

De geefwereld groeit... Europese doelen halen geld uit Amerika

In 2004 werd in Amerika 249 miljard dollar gegeven aan goede doelen. De begunstigden zijn niet alleen de ruim 1.000.000 organisaties in de VS zelf, maar ook vele honderden programma's in het buitenland.

Amerikaanse vermogens- en liefheidsfondsen gaven in 2004 zo'n 2,5 miljard dollar aan buitenlandse doelen. Belangrijke doelen daarbij zijn ontwikkelingshulp, universiteiten (vooral onderzoek) en culturele instellingen zoals belangrijke musea.

In deze 2,5 miljard dollar is nog niet meegerekend wat door indivi-

duële donateurs en bedrijven werd gegeven. Cijfers voor deze laatste twee categorieën zijn niet zo eenvoudig te achterhalen.

Dit is goed nieuws voor Nederlandse en Belgische goede doelen en andere wervende non-profits. Samen krijgen ze reeds meerdere miljoenen per jaar uit Amerikaan-

se bronnen. Uiteraard kan niet iedere organisatie zomaar even geld in Amerika halen. Een Europese, Belgische of Nederlandse organisatie moet inzicht krijgen in de motieven die voor de verschillende soorten Amerikaanse donateurs gelden. De organisatie moet bovendien aan een aantal voorwaarden voldoen en bereid zijn om zich te engageren tot de opbouw van een Amerikaans netwerk.

Bij het ondersteunen van programma's in het buitenland, spelen allerlei overwegingen een rol. Daarbij zijn er voor Amerikanen →

Amerikaanse fondsen	Beneficianten	Bedrag
Hewlett Foundation, William and Flora, The, CA	World Population Foundation, Netherlands	\$800.000
Rockefeller Foundation, The, NY	Wageningen University, Netherlands	\$123.906
Ford Foundation, The, NY	University of Twente, Netherlands	\$286.000
AT&T Foundation, NY	University of Leiden, Netherlands	\$25.000
Chatlos Foundation, Inc., The, FL	Tyndale Theological Seminary, Netherlands	\$50.000
Ford Foundation, The, NY	Stop Aids Now, Netherlands	\$150.000
Rockefeller Brothers Fund, Inc., NY	Stichting Triodos Renewable Energy for Development Fund, Netherlands	\$928.000
Alcoa Foundation, PA	Stichting Sphinx, stichting voor sociaal-cultureel werk Heusden, Netherlands	\$10.000
Ford Foundation, The, NY	Stichting Radio Nederland Wereldomroep, Netherlands	\$128.000
Ford Foundation, The, NY	Stichting NairoBits, Netherlands	\$160.000
Ford Foundation, The, NY	Stichting Magenta, Netherlands	\$175.000
Alcoa Foundation, PA	Stichting Kinderboerderij Dongemond, Netherlands	\$15.000
Alcoa Foundation, PA	Stichting Jong Nederland Waubach, Netherlands	\$15.000
MacArthur Foundation, John D and Catherine T., IL	Stichting Institute for International Criminal Investigations Foundation, Netherlands	\$250.000
Ford Foundation, The, NY	Stichting Hivos, Netherlands	\$50.000
Alcoa Foundation, PA	Stichting Het Geldersch Landschap, Netherlands	\$10.000
Ford Foundation, The, NY	Stichting Health Action International Foundation, Netherlands	\$30.000
Ford Foundation, The, NY	Stichting Govcom.org, Netherlands	\$58.000
Ford Foundation, The, NY	Stichting Africa Legal Aid, Netherlands	\$100.000
Alcoa Foundation, PA	Steunfonds Astmacentrum Salem, Netherlands	\$10.000
Alcoa Foundation, PA	Seacadetcorps Waalwijk, Netherlands	\$10.000
New York Community Trust, The, NY	Royal Tropical Institute, Netherlands	\$55.000
Alcoa Foundation, PA	Primary School De Vrijheid, Netherlands	\$12.000
Rockefeller Foundation, The, NY	IntellectuAll, Limited, Netherlands	\$25.000
Ford Foundation, The, NY	Institute of Social Studies, Netherlands	\$100.000

Voorbeelden van Nederlandse organisaties die bijdragen ontvingen van Amerikaanse fondsen en bedrijven 2004 - 2005, bron: The Foundation Center.

