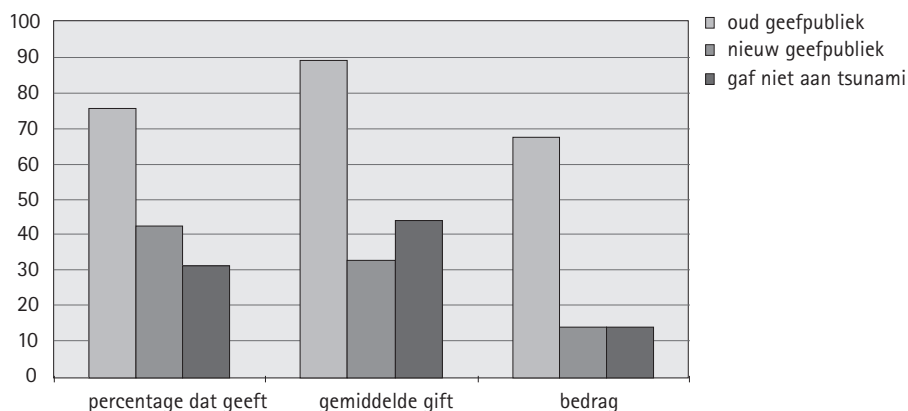
Wat is er nu het laatste jaar met het nieuwe geefpubliek gebeurd? Is het nieuwe geefpubliek betrokken gebleven bij internationale hulp en nationale acties voor goede doelen? Om deze vraag te beantwoorden hebben we analyses gedaan van het geefgedrag van huishoudens die tot het 'nieuwe' en 'oude' geefpubliek behoren. We hebben gekeken naar giften op het gebied van internationale hulp en op het gebied van maatschappelijke en sociale doelen in Nederland. Nationale acties worden niet alleen georganiseerd voor internationale hulpacties zoals die na de tsunami. Ook na nationale rampen vinden geregeld nationale acties plaats. De eerste nationale actie vond plaats na de Watersnoodramp in 1953 onder de titel 'Beurzen open, dijken dicht'. Ook na de overstromingen in Zuid-Nederland in 1995 vond

een nationale actie plaats, waarmee een bedrag van 37 miljoen gulden werd opgehaald. In de vragenlijst van het vorige *Geven in Nederland*-onderzoek werden nationale acties nog genoemd bij maatschappelijke en sociale doelen. In het nieuwe onderzoek zijn nationale acties genoemd onder internationale hulp, omdat de nationale acties in 2005 voor Darfur en Pakistan/India ook ten goede kwamen aan doelen buiten Nederland.

We vergeleken de totale giften aan doelen op het gebied van internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen van huishoudens die aan de tsunami-actie gaven maar die in 2003 niet aan deze doelen gaven (het 'nieuwe geefpubliek'; 24% van de huishoudens), met de giften van huishoudens die in 2003 al wel aan deze doelen gaven (het 'oude geefpubliek', 50,8%), en huishoudens die niet aan de tsunami-actie gaven en ook niet aan internationale hulp of maatschappelijke en sociale doelen (25%). Figuur 15.1 geeft het percentage van deze drie soorten huishoudens dat in 2005 geld gaf aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen (de eerste drie balkjes), de gemiddelde gift onder de huishoudens die aan deze doelen gaven (de tweede drie balkjes) en de gemiddelde gift onder alle huishoudens (de derde groep van drie balkjes), weer.

Van het nieuwe geefpubliek gaf 43% in 2005 geld aan internationale hulp of maatschappelijke en sociale doelen. Dat was hoger dan onder huishoudens die niet aan de tsunami-actie hadden gegeven (32%). Van het oude geefpubliek voor internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen uit 2003 gaf 76% in 2005 opnieuw aan deze doelen. Deze resultaten zijn hoopgevend. Een gedeelte van het publiek dat bij de tsunami-actie bij uitzondering voor het eerst gaf, is een jaar later nog steeds als donateur betrokken bij internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen. Het nieuwe geefpubliek gaf eerder niet aan deze doelen. Het nieuwe geefpubliek gaf in 2005 echter wel gemiddeld lagere bedragen aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen dan de huishoudens die niet aan de tsunami-actie hadden gegeven. De gemiddelde gift onder het nieuwe geefpubliek was € 33; onder huishoudens die niet aan de tsunami-actie hadden gegeven, was dat € 44 (ter vergelijking: onder het oude geefpubliek was het gemiddelde € 90). Omdat het nieuwe geefpubliek relatief kleine bedragen geeft, is het gemiddelde bedrag dat alle huishoudens uit het nieuwe geefpubliek geven, net zo hoog als het gemiddelde bedrag dat huishoudens geven die niet aan de tsunami-actie gaven (€ 14).

Figuur 15.1 Giften aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen in 2005 onder drie delen van het geefpubliek op deze terreinen



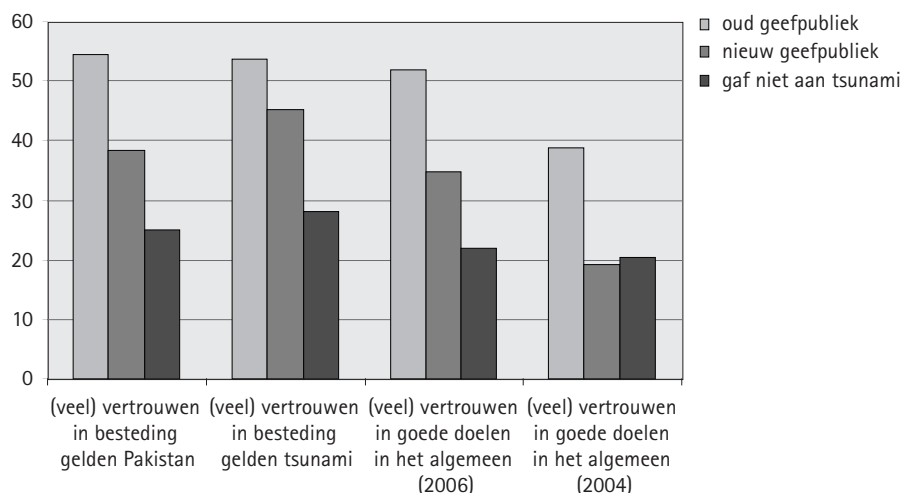
15.3 Vertrouwen in de besteding van de giften

Bijna de helft van de respondenten (43%) is het helemaal of grotendeels eens met de stelling dat ze er vertrouwen in hebben dat het geld van giro 800800 op de juiste plek terecht komt. Opvallend is dat bijna evenveel respondenten (44%) hier geen vertrouwen in hebben, zij zijn het (grotendeels) met de stelling oneens.

Het vertrouwen dat mensen hebben in de besteding van de gelden die geworven zijn om slachtoffers van de tsunami te helpen, is min of meer hetzelfde. Bijna de helft van de respondenten (45%) is het helemaal of grotendeels eens met de stelling dat ze er vertrouwen in hebben dat het geld van giro 555 op de juiste plek terecht is gekomen, terwijl eveneens 45% het hier grotendeels of helemaal mee oneens is.

Het vertrouwen in de besteding van de giften uit de acties voor India en Pakistan en de tsunamislachtoffers is het hoogst onder het oude geefpubliek (zie figuur 15.2). Daarvan heeft iets meer dan de helft (veel) vertrouwen (54% voor beide acties). Het nieuwe geefpubliek heeft minder vaak (veel) vertrouwen (38% in de Pakistan-actie en 45% in de tsunami-actie). Het publiek dat niet gaf aan de tsunami-actie, heeft weinig vertrouwen in de besteding van gelden voor de acties voor Pakistan (22%) en de tsunamislachtoffers (28%).

Figuur 15.2 Vertrouwen in besteding van giften uit nationale acties en goede doelen in het algemeen



15.4 Ontwikkelingen in vertrouwen in goede doelen

Vergelijken we deze meting met de meting van vertrouwen in de besteding van tsunamigelden van februari 2005, dan lijkt het erop dat het vertrouwen van de respondenten in de besteding van de tsunami-gelden fors gedaald is. Begin 2005 had namelijk nog 70% van de respondenten er vertrouwen in dat het geld van giro 555 goed terecht zou komen (Meijer et al., 2005). Voor de zekerheid hebben we getoetst of deze verschillen op toeval berusten. Dat is niet het geval, $t(532) = -12,08$, $p = .000$ (two tailed). We kunnen dus

concluderen dat het vertrouwen van mensen in de besteding van de tsunamigelden is gedaald. Dit lijkt op het eerste gezicht een probleem. Het gedaalde vertrouwen is echter geen teken van een algemene vertrouwenscrisis. Het is niet meer dan normaal dat het vertrouwen in de besteding van gelden daalt naarmate een actie langer geleden is. Bij aanvang van een nationale actie is er doorgaans louter goed nieuws over de actie beschikbaar.

Er is zelfs goed nieuws te melden over het vertrouwen in goede doelen. Het vertrouwen in goede doelen in het algemeen is de afgelopen twee jaar gestegen. In mei 2004, in de tweede golf van het *Geven in Nederland*-onderzoek, zei 30% 'veel' of 'erg veel' vertrouwen te hebben in goede doelen. In mei 2006 was dit gestegen tot 40%. Opvallend is dat de stijging van het vertrouwen in goede doelen zich zowel onder het nieuwe als onder het oude geefpubliek heeft voorgedaan. Het publiek dat bij de tsunami-actie voor het eerst zou geven, had een halfjaar eerder (in mei 2004) nog net zo weinig vertrouwen als het publiek dat niet aan de tsunami-actie zou geven (20%). Onder het nieuwe geefpubliek steeg het vertrouwen sterk, tot 35%. Onder het publiek dat niet aan de tsunami-actie gaf, steeg het vertrouwen nauwelijks. Onder het oude geefpubliek steeg het vertrouwen in goede doelen overigens ook sterk, van 39% in 2004 tot 52% in 2006.

Een nadere analyse waarin rekening gehouden wordt met invloeden van andere factoren die het vertrouwen in goede doelen en geefgedrag beïnvloeden (zie voor een eerder onderzoek op dit terrein Bekkers, 2003), wijst uit dat het gestegen vertrouwen in goede doelen in het algemeen inderdaad samenhangt met het geven aan de tsunami-actie.¹ Een kwart van alle respondenten had in 2006 meer vertrouwen in goede doelen dan in 2004. Dit percentage was hoger onder degenen die aan de tsunami-actie gaven. Onder de huishoudens die een kleine gift deden (onder de mediaan van € 42), was dat 34%; onder de huishoudens die een gift overmaakten tussen € 42 en € 100, was dat 33%; en onder de huishoudens die meer dan € 100 overmaakten, was dat maar liefst 45%. Deze cijfers duiden erop dat de huishoudens die meer aan de tsunami-actie gaven overtuigd zijn door de berichtgeving over de besteding van de hulp gelden. Het succes van de tsunami-actie heeft waarschijnlijk het vertrouwen in goede doelen in het algemeen bevorderd.²

15.5 Ontwikkelingen in giften aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen

Heeft het toegenomen vertrouwen in goede doelen in het algemeen ook de giften aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen verhoogd? Dit blijkt niet voor alle huishoudens het geval. Gemiddeld gaven alle huishoudens in 2003 zo'n € 37 aan

1 We hielden rekening met geslacht, leeftijd, kerkelijke verbondenheid, frequentie van kerkgang, opleiding, inkomen, eigenhuisbezit, empathie, vertrouwen in andere mensen, postmaterialisme, kennis van het CBF-Keur, mediagebruik, verbale intelligentie en deelname aan vrijwilligerswerk. Het vertrouwen in goede doelen nam vaker toe onder mannen, ouderen, hervormden, en degenen die minder vertrouwen in andere mensen hebben.

