

#19. Jouw geld telt! met Jasmijn Melse

Intro: "Voor ieder probleem is wel een goed doel te vinden, maar ik denk dat als we met z'n alle van reactief naar proactief schenken gaan, dan gaan we stappen maken."

Intro: "Welkom bij Money Matters. Een podcast van Social Finance NL, waarin geld en impact centraal staan. Door in gesprek te gaan met politici, investeerders, filantropen, banken, sociaal ondernemers en andere specialisten, proberen we antwoord te krijgen op de vraag hoe je sociale impact het beste kunt financieren."

Ruben: "Hi en leuk dat je luistert naar Money Matters. Ik ben Ruben Koekoek van Social Finance NL. En weer als co-host..."

Sandra: "Sandra Ballij, social entrepreneur en oprichter van Ctalents en Ctaste en de Sign Language Coffeebar. En betrokken bij Social Finance NL als raadgever."

Ruben: "Leuk dat je er weer bent."

Sandra: "Ja, leuk om hier weer te zijn. Ik heb er zin in vandaag."

Ruben: "Ja en we gaan de luisteraar zoals vanouds door het landschap van investeren in sociale impact meenemen en vandaag staat die sociale impact echt centraal, want we gaan vol voor impact en niet voor financiële return. We gaan het namelijk hebben over doneren, over geefgeld van zowel de grote gever als de kleine gever. Dat doen we natuurlijk niet alleen, Sandra, wil jij de gast van vandaag introduceren?"

Sandra: "Vandaag bij ons te gast iemand die alles weet over filantropie en doneren. Ze begon haar carrière als reisleidster, maar is inmiddels al vijftien jaar werkzaam in de goededoelensector. Zo werkte ze voor Adessium Foundation en was ze lange tijd hoofd filantropie bij ABN AMRO MeesPierson. En in die tijd heeft ze honderden filantropen geadviseerd over het effectief en bewust schenken van geld. Die kennis bundelde ze in haar boek 'De Goedendoelenjungle'. Ook lost ze filantropie vraagstukken op namens Social Finance NL, mag ik u voorstellen: Jasmijn Melse."

Jasmijn: "Nou wat een welkom. Hallo."

Sandra: "Welkom, leuk."

Ruben: "Hi Jasmijn, leuk dat je er bent. Ik wist niet dat je reisleidster was. Maar je leidt mensen ook rond in de goededoelensector. Is dat een opzettelijke link?"

Jasmijn: "Ja ik zeg weleens ik heb te vroeg de leukste baan al gehad en dat is als reisleidster groepen rondleiden. En dat heb ik nog steeds eigenlijk dat ik dat heel leuk vindt, om mensen een beetje wegwijs te maken ergens in."

Ruben: "Wat is je favoriete bestemming als reisleidster?"

Jasmijn: "Dat vind ik zo moeilijk. Ik kan wel zeggen waar ik het echt heel mooi land vond ik toch wel Costa Rica. Waar ik lang heb gezeten. Echt mooi. Maar ieder land heeft zo zijn eigen specifieke mooie dingen."

Ruben: "Weet je dat Jurassic Park is opgenomen in Costa Rica? Daar ken ik het van."

Sandra: "Dat wist ik niet."

Jasmijn: "Dat wist ik ook niet."

Ruben: "Maar het schijnt een prachtige natuur te zijn, toch?"

Jasmijn: "Prachtige natuur. Ik heb wel gehoord, het wordt steeds toeristischer, maar het is echt een heel bijzonder land."

Ruben: "Ik ga naar Deventer deze herfstvakantie. Ik kom niet meer zo ver."

Sandra: "Kan je naar de Beekse Bergen gaan, Ruben."

Ruben: "Oh, ja. Jasmijn we beginnen deze podcast altijd met een persoonlijke vraag over investeren, maar omdat we het vandaag hebben over doneren, wilde ik vandaag een andere vraag stellen. Heb je weleens een donatie gedaan waar je spijt van hebt?"

Jasmijn: "Ja een keer jaren geleden. Toen was er een jongen aan de deur kaarten aan het verkopen voor het goede doel. Het was voor kinderleukemie. Ik vond het al te simpel klinken, maar je kent het wel. Druk moment. Ik snel naar binnen om even de website te checken en die bestond wel. En die jongen vertelde dat hij altijd al vrijwilligerswerk deed met zijn moeder en zo betrokken was geraakt bij het goede doel. Ik kocht die kaarten, voorste kaart zag er nog normaal uit maar die andere allemaal heel lelijk. Achteraf bleek dus echt zwendel, of althans het is een maas in de wet. Het zijn bedrijven die kaarten verkopen. Alleen 10 procent gaat naar het goede doel. Het goede doel dat ze zelf oprichten. In dit geval werden er dan knuffels gedoneerd aan een ziekenhuis. Dus dat, daar heb ik spijt van."

Ruben: "Maar dan gaat het om een klein bedrag hoop ik."

Jasmijn: "Ja, het ging alleen om het kopen van die kaarten, maar je zou beter kunnen verwachten van een filantropisch adviseur. En het maakt mij gewoon heel boos. Want het ligt al zo gevoelig in die goededoelensector. Je hebt ongeveer net zoveel huisartsen in Nederland als goede doelen. Maar als een huisarts niet integer handelt, dan ga je nog steeds naar je eigen huisarts en dan twijfel je daar niet aan. Maar als een goed doel of als je zo'n ervaring hebt, dan wantrouw je vaak al de hele sector."

Ruben: "Maar het is geruststellend voor de luisteraar, dus zelfs een filantropisch expert kan een keer de fout in gaan als je die op het juiste moment benadert, met weinig tijd."