→ belangrijke verschillen tussen individuele gevers, en institutionele gevers, zoals fondsen en bedrijven.

Institutionele gevers

Sommige institutionele donateurs geven aan Europese instellingen omwille van internationale uitstraling. Zo is medisch onderzoek, zoals naar hart- en vaatziekten of kanker, grensoverschrijdend. Een Europees museum kan een unieke collectie bezitten met mondiale culturele waarde. Soms gaat het om doelen in landen waar Amerikaanse non-profits niet veel ervaring hebben. Zo doet België veel in Centraal-Afrika, terwijl de VS daar niet veel contacten hebben. Soms blijken Europese doelen actief te zijn in gebieden, waar de VS minder welkom zijn. Dat geldt bijvoorbeeld voor het Midden-Oosten. Voor Amerikaanse ondernemingen geldt weer dat zij hun bedrijfsfilosofie van maatschappelijk verantwoord ondernemen willen doortrekken naar hun buitenlandse vestigingen. Volgens die traditie steunen zij lokale organisaties in de buurt

van hun (nieuwe) buitenlandse vestiging of goede doelen die hun werknemers belangrijk vinden.

Individuele gevers

De geefmotieven van individuele mensen zijn uiteraard persoonlijker van aard. De Amerikaanse cultuur is doordrenkt van het geven. Vanwege de beperkte rol van kerk en staat was filantropie al van oudsher een privékwestie. Geven is in Amerika zo gewoon, dat men soms al bereid is te geven, puur omdat men van een programma of project weet dat het bestaat.

Goed om te weten is dat men in de Amerikaanse cultuur min of meer verwacht dat iemand een jaarlijkse bijdrage geeft aan het onderwijsinstituut waar hij of zij gestudeerd heeft,.....als ze daarvoor tenminste worden gevraagd. Een Europese opleiding kan dan ook met succes zijn Amerikaanse alumni om bijdragen vragen. Gelet op de carrières die internationale studenten vaak maken, zijn er voor Europese universiteiten interes-

sante mogelijkheden hun om bijdragen te vragen via alumniprogramma's. Amerikanen zijn ook bereid om donaties te geven aan musea en botanische tuinen, zelfs als die hun bezoekers een toegangsprijs in rekening brengen.

Stapsgewijze aanpak

Om succesvol geld te vragen moet een doel eerst en vooral een dringende behoefte aantonen. Het geld mag niet eenvoudig te halen zijn bij andere bronnen. De Amerikaanse gevers willen dat hun gift essentieel is. Dit is vooral de eerste keer dat men om geld vraagt, heel belangrijk. Na verloop van tijd wordt het haalbaar de donateurs naar hogere geefniveaus te brengen. In plaats van projectgebonden geven kan de donateur ook bereid zijn om werfingskosten of zelfs een endowment te ondersteunen. In de VS worden de renteopbrengsten en koerswinsten uit dergelijke endowments vaak gebruik om de jaarlijkse vaste uitgaven te financieren. De laatste fase in het opwaarderen van de gevers is de testamentaire gift. →