2 De stijging van het vertrouwen in goede doelen past in het patroon van een algemene stijging van vertrouwen in andere mensen en in instituties. Interessant in dit verband is dat alleen onder degenen die noch in 2003 noch in 2005 aan internationale hulp of maatschappelijke doelen gaven, en evenmin aan de tsunami-actie, het vertrouwen in goede doelen niet is gestegen.

internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen. In 2005 was dat nauwelijks meer: € 39.¹ Het blijkt dat giften aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen in 2005 afkomstig zijn van een kleiner gedeelte van de huishoudens dan in 2003. In 2003 gaf 64% van de huishoudens gemiddeld € 60 aan internationale hulp of maatschappelijke en sociale doelen. In 2005 gaf nog maar 56%, maar ze gaven wel gemiddeld een hoger bedrag: € 67. Een kleiner wordend publiek geeft dus gemiddeld steeds hogere bedragen.

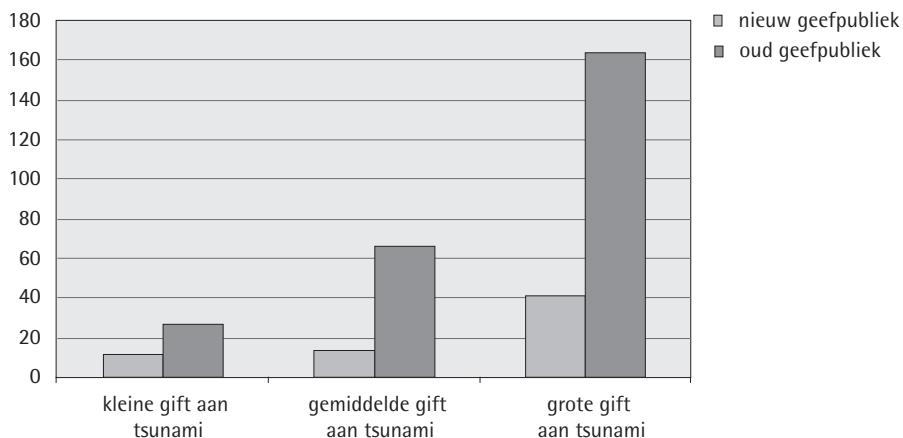
Dat kleinere publiek bestaat voor een groter gedeelte uit vaste aanhang die meer vertrouwen in goede doelen heeft. Het blijkt dat de gemiddelde gift in 2005 hoger is geweest onder degenen uit het oude geefpubliek die in de tsunami-actie een hoger bedrag gaven. Dit geldt veel minder voor huishoudens uit het nieuwe geefpubliek. Huishoudens die een kleine (€ 1-€ 42) of gemiddelde gift (€ 43-€ 100) deden in de tsunami-actie, maar die in 2003 niet aan internationale hulp of maatschappelijke en sociale doelen gaven, besteedden in 2005 gemiddeld € 13 aan internationale hulp of maatschappelijke en sociale doelen. Het nieuwe geefpubliek dat in de tsunami-actie een grote gift deed, gaf in 2005 € 40 aan internationale hulp of maatschappelijke en sociale doelen. Onder het oude geefpubliek loopt de gemiddelde gift in 2005 aan internationale hulp of maatschappelijke en sociale doelen op van € 27 via € 66 naar € 164 (zie figuur 15.3).

Een nadere analyse waarin rekening gehouden wordt met invloeden van andere factoren die het vertrouwen in goede doelen en geefgedrag beïnvloeden, bevestigt dat huishoudens die in de tsunami-actie een hoger bedrag gaven, in 2005 vaker aan internationale hulp of maatschappelijke en sociale doelen gaven dan in 2003, én dat hun gemiddelde gift sterker steeg dan die van huishoudens die geen gift deden in de tsunami-actie.² Ook blijkt dat huishoudens die in de afgelopen twee jaar meer vertrouwen hebben gekregen in goede doelen, in 2005 vaker zijn gaan geven aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen dan in 2003, en bovendien meer. Ten slotte blijkt dat het gestegen vertrouwen onder het oude geefpubliek gedeeltelijk de toename verklaart van de giften onder dit publiek aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen.

1 Dit verschil is niet significant, $t = 0,22$, $p < .41$.

2 We hielden rekening met dezelfde factoren als in de analyse van vertrouwen (zie voetnoot 1, p. 151). Giften aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen in 2003, een hervormde of gereformeerde religieuze verbondenheid, een hogere opleiding, een hoger niveau van empathie, het kennen van het CBF-keur, en een groter vertrouwen in andere mensen verhogen de giften aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen. De hoogte van de giften aan de tsunami-actie verklaren gedeeltelijk de verbanden van deze variabelen.

Figuur 15.3 Giften aan internationale hulp en maatschappelijke en sociale doelen in 2005 naar omvang van giften aan tsunami-actie onder nieuw en oud geefpubliek



Literatuur

- Bekkers, R. (2003). 'Trust, Accreditation, and Philanthropy in the Netherlands.' *Nonprofit & Voluntary Sector Quarterly*, 32, 596-615.
- Bekkers, R. (2006). 'When Volunteering Breeds Trust – and When it Does Not: A Panel Study of the Volunteering – Trust Relationship.' Paper presented at the Dag van de Sociologie, Tilburg University, June 8.
- Meijer, M.M., Bekkers, R., & Schuyt, Th.N.M. (2005). *Tsunami en internationale hulp: de gevers in kaart gebracht*. Onderzoek in opdracht van NCDO. Werkgroep Filantropie, Vrije Universiteit, Amsterdam.
- WWAV (2006). *Publieksvertrouwen in de goede doelensector*. Woerden: WWAV.

Geven door allochtonen

In dit hoofdstuk presenteren we het eerste verkennende onderzoek naar het geefgedrag van allochtonen in Nederland. Onder allochtonen verstaan we in dit onderzoek de personen van wie minstens één ouder in het buitenland is geboren (CBS, 2006). Het is opmerkelijk dat allochtonen tot nu toe zelden in de belangstelling hebben gestaan in de filantropische sector. Als gevolg hiervan zijn er in Nederland nauwelijks cijfers bekend omtrent het geefgedrag van allochtonen; een hiaat in de filantropische sector dat door middel van dit onderzoek enigszins wordt verkleind.

We bespreken in dit hoofdstuk de onderzoeksresultaten van het geefgedrag van zes etnische minderheidsgroepen in Nederland: Turken, Surinamers, Marokkanen, Antillianen en Arubanen, Somaliërs en Ghanezen. Per etniciteit zijn globaal 150 respondenten ondervraagd.¹

In het onderzoek is onderscheid gemaakt tussen wat allochtonen aan goede doelen in Nederland geven en hoeveel geld ze naar hun oorspronkelijke land van herkomst sturen, ook wel remittances genoemd. Daarnaast komt aan bod in welke mate en voor welke doelen allochtonen vrijwilligerswerk doen.

16.1 Geven aan goede doelen

16.1.1 Totaal aan giften

Ondanks de kanttekeningen die in de methodologiesectie worden genoemd, is er een schatting te maken van het totale bedrag dat in de twaalf maanden voorafgaand aan het onderzoek, door allochtonen is gegeven. Zoals in tabel 16.1 is te zien, hebben allochtonen in totaal € 197.810.088 aan zowel goede doelen als remittances gegeven. Deze cijfers lichten we verderop toe.

Tabel 16.1 Totaal aan giften

<i>Bestemming geld</i>	<i>Bedrag in €</i>
Goede doelen	45.400.000
Remittances	152.410.088
Totaal	197.810.088

1 Uitgebreidere informatie aangaande de methodologie van het onderzoek is in paragraaf 16.5 te vinden.

16.1.2 Meest genoemde goede-doelenorganisaties

Om te onderzoeken welke goede-doelenorganisaties de meeste bekendheid genieten onder allochtonen, hebben we in het begin van de enquête aan de respondenten gevraagd om enkele organisaties te noemen. 243 personen hebben aangegeven geen goede-doelenorganisatie te kunnen noemen. Dat is ruim 27% van de ondervraagde allochtonen. Welke organisaties er door de overige respondenten het meest genoemd werden, is te zien in tabel 16.2.

Tabel 16.2 Top vijf van meest genoemde goede-doelenorganisaties

<i>Goede-doelenorganisaties</i>	<i>Aantal keer genoemd</i>
Unicef	189
Greenpeace	141
Wereld Natuur Fonds	88
Rode Kruis	87
KWF Kankerbestrijding	58

Het is interessant te melden dat naast de bovenstaande doelen, Islamic Relief, een goede-doelenorganisatie met een islamitische achtergrond, 19 maal door de respondenten werd genoemd. Hiermee is deze de hoogstgeplaatste migrantenorganisatie.

16.1.3 Manieren van geven

Er kan op verschillende manieren worden gegeven aan goede doelen. Zoals in tabel 16.3 is te zien, is er onderscheid gemaakt tussen gepland geven, spontaan geven en spontaan geven met profijt (hierbij is een eigen voordeel voor de donateur aanwezig).

Uit de totaalpercentages van de drie manieren van geven wordt duidelijk dat 69% van de respondenten wel eens spontaan een gift doet, terwijl bijna 40% in de laatste twaalf maanden gepland geld en/of goederen heeft gegeven. Ten slotte heeft 29% van de allochtonen in het afgelopen jaar wel eens spontaan gegeven waarbij eigen profijt een rol heeft gespeeld.

Uit tabel 16.3 blijkt ook dat de manieren van geven die gerelateerd zijn aan religie hoog scoren, zowel een vaste bijdrage aan een gebedshuis (22%) als de spontane donatie gerelateerd aan religie (27%). Daarnaast zijn de huis-aan-huiscollecte (26%), de collecte op straat (24%) en geven naar aanleiding van een televisieactie (23%) populair onder allochtonen.

Tabel 16.3 Manieren van geven van geld en/of goederen in de laatste twaalf maanden

<i>Manier van geven</i>	<i>%</i>
<i>1 Gepland geven</i>	
Vast donateurschap	19
Vaste bijdrage aan kerk/moskee/gebedshuis	22
Inhouding op loon	5
Lijfrente	4
Anders	8
Totaal gepland geven	39
<i>2 Spontaan geven</i>	
Huis-aan-huiscollecte	26
Collecte op straat	24
Collecte in kerk/moskee/gebedshuis	26
Collecte via een vereniging waarvan men lid is	10
Collecte in de winkel (busje op toonbank/voor wisselgeld)	17
Collecte op het werk	13
Collecte tijdens een manifestatie/bijeenkomst	8
Iemand sponsoren in een actie voor een goed doel	11
Televisieactie	23
Persoonlijke brief met acceptgiro	10
Internet	6
Geven n.a.v. oproep in krant/week/blad	4
Goederen verkopen voor een goed doel	8
Kleren inleveren bij een verzamelpunt	15
Een donatie i.v.m. religie (ramadan, renteschenking, zakaat e.d.)	27
Na aangesproken te zijn door vriend/kennis	16
Totaal spontaan geven	69
<i>3 Spontaan geven met profijt/kopen voor een goed doel</i>	
Meespelen in een loterij	12
Iets kopen in wereld-/milieuwinkel	10
Naar liefdadigheidsbijeenkomsten gaan	6
Iets kopen op een liefdadigheidsbazaar	10
Iets kopen voor een goed doel	13
Totaal spontaan geven met profijt	29
<i>4 Andere manieren van geven</i>	<i>0</i>

De populariteit van de huis-aan-huiscollecte (90%) en de collecte op straat (51%) is bij autochtone huishoudens (zie hoofdstuk 1) eveneens groot. Daarnaast scoren sponsoracties en loterijen hoog onder huishoudens (62% resp. 56%); dit zijn manieren van geven die onder allochtonen aanzienlijk minder populair zijn (11% resp. 12%).

