

HOOFDSTUK 18

Special: Fondsenwerving in tijden van crises¹

Samenvatting

Wat zullen de gevolgen zijn van de economische crisis op de inkomsten uit fondsenwerving van goede doelenorganisaties? Omdat deze vraag niet direct beantwoord kan worden kijken we in deze special naar de relatie in de afgelopen veertig jaar tussen de inkomsten uit fondsenwerving en economische indicatoren: de toename van het bruto nationaal product, de beurskoersen, huizenprijzen, spaartegoeden, werkloosheid, en het consumentenvertrouwen. Inkomsten fondsenwerving laten meestal een klein vertraagd effect zien van tegenvallende economische ontwikkelingen. Gezien deze resultaten wordt een afname in de inkomsten fondsenwerving verwacht over een tot drie jaar.

18.1 Inleiding

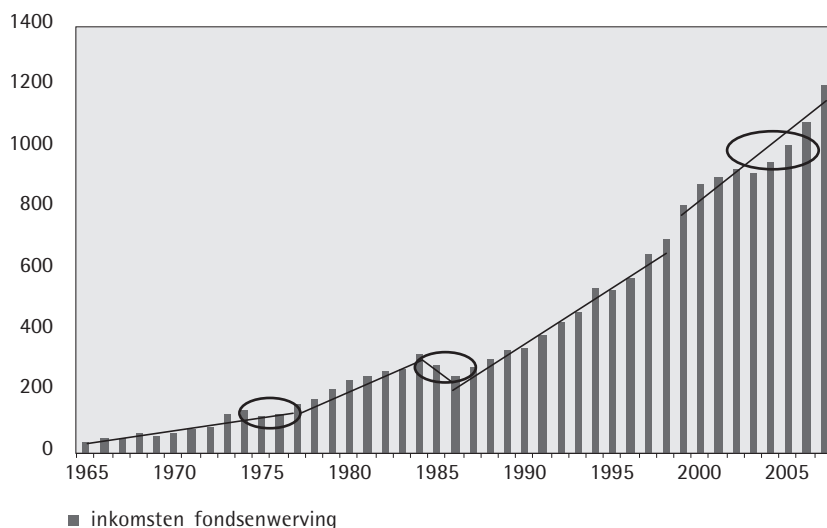
Een belangrijke vraag die de filantropische sector momenteel bezig houdt is wat de gevolgen van de huidige financiële crisis zullen zijn voor de filantropische markt. Het verlossende antwoord op deze vraag is moeilijk te geven. We kunnen wel terugkijken naar de ontwikkelingen van de inkomsten van fondsenwervende organisaties in de afgelopen decennia, en deze ontwikkelingen in verband brengen met allerlei economische ontwikkelingen. Aan de hand van de relaties tussen de economische ontwikkelingen en de inkomsten uit fondsenwerving in het verleden zullen we een voorzichtige vooruitblik geven naar de ontwikkelingen in de komende paar jaar als gevolg van de economische crisis.

18.2 Lange termijn ontwikkelingen in de inkomsten van fondsenwervende organisaties

Voor het eerst zijn lange termijn gegevens beschikbaar gekomen over de inkomsten uit eigen fondsenwerving. Deze gegevens zijn ter beschikking gesteld door het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF). Figuur 1 laat de totale inkomsten uit eigen fondsenwerving zien die bekend zijn bij het CBF.

¹ De tekst van deze paragraaf is een bewerking van de tekst van René Bekkers bij de presentatie van het Jaarverslag Fondsenwerving 2007 op 16 december 2008.

Figuur 18.1 Ontwikkeling van de inkomsten uit eigen fondsenwerving volgens de jaarverslagen fondsenwerving van het CBF, 1965-2007 (in miljoenen euro)



Figuur 18.1 heeft betrekking op de groep organisaties die actief is in fondsenwerving en haar inkomsten meldt bij het CBF. De omvang van deze groep neemt toe in de loop van de tijd. Dit komt door twee processen: (1) informatie over de inkomsten van fondsenwervende organisaties die actief zijn in fondsenwerving komt steeds vaker bij het CBF terecht; (2) doordat steeds meer organisaties actief geworden zijn op de markt. Helaas is het onmogelijk na te gaan in welke mate deze twee processen bijdragen aan de ontwikkeling in figuur 1. De bedragen in de figuur zijn in miljoenen euro's, niet gecorrigeerd voor inflatie.