Amerikaanse fondsen	Beneficianten	Bedrag
Ford Foundation, The, NY	Young Arab Theater Fund, Belgium	\$353.000
Alcoa Foundation, PA	Werkgroep Ecologie Tessenderlo, Belgium	\$10.000
Mott Foundation, Charles Stewart, MI	Social Platform, Belgium	\$150.000
Hewlett Foundation, William and Flora, The, CA	Sensoa, Belgium	\$250.000
Ford Foundation, The, NY	Poles Sud, Belgium	\$223.000
Ford Foundation, The, NY	Network of European Foundations for Innovative Cooperation, Belgium	\$100.000
Mellon Foundation, Andrew W., The, NY	National Botanic Garden of Belgium, Belgium	\$46.000
Ford Foundation, The, NY	Louvain-Developpement, Belgium	\$100.000
de Rothschild Foundation, Edmond, The, NY	International Polar Foundation (IPF), Belgium	\$639.150
Medtronic Foundation, The, MN	International Federation for Hydrocephalus and Spina Bifida, Belgium	\$25.000
Hewlett Foundation, William and Flora, The, CA	Global Campaign for Education, Belgium	\$200.000
Ford Foundation, The, NY	Generations and History, Belgium	\$200.000
Ford Foundation, The, NY	Free University of Brussels, Belgium	\$55.000
Rockefeller Foundation, The, NY	Flanders Interuniversity Institute for Biotechnology, Belgium	\$91.380
Ford Foundation, The, NY	European Policy Centre, Belgium	\$40.000
Mott Foundation, Charles Stewart, MI	European Madariaga Foundation, Belgium	\$150.000
Mott Foundation, Charles Stewart, MI	European Foundation Centre, Belgium	\$100.000
Ford Foundation, The, NY	European Centre of Jewish Information, Belgium	\$400.000
Mott Foundation, Charles Stewart, MI	Euro Citizen Action Service, Belgium	\$200.000
Ford Foundation, The, NY	Culture Resource, Belgium	\$200.000
Kress Foundation, Samuel H., NY	Catholic University of Leuven, Belgium	\$10.000

Voorbeelden van Belgische organisaties die bijdragen ontvingen van Amerikaanse fondsen en bedrijven 2004 - 2005; bron: The Foundation Center.

→ Als tweede stap moet een instelling bepalen wie zij gaat benaderen. Aangezien viervijfde van alle donaties komt van individuele gevers, lijkt het aantrekkelijk om

goed bepalen welke donateurs de moeite van het benaderen waard zijn. Het internet vormt ook hier een enorme bron van informatie, zoals de websites van The Chronicle

vangen jaarlijks honderden, soms duizenden schriftelijke verzoeken om geld. Als je een persoonlijk contact hebt dat de deur opent, spring je er uit. Vaak lijkt dit op het eerste gezicht een enorm moeilijke stap voor Europese organisaties, maar in de praktijk blijkt het best te doen, mits het via een aantal tussenstapjes gebeurt. Om het voor elkaar te krijgen, is onderzoek van groot belang. Ga op zoek naar alle relevante informatie over de potentiële gever en naar mensen die zowel in het netwerk van de gever als van jouw eigen organisatie zitten. En begin dichtbij. Het zou niet voor het eerst zijn dat een van je bestuursleden een belangrijk contactpersoon kent, of zelfs is. Ideaal is een team bijeen te brengen met vaste medewerkers en vrijwilligers, zoals bestuursleden en Amerikaanse vrienden, dat bereid is om stelselmatig een netwerk van contacten uit te bouwen.

Het hebben van een contact betekent niet meteen dat je geld krijgt. Het is een van de eerste, hele belangrijke stappen, maar niet de laatste. De uiteindelijke vraag om geld wordt niet per sé gesteld door de persoon die de introductie bewerkstelligde, maar gaat uit van de directeur of van een bestuurslid van de vragende organisatie. Geruststellend is dat Amerikaanse fondsen, bedrijven en individuen op dat moment een directe vraag verwachten. →

Health and Family Planning	31.7%
International Development, Relief	12.6%
International Affairs	8.7%
Environment	8.4%
Social Sciences	7.7%
Education	7.6%
Public, Society Benefit	6.8%
Arts and Culture	6.5%
Human Rights, Civil Liberties	5.6%
Religion	2.9%
Science	1.6%

Aan welke doelstellingen gaven Amerikaanse fondsen en bedrijven in 2004? Bron: The Foundation Center

Dehandschutter & Associates is een fondsenwervingsconsultingbureau in Boston, Massachusetts, USA met een focus op het helpen van Europese organisaties die fondsen willen werven bij Amerikaanse individuele personen, vermogensfondsen en bedrijven.