16.1.4 Aan welke goede doelen geven allochtonen?

Naast de vraag op welke manier allochtonen geven, hebben we tevens onderzoek verricht naar de soorten goede doelen waarvoor het geld en/of de goederen bestemd zijn. Consistent met de gegevens uit de vorige tabel, waaruit blijkt dat geven gerelateerd aan religie

hoog scoort, is uit tabel 16.4 af te lezen dat aan het doel levensbeschouwing het vaakst wordt gegeven (39%). Gemiddeld werd hier in het afgelopen jaar € 43 euro aan besteed. De populariteit van levensbeschouwelijke doelen is tevens terug te zien bij de overwegend autochtone huishoudens uit hoofdstuk 1: 43% geeft aan kerk en levensbeschouwing.

Tabel 16.4 Doelen waaraan is gegeven

	<i>% gevers*</i>	<i>Gemiddeld gegeven bedrag door donateurs (in €)</i>	<i>Geschatte totalen aan giften per doel (in miljoen euro's)**</i>
Levensbeschouwing	39	43	19,9
Gezondheid	20	16	3,8
Internationale hulp	21	22	5,5
Milieu en natuurbehoud	12	13	1,9
Dierenbescherming	11	12	1,6
Onderwijs en onderzoek	6	21	1,5
Cultuur	6	19	1,4
Sport/recreatie	6	22	1,6
Maatschappelijke en sociale doelen	19	31	7,0
Anders	2	49	1,2
Totaal			45,4

* Het percentage allochtonen dat geeft, ligt waarschijnlijk hoger dan hier is gepresenteerd. Er zijn namelijk respondenten die aangeven dat ze in de laatste twaalf maanden hebben gegeven aan maatschappelijke en sociale doelen maar die vervolgens niet meer weten welk bedrag dat is geweest. De percentages van gevers die in deze kolom zijn gepresenteerd, zijn gebaseerd op de respondenten die ook werkelijk een bedrag konden noemen.

** Deze geschatte totalen zijn tot stand gekomen door het percentage gevers te vermenigvuldigen met het gemiddelde bedrag, maal het totaal aantal personen van de zes onderzochte etnische minderheden in Nederland: 1.188.575 personen.

Aangezien allochtonen ontbreken in de reguliere steekproef, kan het totaal geschatte bedrag dat de zes etnische minderheden geven aan goede doelen (€ 45.400.000), bij het totaalbedrag gegeven door huishoudens (€ 1.506.000.000 in 2005), worden opgeteld.

16.2 Remittances

Onder remittances worden het geld en de goederen verstaan die allochtonen sturen naar hun originele land van herkomst (Van der Meer, 2004). Ondanks methodologische beperkingen, hebben we de volgende tabel met behulp van de onderzoeksgegevens kunnen samenstellen.

Tabel 16.5 Remittances

Kolom	1	2	3	4	5	6	7
	<i>De bevolking per groep in aantallen*</i>	<i>Percentage potentiële overmakers (20-65-jarigen)**</i>	<i>Aantal potentiële overmakers</i>	<i>Percentage respondenten dat aan geeft de afgelopen 12 maanden geld te hebben gestuurd</i>	<i>Aantal daadwerkelijke overmakers</i>	<i>Gemiddelde waarde per persoon aan remittances van het afgelopen jaar*** (in €)</i>	<i>Totaalbedrag in het afgelopen jaar per groep (in €)</i>
Turken	364.333	59.0	215.072	44,7	96.137	780	74.986.860
Marokkanen	323.239	54.7	176.882	46.5	82.250	596	49.021.000
Surinamers	331.890	64.6	214.565	27.5	59.005	310	18.291.550
Antillianen (inclusief Arubanen)	129.683	61.8	80.094	19.9	15.939	410	6.534.990
Somaliërs	19.893	53.1	10.562	29.9	3.158	381	1.203.198
Ghanezen	19.537	60.0	11.715	40.1	4.698	505	2.372.490
Totaal (in €)							152.410.088

* CBS Statline 2006.

** CBS Statline 2006.

*** Het percentage alloctonen dat geld en/of goederen verstuurt naar het land van herkomst ligt waarschijnlijk hoger dan hier is gepresenteerd. Er zijn namelijk respondenten die aangeven dat ze in de laatste twaalf maanden geld en/of goederen hebben verstuurd maar vervolgens niet meer weten wat de waarde hiervan is geweest. De percentages die in deze kolom zijn gepresenteerd zijn gebaseerd op de respondenten die ook werkelijk de waarde van het geld en/of de goederen konden noemen.

De tabel is ontwikkeld naar het voorbeeld van eerder uitgevoerd onderzoek (Consumentenbond, 2005). De aantallen in kolom één en twee zijn verkregen via de databank van het CBS, waarbij we de gehanteerde leeftijdsgroep in kolom twee hebben overgenomen uit het bovengenoemde onderzoek. Kolom drie bestaat uit het product van kolom één en twee, oftewel 59% van 364.333 Turken zijn 215.072 personen in de leeftijdscategorie van 20-65 jaar. De getallen in kolom vier resulteren uit het onderzoek waarop dit hoofdstuk is gebaseerd, en de cijfers in de vijfde kolom zijn het resultaat van de vermenigvuldiging van de getallen in kolom drie en vier. Ten slotte stammen de getallen in de zesde kolom wederom uit het onderzoek naar het geefgedrag van alloctonen en zijn de cijfers in kolom zeven het product van kolom vijf en zes.

Wanneer we de onderzoeksgegevens¹ generaliseren tot landelijke cijfers, zien we dat in de laatste twaalf maanden voorafgaand aan het onderzoek, € 152.410.088 aan geld en goederen door alloctonen is verstuurd naar de landen van herkomst (totaal kolom 7).

1 Zie paragraaf Methodologie; de steekproef wordt niet als een representatieve weergave van de alloctone bevolking in Nederland beschouwd.

Het gemiddelde bedrag dat per etniciteit per jaar wordt overgemaakt loopt uiteen van € 310 door Surinamers tot gemiddeld € 780 door Turken (kolom 6).

16.2.1 Voor wie zijn de remittances bestemd?

Van de allochtonen die aangeven geld en/of goederen naar het buitenland te sturen, zegt het overgrote deel dit te doen naar familieleden (95%), zie tabel 16.6. Daarbij is ook de totale waarde van het geld en de goederen dat voor familieleden bestemd is, het hoogst. Opmerkelijk is het bedrag dat in de laatste twaalf maanden aan zakelijke contacten is overgemaakt (€ 13.275). Waarschijnlijk staat dit relatief hoge bedrag, dat door 7% van de respondenten wordt gegeven, in verband met internationale handel. Daarentegen ontvangen geloofsverwanten volgens de onderzoeksresultaten gemiddeld het minst aan remittances; maar gezien het percentage (9%), wordt deze doelgroep niet vergeten door de allochtonen in Nederland.

Tabel 16.6 Ontvangers van het geld en/of de goederen in het buitenland in 2006 ($n = 917$)

	<i>Ontvangers (in %)</i>	<i>Gemiddeld waarde geld (in €)</i>	<i>Totale waarde geld (in €)*</i>	<i>Gemiddelde waarde goederen (in €)</i>	<i>Totale waarde goederen (in €)*</i>
Familie	95	427	118.179	137	10.256
Vrienden	18	132	5.415	46	555
Geloofsverwanten	9	154	2.625	23	90
Dorps-/stadsgenoten	8	174	2.955	118	710
Clan/stam	1	313	940	0	0
Zakelijke contacten	7	1.021	13.275	150	150
Anderen	0	–	–	–	–

* Deze bedragen zijn niet gegeneraliseerd naar de totale populatie allochtonen, het is de som van de 917 respondenten die hebben meegewerkt aan het onderzoek.

16.2.2 Hoe worden het geld en de goederen besteed?

Zoals uit tabel 16.7 is op te maken, is het merendeel van het geld en de goederen dat naar het buitenland wordt verstuurd, bestemd voor basisbehoeften. 90% van de allochtonen die geld en/of goederen verstuurt, geeft aan dat het meestal wordt gebruikt voor eerste levensbehoeften als voedsel en medische zorg. Daarnaast zegt ook 42% van de respondenten sociale behoeften van personen in het buitenland te willen vervullen door geld en/of goederen op te sturen.

Tabel 16.7 Bestemming van het geld en/of de goederen (in %)

Basisbehoeften (voedsel, onderdak, onderwijs, medische zorg e.d.)	90
Sociale behoeften (kleding, luxeartikelen, mobiele telefoon, trouwfeest e.d.)	42
Geldgenererende activiteiten (om te verkopen, om een bedrijf op te zetten e.d.)	17
Infrastructuur (wegennet, brug e.d.)	11
Anders, namelijk	0

16.3 Vrijwilligerswerk

Naast het geefgedrag van allochtonen is er tevens onderzoek verricht naar vrijwilligerswerk. Uit tabel 16.8 blijkt dat 80% van de respondenten geen vrijwilligerswerk doet. Van degenen die wel aangeven werkzaamheden als vrijwilliger te verrichten, doet het grootste gedeelte dit binnen de eigen gemeenschap (6%). Het percentage respondenten dat zegt vrijwilligerswerk uit te voeren, zegt niets over de intensiteit waarmee dit gebeurt. Zoals in de derde kolom van deze tabel is te zien, zijn enkele respondenten zeer actief.

Tabel 16.8 Vrijwilligerswerk voor goede doelen en aantal uren

	<i>Percentage respondenten dat zegt vrijwilligerswerk te doen en daadwerkelijk aantal uren noemt</i>	<i>Gemiddeld aantal uren per maand</i>
Doet geen vrijwilligerswerk	80	-
Sport	4	8
Gezondheidszorg	1	3
Sociale hulpverlening, rechtshulp, reclassering en slachtofferhulp	1	22
School of onderwijsinstelling	3	18
Kunst en cultuur	1	19
Buurthuiswerk/werk voor de wijk	4	10
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	0	-
Politiek	1	5
Vakbond, beroepsorganisatie	0	-
Vluchtelingenwerk, ontwikkelingshulp, mensenrechten	2	15
Religie en levensbeschouwing	2	10
Zelforganisatie	2	13
Recreatie, hobby	4	16
Werkzaamheden voor anderen binnen de gemeenschap (familie, vrienden, geloofs- verwanten e.a.)	6	15
Anders	0	-

16.4 Reflectie

Ondanks dat dit eerste verkennende onderzoek een waardevolle kwantitatieve kennisgeving vormt wat betreft het geefgedrag van allochtonen, moeten we toch enkele methodologische kanttekeningen plaatsen. We doen dat in de volgende paragraaf. Daarnaast zijn er tevens opmerkingen te plaatsen bij de conceptuele aspecten. Gezien de afbakening van het *Geven in Nederland*-onderzoek, is bijvoorbeeld de term etnische filantropie, een begrip dat regelmatig als synoniem voor het geefgedrag van allochtonen wordt gebruikt, niet ter discussie gesteld (Egelie, 2006). Dit geldt tevens voor etikettering van migranten in sociaalwetenschappelijk onderzoek (Ghorashi, 2006). Door de behoefte aan cijfermatige resultaten worden verschillende etnische groepen vaak samengevat onder begrippen als minderheden en allochtonen. Ruimte voor individueel verschil telt hierbij bijvoorbeeld nauwelijks. Samen met de methodologische kanttekeningen die we in de volgende paragraaf verder uiteenzetten, zijn de bovenstaande kanttekeningen tevens suggesties voor punten die bij vervolgonderzoek aan bod kunnen komen.