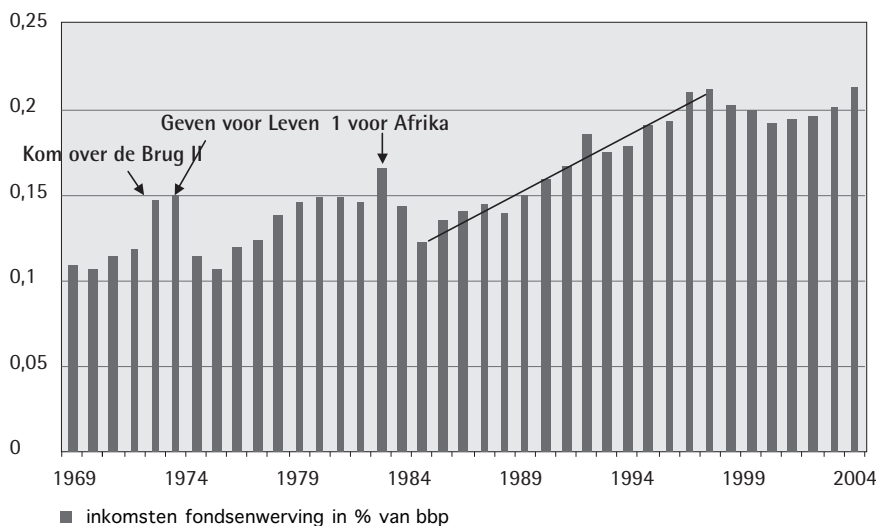
De bedragen uit figuur 18.1 zijn niet gemakkelijk te vergelijken met de cijfers uit hoofdstuk 1 (paragraaf 1.1) omdat de cijfers van het CBF afkomstig zijn van de ontvangers van giften en gaan over inkomsten van een gedeelte van de fondsenwervende organisaties. De cijfers geven geen inzicht in giften aan organisaties die hun jaarverslag niet inleveren bij het CBF. Een ander probleem bij de vergelijking is dat de organisaties niet systematisch bijhouden van welke soorten gevers de giften afkomstig zijn. Giften van bedrijven en particulieren worden in de cijfers die de organisaties bij het CBF aanleveren niet van elkaar onderscheiden. De Geven in Nederland cijfers die in hoofdstuk 1 zijn besproken zijn alleen afkomstig van de particuliere gevers.

Aan de andere kant hebben de GIN-cijfers betrekking op alle giften aan goede doelenorganisaties, ongeacht de relatie van die organisaties met het CBF. De cijfers uit hoofdstuk 1 gaan dus ook over giften aan organisaties die niet hun jaarcijfers bij het CBF inleveren. Het grootste gedeelte van de giften uit hoofdstuk 1 is zelfs volledig buiten beeld in de CBF-cijfers: dat zijn de giften aan de kerken. Geen van de kerken levert jaarcijfers in bij het CBF.

Kort gezegd zijn de inkomsten uit fondsenwerving die het CBF registreert met een factor 30 gestegen, van 40 miljoen in 1965 tot 1200 miljoen in 2007. Er zijn vier tijdvakken met verschillende groeicijfers te onderscheiden. Vanaf 1965 nemen de inkomsten toe met 8 miljoen per jaar, van 40 miljoen tot 130 miljoen in 1976. Dan breekt een tweede periode aan, van nog sterkere stijging met bijna 25 miljoen per jaar tot 320 miljoen in 1984. Dan volgt een korte dip tot 1986, waarna we weer een sterke stijging zien met zo'n 35 miljoen per jaar tot 700 miljoen in 1998. In de laatste periode is de toename meer dan 50 miljoen per jaar. Er zijn drie tijdelijke dips in de groei te zien. Dit zijn drie korte periodes waarin de inkomsten fondsenwerving niet zo sterk toenamen als in de jaren daarvoor. De eerste dip zit in de jaren van de oliecrisis en vlak daarna, 1974-1976. De tweede dip zit in het midden van de jaren tachtig, in de jaren 1985 en 1986. De derde dip zit in het begin van de twintigste eeuw, in 2003.