Jasmijn: "Juist."

Ruben: "Sandra, heb jij ook zo'n ervaring?"

Sandra: "Ja, best wel saai, want het zit een beetje in dezelfde hoek, maar hij is iets anders. Het waren twee hele schattige kindjes aan de deur die ook voor hun club koekjes verkochten om

ook samen met die club ook iets ter verbetering van de positie van arme kindertjes, zo iets. Daar heb ik altijd een zwak voor, dus dat ging heel snel. Ik heb heel netjes ook betaald en de koekjes zouden nog later worden gebracht. Het waren al vrij dure koekjes. Ik denk dat ik iets van 20 euro had betaald. Die koekjes zijn nooit gekomen. Ik denk dat die twee kindjes wel een topdag hebben gehad. Dus die hebben hun schattigheid volledig kunnen inzetten. Dat was het eerste wat ook bij mij gelijk weer omhoogkwam. En ik denk dat ik ook nooit meer aan de deur iets doe, maar zelf bedenk waar ik aan wil geven en daarbij bedenk hoe ik dat doe. En dat doe ik ook en dat kan ik ook heel netjes elke keer zeggen, nee dankje.”

Ruben: “Ja, het gebeurt dus ook op grotere schaal. Ik was zelf toen ik afgestudeerd was, ging ik met iets van NCDO, die promoot ontwikkelingssamenwerking en via hen ging ik in Kenia in een school helpen met 10 andere studenten. We kwamen daar, het was een katholieke school, vader Joseph was het hoofd daarvan. Hoe langer we er waren, hoe meer we merkten hoe slecht het werd geleid, dat geld niet goed terecht kwam. Grote donateurs, bijvoorbeeld Porticus zat erbij, gaf geld aan die school. Op allerlei manieren kwamen we erachter, dit klopt voor geen meter. Ook de dingen die we moesten doen, sloegen nergens op. Want we gingen helpen met de moestuinen en het dak repareren. Allemaal dingen die wij niet konden en die je gewoon lokaal kon oplossen. Dus dat sloeg nergens op. Toen hadden we nog 1000 euro over en die moest naar die school. En toen zei ik zo van, ja dat gaan we echt niet doen. Dus toen zijn we naar de stad gereden, want niemand had schoolboeken. Dus zo’n docent had nog zo’n docent uit de jaren 80 en dat was voor de hele klas. Dus toen hebben we gewoon allemaal schoolboeken gekocht en dat gewoon aan de kinderen uitgedeeld en die wisten niet wat ze zagen. Maar het schijnt wel, toen we weg waren, zeiden die kids op Facebook dat ze die schoolboeken allemaal moesten inleveren bij de school.”

Sandra: “En de schooldirecteur kwam in zijn nieuwe Ferrari voorbij crossen?”

Ruben: “Echt bizar. Maar uiteindelijk hebben we wel de Nederlandse donateurs benadert. Eentje heeft zich teruggetrokken, dat was Porticus. De ander was een restauranthoudster, die had 30 jaar lang haar winsten aan die school gegeven. Dus we kwamen bij haar en gaven aan van dit moet je echt stoppen, dit is niet oké. Maar ze wilde niet naar ons luisteren, dus waarschijnlijk doet ze het nog steeds.”

Jasmijn: “Wat een verhaal. Helaas is het wel herkenbaar. En nog steeds, toevallig vorige week werd er aandacht gevraagd voor het weeshuistoerisme, ook zo’n voorbeeld van we gaan helpen in een weeshuis. En het gebeurt nog steeds. Dus dat we toch weer beter gaan kijken van hoe sluit dit nou goed aan. Iedereen heeft iets te geven, maar hoe sluit dat dan ook goed aan.”

Ruben: “Maar dat is echt verschrikkelijk.”

Jasmijn: “Ja, dat is echt verschrikkelijk.”

Sandra: “Weet je dan ook relevante output. We zijn een keer in Tanzania in zo’n schooltje, die deden voor de toeristen elke keer een lesje. En die kinderen konden alleen maar van 1 tot en met 10 tellen, that was it. Dat waren ze dus de hele dag aan het doen, voor elke keer een nieuw groepje toeristen. Het was echt heel erg.”

Ruben: “Ik heb wel twee maanden in Thailand gezeten, Engelse les. En dan kan je ook zeggen, wat heeft het voor zin. Maar doordat je als foreigner komt en ze vinden je interessant en ze kunnen alleen met je praten als ze Engels leren. Je kan niet ze Engels leren, maar je geeft ze wel een soort van een institutionele boost als je daar leuke dingen met ze doet. Dus daar heb ik wel een heel goed gevoel aan overgehouden. We gaan door met de volgende rubriek. In deze podcast zijn we opzoek naar antwoorden op de vraag hoe je sociale impact het beste kan financieren. In eerdere afleveringen hebben we het ook al over financieringen van filantropie gehad. Maar vandaag doen we dat met een filantropie expert en gaan we het hebben over grote en kleine donateurs en hoe die het beste geld kunnen weggeven. De eerste stelling luidt dan ook: ‘Een filantroop maakt meer impact dan een donateur.’”

Jasmijn: “Ja, maar ik zou zeggen mits het een goede filantroop is.”

Ruben: “Zou je voor de luisteraars, we gebruiken twee termen: filantroop en donateur. Wat is het verschil daarin?”