16.5 Methodologie-onderzoek

Het onderzoek is afgenomen onder 917 allochtonen waaronder zes etnische groepen zijn te onderscheiden: Turken, Surinamers, Marokkanen, Antillianen en Arubanen, Somaliërs en Ghanezen. Van elke etniciteit zijn globaal 150 respondenten benaderd, waarbij twee leeftijdsgroepen zijn gehanteerd: de helft van de respondenten valt binnen de leeftijdsgroep 20-34 jaar en de andere helft is 35 jaar en ouder. Het veldwerkbureau Foquz Ethnomarketing en eerder vergelijkbaar onderzoek (Consumentenbond, 2005) hebben voor deze leeftijdscategorieën gekozen, aangezien dit een juiste afspiegeling zou zijn van de zes onderzochte etnische minderheden in de Nederlandse samenleving.

Via Nederlandse vragenlijsten¹ zijn allochtonen vanaf eind september tot medio november 2006 naar hun situatie gevraagd betreffende het geven van geld aan goede doelen, geld en/of goederen versturen naar hun oorspronkelijke land van herkomst (remittances) en is er gevraagd of de respondent vrijwilligerswerk verricht. Voor het onderzoek zijn enquêteurs met dezelfde etniciteit ingezet als de beoogde doelgroepen, met uitzondering van Somalische enquêteurs. De interviews hebben gedurende alle dagdelen plaatsgevonden in de vier grote steden en in steden met concentraties van allochtonen zoals Almere, Enschede en Breda. De gesprekken hebben vooral plaatsgevonden op straat, bij organisaties maar ook op locaties waar allochtonen samenkomen zoals moskeeën. Naast de juiste leeftijd en het geslacht, was bij de selectie van de respondenten tevens van belang of ze voldeden aan de definitie van allochtoon die het CBS hanteert.

Aangezien het geefgedrag van allochtonen, zoals dit in dit hoofdstuk aan bod is gekomen, nog nauwelijks is bestudeerd in Nederland, nodigt deze eerste verkenning uit tot de volgende kanttekeningen. De steekproef beschouwen we niet als een representatieve weergave van de onderzochte groepen om de volgende redenen. De vragenlijst is alleen in het Nederlands opgesteld, een manier van werken die het veldwerkbureau al jaren

1 De vragenlijst die voor dit onderzoek is gebruikt is terug te vinden op de website www.geveninnederland.nl.

hanteert. Als gevolg hiervan hebben enkel Nederlandssprekende allochtonen aan het onderzoek kunnen deelnemen. In eerste instantie zou het bovenstaande worden opgevangen door het inzetten van native-experts bij het uitvoeren van het veldwerk. Gedurende het verloop van het onderzoek bleek dit niet altijd te hebben plaatsgevonden. Bovendien kon niet van elke veldwerker worden verwacht dat hij/zij de gehele vragenlijst ter plekke op een juiste manier vertaalde. Gezien de moeilijkheden om de juiste aantallen respondenten te vinden, zijn enkele keren personen uit de kennissenkring van de enquêteurs aangesproken om mee te werken aan een interview.

Daarnaast zijn respondenten wel eens aan de hand van uiterlijke kenmerken aangesproken met de vraag of zij aan het onderzoek wilde deelnemen. Een voorbeeld hiervan zijn de Ghanezen die op basis van een markering in de wang werden aangesproken. Ook dit selectie criterium heeft gevolgen voor de onderzoeksresultaten, maar het veldwerkbureau hanteert deze werkwijze voor veel onderzoeken, om tijd en kosten te besparen.

Om aansluiting te vinden bij de algemene vragenlijst van *Geven in Nederland*, zijn de vragen aan de allochtone respondenten zoveel mogelijk hetzelfde gehouden. Op deze manier zouden de resultaten in hoge mate vergelijkbaar zijn. Desondanks zijn enkele begrippen in de vragenlijst niet voor iedereen duidelijk gebleken, zoals het woord 'lijfrenteschening'. Over de vragenlijst heeft discussie plaatsgevonden tussen de werkgroep Filantropie en het veldwerkbureau, wat de planning onder druk heeft gezet. Als gevolg hiervan is met de vragenlijst niet proefgedraaid. Kleine tekstuele onjuistheden zijn hierdoor niet ondervangen.

Literatuur

- CBS (2006). *Allochtoon*. <http://www.cbs.nl/nl-nl/menu/methoden/toelichtingen/alfabet/a/allochtoon.htm> (bezoekt op 19 december 2006).
- CBS Statline (2006). *Bevolking naar herkomstgroepering en generatie, 1 januari*. <http://statline.cbs.nl/StatWeb/table.asp?STB=G1,G2,G3,G4,G5&LA=nl&DM=SLNL&PA=37325&D2=68,126,141,183,204,221&D4=0-100&HDR=T&TT=2> (bezoekt op 2 januari 2007).
- Consumentenbond (2005). *Goed geld overmaken. Geld overmaken naar het buitenland: mogelijkheden en perceptie van allochtone consumenten*. Den Haag, Consumentenbond.
- Egelie, J.A.B.T. (2006). *Etnische filantropie ontsluit. Een beschrijving van de huidige situatie omtrent etnische filantropie in de goede doelen sector*. Master thesis. Amsterdam, werkgroep Filantropie, Vrije Universiteit.
- Ghorashi, H. (2006). *Paradoxen van culturele erkenning. Management van Diversiteit in nieuw Nederland*. Oratie. Faculteit der Sociale Wetenschappen. Amsterdam, Vrije Universiteit.
- Lems, H. (2004). *Het goede doel. Wegwijs in de sector van de filantropie*. Zoetermeer, Boekencentrum.
- Meer, J. van der (2004). *Stille gevers. Migranten en hun steun aan het thuisland*. Amsterdam, De Balie.

Serviceorganisaties: een eerste verkenning

Serviceorganisaties zijn organisaties waarvan de leden zich vrijwillig inzetten voor maatschappelijke doelen. In Nederland bestaan twaalf serviceorganisaties die zijn aangesloten bij de Stichting Serviceclubs in Nederland (SIN). Deze organisaties zijn: Rotary, Lions, Soroptomisten, Ladies's Circle, Fifty-One, De Nederlandsche Tafelronde, Inner Wheel, Junior Chamber International (JCI), Kiwanis, Leo's, Rotaract en Zonta. In Nederland geven circa 50.000 leden van serviceorganisaties in clubverband tijd en geld aan maatschappelijke doelen. Ze doen daarvan in de (twee)wekelijkse of maandelijkse bijeenkomsten verslag. Serviceorganisaties behoren tot het particulier initiatief: het is 'private action for the public good'. Daarnaast hebben serviceorganisaties ook als doelstelling de interne dienstbaarheid: het bevorderen van vriendschap, het onderhouden van een breed netwerk, het verzorgen van lezingen voor de leden en specifiek voor sommige serviceorganisaties voor vrouwen: de verbetering van de rechten van de vrouw. In de eerste paragraaf van dit hoofdstuk gaan we kort in op serviceorganisaties in het algemeen: wat is de historie van serviceorganisaties en hoe en wanneer zijn serviceorganisaties naar Nederland gekomen? In paragraaf 17.2 bespreken we de eerste resultaten van het onderzoek dat door SIN en de Vrije Universiteit (VU) is gehouden onder de twaalf serviceorganisaties.

17.1 Serviceorganisaties: historie

Vrijwel alle serviceorganisaties zijn ontstaan in de Verenigde Staten ten tijde van de industrialisatie, die plaatsvond eind negentiende, begin twintigste eeuw. Daarvoor zijn een aantal mogelijke verklaringen te geven. Serviceorganisaties, die bestaan uit vertegenwoordigers van verschillende beroepsgroepen, voeren 'betrouwbaarheid', 'respect' en 'vriendschap' hoog in het vaandel. Dit kan verband houden met de onzekerheden die de komst van de industrialisatie en het kapitalisme in de Verenigde Staten met zich meebrachten. Door de komst van de industrialisatie veranderde de voornamelijk agrarische samenleving totaal. De Verenigde Staten werden een 'booming economy' met alle positieve, maar ook negatieve bijverschijnselen. De onzekerheid was groot; enkelen werden heel rijk; velen ook heel arm. De 'frontier mentality', het individualisme, het 'ieder voor zich' van de inwoners en de 'melting pot' van verschillende etnische groepen, veroorzaakten onzekerheden in economische en markttransacties. 'Wie is hier een goede arts; wie betaalt de afnemer van mijn producten?' Deze en andere vragen kwamen veelvuldig ter sprake. Het stimuleren van integriteit in het economisch verkeer en het vestigen van vertrouwen in markttransacties kan in dit verband een eerste reden zijn voor het ontstaan van serviceorganisaties. In de codes van de serviceorganisaties staan begrippen als

'betrouwbaarheid' en 'eervolle beroepsuitoefening', kortom, professionele waarden hoog aangeschreven. Daarnaast kenden de Verenigde Staten geen gilden of andersoortige groepsverbanden, geen sociale infrastructuur zoals Europa, zodat serviceorganisaties onderlinge steun en solidariteit nastreefden, terwijl – tegelijkertijd – ook de sociale problematiek in de gemeenschap de burgers tot handelen noodde. Hieruit ontstond de 'community service' die door alle serviceorganisaties werd geïmplementeerd (Van Zanen, 2006). Voor de opkomst van vrouwenclubs kan er in dit verband aan een andere reden worden gedacht. De industrialisatie veranderde, ook in de Verenigde Staten, het huishouden ingrijpend door de scheiding van wonen en werken. Vrouwen kwamen of in de huismoe-derrol terecht, waardoor zij zelf nieuwe contacten en bezigheden buitenshuis zochten, of zij hadden zelf een plek op de arbeidsmarkt. Beide keuzen maakten deel uit van de emancipatiebeweging die rond de eeuwwisseling van de negentiende naar de twintigste eeuw plaatsvond. Het gevolg hiervan was: eigen vrouwenclubs voor zelfstandige professionals en 'community service' (De Boer, 2007).

Het 'binnenperspectief' (onderlinge steun en contacten) en het 'buitenperspectief' (bijdragen aan de community) zijn bij serviceorganisaties onlosmakelijk met elkaar verbonden. Men zoekt steun en vriendschap bij elkaar, wat tevens de basis vormt voor maatschappelijke inzet. Zo luidt de slogan van Rotary 'Service above self', van de Lions 'We serve', van Soroptimisten 'A global voice for women', van Ladies'Circle 'Vriendschap en service'.

De serviceorganisaties zijn in Nederland na de Tweede Wereldoorlog, op Rotary Club (1922) en Soroptimistclub Nederland (1928) na, opgekomen in een tijd dat ook de Nederlandse verzorgingsstaat werd uitgebouwd. Tijdens de eerste jaren richtten serviceclubs zich met name op interne zaken: het opbouwen van het eigen netwerk en op kennis- en informatie-uitwisseling. In de periode 1980-1990 veranderde de Nederlandse verzorgingsstaat: naast de nog steeds blijvende overheidsgaranties en financiering wordt het 'marktdenken' in de collectieve voorzieningen geïntroduceerd.