Griet Dehandschutter, Belgische maar reeds jaren woonachtig in Amerika, brengt een unieke combinatie van transatlantische bedrijfs-, communicatie- en fondsenwervingservaring.

Ken Hoffman is een senior consultant met meer dan twintig jaar ervaring met het ontwerpen en uitbouwen van fondsenwervingstrategieën voor Britse en andere niet-Amerikaanse instellingen.

Johanna Gurland, is vooral toegelegd op fondsenwerving voor kunst, onderwijs en culturele instellingen, zowel nationaal als internationaal. Tel.: 001 978 835 3480, e-mail: g.dehandschutter@comcast.net.

hen eerst te benaderen. Individuele voorkeuren en motieven zijn echter veel minder gemakkelijk te achterhalen, dan de voorwaarden die meespelen bij fondsen en bedrijven. Bovendien zijn er voor privépersonen restrictievere belastingregels dan voor fondsen en bedrijven. Fondsen zijn in de VS verplicht om ieder jaar minimaal 5% van hun totale vermogen te schenken. Voor bedrijven zijn er, met uitzondering van enkele regels die na 9/11 zijn ingevoerd, nauwelijks beperkingen om te geven, aan wie dan ook, waar ter wereld. Voor bedrijven geldt bovendien dat zij nu eenmaal de neiging hebben te geven, tenzij hun financiële situatie dat onmogelijk maakt.

Voor niet-Amerikaanse organisaties is het vaak gemakkelijker om informatie te vinden over fondsen en bedrijven, omdat die informatie voor iedereen beschikbaar is. Om te bepalen welke institutionele donateurs er zijn voor een specifiek doel is het belangrijk uit te vinden wat zij zeggen of schrijven over hun charitatieve interesses. Gecombineerd met een overzicht van hun geefgedrag, kan men redelijk

of Philanthropy (www.philanthropy.com) en The Foundation Center (www.fdncenter.org).

Een organisatie moet altijd beginnen met het opstellen van een zogenaamd 'case statement'. Deze presentatie geeft krachtig antwoord op vier korte vragen van de potentiële gever: "Wie zijn jullie? Hoeveel geld willen jullie? Wat ga je met dat geld doen? Waarom zou ik aan jullie organisatie geld geven?" Ideaal is als de presentatie ook de evaluatiemethode aangeeft om het resultaat te kunnen meten. Een museum kan als missie hebben 'de promotie en expositie van moderne kunst'. Specifiek wenst het fondsenwerving te doen voor de bouw van een nieuwe galerie voor beeldende kunst. De evaluatiecriteria kunnen bijvoorbeeld zijn: Het project is succesvol als de galerie wordt gebouwd en een bepaald aantal bezoekers de galerie in het eerste jaar na de opening bezoekt.

Zodra de 'case statement' klaar is, volgt de vraagstrategie. Hier is de persoonlijke introductie bij de gevers van essentieel belang. Vermogensfondsen en bedrijven ont-

Rangorde	Land	Totaal ontvangen
1	England	\$95,174,000
2	South Africa	\$64,938,000
3	Mexico	\$60,388,000
4	South Korea	\$57,319,000
5	India	\$50,214,000
6	Israel	\$39,795,000
7	Armenia	\$39,011,000
8	Switzerland	\$38,489,000
9	Brazil	\$30,399,000
10	Canada	\$29,236,000
19	Germany	\$10,477,000
22	Austria	\$7,765,000

Hoeveel kregen welke landen uit Amerika in 2004, bron: The Foundation Center.

