

**W**an iedere gedoneerde euro gaat 85 cent naar onze doelstelling, zo laat KWF Kan-kerbestrijding op de eigen site weten. De Hartstichting schrijft dat van elke uitgegeven euro 80 cent wordt besteed aan 'wetenschappelijk onderzoek, voorlichting, preventie en patiëntenbelangen'. CliniClowns geeft eenzelfde percentage uit aan 'kindwerk', blijkt uit een in taartstukjes gehakte euro op hun site.

In Nederland gaat in de filantropische sector meer dan € 4 mrd om. Ruim 80% van de consumenten vindt het belangrijk dat duidelijk is hoe dat geld wordt besteed. Dus geven de meeste goede doelen aan hoeveel er naar de doelstelling gaat. Die percentages liggen vrijwel altijd (ruim) boven de 75, wat het minimum is dat is vereist om het keurmerk van het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF) te krijgen.

Agnes van Hoesel was jarenlang vrijwilliger voor Make-a-Wish. Ook zij ging ervan uit dat minimaal driekwart van het geld naar de doelstelling ging; wensen verwezenlijken van kinderen met een levensbedreigende ziekte. Totdat Van Hoesel samen met een accountant in de cijfers dook. 'Ik had de indruk dat we steeds meer geld aan de eigen organisatie uitgaven zonder dat we meer wensen uitvoerden. Ik wilde weten hoe dat zat.'

Van Hoesel ontdekte dat de financiën van goede doelen heel anders in elkaar zitten dan ze dacht. In haar eigen berekening gaat maar 35% van de uitgaven naar de wensen van kinderen. 'Ik ging ervan uit dat alles wat niet voor fondsenwerving nodig is, naar het vervullen van wensen gaat. Maar daar zitten allerlei kosten bij die ik niet als doelstelling zie. Personeel, kantoor, automatisering. Natuurlijk moet je dat hebben, maar die kosten moeten in verhouding zijn en je kunt ze niet zomaar aan de doelstelling toeschrijven, vind ik.'

Make-a-Wish heeft het CBF-keurmerk, publiceert een goedgekeurd jaarverslag en houdt zich aan de normen voor betalingen

aan bestuurders. Directeur Peter Douwes wil transparantie, ook over de financiën. 'Het moet integer zijn en het moet kloppen. We proberen zo helder mogelijk te zijn en we hebben een accountant die ons bij de les houdt. In ons jaarverslag kun je alles vinden. Veel transparanter kan het niet. We besteden 74% van onze uitgaven aan onze doelstelling. Dat is in lijn met andere goede doelen. Als een vrijwilliger vindt dat we indirecte kosten niet aan de doelstelling mogen toeschrijven, ben ik het daarmee oneens. Wij houden ons aan de systematiek van de sector.'

Die systematiek biedt goede doelen echter veel ruimte om zelf te bepalen hoe ze hun geld uitgeven. Onder druk van de publiciteit is er inmiddels een vrijwillige norm voor de beloning van directeuren. Over hoogte en doelmatigheid van de andere uitgaven ligt weinig vast. Prestigieuze panden of duur personeel, het mag worden weggeschreven onder de doelstelling.

Er zijn een paar financiële eisen. Om in aanmerking te komen voor de anbi-status, die recht geeft op fiscale voordelen voorgever en goed doel, moet 90% van de werkzaamheden 'een algemeen belang' dienen. 'Die 90% kun je op allerlei manieren berekenen', zegt 'tax director' Jan Nieuwenhuizen van PwC. 'In euro's, in tijd, of activiteiten. De norm zegt er niets over of je je geld efficiënt uitgeeft. Je mag alleen geen heel wezensvreemde commerciële dingen doen. Maar de eisen zijn niet erg streng.'