Jasmijn: “Als we naar filantropie kijken, zou je zeggen, waar gaat filantropie over? Filantropie gaat eigenlijk over de inzet van private middelen voor het publieke belang. Dus dat betekent, je zet je tijd, geld, energie, kennis, netwerk in. En het gaat soms verder dan doneren of verder dan simpelweg een cheque uit te schrijven. En je zou kunnen zeggen, als je het goed doet, dan gaat het ook verder dan charitas, dan liefdadigheid. Dus waarbij je eigenlijk met liefdadigheid ben je ook vooral, gaat het om de directe noden. Je helpt een ander in nood. Een beetje wat we zeggen het ‘bed, bad en brood’ voor daklozen bijvoorbeeld. En filantropie, daar probeer je eigenlijk een stap verder te gaan en een blijvende verandering in het leven van mensen te bewerkstelligen. Of dierenlevens, maar het gaat in ieder geval dat je echt kijkt naar die achterliggende oorzaken van een probleem.”

Sandra: “Zijn social entrepreneurs dan ook niet een vorm van filantropen?”

Jasmijn: “Dat denk ik wel. Zeker. Als zij zich vastbijten in een maatschappelijk probleem en daar proberen echt een oplossing voor te krijgen.”

Ruben: “En wie is jouw droomfilantroop? Waarvan denk je, die heeft echt een maatschappelijk probleem te pakken en dat pakt ze echt op een hele goede manier aan en daar kunnen ze echt verschil maken.”

Jasmijn: “Nou, ik heb niet een droomfilantroop, maar wat ik altijd wel heel belangrijk vind, een goede filantroop is degene die echt goed snapt wat je kan doen met de waarde van het vrije geld. Een voorbeeld is, ik sprak een keer de oprichter van het Daan Teeuwen Centrum. Ik weet niet of dat jullie bekend is. Maar wat is er gebeurd, zijn enige zoon van 18 die krijgt een ernstig ongeluk, beland in coma en eigenlijk is de prognose kastplantje. Hij zou niet verder meer kunnen in de maatschappij en eigenlijk veroordeeld tot een verpleeghuis. Toevallig was er vermogen. En hij heeft zijn zoon meegenomen naar Atlanta en heeft daar een heel lang revalidatietraject heel intensief doorlopen met zijn zoon. Met als gevolg dat hij hier in Nederland weer kan lopen, kan praten, kan bewegen en zelfs zich verder kan inzetten voor de samenleving. En toen dacht hij van, het is de revalidatiezorg in Nederland voor een niet-aangeboren hersenletsel, dat moet verbeterd worden. Hij heeft alle partijen samengebracht en uiteindelijk een nieuw centrum opgezet. Dan heb je die waarde van het vrije geld, de innovatieve rol die een overheid niet direct

kan spelen, maar nu kan hij aan de overheid laten zien, ook maatschappelijk gezien zijn er nu minder kosten, anders zouden deze mensen misschien 30 of 40 jaar in een verpleeghuis zitten. En dan heb je nog een andere rol, denk ik, van filantropisch geld en dat is toch wel die kritische tegenkracht van de overheid. En dat vind ik ook altijd heel mooi om te zien. Ik denk bijvoorbeeld aan de Start Foundation, die ooit het Stoutfonds had opgericht. Wat je zag is dat jongeren zonder verblijfsvergunning mochten in Nederland geen stagelopen. Dat is toch wel heel raar. Ze mochten wel naar school, maar geen stage. Zij hebben gezegd, wij richten het Stoutfonds op en wij betalen de boetes. En uiteindelijk is dat een rechtszaak geworden, omdat jongeren wel gingen stagelopen en zij hebben die rechtszaak gewonnen. En daar ben je eigenlijk meer een kritische tegenkracht voor de overheid om uiteindelijk ook iets te bewerkstelligen.”

Sandra: “Dan kan je dingen op de kaart zetten.”

Jasmijn: “Ja.”

Ruben: “Dus eigenlijk, je noemt het vrije geld in tegenstelling tot de overheid, die aan allerlei regels is gebonden en met dat vrije geld kan je eigenlijk een systeemverandering teweegbrengen. En dat zie je in de revalidatiezorg, maar ook in wetgeving.”

Jasmijn: “Dat zijn eigenlijk de twee belangrijkste rollen van dat vrije geld, maar uiteindelijk, iedere filantroop probeert het op zijn eigen manier, zijn of haar eigen manier impact te bereiken en de een gaat daar wel veel verder in dan de ander. Je zou kunnen zeggen, je hebt een beetje vier verschillende typen filantropen en de eerste zijn eigenlijk mensen die aan het einde van hun leven zeggen van, we hebben extra geld, hoe gaan we dat betekenis geven? Geen geliefde om aan na te laten. Wij benoemen een aantal goede doelen in het testament. Maar dan heb je een tweede categorie, dat zijn eigenlijk ondernemers, die gaan eigenlijk een stap verder. Wij gaan binnen het bedrijf zetten we een foundation op, bijvoorbeeld de Avas Foundation is heel actief. Of ze zeggen van we verkopen het bedrijf en zien filantropie als een soort tweede carrière. En ik zie dat zij zich al iets vaker vastbijten in een probleem. Interessant is ook om te zien, de volgende generatie. Die zijn echt waarvan je ziet, daar zijn al drie, vier generaties zijn filantropisch actief, maar er staat nu een generatie op die zegt, leuk al die verschillende projecten waar we jaarlijks aan doneren, maar wij willen meer impact. Zo had ik een foundation, prachtig was het, het Tiende Kind. De grootouders van de negen kinderen en zij wilden iets terug doen voor anderen kinderen in de wereld, die het minder goed hebben en daarom hadden ze een foundation opgericht 'het Tiende Kind'. En ik sprak dus met de volgende generatie, die echt nieuw in het bestuur kwam. En die zeiden, wij leggen de lat hoger.”