Aan het einde van de twintigste eeuw komt daarnaast filantropie weer onder de aandacht: particulieren, fondsen en bedrijven profileren zich door maatschappelijke taken voor eigen rekening te nemen. Deze ontwikkelingen veranderen de maatschappelijke context waarin serviceorganisaties opereren. Bij de organisaties zelf vindt een accentverschuiving plaats waar het gaat om het verrichten van immateriële dienstverlening ten dienste van de gemeenschap. Serviceorganisaties willen meer doen, meer betrokken zijn bij de gemeenschap door tijd te investeren in plaats van alleen maar geld geven. Zijder- veld wijst in zijn studie over de Lions uit 1983, op de noodzaak een balans te zoeken tussen beide soorten dienstbaarheid, de interne dienstbaarheid en het externe dienstbetoon. Hij zegt letterlijk: 'Nu echter de verzorgingsstaat drastisch inkrimpt, is een bezinning op externe service een gebiedende eis, tenzij men zich tevredenstelt met een serviceorganisatie die eigenlijk niet veel meer is dan een "fraternal club".' (1983, p. 8). Deze vraagstelling is opnieuw, anno 2007, actueel (Schuyt et al., 2006).

De ontwikkeling van de Nederlandse verzorgingsstaat waarin een grotere verantwoordelijkheid van burgers wordt gevraagd voor het eigen, en het maatschappelijk welzijn, heeft gevolgen voor het functioneren van de serviceorganisaties. Door het ontstaan van een (lokale) civil society wordt het 'buitenperspectief' belangrijker.

17.2 Onderzoek SIN en VU: de eerste cijfers

In september 2005 startten de SIN en de VU het onderzoek naar serviceorganisaties in Nederland. Het doel van het onderzoek is het maken van een historisch-sociologische en politicologische analyse van de maatschappelijke betekenis van de Nederlandse serviceorganisaties: wat was de missie van de founders en hoe wordt deze missie in de huidige maatschappelijke context geconcretiseerd? Deze vraag heeft Karin van Zanen al beantwoord in haar doctoraalscriptie (Van Zanen, 2006). Daarnaast worden van de afzonderlijke serviceorganisaties de financiële en (im)materiële bijdragen en de doelen van het algemeen nut die ze steunen, in kaart gebracht. Een overzicht hiervan is verkregen uit een vragenlijst die de twaalf serviceorganisaties in september 2005 hebben ontvangen. De volgende zes onderdelen kwamen in de vragenlijst naar voren:

- 1 De missies, motto's en doelstellingen van de serviceorganisaties.
- 2 Leden: aantallen, leeftijd, gender, etniciteit.
- 3 Bijdragen in geld, tijd en expertise.
- 4 Trend in verhouding materiële en immateriële bijdragen.
- 5 Doelen waaraan gegeven wordt¹.
- 6 Het in kaart brengen van de drie A's: Awareness, Advocacy en Action. Awareness houdt in voorlichting geven en krijgen door lezingen, Advocacy betekent het innemen van een standpunt ten opzichte van bepaald onrecht, en met Action worden de projecten aangeduid waarvoor de serviceclubs zich inzetten.

De vragenlijst was bedoeld voor de serviceorganisaties op nationaal niveau; wij wilden geaggregeerde gegevens. Het bleek dat de meeste serviceorganisaties hieraan geen gehoor konden geven, omdat zij simpelweg niet beschikten over geaggregeerde gegevens. Daarom besloten we de vragenlijst iets aan te passen en te sturen naar lokale serviceclubs. In samenwerking met SIN hebben wij lokale serviceclubs geselecteerd en naar deze clubs de vragenlijst gestuurd. Hoewel de respons gering was, kunnen wij toch een eerste indruk geven van de gegeven bedragen aan goede doelen (tabel 17.2). Daarnaast is een overzicht gegeven van de doelen die de afgelopen jaren gesteund zijn (tabel 17.3). In tabel 17.1 hebben we allereerst de serviceorganisaties in clubaantallen en ledenaantallen opgenomen.

1 Voor de indeling van doelen waaraan gegeven wordt, is gebruikgemaakt van een international gangbare indeling, die gehanteerd wordt in *Geven in Nederland*:

- 1 kerk en levensbeschouwing
- 2 gezondheid
- 3 internationale hulp
- 4 milieu, natuurbehoud en dierenbescherming
- 5 onderwijs en onderzoek
- 6 cultuur
- 7 sport en recreatie
- 8 maatschappelijk en sociaal

Tabel 17.1 Aantal serviceorganisaties en aantal leden in 2004-2005

<i>Club</i>	<i>Aantal clubs</i>	<i>Aantal leden</i>
Rotary	468	19.600
Lions	400	11.500
Tafelronde	196	2.877
Kiwanis	125	2.645
JCI	96	2.250
Soroptimisten	93	3.215
Inner Wheel	85	2.939
Ladies' Circle	48	750
Rotaract	45	450
Zonta	21	610
Leo's	10	100
Fifty-one	8	175
Totaal	1.595	47.111

Tabel 17.2 Totaalbedrag, verkregen via fondsenwerving van twaalf serviceorganisaties in de periode aug. 2004-aug. 2005, inclusief vermeerdering door medefinancieringsorganisaties (dit laatste gaat in ieder geval op voor Soroptimisten en Zonta)

<i>Club (aantal in NL)</i>	<i>% serviceorganisaties waarvan gegevens beschikbaar zijn</i>	<i>Totaalbedrag in euro's</i>
Rotary (468)	100	3.200.000*
Lions (400)	3	3.200.000**
Tafelronde (196)	2,6	600.000
Kiwanis (125)	3,2	118.000
JCI (96)	3,1	768.000
Soroptimisten (93)	100	795.800
Inner Wheel (85)	3,5	208.000
Ladies' Circle (48)	80	290.000
Rotaract (45)	-	Geaggregeerde gegevens worden verzameld***
Zonta (21)	33	100.000
Leo's (10)	20	30.000
Fifty-one (8)	-	Geaggregeerde gegevens worden verzameld
Totaal		9.309.800

* Geaggregeerde gegevens van Rotary over het jaar 2004-2005 zijn nog niet beschikbaar. Rotary heeft echter wel geaggregeerde gegevens van het jaar 1998-1999. Deze zijn weergegeven in de tabel.

** Het betreft bij Lions, Inner Wheel Tafelronde, Kiwanis, JCI, Ladies' Circle, Zonta en Leo's gegeneraliseerde bedragen op basis van het gemiddelde bedrag van de betreffende lokale serviceorganisaties die hebben deelgenomen aan het onderzoek. Hierdoor kunnen de bedragen beschouwd worden als een ruwe schatting.

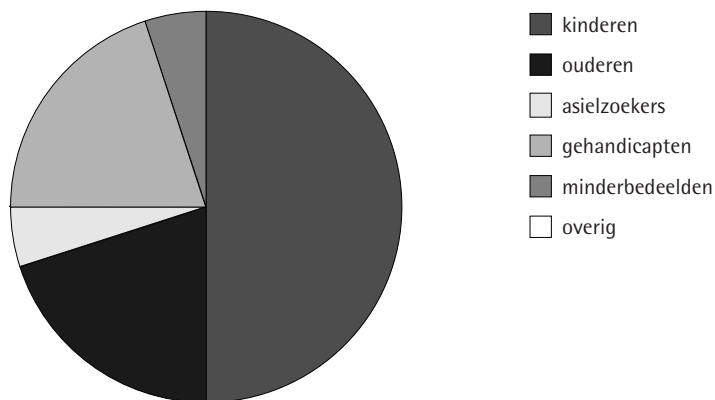
*** De bijdragen van Rotaract en Fifty-One zullen het totaal vergroten, echter de verwachting is dat het totaalbedrag niet in grote mate zal toenemen.

Tabel 17.3 Doelen die worden gesteund in de periode 1960–2006

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2006
Kerk en levensbeschouwing	0%	0%	2%	3%	0%
Sport en recreatie	0%	0%	2%	4%	0%
Gezondheid	9%	14%	18%	18%	20%
Internationale hulp		14%	19%	25%	30%
Maatschappelijk welzijn*	91%	68%	33%	33%	45%
Milieu, natuurbehoud en dierenbescherming	0%	4%	10%	7%	1%
Cultuur	0%	0%	4%	4%	1%
Onderwijs en onderzoek	0%	0%	4%	0%	2%
Overig	0%	0%	8%	6%	1%

* Maatschappelijk welzijn is uitgelicht, zie figuur 17.1.

Figuur 17.1



Mogelijke verklaringen voor de goede doelen waaraan gegeven wordt, zijn de volgende:

- Serviceorganisaties zijn apolitek: men kiest goede doelen waar weinig discussie over zal ontstaan.
- Affectie: maatschappelijke en sociale doelen zijn altijd de moeite waard om zich voor in te zetten. Hulp aan de medemens geeft mogelijk meer voldoening dan wanneer een serviceorganisatie besluit zich in te zetten voor de restauratie van een cultureel gebouw.
- De categorie gezondheidszorg is wellicht populair door de terugtrekking van de overheid op dit gebied. Daarnaast heeft de overheid geen voorzieningen voor bijvoorbeeld hospices. Dit is een doel waaraan door serviceorganisaties regelmatig gegeven wordt.
- De categorie internationale hulp krijgt mogelijk veel aandacht doordat hier veel wordt samengewerkt met niet-gouvernementele organisaties (NGO's) op het gebied van ontwikkelingssamenwerking, zoals Cordaid en NCDO. Deze organisaties vermeerderen vaak de opbrengsten van de serviceorganisaties waardoor een internationaal project extra aantrekkelijk wordt. Een reden is ook dat serviceorganisaties internationaal zijn en vaak ook op mondiaal niveau projecten centraal initiëren, zoals 'Polio de wereld uit' en 'Limbs for life'.

17.3 De maatschappelijke bijdragen van serviceclubs

Dit hoofdstuk bevat de resultaten van een eerste verkenning onder serviceorganisaties. Duidelijk is dat serviceorganisaties veel meer aan (im)materiële activiteiten doen dan uit deze eerste cijfers blijkt. De geringe respons maakt het niet mogelijk algemene uitspraken te doen over de verkregen resultaten. Maar de eerste stap is gezet en 'gives an appetite for more'. Dit geldt zowel voor de onderzoekers als voor de serviceorganisaties zelf, zo hebben wij gemerkt. Onbekend maakt onbemind. Juist omdat serviceorganisaties zich willen profileren, ook omdat zij trots zijn op wat zij tot stand brengen, is kennis over inzet vereist. Vanuit wetenschappelijk onderzoek kan hieraan een bijdrage worden geleverd.