→ Tenslotte moet men rekening houden met een aantal technische belastingskwesties. Vermogensfondsen in de VS moeten aantonen dat het buitenlandse doel vergelijkbaar is met een Amerikaans doel, waarvoor een aantal documenten moet worden ingevuld. Het komt erop neer dat als het een Amerikaans fonds geweest zou zijn, het het in aanmerking zou moeten komen voor de charitatieve status.

Bij de individuele donateurs ligt het anders. Een Amerikaan moet een gift geven aan een Amerikaans doel, om die gift te kunnen aftrekken van de belastingen. Willen organisaties uit Europa dat voor elkaar krijgen, dan moet overwogen worden een Amerikaanse stichting op te richten, bijvoorbeeld 'Vrienden van'. Een alternatief is dat de gift loopt via een internationaal fonds, zoals de King Baudouin Foundation United States, de Amerikaanse dochter van de Koning Boudewijnstichting. Dit soort tussenstappen is belangrijk als het gaat om het opzetten van een Amerikaans fondsenwervingsprogramma.

Ten slotte kan men niet verwachten dat alle geld voor een project in Amerika wordt opgehaald. Bijdragen uit Amerika dienen tot aanvulling van eigen lokale fondsenwerving en voor nieuwe activiteiten. Amerikaanse bijdragen voor

wegvallende inkomsten zijn een stuk lastiger te verkrijgen.

De moeite waard

Weet ook dat het wel even duurt voordat er resultaat is. Een periode van vierentwintig maanden is geen uitzondering, al zijn er ook gevallen bekend waarin het niet langer duurde dan een half jaar. Wanneer een Europese organisatie eenmaal grond onder de voeten heeft in de States, is het goed mogelijk om een langdurige relatie op te bouwen met het ondersteunende fonds of het gevende bedrijf. Op die manier geldt de 'return on investment' voor vele jaren.

Begin tot slot alleen aan deze nieuwe manier van fondsenwerven, als je organisatie stabiel is op het vlak van structuur, financiën en bestuur. Een organisatie die druk bezig is met een reorganisatie kan er beter even mee wachten.

Consultants kunnen enorm helpen bij het opzetten van een Amerikaans fondsenwervingsprogramma, de training en begeleiding van staf en vrijwilligers. Maar vergeet niet dat het de mensen van de organisatie zelf zijn die om de gift vragen. De beste consultants helpen hun klanten bij het opbouwen van de capaciteit om zo snel mogelijk zelf de Amerikaanse wervingsmethode onder de knie te krijgen en succesvol uit te voeren.

De rol van de consultant is dus per definitie tijdelijk.

De vraag bij dit alles is natuurlijk of het realistisch is voor Nederlandse en Belgische organisaties, bijdragen te verwachten vanuit Amerika. En natuurlijk vooral hoe kosteneffectief het is. Want het betekent hoe dan ook dat een deel van het wervingsbudget en van de moeite wordt gericht op het ontwikkelen van contacten in de VS. Het antwoord op deze vragen zal vooral uit goed vooronderzoek moeten komen.

Nederland en België behoren niet tot de top 25 van de buitenlandse begunstigen, in tegenstelling tot Engeland, Duitsland en Oosten-



Vlnr: Griet Dehandschutter, Kenneth Hoffman en Johanna Gurland

rijk. Bewijst dit een gebrek aan interesse van de Amerikaanse gevers? Of is het een gebrek aan goed voorbereid netwerken en aanvragen indienen bij individuele personen, bedrijven en fondsen? Wij geloven stellig dat er geen gebrek aan interesse is bij Amerikaanse donateurs. Vast staat dat de activiteiten van een aantal organisaties in Nederland en België beslist tot de favoriete sectoren van de Amerikaanse gevers behoren. Kortom, er zijn nog vele, onbenutte mogelijkheden. ←

Kenneth Hoffman, Griet Dehandschutter en Johanna Gurland, vertaling door Erica Waasdorp (adirectsolution@comcast.net)