Ruben: “Want je zegt, oké dus je hebt type 1 filantroop is iemand die wat ouder is en zegt, ik wil het nalaten, niet alleen aan mijn geliefden, maar iets goeds doen voor de wereld.”

Jasmijn: “Ja, dus die aan het einde van de rit gaan kijken.”

Ruben: “Dan heb je ondernemers die met hun geld actief goed willen doen. En de derde en de vierde?”

Jasmijn: “Dus de derde is eigenlijk echt die volgende generatie die erin stapt. En die vierde zou je kunnen zeggen, dat zijn eigenlijk filantropen die door eigenlijk één specifieke gebeurtenis in hun leven, zoals ik dus noemde bij dat Daan Teeuwen centrum, filantroop zijn geworden. Of een

ander voorbeeld, heel schrijnend, iemand is bij MH17 beide kinderen zijn overleden. En het spaarpotje voor het schoolgeld voor de kinderen, waar moest die naartoe? Wat wordt de bestemming? En toen heeft deze meneer gezegd, ik ga ervoor zorgen dat andere kinderen met minder kansen, dat daar het geld naartoe gaat. En met zo een specifieke gebeurtenis, die zouden wellicht niet anders filantropisch actief zijn geworden.”

Ruben: “Wauw. En je hebt dus vier typen filantropen beschreven en dat zijn echt mensen die echt een doel hebben, een systeem willen veranderen met hun geld. En dan heb je donateurs en dat zijn dan mensen die bijdragen financieel.”

Sandra: “Die gewoon de cheque uitschrijven.”

Ruben: “Ja, die niet een hele specifieke gedachte daarachter hebben of vaak wat kleinere bedragen?”

Jasmijn: “Ja, dat klopt, maar tegelijkertijd moeten we niet vergeten, ik zeg weleens, wie zijn nou eigenlijk de grootste gevers in Nederland? Wij allen bij elkaar, de tientjes donateurs bij elkaar. Wij geven het meeste. En dat is iets wat sommige mensen weleens vergeten, denk ik. Als je kijkt, we geven zo 5,7 miljard in Nederland aan goede doelen ieder jaar. Bedrijven zo’n twee miljard en fondsen en loterijen een miljard. Maar de huishoudens in Nederland, wij geven bij elkaar bijna 2,5 miljard. En het is wel iets aan het afnemen, maar een gemiddeld huishouden geeft zo’n rond 300 euro per jaar. 80 procent van de huishoudens geeft zo’n 300 euro per jaar.”

Ruben: “Dankjewel. Dus de stelling de filantroop maakt meer impact dan de donateur, als hij het goed doet is het wat omvattender, maar eigenlijk hebben ze allebei een eigen rol, als ik dat zo hoor.”

Jasmijn: “Ja, klopt.”

Ruben: “We gaan door naar de tweede stelling: ‘Geld weggeven is moeilijker dan geld verdienen.’”

Jasmijn: “Ja en een volmondige ja zou ik zeggen.”

Sandra: “Vertel.”

Jasmijn: “Kijk, ik denk het feit dat je en succesvol ondernemer bent, wil nog niet zeggen dat je ook weet hoe je goed geld moet geven. Of dat je weet hoe je een ander goed kunt helpen. En kijk, in het bedrijfsleven is een belangrijke indicator voor succes is winst. Dat heb je niet in de filantropie, een soort winst en verliesrekening. Maar daarbij werk je vaak aan hele complexe problemen in hele complexe vaak in complexe context. Terwijl als het eenvoudig was, dan was het al opgelost. En wat ik zie, heel vaak komt dan iemand naar je toe en die zegt, ik ga actief worden, want op dit gebied gebeurt er totaal niks en we willen alles veranderen. Maar dat de stap die dan overgeslagen wordt, is om eerst eens te kijken van, oh wat doen eigenlijk anderen al. Er gebeurt misschien soms al heel veel. Dus ik zie vaak dat er allerlei aannames zijn over hoe je een probleem zou moeten aanpakken, maar dat het nog weleens ontbreekt om eerst eens het huiswerk te doen. Wat interessant is, in de filantropie heb ik heel vaak gezien dat een oplossing van een probleem of waar je moet ingrijpen, is niet altijd daar waar je verwacht dat het is.”

Ruben: "En als we hem wat kleiner maken, want we hebben natuurlijk heel veel donateurs. Veel luisteraars zijn donateurs en niet de grote filantropen. Het is dus niet zo makkelijk om te bepalen waar je aan geeft, maar in jouw Goedendoelenjungle beschrijf je dat wel. Wat is nou een tip wat je mensen wil meegeven om goed te geven? Waar moet je dan op letten?"

Jasmijn: "Ja, ik denk een van de meest gemaakte fouten is eigenlijk toch teveel focussen op overhead en directeur salaris. Dus echt op die kosten. En de vraag die vaak wordt gesteld, hoe hoog is het directeur salaris als ik aan dat goede doel geef? Maar dat is niet de juiste vraag. Volgens mij moet de vraag zijn, welke resultaten worden er nu bereikt? En ik merk vaak dat er niet genoeg gevoel is van de verhouding met hoeveel van het budget, is dat 10 duizend euro of een miljoen of is dat duizend euro, hoeveel mensen worden daar nou van geholpen? En wat is de kwaliteit van je werk?"

Sandra: "Kan je ook ergens vinden welke goede doelen nou het meeste impact maken? Je kan wel altijd vinden hoeveel directiesalaris er wordt verdeeld."