Het CBF-keurmerk, waaraan ruim 250, vooral grotere, goede doelen voldoen, is de bekendste norm. Het keurmerk stelt eisen aan bestuuren transparantie, maar ook aan de uitgaven. Maximaal 25% van de fondsen die een goed doel zelf verwerft, mag worden uitgegeven aan fondsenwerving. De meeste goede doelen zitten daar vrij ruim onder.

Het CBF-keurmerk zegt niets over hoeveel er van de uitgegeven euro naar de ideële doelstelling gaat. Bovendien is de CBF-norm boterzacht, zo geven ook boekhouders van goede doelen zelf aan. De grens tussen doelstelling en fondsenwerving is vaag. Veel goede doelen vinden voorlichting aan potentiële donateurs geen fondsenwerving, maar doelstelling. Zolang er

## Met de CBF-norm valt veel te foezelen



maar geen gironummer wordt genoemd of geld wordt gevraagd.

Voor fondsenwervende goede doelen zijn er de RJ650-verslaggevingsregels van de Raad voor de Jaarverslaggeving. Daarin staat hoe goede doelen hun kosten moeten benoemen en hoeveel reserve er mag worden opgebouwd. De boekhoudregels zijn niet verplicht, maar goede doelen die zijn aangesloten bij het CBF of de Vereniging van Fondsenwervende Instellingen (VFI) of die geld ontvangen van de Nationale PostcodeLoterij moeten de regels gebruiken. Ook hier wordt een onderscheid gemaakt tussen doelstelling en fondsenwerving. Daarnaast is er een aparte post beheer en administratie. Over deze drie categorieën worden de uitgaven verdeeld. Daarbij is veel vrijheid. Kosten voor huisvesting, personeel en communicatie kunnen aan de doelstelling worden toegeschreven, aan fondsenwerving of aan beheer en administratie. Ongeacht de hoogte van de kosten, of het nut.

'Het ene goede doel gaat creatiever met de verslaggevingsregels om dan het andere', constateert Tanja Haremaker, accountant bij Mazars en gespecialiseerd in de controle van goede doelen. 'Binnen de reiklijnen kan een organisatie bepaalde keuzes maken over de toedeling van kosten. Het moet echter wel op een consistente manier gebeuren. Wat het ene jaar onder fondsenwerving valt, kun je een jaar later niet zonder meer elders presenteren. Een accountant toetst niet specifiek hoe doelmatig een bepaalde uitgave is, maar een goede accountant zal het wel opmerken als een bepaalde activiteit efficiënter kan.'

Haremaker vindt dat de verslaggeving van goede doelen duidelijker kan. 'Er is een grijs gebied in de kostenrekening. Ik vraag me af of de huidige regels nog lang bruikbaar zijn. Ik pleit voor simpele en duidelijke richtlijnen die voor goede doelen praktisch toepasbaar zijn.'

Het CBF-keurmerk ligt als financiële

**Het doel voorbij**  
**'Als je strengere eisen stelt, moeten goede doelen meer mensen aannemen, wat geld kost, dat dan niet naar het ideaal gaat'**



**1 Financiën**  
Het CBF-keurmerk zegt te weinig over hoe een instelling met het geld omgaat.

**2 Ongeschied**  
Het keurmerk past niet bij kleine, net gestarte, goede doelen.

**3 Trucs**  
Het verleidt tot boekhoudkundige trucs om onder de norm te blijven.

maatstaf onder vuur. Het keurmerk zegt te weinig over de wijze waarop een goed doel met zijn geld omgaat. Ook de goede doelen zelf zijn niet erg enthousiast over het keurmerk. Het keurmerk is ongeschikt voor kleine, net gestarte goede doelen, houdt te weinig rekening met de aard van een goed doel en verleidt tot boekhoudkundige trucs om onder de norm te blijven. 'Het CBF-keurmerk draait om transparantie', vindt directeur Gosse Bosma van de filantropische koepelorganisatie VFI. 'Als financiële maatstaf biedt het keurmerk houvast, maar het is soms appels met peren vergelijken. Voor het ene goede doel is het veel makkelijker en goedkoper om fondsen te werven dan voor het andere. Een hoog percentage kosten voor fondsenwerving wil niet zeggen dat een goed doel niet efficiënt werkt.'