De toename in figuur 18.1 is veelzeggend, maar moet wel gezien worden in het licht van de algemene welvaartsstijging die zich in Nederland sinds de jaren zestig heeft voorgedaan. In de periode 1969 tot 2007 nam het Bruto Binnenlands Product ook met een factor tien toe, van 51 miljard tot 567 miljard. Als we de inkomsten uit fondsenwerving delen op het BBP zien we echter nog steeds een toename. Grofweg nam het percentage van het BBP dat bij goede doelenorganisaties terecht komt toe van 0,11% in 1969 naar 0,21% in 2007. Dat is bijna een verdubbeling. De grootste groei zit in de periode 1986 tot 1999 (zie figuur 18.2).¹

Figuur 18.2 Ontwikkeling in de inkomsten fondsenwerving in aandeel van het BBP



1 In december 1972 en in 1974 vonden de succesvolle nationale acties 'Kom over de Brug II' en 'Geven voor Leven' plaats, die voor de relatief hoge inkomsten in 1973 en 1974 hebben gezorgd. In 1984 vond de actie '1 voor Afrika' plaats, die erg succesvol was.

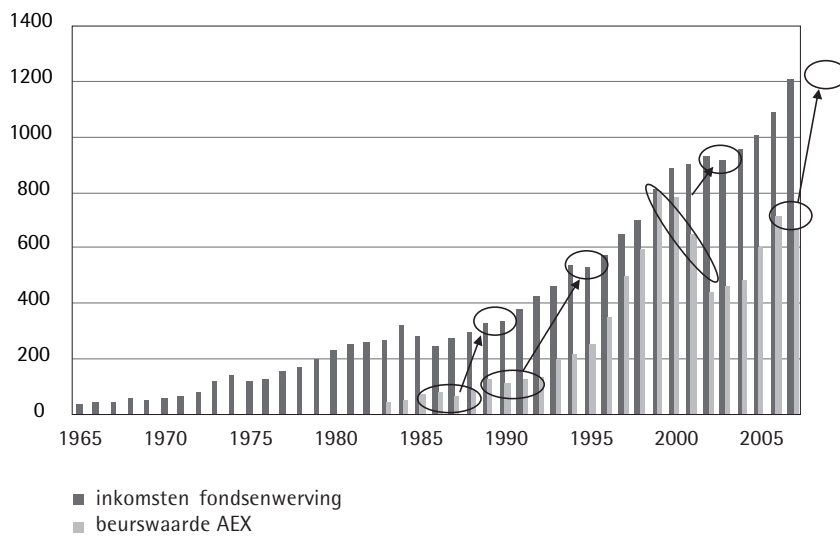
18.3 Inkomsten van goede doelenorganisaties en economische ontwikkelingen

In deze special koppelen we de ontwikkelingen in de inkomsten fondsenwerving sinds 1965 aan ontwikkelingen in economische indicatoren: de waarde van beleggingen, de huizenprijzen, spaartegoeden, de werkloosheid en het consumentenvertrouwen.

18.3.1 Beleggingen

Een eerste belangrijke verklaring van de toename van giften aan goede doelenorganisaties in Nederland is de sterke toename van de waarde van beleggingen in Nederland. Uit onderzoek in de VS weten we dat giften sterk afhankelijk zijn van de waarde van het vermogen (Bekkers en Wiepking, 2007). Figuur 18.3 laat zien dat de grote groei in de inkomsten uit fondsenwerving in de jaren negentig samenvalt met de grote stijging in de AEX index. We zien ook dat wanneer de beurskoersen dalen, er met enige vertraging een terugval te zien is in de groei van de inkomsten uit fondsenwerving, en soms zelfs een daling. Opvallend is ook dat de stijging van de giften robuust is: de inkomsten fondsenwerving stijgen wel mee met stijgende beurskoersen, maar vallen eigenlijk maar weinig terug als de beurzen dalen. Eerder trokken collega's van het Center on Philanthropy in Indianapolis een gelijkwaardige conclusie voor de ontwikkelingen in de VS.