Jasmijn: "Daar is steeds meer over te vinden, maar het is nog steeds niet zo dat je een databank hebt en dat je kunt raadplegen. En niet alleen omdat dat praktisch moeilijk is met 10 duizend goede doelen, waarvan veel goede doelen ook nog heel veel verschillende projecten doen. Maar ik denk ook wel dat we realistisch moeten zijn als het gaat impact. Iedereen is steeds meer bezig met impact meten. Maar uiteindelijk ben je vaak een onderdeel in een groter geheel en lever je een zinvolle bijdrage aan de oplossing van een vraagstuk, maar past ook vaak enige bescheidenheid in wat je kunt bereiken als organisatie."

Sandra: "Ja, maar ik denk dat ook vanuit de social enterprise heeft ons geleerd om goed te kijken wat zijn nou uiteindelijk de outcomes waar je heel veel invloed om kan hebben? En misschien ook inzicht te maken waar het wat minder is, om dan ook weer wat beter je tijd en je middelen te kunnen besteden. Denk je niet dat de goede doelen daar niet ook nog een stap in kunnen maken?"

Jasmijn: "Dat zeker. Ik denk ook dat het echt tijd is geworden dat er steeds meer focus komt op impact. En wat er nu uiteindelijk bereikt wordt. Maar ik zie alleen wel dat het ook een keerzijde heeft. En dat is toch ook wel dat je soms gaat kijken dus van welke mensen hebben er baat bij in plaats van waar de behoefte ligt, want als ik een concreet voorbeeld neem. Als je een programma doet mensen aan het werk te krijgen, dan is het eenvoudiger om de nadruk te leggen en te beginnen bij geschoolde mannen dan dat je zegt, moeten we nou gelijk kijken naar mensen die nog niet kunnen lezen of schrijven of misschien een handicap hebben? Daar heb je misschien minder direct resultaat of is het moeilijker om de impact te meten, maar daar is wel meer behoefte."

Ruben: "Sandra, jij houdt je natuurlijk bezig met mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt."

Sandra: "Het is maar hoe je het framet, Ruben. In de wereld staan ze zo bekend, ja."

Ruben: "Nou in ieder geval hou je je bezig met mensen waarvan 70, 80 procent werkloos is. En dat is een hoog aantal. Maar wat ik daar wel interessant aan vind, is van als jij als sociaal ondernemer, je hebt klanten en als je je werk niet goed doet dan verlies je je klanten. Enigszins

met donateurs, maar als je je marketing niet goed doet of schandalen hebt dan verlies je donateurs, dan gaat het nog niet eens over de impact. Maar vermogensfondsen hebben het al helemaal lastig om afgerekend te worden, want die hebben gewoon vermogen, dus zolang ze dat niet investeren dan kunnen ze gewoon doorgaan. Maar die tucht van de markt, hoe kan je zorgen dat je ondanks als dat je dat als filantroop niet hebt, dat je toch optimaal presteert?"

Sandra: "Hoe kan je nog meer met elkaar ook samenwerken? Want ik vind het grappig dat je het als een voorbeeld van filantropie noemt. Ik denk, dat is een voorbeeld van social entrepreneurship en dan is het daadwerkelijk er is een probleem, er is een missie die je hebt om te lossen en het is helemaal niet makkelijk om dat te doen. Maar het heeft ons wel geleerd om elke stap wel te bedenken, waar hebben we nou impact op. Hoe meet je dat? En waar is ook behoefte aan? Vanuit de groep zelf. Dus als je een groep hebt benoemd of een doelgroep, dat je ook goed bedenkt, hebben ze eigenlijk wel hier behoefte aan? Het is lang niet iedereen die wil werken bijvoorbeeld. Dus het is ook een soort aanname."

Ruben: "Jasmijn, komen die werelden niet bij elkaar? Van dat sociaal ondernemerschap en filantropie of zie je dat nog niet echt gebeuren?"

Jasmijn: "Die wereld is gewoon diffuus geworden. En wat er is veranderd, ik zou zeggen drie dingen. Er zijn steeds meer nieuwe actoren bijgekomen, zowel het bedrijfsleven die zich veel meer met filantropie gaan bezighouden, social enterprises. Er zijn ook nieuwe problemen bijgekomen, nieuwe doelen. Dus sinds de jaren 80 hebben we veel meer doelen gedefinieerd. En er zijn veel meer nieuwe financieringsmodellen bijgekomen. Dus die wereld is steeds diffuser. En Ruben, wat jij zei, dus een vermogensfonds heeft die luxe van dat vrije geld, maar inderdaad een fondsenwervende organisatie is natuurlijk iets heel interessants aan de hand. Die runnen eigenlijk twee verschillende operaties. Ene kant gaat het erom, ze moeten zo effectief mogelijk de donateur bereiken, want zonder donaties, geen goed doel. Maar tegelijkertijd moeten zij zo goed mogelijk hun werk doen in het veld of voor de doelgroep. En eigenlijk staan die operaties los van elkaar. En daar wordt het dus ook interessant. Wat je ziet is dat de meest bekende goede doelen zijn het beste in het werven van geld, maar dat wil nog niet zeggen dat ze het beste zijn in het bereiken van hun doelgroep. Gelukkig is dat vaak wel zo. Maar dat is dus een tip, als je teruggaat naar wat heb je als tip voor donateurs, in principe is nu nog steeds we geven omdat we ervoor gevraagd worden. En wie bereiken jou? Dat zijn degene die daar heel goed in zijn, in het bereiken van die donateur. Maar als we nou eerst eens met z'n alle een stap terugzetten en nadenken, zoals jij in het begin aangaf, nu geef ik niet meer als ik gevraagd word, maar ga ik eerst eens nadenken van wat vind ik nu belangrijk? Pick something you care about. En dan ga je kijken van wat weet ik daar ook vanaf en dan ga je pas kijken welk goed doel je zou willen ondersteunen. Voor ieder probleem is wel een goed doel te vinden, maar ik denk als we met z'n alle van reactief naar proactief schenken gaan, dan gaan we stappen maken."