Bosma is geen voorstander van strengere financiële eisen, bijvoorbeeld een keurmerk dat is gericht op de wijze waarop de goededoeleneuro wordt uitgegeven. 'De sector is al heel transparant over hoe we met ons geld omgaan. Bij grotere goede doelen kun je alles in openbare jaarverslagen vinden. Als je nog striktere financiële eisen gaat stellen, moeten goede doelen meer mensen aannemen, alleen om financiële verantwoording af te leggen, geld dat niet kan worden uitgegeven aan het ideaal.'

'De focus op kosten van goede doelen is een doodlopende weg', zegt René Bekkers, directeur van het Centrum voor Filantropische Studies van de Vrije Universiteit Amsterdam. Bekkers vindt het CBF-keurmerk 'nietszeggend'. 'Mensen kennen de CBF-norm, maar hechten er de verkeerde waarde aan. Ze begrijpen niet dat er veel mee te foezelen valt. Dat het CBF-keurmerk fraude of veel te hoge kosten niet uitsluit.'

Bekkers is voorstander van een veel zakterker benadering van goede doelen, zoals dat in de VS gebeurt. 'Daar zijn ze de kostendiscussie al lang voorbij. Wat maakt het uit hoeveel een directeur verdient of waaraan een goed doel zijn geld uitgeeft? Een fonds kan heel legitieme redenen hebben om in een duur pand te zitten. Als dat nu veel giften oplevert?' Het gaat erom wat het goede doel bereikt. Je moet giften meer gaan zien

als een investering en het doel als het rendement. Gevers zijn dan klanten, of zelfs aandeelhouders.'

Bekkers gelooft in een systeem waarbij gelijksortige goede doelen kunnen worden vergeleken op hun prestaties. Maar goede impactmeting van goede doelen bestaat nog niet. De Erasmus Universiteit en de Kennisbank Filantropie hebben de Performance Prediction Scan bedacht: een poging om de kans te berekenen dat een goed doel aan zijn doelstelling kan beantwoorden.

Maar impactmeting wordt voornamelijk geen onderdeel van het nieuwe toezichtstelsel dat moet ingaan. Net zo min als er een onafhankelijke toezichthouder op de sector komt, zoals was voorgesteld. Bekkers: 'Er komt waarschijnlijk een nieuw soort CBF-keurmerk, hopelijk een beter keurmerk dan nu. Maar je houdt hetzelfde dilemma. Op termijn hebben goede doelen belang bij een beter keurmerk, maar dat levert op korte termijn kosten op. Dus schuiven ze dat maar weer voor zich uit.'

Volgens veel deskundigen in de filantropische sector zijn donateurs en vrijwilligers helemaal niet zo geïnteresseerd in de kosten. Ze willen hun bijdrage leveren en zich daar goed bij voelen, zonder veel aandacht voor impact of financiën. Tot die categorie behoort Agnes van Hoesel niet. 'Ik begrijp nu hoe het werkt bij goede doelen, maar ik vind het systeem niet goed. Er wordt geen eerlijk beeld gecreëerd. Het CBF-keurmerk wordt misbruikt om de indruk te wekken dat het meeste geld naar de doelstelling gaat. Ik doe nog steeds vrijwilligerswerk, maar vooral in mijn directe omgeving. Dan weet ik waar mijn inzet terecht komt.'

## 'Beleggen heb ik maar kort gedaan'

**A**ls jongetje wilde ik altijd al rijk worden. Ik wist precies in wat voor huis ik zou willen wonen. Het liefst wilde ik het ook zelf ontwerpen en metselen. Zover is het niet gekomen. Ik ben niet rijk en heb ook geen huis gebouwd, maar verdien als zelfstandig ondernemer goed genoeg om een fijn leven te leiden. Geld is om die reden prettig om te hebben, maar ook om in mijn werk keuzes te kunnen maken.