Literatuur

- Adriaansen, H.P.M. en A.C. Zijdeveld (1981) *Vrijwillig initiatief en de verzorgingsstaat. Cultuursociologische analyse van een beleidsprobleem*. Deventer, Van Loghum Slaterus BV.
- Boer, M. de (2007). *Soroptimisten: community service en/of vrouwen emancipatie?* Amsterdam, Vrije Universiteit, FSW, Doctoraalscriptie COM.
- Charles, J.A. (1958). *Serviceclubs in American society. Rotary, Kiwanis and Lions*. Urbana en Chicago, University of Illinois Press.
- Cott, N.F. (1987). *The Grounding of Modern Feminism*. New Haven en Londen, Yale University Press.
- Epstein, C.F. and R.L. Coser (1981). *Access to power: cross-national studies of women and elites*. Londen, George Allen & Unwin LTD.
- Firor Scott, A. (1984). *Making the Invisible Woman Visible*. Urbana en Chicago, University of Illinois Press.
- Firor Scott, A. (1993). *Natural Allies. Women's Associations in American History*. Urbana and Chicago: University of Illinois Press.
- Franzini, M. en F.R. Pizutti (2001). *Globalization, institutions and social cohesion*. Verlag, Berlin, Heidelberg en New York, Springer.
- Fuchs, R.G. en V.E. Thompson (2005). *Women in Nineteenth-century Europe*. New-York: Palgrave Macmillan.
- Harris, P.P. (1928). *The founder of Rotary*. Chicago, Rotary International.
- Jansz, U. (1990). *Denken over sekse in de eerste feministische golf*. Amsterdam, Van Genep BV.
- Kaplan Daniels, A. (1988). *Invisible Careers. Women Civic Leaders from the Volunteer World*. Chicago en Londen, The University of Chicago Press.
- McCarthy, K.D. (1990). *Lady Bountiful Revisited: Women, Power and Philanthropy*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- McCarthy, K.D. (1995). *The Ms. Foundation: A Case Study in Feminist Fundraising*. http://www.philanthropy.org/publications/online_publications/ms.pdf. (visited on 12-04-2006).
- McCarthy, K.D. (2001). *Women, Philanthropy and Civil Society*. Bloomington, Indiana University Press.

- Payton, R.L. (1988). *Philanthropy: Voluntary Action for the Public Good*. New York, Macmillan.
- Posthumus-Van der Goot, W.H. and A. de Waal (1948). *Van moeder op dochter*. Nijmegen, SUN.
- Putney, C. (summer 1993). Service over secrecy: how lodge – style fraternalism yielded popularity to men’s service clubs. *Journal of popular culture*, 1, pp. 179-189.
- Schuyt, Th.N.M, Boer, M. de, Zanen, K. van, Wilthagen, E. (2006). *Mapping the philanthropic contributions of service clubs: the Dutch case*. Paper presented at the ISTR Conference Bangkok.
- Smid, M. (2005) *100 jaar Rotary*. Lelystad: Actuele Onderwerpen BV.
- Soroptimisten. <http://www.soroptimist.nl>. (visited on 12-06-2006).
- Turner, B.S. (2001). The erosion of citizenship. *British Journal of Sociology* (52), 2, pp. 189-209.
- Zanen, K. van (2006). *We Serve. Een onderzoek naar de ontstaansgeschiedenis van serviceorganisaties en de rol van deze organisaties in de Nederlandse maatschappij*. Amsterdam, Vrije Universiteit, FSW, Doctoraalscriptie COM.
- Zijderveld, A.C. (1983). *Serviceclubs in de verzorgingsstaat*. Hoorn, lezing tijdens de Nationale Conventie Lions.
- Zijderveld, A.C. (1991) *Staccato Cultuur, flexibele maatschappij en verzorgende staat*. Utrecht, Uitgeverij LEMMA BV.

Methodologische verantwoording

Inleiding

Twee landen ter wereld brengen jaarlijks systematisch de omvang van de filantropische geldstroom macro-economisch in kaart. Dit zijn de Verenigde Staten en Nederland. In de Verenigde Staten verschijnt sinds 1955 *Giving USA*, uitgebracht door de American Association of FundRaising Counsel (AAFRC) en uitgevoerd door de University of Indianapolis (Center for the Study of Philanthropy). Nederland is het enige West-Europese land dat een dergelijk onderzoek kent. Sinds 1995 is de Vrije Universiteit begonnen met het uitbrengen van het onderzoek *Geven in Nederland*, dat elke twee jaar verschijnt.

Een voortdurend probleem is het gebrek aan betrouwbare data. Vanaf de start van het onderzoek is energie gestoken om bestaande data op te sporen en, indien nodig, nieuwe data te verzamelen. Voor de meting van geefgedrag door huishoudens gebruikt de *Geven in Nederland*-onderzoeksgroep een landelijke enquête, die sinds 2002 steeds onder zoveel mogelijk dezelfde huishoudens wordt afgenomen. De gegevens die daarmee verzameld worden, zijn uniek in de wereld. Dat erkennen ook collega-onderzoekers uit de Verenigde Staten van *Giving USA* (Rooney, Brown), en anderen (Steinberg, Schervish). Echter, zelfs deze unieke gegevens hebben hun tekortkomingen. We kunnen niet garanderen dat alle respondenten onze vragenlijst volledig accuraat hebben ingevuld. We vertrouwen op het geheugen en de eerlijkheid van de respondenten. Het controleren van de gerapporteerde giften is in de meeste gevallen onmogelijk. Daarnaast is de selectiviteit in de steekproef een mogelijk probleem. Onze steekproef is weliswaar op enkele sociaaldemografische kenmerken zodanig gewogen dat zij op deze kenmerken representatief is voor de Nederlandse bevolking, maar dat garandeert nog niet dat zij representatief is op het meest relevante kenmerk – het geefgedrag zelf. Maar daarvan is de ‘ware verdeling’ niet bekend, daarom doen we juist steekproefonderzoek.

Er zijn drie manieren waarop we de validiteit van de metingen van geefgedrag van huishoudens in de komende tijd kunnen toetsen en verbeteren. De eerste manier is weging op andere vormen van gedrag die samenhangen met geefgedrag, en waarvan de ware verdeling wel bekend is. Dit zijn bijvoorbeeld het geven van bloed, het registreren van orgaandonatie en het stemmen bij verkiezingen. In steekproeven zitten meestal hogere percentages bloeddonoren, mensen die een beslissing hebben laten registreren over orgaandonatie, en mensen die gaan stemmen bij verkiezingen, dan er in Nederland zijn. Omdat bloeddonoren, mensen die een beslissing hebben laten registreren over orgaandonatie en stemmers meer geven dan mensen die geen bloed geven, hun formulier niet hebben teruggestuurd en niet gaan stemmen bij verkiezingen, kunnen de schattingen uit het

Geven in Nederland-onderzoek aan de hoge kant zijn. Nader onderzoek moet uitwijzen in hoeverre dit probleem daadwerkelijk optreedt.

De tweede manier is het koppelen van door respondenten gerapporteerd geefgedrag aan de databases van goede doelen, waarin de feitelijk gedane giften geadministreerd staan. Een eerste verkennend onderzoek loopt op dit moment. De eerste voorlopige resultaten wijzen erop dat rapportages over het eigen geefgedrag lang niet altijd adequaat zijn, maar dat ze niet systematisch overdreven zijn.

Een derde manier is het gebruik van het Sociaal Statistisch Basisbestand (SSB) van het CBS, dat in de loop van dit jaar beschikbaar komt voor wetenschappelijk onderzoek. In dit bestand zijn voor wetenschappelijk onderzoek geanonimiseerde gegevens beschikbaar over de giftenaftrek in de inkomstenbelasting. Analyse van dit bestand zal duidelijk maken in hoeverre het *Geven in Nederland*-onderzoek representatief is voor giftenaftrek-kend Nederland.

Het onderzoek onder bedrijven wordt eveneens via een landelijk survey verricht. De vragenlijst die we kunnen afnemen, is zeer beperkt. Bovendien is de respons in dit onderzoek relatief laag. Ten slotte is het geefgedrag van bedrijven sterker aan fluctuatie onderhevig dan dat van huishoudens. Daardoor zijn de schattingen over giften en sponsoring door bedrijven weinig robuust. Om de schattingen robuuster te maken, hebben we ook dit jaar enkele uitschieters buiten beschouwing gelaten. Uitschieters (outliers) zijn individuele waarnemingen die het geschatte gemiddelde in de steekproef sterk beïnvloeden. Door uitschieters buiten beschouwing te laten, maken we de schattingen wat conservatiever. Wellicht zijn de uitschieters valide metingen, maar we hebben er te weinig van om ermee te generaliseren naar alle bedrijven in Nederland.

Het verhogen van de validiteit van de schattingen van de filantropische activiteiten van bedrijven is minder eenvoudig dan voor huishoudens. Er is voor bedrijven geen verplichting om giften en sponsoring aan te geven bij de Belastingdienst zoals voor huishoudens die gebruikmaken van de giftenaftrek. Een meer accurate weging is voor bedrijven ook moeilijk te realiseren. Voor het valideren van de schattingen over bedrijven zijn we voorlopig aangewezen op cross-validatie: een vergelijking van onze schattingen met die uit andere bronnen. De onderzoekers hebben de afgelopen acht jaar vele pogingen ondernomen bij het Ministerie van Economische Zaken, bij VNO-NCW, bij het MKB en bij de Vereniging van Kamers van Koophandel om vragen naar maatschappelijke bijdragen in lopend onderzoek (bijvoorbeeld de landelijke ERBO-enquête van de KvK's) mee te nemen, zodat vergelijking van *Geven in Nederland*-gegevens mogelijk zou worden. Zonder resultaat tot nu toe. Daardoor blijft het *Geven in Nederland*-onderzoek in Nederland het enige representatieve onderzoek waarin naar maatschappelijke bijdragen van het bedrijfsleven wordt gevraagd. Met alle beperkingen die er aan het onderzoek zitten, is het de beste schatting van giften en sponsoring door bedrijven die op dit moment mogelijk is.

Geven door huishoudens

Het *Geven in Nederland*-onderzoek wordt sinds 1995 elke twee jaar uitgevoerd. Dit heeft geresulteerd in gegevens over het geefgedrag van huishoudens en individuen voor de jaren 1995, 1997, 1999, 2001, 2003 en 2005. Voor de gegevens uit 1995, 1997 en 1999 geldt dat telkens een nieuwe groep respondenten is ondervraagd over geefgedrag. Bij de metingen in 2001, 2003 en 2005 zijn in elk jaar zoveel mogelijk dezelfde respondenten ondervraagd. Deze metingen, die een zogenaamde longitudinale opzet kennen, worden aangeduid als de 'Geven in Nederland Panel Studie' (GINPS). De resultaten van de metingen zijn telkens twee jaar na verzameling gepubliceerd, dus in het boek *Geven in Nederland 1997* is gerapporteerd over geefgedrag gemeten in 1995 et cetera. Voor alle metingen geldt dat ze na weging op een aantal sociaaldemografische kenmerken representatief zijn voor de Nederlandse bevolking. In tabel 1 staat het aantal respondenten dat aan de verschillende metingen heeft meegewerkt.

Tabel 1 Aantal en soort respondenten in de verschillende metingen

	GINPS95	GINPS97	GINPS99	GINPS01	GINPS03	GINPS05
Totaal aantal respondenten	991	1058	957	1964	1316	1474
<i>Voor de longitudinale metingen:</i>						
Aantal respondenten uit basis sample						
GINPS01				1707	1078	596
Aantal in Protestantse over sample				257	168	107
Aantal nieuwe respondenten in GINPS03					70	19
Aantal nieuwe respondenten in GINPS05						752

In 1995 hebben 991 respondenten meegewerkt aan het *Geven in Nederland*-onderzoek onder huishoudens en individuen, in 1997 waren dat 1058 respondenten en in 1999 957 respondenten. In 2001 is de longitudinale meting gestart: in dat jaar zijn in totaal 1964 respondenten ondervraagd. Omdat we in de rapportage over geefgedrag in 2001 (in het boek *Geven in Nederland 2003*) extra aandacht wilden besteden aan geefgedrag door protestantse huishoudens, hebben we in de meting van 2001 een extra aantal protestantse huishoudens ($n = 257$) ondervraagd.