Sandra: "Je noemt het ook twee verschillende operaties. Dat triggert mij ergens natuurlijk. Ik denk in een keer, dat kan je prima met elkaar verbinden op het moment dat je andere mechanismes daaraan hangt. Dus mechanismes zoals een resultatenfonds of een outcomesfund. Gericht op daadwerkelijke meetbare impact. En als het goed is als je ergens filantropisch mee bezig bent of ondernemend, dat maakt niet veel uit. Je hebt een bepaald doel en dat kan je dan in sub stappen best benoemen en daar kan je variabelen in meten. Op basis daarvan, noem het

donaties, noem het geld, noem het resultaat, daar financieringsmodellen op komen. Zie je dat ook in de filantropie nu gebeuren of nog echt?"

Jasmijn: "Dat vind ik het mooie van sociale ondernemingen en ook al die nieuwe financieringsmodellen die zijn gekomen. Dat we veel meer kijken naar en ook bijvoorbeeld vermogensfondsen kijken ook steeds meer naar het vermogen wat ze beheren, hoe je dat doet. Dus je gaat naar alle aspecten kijken van waar je dat geld en hoe je dat inzet. Ik denk alleen dat je niet moet vergeten dat als het gaat om bijvoorbeeld gedragsverandering, bijvoorbeeld tegengaan van seksueel geweld van vrouwen. Of bijvoorbeeld onderzoek naar bepaalde ziekten. Bijvoorbeeld het afremmen of genezen van Parkinson. Dat vraag vaak een lange termijn investering."

Sandar: "Een hele lange adem."

Jasmijn: "Een hele lange adem, die je niet meteen in resultaat kan uitdrukken. Daardoor ben ik er wel een voorstander van om ook wel echt te zien dat sommige dingen eenmaal gewoon een donatie vragen, geefgeld vragen. En andere zaken die dat niet per se vragen, zoals Sandra jij zelf ook te werk gaat. Daar is het ook heel geschikt voor om daar te kijken, van ik kan daar ook een soort verdienmodel uit halen."

Sandra: "Ik herken ook de struggle. Ik bedoel, daar is menig ding doorheen gegaan. Maar op het moment dat je het met elkaar wat meer kan alignen. Dat het dus zowel je impact ten goede komt, als je financieringsmodel en daarmee je duurzaamheid van je oplossingen ook weer verder gaat in plaats van project naar project en het is weer op helaas."

Ruben: "Dus geld weggeven is moeilijker dan geld verdienen. Ik hoorde een volmondige 'ja'. En we moeten uiteindelijk ook voor de donateur die nu luisteren, we moeten van reactief naar actief. En wat is mooier dan, over een maand is het de decembermaand, de feestmaand en echt een momentje te nemen, wat wil ik met mijn geld en welke organisatie past daar het beste bij? Is dat een tip die we met de luisteraars kunnen delen?"

Jasmijn: "Ja, ik zeg altijd, hoe mooi zou het zijn als we gewoon ieder jaar onder de kerstboom even reflecteren op onze donaties, even overzicht krijgen over onze donaties, want heel veel mensen hebben ook helemaal geen overzicht over waar ze aan geven. Dat je dan kijkt, de goede doelen die het goed doen, beloon die dan ook. En de goede doelen waarvan je denkt, daar ben ik minder tevreden over, neem daar dan ook afscheid van."

Sandra: "Een leuk Sinterklaas, Kerstcadeautje, welke impact maak jij?"

Ruben: "Dan gaan we naar de derde stelling: 'Een goede filantroop geeft in stilte.'"

Jasmijn: "Oei, nee. Kijk, ik zou zeggen er is geen goed of slecht in deze, maar ik zeg 'nee' omdat ik denk dat Nederland wel wat meer rolmodellen kan gebruiken. Ik weet niet of jullie dat weten, maar in het Verenigd Koninkrijk is door de overheid een aangesteld een Ambassadeur van de filantropie, Stephanie Shirley. Ik heb haar een keer horen spreken. Ontzettend inspirerende vrouw. Ik zou dat eigenlijk best wel mooi vinden als dat in Nederland ook zou zijn."

Sandra: "Bij deze een open sollicitatie."

Jasmijn: "Ik denk dat het heel interessant is als filantropen hun ervaringen delen, want we hebben eerder gesproken over hoeveel we geven. We hebben een levende geefcultuur. Maar die staat wel onder druk in Nederland. En je ziet dat we steeds minder doneren en gewoon het iets voor een ander doen. Ik vind dat wel belangrijk dat we dat doorgeven naar volgende generaties. Tegelijkertijd zien we echt hele mooie, veelbelovende voorbeelden. Ik zie mensen uit volgende generaties die echt ook wel, waar we het eerder over hebben gehad, zich vastbijten in een probleem, maar ook hun identiteiten aan ophangen. Ze noemen het ook wel 'Identity through Philanthropy'. Eigenlijk zegt van, ik geef niet alleen aan de Plastic Soup Foundation, ik ga ook plastic ruimen op het strand. Ik scheid afval. Ik gebruik geen plastic als ik naar de supermarkt ga."

Sandra: "Practice what you preach."

Jasmijn: "Precies. We hadden heel mooi een, ik sprak iemand, dat is niet dagelijks, maar iemand kreeg als volgende generatie een aandelenportefeuille van haar vader. Bij de overdracht zei ze: hoe kan het nou? Ze was eigenlijk geschrokken, want 80 procent van de aandelenportefeuille was Shell en Mac Donalds. Ik ben zelf vegetariër en een ontzettende natuurliefhebber en ik krijg dus deze aandelenportefeuille, dat wil ik helemaal niet. Dat is wel een voorbeeld waarin ik zie dat de volgende generatie holistischer eigenlijk kijkt."