In 2008 ben ik als grafisch ontwerper afgestudeerd aan de Rietveldacademie. Ik heb lang nagedacht over de architectuur. Wat me uiteindelijk tegenhield om architect te worden, is de tijd die tussen het ontwerpproces en de realisatie van een project zit. Het duurt jaren voordat je door je zelf ontworpen huis of kantoorgebouw kunt lopen.

Mijn huidige vak geeft veel sneller resultaat. Als grafisch ontwerper bouw en ontwerp ik websites. Vooral voor organisaties in de culturele sector, maar ook veel voor andere zelfstandigen zoals fotograaf, journalisten of kunstenaars. Heel interessante en leuke mensen om voor en mee te werken. Vaak hebben ze al goed voor ogen wat ze willen hebben en leidt dat tot een creatief resultaat. Het grote geld verdien ik er niet mee, maar dat interesseert mij niet.

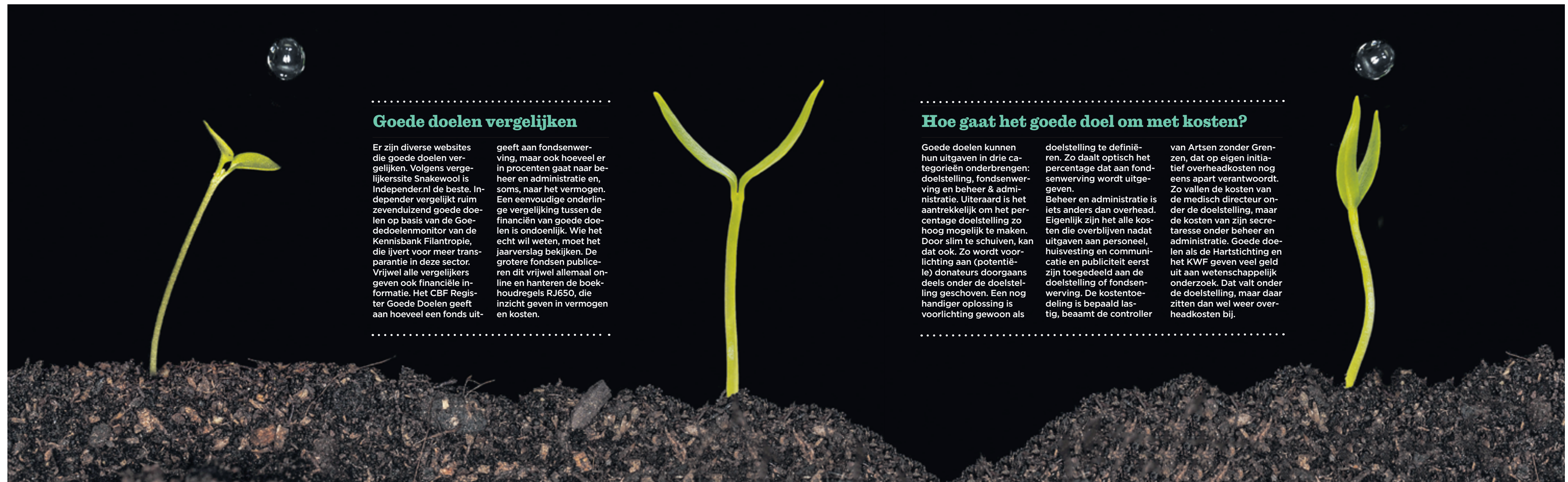
Er blijft hoe dan ook genoeg financiële ruimte over om iets te doen met mijn voorliefde voor techniek, voor het echte fysieke bouwen. Zo heb ik, bijvoorbeeld, een tekenmachine gebouwd en dat geeft een heel ander soort voldoening dan het ontwerpen van een website. Ik vind het prachtig als mijn werk tastbaar is, in de fysieke zin. Dat was ook het leuke aan de verbouwing van het oude industriële pand waarin ons bureau is gevestigd. Die heb ik zelf helemaal uitgevoerd. Het is mooi dat ik naast het grafisch ontwerpen ook tijd kan besteden aan mijn constructiewerk.