Wanneer we uitspraken willen doen over geefgedrag door Nederlandse huishoudens en individuen, dienen deze protestantse huishoudens echter buiten beschouwing te worden gelaten. Abusievelijk zijn deze protestantse huishoudens in 2003 ($n = 168$) opnieuw benaderd om mee te werken aan het onderzoek. Hierdoor heeft er in de *Geven in Nederland 2005*-rapportage een overschatting van het geefgedrag door huishoudens plaatsgevonden. Eind 2006 hebben we deze fout ontdekt, en zijn de cijfers over 2003 opnieuw berekend, zonder de extra oververtegenwoordiging van protestante respondenten. Op de data van 2001-1995 zijn eveneens (kleine) correcties toegepast, waardoor de cijfers in dit boek kunnen verschillen met die in eerdere edities van *Geven in Nederland*. Zo heeft het CBS onder andere het aantal huishoudens voor deze jaren gereviseerd, wat van invloed is op de gegeneraliseerde bedragen.

In dit boek presenteren we de gecorrigeerde cijfers, berekend zonder de protestantse respondenten. Voor 2003 houdt dit in dat de resultaten voor geefgedrag door huishoudens

gebaseerd zijn op gegevens van (1078+70=) 1148 respondenten. Dit aantal is (596+19+752 =) 1367 voor 2005.

Voor de meting GINPS05 (waarover in dit boek wordt gerapporteerd) zijn in mei 2006 vragenlijsten¹ afgenomen door TNS/NIPO. Het survey-onderzoek is uitgevoerd met behulp van TNS/NIPO CAPI@HOME. Dit is een database van 30.000 huishoudens, ruim 72.000 personen. Deze mensen vullen de vragenlijsten op hun eigen computer in. De vragen worden met behulp van TNS/NIPO-software doorlopen en teruggestuurd naar de centrale computer bij het TNS/NIPO.

De bedragen, zoals in de tabellen vermeld, betreffen gegeneraliseerde bedragen. Dat wil zeggen, dat de bedragen van de ondervraagde huishoudens uit de steekproef gegeneraliseerd zijn naar de totale hoeveelheid huishoudens in Nederland op dat moment. In 1995 betrof het 6.469.000 huishoudens, in 1997 ging het in totaal om 6.581.000 huishoudens en in 1999 om 6.745.000 huishoudens, in 2001 om 6.867.000 huishoudens, in 2003 om 6.996.000 huishoudens en tot slot in 2005 om 7.091.000 (CBS).

Vragen over geven aan goede doelen

In de vragenlijst wordt respondenten gevraagd naar de giften (in de vorm van geld en goederen) aan goede doelen in 2005. De inleiding voor deze vraag was: 'Wij willen u een aantal vragen stellen over giften. Daarover is in Nederland weinig bekend. Het gaat over giften aan goede doelen, maatschappelijke instellingen, verenigingen en stichtingen. Maar ook over giften aan hulpacties en sponsoring.'

Vervolgens zijn de respondenten ondervraagd over de verschillende manieren waarop ze geld hebben gegeven aan goede doelen (zoals middels een vast donateurschap of een huis-aan-huiscollecte). Daarna is gevraagd hoeveel geld hun huishouden aan de negen verschillende categorieën doelen (zoals kerk en levensbeschouwing en gezondheid) heeft gegeven. Deze vragen zijn later ook gesteld voor het geven van goederen. Ten slotte zijn ook enkele vragen gesteld over persoonlijke giften van de respondent.

Diverse studies hebben aangetoond dat deze methode voor het meten van giften de meest accurate schatting oplevert van feitelijke giften (Bekkers & Wiepking, 2006; Rooney, Steinberg & Schervish, 2001, 2004).

Longitudinale analyses

De longitudinale analyses in hoofdstuk 1 Geven door huishoudens en individuen, zijn gebaseerd op 706 huishoudens die aan de tweede en derde golf van de GINPS hebben deelgenomen. Deze groep huishoudens is niet geheel representatief voor alle huishoudens in Nederland. Hierdoor wijken de geschatte gemiddelden in de longitudinale groep soms wat af van de geschatte gemiddelden in de totale groep respondenten.

Met name huishoudens waarin de respondent jonger dan 45 jaar was, huishoudens uit grote steden, huishoudens die minder vaak gevraagd worden om een bijdrage aan een goed doel, huishoudens die in 2005 gaven aan internationale hulp en juist niet aan dierenwelzijn, en huishoudens met een groter aantal kinderen zijn vaker uitgevallen dan huishoudens waarin de respondent ouder dan 45 jaar was, huishoudens uit middelgrote

1 De complete vragenlijst voor het onderzoek naar het geefgedrag van huishoudens en individuen in 2005 staat op www.geveninnederland.nl.

of kleine gemeenten, huishoudens die niet gaven aan internationale hulp, juist wel aan dierenwelzijn, en huishoudens met minder kinderen.

Gelukkig hebben sommige van deze kenmerken een positief verband met geefgedrag en vertonen andere een negatief verband. Daardoor is het netto-effect van de selectiviteit in de uitval in veel gevallen te verwaarlozen.

Nalatenschappen

De cijfers wat betreft nalatenschappen hebben we – vanwege een gebrek aan onderzoek op dit terrein – ontleend aan het *CBF-jaarverslag*, waarin bovenlokale fondsenwervende instellingen informatie verstrekken over de inkomsten die zij onder andere uit nalatenschappen hebben ontvangen. Niet alle geldwervende instellingen zijn echter in het CBF-Jaarverslag opgenomen. Non-profitinstellingen zoals ziekenhuizen, musea en onderwijsinstellingen zijn bijvoorbeeld niet opgenomen. Ook informatie over de kerken ontbreekt. Hoeveel geld kerkelijke en levensbeschouwelijke organisaties uit nalatenschappen ontvangen, is niet bekend. Deze organisaties hebben daar geen geaggregeerde gegevens over.

De in het boek gepresenteerde cijfers betreffen derhalve absolute bedragen, met andere woorden: het zijn geen gegeneraliseerde bedragen. De bedragen zijn alleen gebaseerd op die fondsenwervende instellingen die gerapporteerd hebben aan het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF). Dat komt neer op 330 instellingen in 1995, 346 instellingen in 1997, 358 instellingen in 1999, 457 instellingen in 2001, 546 instellingen in 2003 en 625 instellingen in 2005.

Fondsen

We maken hierbij onderscheid tussen geldwervende fondsen en vermogensfondsen.

Wat betreft de cijfers van geldwervende fondsen merken we op, dat in dit boek – om dubbeltellingen te voorkomen – alleen de ‘inkomsten uit beleggingen’ zijn meegerekend. De overige inkomsten van deze fondsen – zoals geldwerving onder het Nederlandse publiek en het bedrijfsleven – zijn in het *Geven in Nederland*-onderzoek reeds bij andere bronnen ondergebracht (geven door huishoudens en geven door bedrijven). De cijfers zijn ontleend aan wat fondsenwervende instellingen gerapporteerd hebben aan het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF). Voor de jaren 1995, 1997, 1999, 2001 werden naast de resultaten uit beleggingen ook nog hun aandeel in acties van derden (zoals de opbrengsten uit grote loterijen) meegerekend. Vanaf 2003 zijn daarentegen alleen nog de inkomsten uit beleggingen meegerekend. We hebben ervoor gekozen om de opbrengsten uit de goede-doelenloterijen in een apart hoofdstuk onder te brengen.

Wat betreft vermogensfondsen merken we op dat er in Nederland weinig gegevens beschikbaar zijn over dit type fondsen. Niemand weet precies hoeveel vermogensfondsen er zijn laat staan hoeveel geld er in omgaat. Voor de cijfers uit 1999 en 2001 is gebruikgemaakt van een eerste verkennend onderzoek onder dit typen fondsen (Gouwenberg & Schuyt, 2000). De bedragen zijn gebaseerd op wat 173 vermogensfondsen hebben bijgedragen. Voor de cijfers uit 2003 is – wederom bij gebrek aan informatie – een schatting

gemaakt. Gebruik is gemaakt van een tweede onderzoek onder vermogensfondsen (Gouwenberg & Schuyt, 2004). Daaruit bleek dat 183 vermogensfondsen 111 miljoen euro hadden gegeven in 2002. Aangezien er door de fondsen geen opsplitsing naar doelen is gemaakt, hebben we hiervan op basis van resultaten uit eerder onderzoek (2000) een schatting gemaakt. De cijfers over 2005 zijn gebaseerd op informatie van 211 vermogensfondsen. Van deze fondsen hebben we informatie verzameld over hun totaal gegeven bedrag aan maatschappelijke en goede doelen over 2005. Echter, aangezien niet van al deze fondsen gedetailleerde informatie beschikbaar was over de specifieke doelen waaraan gegeven is, hebben we hiervoor wederom een inschatting gemaakt. Op welke wijze dat is gebeurd staat beschreven in hoofdstuk 3.

Geven door bedrijven

De data in deze studie zijn vergaard via het tweejaarlijkse survey-onderzoek *Geven in Nederland* van de werkgroep Filantropie. 78% van de respondenten in dit onderzoek zijn managers, eigenaren van de bedrijven of financieel directeur. De respondenten zijn telefonisch geïnterviewd door interviewers van TNS/NIPO, door middel van 'Computer Assisted Telephone Interviewing'. De enquêtes zijn afgenomen in 1996, 1998, 2000, 2002, 2004 en 2006. De respondenten is gevraagd de cijfers te geven over het geefgedrag van hun bedrijf in het jaar ervoor. Dit houdt dus in dat in de survey die is afgenomen in mei 2006, gevraagd is naar hoeveel het bedrijf gegeven heeft in het jaar 2005.

Aan elk van de meetmomenten namen ongeveer 1000 bedrijven deel. Dit is een relatief grote steekproef voor een vragenlijstonderzoek bij bedrijven, in vergelijking met andere studies op dit terrein in het buitenland (Coy & Nolan, 1992; Logsdon, Renier, & Burke, 1990; Marx, 1999; Murray, 1991; Zippay, 1992). Seifert, Morris en Bartkus (2003) merken op dat in de steekproeven bij recente studies naar corporate giving, bedrijven uit verschillende bedrijfstakken afkomstig zijn om zo een beter totaaloverzicht te krijgen van de ontwikkelingen in het bedrijfsleven.

De vragenlijst¹ en de procedure

De interviewers stelden de managers eerst vragen over sponsoring. Sponsoring werd aan de respondenten omschreven als 'giften met een zakelijk belang'. Vervolgens is gevraagd of het bedrijf van de respondent het afgelopen kalenderjaar bepaalde type doelen (zoals 'sport en recreatie' en 'internationale hulp') sponsorde of niet. Bij een bevestigend antwoord werd de respondenten gevraagd aan te geven hoeveel geld, goederen (uitgedrukt in euro) en mankracht (uitgedrukt in euro) hun bedrijf aan dat type doel aan sponsoring gegeven had. Wellicht vraagt u zich af waarom de interviewers niet direct aan de managers gevraagd hebben wat hun bedrijf totaal aan sponsoring had uitgegeven. Er is voor gekozen om de vragen per type doel te stellen, daar uit het onderzoek van Rooney, Steinberg, en Schervish (2001) naar voren is gekomen dat particulieren zich eerder herinneren wat ze gegeven hebben naarmate er meer gedetailleerde vragen worden gesteld. We verwachten dat dit ook opgaat voor managers. Na de vragen over de hoogte van de spon-

1 De complete vragenlijst van het onderzoek naar het geefgedrag van bedrijven in 2005 staat op www.geveninnederland.nl

sorbedragen, is de respondenten gevraagd wat hun motieven waren om te sponsoren en welk motief het belangrijkste voor hen was.