Ruben: "Jij spreekt allemaal Nederlandse filantropen. In Amerika hebben ze hele andere kijk. Dan is het echt een soort wedloop, wie is de grootste filantroop? Wie heeft zijn naam op de meeste gebouwen?"

Sandra: "Hele shows en gala's."

Ruben: "Precies. Zie je daar ook, moeten we daar ook iets van leren? Of past dat niet zo bij ons?"

Jasmijn: "Nou, kijk ik kan mij ook heel goed de kant van de filantropen voorstellen, dat in Nederland word je toch, is er ook wel heel veel cynisme en op het moment dat je je uitspreekt als filantroop, krijg je altijd terecht denk ik. Maar wat je ook wel ziet is dat mensen, zeker in Amerika nu is het echt wel gebruik maken van hun publieke stem om eigenlijk het systeem waarbinnen ze zelf rijk zijn geworden, om dat aan te kaarten. En ik vind dat best een interessante ontwikkeling. Dus je hebt nu 'millionaires for humanity'. In Duitsland heb je Tax Me Now. Waar filantropen zeggen, wij willen eigenlijk meer financiële gelijkheid. Dus laat ons meer financiële belasting betalen."

Ruben: "Maar dat is ook wel de kritiek naar de filantropie toe. Je kan zeggen, eigenlijk zeker in Amerika waar filantropen een belangrijkere rol hebben. Jij geeft heel terecht aan het is 'no strings attached'. Het is vrij geld. Maar aan de andere kant als je enorm veel vermogen opbouwt, kan je de samenleving ook zo inrichten naar de denkbeelden die jij hebt, dat kan ook de democratie uithollen. Zie jij dat als gevaar?"

Jasmijn: "Nou dat is zeker een punt. We zien dus ook de vraag toenemen van toch over wat ze dan noemen, participatieve grant making of in ieder geval die vraag, van hoe betrek je nou veel beter de doelgroep, voor de mensen waarvoor je het doet. Hoe betrek je die nu ook in je besluitvormingsproces. Dus daar komt zeker een democratiseringsslag. En ik zie ook wel aan de andere kant van de gevers, zie ik op kleinere schaal ook wel, ik zou dat ook wel een soort democratisering van de filantropie kunnen noemen. Dat ik zie dat er steeds meer geefcirkels

komen. Bijvoorbeeld de Rabobank heeft coöperatiekringen opgericht waarbij je voor de stad, hier in Amsterdam de Coöperatiekring, dan leg je duizend euro in en dat gaat voor kansengelijkheid in het onderwijs voor kinderen. Ik hoorde laatst van een initiatief ook heel mooi collectief kapitaal. En een aantal mensen zeggen van, wij gaan gewoon 5 mensen die onder de armoedegrens leven of die het moeilijk hebben, die gaan wij gewoon iedere maand geld geven. En ik zie het ook wel aan mijzelf. Ik heb met een aantal vriendinnen, we zijn niet vermogend, maar we hebben het gewoon heel goed, hebben we ook gezegd als we gaan ook als vijf moeders, we hebben de Foundation For Family Giving opgericht. En wij gaan ook gewoon met onze kinderen een keer per jaar vrijwilligerswerk doen. We betrekken ze bij de goede doelen. En zelf beslissen we dan een keer per jaar aan de goede doelen die we geven. Dus ik zie eigenlijk ook veel meer actie op dat gebied.”

Sandra: “Denk je ook niet dat eigenlijk ook een rol bij filantropen ligt, als je zegt ik wil echt iets aanpakken, een verschil maken door je er toch juist wel rug bijten aan te geven, omdat er ook wel veel problemen of uitdagingen. Het is ook wel zo makkelijk als we er niet over praten, want dan word ik er ook niet mee geconfronteerd. Dus als je juist je netwerk inzet of je PR-connecties om iets weer aanhangig te maken.”

Sandra: “Een voorbeeld is dan Stefan Schuurman die eigenlijk in de publiciteit is getreden en volgens mij heeft hij een donatie van een miljoen gedaan aan D66 en Partij van de Dieren. Hij zegt, ik vind het klimaatvraagstuk zo belangrijk. Maar je ziet ook wel tegelijkertijd hoe hij zichzelf moet verdedigen en het roept ook heel veel kritiek op. Dus ik begrijp wel dat dat soms lastig is om als filantroop ook naar buiten te treden.”

Ruben: “Ja, maar ik denk ook wel dat we heel onvolwassen zijn in Nederland nog daarin. Bijvoorbeeld in Amerika geven mensen miljarden aan politieke campagnes. Een enorm vergiftigd politiek klimaat onder andere daardoor. Maar er zijn wel best wel strenge regels. In Nederland gebeurt nog niet zoveel, maar daar zijn nog niet zoveel regels voor. Dus dat kan enorm uit de hand lopen. Of zie je dat niet zo?”

Jasmijn: “Nou, tot nu toe zou ik, dan kom ik op eerder terug, ik denk wel dat het goed is om, ik denk dat Nederlanders zelf filantropen wel wat positiever kunnen benaderen. Ze zouden ook gewoon nog een Ferrari kunnen kopen voor dat geld. Tegelijkertijd moeten we wel kritisch blijven. Het is natuurlijk wel een belangrijke vraag hoeveel invloed kan je als een filantroop, mag je naar je toetrekken? Die vraag is ook weleens geweest bij een, bijvoorbeeld vermogensfondsen die zich focussen op een stad met een enorme hoeveelheid geld. Dan zie je ook weleens dat je echt gaat concurreren met de gemeente omdat je eigenlijk groter bent dan de lokale budgetten voor bijvoorbeeld onderwijs in een bepaalde stad.”