Minstens één keer per jaar ga ik met mijn vriendin een week naar Berlijn om het leven in die creatieve stad te ervaren. Ook zijn we kortgeleden ruim drie weken naar New York geweest. Als je wat langer in een stad bent, maak je meer mee van het gewone leven. Het is fijn om tijdelijk even van omgeving te wisselen. Verder heb ik een zwak voor mooi gereedschap. Daar gaat heel wat geld in zitten. Als ik iets vind, zie ik meteen voor me wat ik ermee zou kunnen maken. Ook koop ik graag mooie meubels.

Beleggen heb ik een paar maanden gedaan, maar daar moet je echt de tijd voor hebben. Verder sparen we. We zijn op zoek naar een woonhuis en dan is het fijn als je een beetje eigen geld meebrengt. Tot onze grote verrassing blijkt ik wel een hypotheek te kunnen krijgen als zelfstandige. Ik heb lang gedacht dat we het niet eens hoefden te proberen. Maar mijn stabiele winstcijfers de laatste jaren, zonder gekke uitschieters, blijken afdoende.'



**Thijs Gadiot** is mede-eigenaar van ontwerpbureau Eerens + Gadiot. **Tekst: Annemieke Diekmann**



### Goede doelen vergelijken

Er zijn diverse websites die goede doelen vergelijken. Volgens vergelijkersite Snakewool is Independer.nl de beste. Independer vergelijkt ruim zeventien goede doelen op basis van de Goededoelenmonitor van de Kennisbank Filantropie, die ijvert voor meer transparantie in deze sector. Vrijwel alle vergelijkers geven ook financiële informatie. Het CBF Register Goede Doelen geeft aan hoeveel een fonds uit-

geeft aan fondsenwerving, maar ook hoeveel er in procenten gaat naar beheer en administratie en, soms, naar het vermogen. Een eenvoudige onderlinge vergelijking tussen de financiën van goede doelen is ondoenlijk. Wie het echt wil weten, moet het jaarverslag bekijken. De grotere fondsen publiceren dit vrijwel allemaal online en hanteren de boekhoudregels RJ650, die inzicht geven in vermogen en kosten.

### Hoe gaat het goede doel om met kosten?

Goede doelen kunnen hun uitgaven in drie categorieën onderbrengen: doelstelling, fondsenwerving en beheer & administratie. Uiteraard is het aantrekkelijk om het percentage doelstelling zo hoog mogelijk te maken. Door slim te schuiven, kan dat ook. Zo wordt voorlichting aan (potentiële) donateurs doorgaans deels onder de doelstelling geschoven. Een nog handiger oplossing is voorlichting gewoon als

doelstelling te definiëren. Zo daalt optisch het percentage dat aan fondsenwerving wordt uitgegeven. Beheer en administratie is iets anders dan overhead. Eigenlijk zijn het alle kosten die overblijven nadat uitgaven aan personeel, huisvesting en communicatie en publiciteit eerst zijn toegedeeld aan de doelstelling of fondsenwerving. De kostentoevoeging is bepaald lastig, beaamt de controller

van Artsen zonder Grenzen, dat op eigen initiatief overheadkosten nog eens apart verantwoordt. Zo vallen de kosten van de medisch directeur onder de doelstelling, maar de kosten van zijn secretaresse onder beheer en administratie. Goede doelen als de Hartstichting en het KWF geven veel geld uit aan wetenschappelijk onderzoek. Dat valt onder de doelstelling, maar daar zitten dan wel weer overheadkosten bij.