In het tweede deel van het interview kwamen giften zonder zakelijk belang in de telefonische interviews aan de orde. Daarvoor is hetzelfde stramen van vragen stellen gehanteerd als bij de vragen over sponsoring. Ten slotte zijn er vragen gesteld over het 'geefbeleid' van bedrijven en de attitude van managers ten opzichte van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Extrapolatie van de data

Er is een weegfactor geconstrueerd om de data van de steekproef naar de hele populatie van het Nederlands bedrijfsleven te extrapoleren. Zie de website (www.geveninnederland.nl, Tabel A2) voor de populatiedata van het Nederlandse bedrijfsleven. Hierbij merken we op dat om het geefgedrag in 2005 te schatten populatiedata van bedrijven gebruikt zijn van 2002. Een vraag die komt kijken bij het extrapoleren van de data is hoe omgegaan wordt met uitschieters, de zogenaamde 'outliers'. Het hoogste sponsorbedrag dat in 2005 gegeven is, is 700.000 euro. Dit geldbedrag werd door een handelsbedrijf uitgegeven aan internationale hulp. Er werken meer dan 100 personen bij het bedrijf. Het op één na hoogste sponsorbedrag ging ook naar internationale hulp, maar dan in de vorm van mankracht. Het bedrag werd door het bedrijf geschat op 200.000 euro. Het ging hier om een bouwbedrijf waar meer dan 100 personen werken. Het hoogste bedrag dat in 2005 gegeven is zonder zakelijk belang, is 250.000 euro. Dit bedrag werd zowel in geld als in natura gegeven aan een onderwijs- of wetenschappelijke instelling. Beide giften werden door een bedrijf gedaan. Het betrof een groothandelsbedrijf dat tussen de 20 en 49 personen in dienst heeft.

Voor het uit de steekproef verwijderen van uitschieters hebben we de volgende criteria gehanteerd:¹

- Outliers van 750.000 euro of hoger worden uit de steekproef gehaald indien het gaat om een bedrijf met minder dan 50 werknemers.
- Outliers van 1 miljoen euro of hoger worden uit de steekproef gehaald indien het gaat om een bedrijf met minder dan 100 werknemers.
- Outliers van 1,5 miljoen euro of hoger worden uit de steekproef gehaald indien het gaat om een bedrijf met 100 of meer werknemers.

Wat betreft de cijfers van 2005 hebben we er dus voor gekozen om de uitschieters in de steekproef te behouden, want ook in de 'populatiedata' (het Nederlandse bedrijfsleven) zullen dergelijke uitschieters aanwezig zijn. Daarbij dient in het achterhoofd gehouden te worden, zoals eerder opgemerkt, dat de bedragen die we in hoofdstuk 4 Giften en sponsoring door bedrijven, hebben genoemd, als *ruwe schattingen* gelezen dienen te worden. Zie Schuyt en Gouwenberg (2005) voor een uitvoerige beschrijving van de herberekening van de cijfers uit 2001 en 1999.

1 We erkennen dat deze indeling arbitrair is. Voorts merken we op dat deze drempelwaarden hoog zijn als het gaat om geven zonder zakelijk belang. Een andere kanttekening die we maken, is dat door het verwijderen van deze outliers de daadwerkelijk gegeven bedragen onderschat worden. Desalniettemin hebben we voor deze werkwijze gekozen daar één outlier in de steekproef grote gevolgen kan hebben op de generalisatie van de data naar de populatie, zoals eerder is aangegeven.

Vergelijking door de jaren heen

Bij het aangeven van trends in de tijd dienen we alle voorzichtigheid te betrachten. De bedragen schommelen nogal over de jaren. De volgende drie kanttekeningen kunnen we daarbij maken. Allereerst kan de sterke toename van de bijdragen in 1999 het gevolg zijn van een uitgebreidere vraagstelling, die vervolgens in de metingen van 2001 en 2003 is gecontinueerd. Daarnaast merken we op dat de bedragen voor 2003 hoger kunnen liggen dan voorgaande jaren omdat aan bedrijven specifiek gevraagd is om ook giften in natura en menskracht per doel in euro's uit te drukken. Voorheen werd alleen gevraagd om dit voor het totaal gegeven bedrag te doen. Het derde punt is, dat de standaarddeviaties van steekproef tot steekproef sterk uiteenlopen, met als gevolg dat de schommelingen over de jaren heen groot zijn. De schommelingen blijven groot ondanks het feit dat we extreme 'uitschieters' buiten de extrapolatie hebben gehouden.

Er zijn variantie-analyses uitgevoerd om te bestuderen of de bedrijven door de jaren heen daadwerkelijk meer of minder zijn gaan geven. Daarbij hebben we gebruikgemaakt van de Bonferronitest om na te gaan welke jaren significant van elkaar verschillen wat betreft geefpatroon. Het gaat hierbij met name om de jaren 2005, 2003 en 2001. Van die jaren was er per bedrijf een sleutelvariabele aanwezig, te weten het inschrijfnummer van de Kamer van Koophandel. Om de onafhankelijkheid van de steekproeven te waarborgen, zijn bedrijven die in twee verschillende jaren aan het onderzoek meededen, een keer uit het onderzoek verwijderd.

Inflatiecijfers

Voor het berekenen van de verschillen in gegeven bedragen wat betreft de verschillende jaren (2005, 2003 en 2001) is gecorrigeerd voor inflatie. Hiertoe hebben we gebruikgemaakt van de consumentenprijsindices van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Vrijwilligerswerk

De gegevens in hoofdstuk 6 Geven van tijd: vrijwilligerswerk, zijn verzameld als onderdeel van de derde golf van de GINPS. De vragenlijsten zijn in mei 2006 afgenomen door TNS/NIPO onder 1474 Nederlanders. De gegevens zijn voor beschrijvende statistieken gewogen.

Vrijwilligerswerk wordt net als in vorige edities in de vragenlijst als volgt omschreven: *Onbetaalde werkzaamheden die u verricht ten behoeve van een organisatie of een groep. Het is niet voldoende om alleen maar lid te zijn van een organisatie of groep, wat telt is dat u in uw vrije tijd onbetaald werk verricht voor zo'n organisatie of groep. Met onbetaalde werkzaamheden bedoelen we werkzaamheden waarvoor u geen salaris of loon ontvangt maar eventueel wel een kleine onkostenvergoeding (bijvoorbeeld reiskostenvergoeding).*

Met deze omschrijving wordt informele hulp die mensen elkaar bieden, uitgesloten. Het lenen van geld of goederen, het boodschappen doen voor burens, vrienden of familie rekenen we dus niet tot vrijwilligerswerk.

De deelnemers aan het onderzoek gaven we eerst de bovengenoemde omschrijving van vrijwilligerswerk. Daarna kregen ze een lijst te zien van vijftien verschillende soorten organisaties. We vroegen of zij in de afgelopen 12 maanden voor deze organisaties onbetaald werk hadden gedaan.¹ De lijst met organisaties is niet helemaal hetzelfde als in 2004. We hebben om twee redenen besloten om ook de categorie recreatie/hobby toe te voegen. Ten eerste wilden we de lijst van organisaties die we aan de deelnemers van het onderzoek voorleggen in het gedeelte over filantropie, vergelijkbaar maken met de lijst in het gedeelte vrijwilligerswerk. In 2002 konden deelnemers hun vrijwilligerswerk niet plaatsen in de categorie 'recreatie/hobby'. Ten tweede blijkt uit ander onderzoek (Bekkers, 2004b) dat veel vrijwilligers actief zijn in verenigingen op het gebied van recreatie of hobby. Omdat we hier niet naar hebben gevraagd, heeft een aantal vrijwilligers hun activiteit voorheen wellicht in andere categorieën geplaatst (bijvoorbeeld in de categorieën 'sport' of 'overig'), of helemaal niet genoemd.

Longitudinale analyses

De analyses van stoppen en starten met vrijwilligerswerk zijn gebaseerd op de respondenten die aan alle drie de golven van de GINPS hebben deelgenomen, en die in 2002 respectievelijk vrijwilligerswerk deden en nog geen vrijwilligerswerk deden. Deze analyses zijn dus gebaseerd op het gedeelte van de respondenten die in 2002 meededen en vier jaar later opnieuw onze vragenlijst invulden. Deze groep respondenten is niet representatief voor de Nederlandse bevolking. Dit is geen probleem voor de analyses, omdat we ook geen uitspraken willen doen over de gehele Nederlandse bevolking – het gaat tenslotte alleen om de factoren die de uitstroom onder vrijwilligers bepalen en de instroom onder niet-vrijwilligers.

Literatuur

- Bekkers, R. (2004). *Giving and Volunteering in the Netherlands: Sociological and Psychological Perspectives*. Dissertatie, Universiteit Utrecht.
- Bekkers, R. en P. Wiepking (2006). To Give or Not to Give... That's the Question. *Nonprofit & Voluntary Sector Quarterly*, 35 (3), pp. 533-540.
- Coy, J.F. en B. Nolan (1992). *Managing corporate support: Responses to challenging times*. Indianapolis, Indiana University, Center on Philanthropy.
- Gouwenberg, B.M. en Th.N.M. Schuyt (2000). *Vermogensfondsen in Nederland: een verkenning*. Amsterdam, Vrije Universiteit.
- Gouwenberg, B.M. en Th.N.M. Schuyt (2004). *Vermogensfondsen in Nederland: nader onderzocht*. Amsterdam, Vrije Universiteit.
- Logsdon, J.M., M. Renier en L. Burke (1990). Corporate philanthropy: Strategic responses to the firm's stakeholders. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 19, pp. 93-109.

1 In 2002 stelden we voordat we deze lijst voorlegden eerst nog de algemene vraag of mensen vrijwilligerswerk hadden gedaan. Sommige deelnemers zeiden in 2002 op deze vraag 'ja', maar noemden vervolgens geen organisatie waarvoor ze actief waren. Deze deelnemers aan het onderzoek in 2002 zijn niet beschouwd als vrijwilligers.

- Marx, J.D. (1999). Corporate philanthropy: What is the strategy? *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28(2), pp. 185-198.
- Murray, V. (1991). *Improving corporate donations: New strategies for grantmakers and grantseekers*. San Francisco, Jossey-Bass.
- Rooney, P.M., K.S. Steinberg en P.G. Schervish (2001). A methodological comparison of giving surveys: Indiana as a test case. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30 (3), pp. 551-568.
- Rooney, P.M., K.S. Steinberg en P.G. Schervish (2004). Methodology is destiny: The effect of survey prompts on reported levels of giving and volunteering. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 33 (4), pp. 628-654.
- Schuyt, Th.N.M. en B.M. Gouwenberg (2005). *Geven in Nederland 2005. Giften, legaten, sponsoring en vrijwilligerswerk*. 's-Gravenhage, Elsevier Overheid.
- Seifert, B., S.A. Morris en B.R. Bartkus (2003). Comparing big givers and small givers: Financial correlates of corporate philanthropy. *Journal of Business Ethics*, 45(3), pp. 195-211.
- Zippay, A. (1992). Corporate funding of human services agencies. *Social Work*, 37, pp. 210-214.