Ruben: “De familie Van der Vorm heeft De Verre Bergen in Rotterdam. Die heeft eigenlijk altijd ruzie met de gemeente Rotterdam. Is dat een voorbeeld?”

Jasmijn: “Dat is een voorbeeld dat we daar wel met, ik zie wel dat we in de samenleving daar steeds meer vragen over krijgen van, hoeveel invloed mag je eigenlijk hebben?”

Ruben: “Ik weet in ieder geval dat het in de gemeente Rotterdam is er ook wel iets waar er heel veel filantropie is, wat een stad veel verder hebt, maar dat een gemeente ook wel vaak denkt, wat gebeurt hier? Zijn wij nog wel in charge? Dat er wrijving ontstaat.”

Jasmijn: "Nou ja en dat mag ook weleens schuren. Soms als we weer teruggaan over wat is een goede filantroop, dan denk ik ook weleens het is ook wel goed om je boos te maken over een vraagstuk. Het moet ook wel een beetje."

Sandra: "Als je wat wil veranderen dan mag er ook wel wat emotie bij."

Ruben: "Het Stoudfonds van Jos Verhoeven is misschien wel een mooi voorbeeld."

Jasmijn: "Ja, het is ook wel, want ik denk ook weleens. Je hebt ook wel klassieke vermogensfondsen waarbij ik denk dat het juist omdat je zeg maar geen verantwoording hoeft af te leggen, dat een keer per jaar bij elkaar komen en aan een aantal projecten doneren, dat het ook wel mooi is als je iets meer vastbijt in zo'n vraagstuk. En daar hoort dan misschien ook wel lawaai maken en op de trom slaan en niet altijd in stilte geven."

Ruben: "We hebben drie prachtige stellingen gehad. De eerste: een filantroop maakt meer impact dan een donateur. Iedereen heeft eigenlijk zijn eigen rol. Waar je veel stilliger in was, geld weggeven is veel moeilijker dan geld verdienen. Want winst kan je meten, maar meet maar eens de impact die je maakt met jouw donatie. En een goede filantroop geeft in stilte. Eigenlijk niet. Eigenlijk mag een filantroop zich eigenlijk wel iets meer uitspreken en ook anderen inspireren. Daarmee komen we bij het einde van deze podcast. Als afsluiter vragen we altijd de gast een advies. En jij hebt eigenlijk een boek vol met adviezen geschreven, de Goededoelenjungle. Een advies was natuurlijk ga niet reactief maar proactief. Zou je nog een tweede advies daaraan willen toevoegen voor onze luisteraar?"

Jasmijn: "Ik denk het allerbelangrijkste is: wees nieuwsgierig. Toets je aannames en ook als tientjes donateur. En ik denk ook wel, realiseer je als je denkt van, wat maakt mijn tientje nu een verschil. Wat ik eerder heb gezegd, realiseer je ook dat wij met z'n alle eigenlijk wel heel veel geven en dat het toch heel mooi zou zijn. Ik zie de markt van donaties is eigenlijk echt ontzettend suboptimaal met die 10 duizend goede doelen. Er zit gewoon heel veel variatie en kwaliteit. Er is gewoon misschien, er is echt een middenmoot die gewoon het oké doen en er is een groep die eigenlijk misschien negatieve impact heeft. En er is een kleine groep die het heel goed doet. En ik denk dat als we met z'n alle wat meer nadenken over en wat bewuster gaan schenken, dat we ook juist ook die groep meer naar voren zal komen."

Ruben: "Mooi. Sandra, wat neem jij mee uit deze podcast?"

Sandra: "Ik heb deze podcast echt wat geleerd. Ik heb nooit zo nagedacht over het verschil of wat de definitie is van een filantroop of een donateur. Als ik heel eerlijk ben, zag ik dat een beetje als hetzelfde. Maar heb ik vandaag geleerd wat daar het onderscheid in is. En eigenlijk wat de overeenkomsten ook weer zijn in filantropen en social entrepreneurs en dan denk ik ook wel weer, samen zouden we nog veel meer impact kunnen maken als we daar nog wat meer verbinding in kunnen zoeken. Dus dankjewel voor deze mooie inzichten."

Ruben: "Een duidelijke reden om erover door te praten. In jouw boek de Goededoelenjungle googelt dan kom je vanzelf op de website terecht waar je die ook kan bestellen. Ik stel voor om drie boeken namens Money Matters weg te geven als jij ze wil signeren. Je kan ze krijgen door een review achter te laten in je iTunes podcastapp of op LinkedIn. Dus als je dan een review geeft en je moet wel mij taggen, Ruben Koekoek, dan ga ik het regelen. Maar je benoemt ook

waarom je het boek wilt hebben. Dan zorg ik dat die eerste drie reviews dat die een gesigioneerde versie van het boek ontvangen, want het is echt een enorme aanrader om eens op een andere manier te kijken hoe je het verschil kan maken met je donatie. Dankjewel Jasmijn voor je tijd en interessante inzichten. Ook dank aan mijn co-host Sandra en ABN AMRO en Oranje Fonds voor het mede mogelijk maken van deze podcast. Productie: Daniël van de Poppe. Redactie Daphne Sprecher en Nina Berculo. Wil je niks missen van deze reeks? Abonneer je dan op de podcast via jouw favoriete podcast kanaal. Vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Of neem een kijkje op onze website www.socfin.nl."