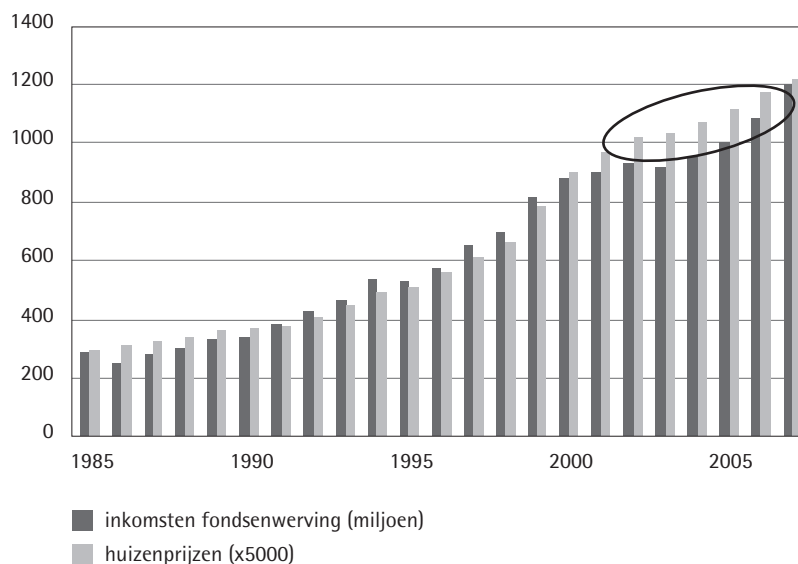
Figuur 18.3 Ontwikkeling van de beurswaarde van de AEX en inkomsten fondsenwerving, 1983-2007



18.3.2 Stijging van de huizenprijzen

Een tweede belangrijke ontwikkeling die met de stijging van giften te maken heeft is de stijging van de huizenprijzen. We weten uit onderzoek naar gevers dat eigen huisbezit en de waarde van dat bezit samengaat met hogere giften (Bekkers en Wiepking, 2007). Het lijkt erop dat de stijging van de waarde van onroerend goed mensen een gevoel van financiële zekerheid geeft, dat het gemakkelijker maakt om geld weg te geven aan goede doelenorganisaties. In figuur 18.4 is te zien dat de grote stijging van de huizenprijzen in de afgelopen twee decennia samenging met de stijging in de inkomsten uit fondsenwerving. De ontwikkelingen in beide grafieken lopen opvallend sterk gelijk. De huizenprijzen worden door het CBS vanaf 1985 bijgehouden. Een kleine uitzondering is de periode 2002-2006, toen de huizenprijzen doorstegen maar de giften wat achterbleven. De achtergrond daarvan ligt in de ingezakte beurskoersen, zo hebben we net gezien.

Figuur 18.4 Ontwikkeling van huizenprijzen en inkomsten fondsenwerving, 1985-2007

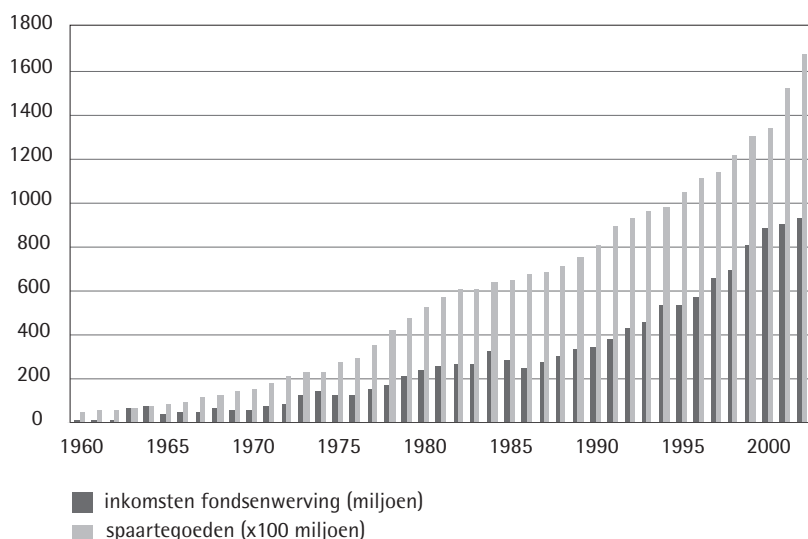


18.3.3 Spaargedrag

Een derde ingrediënt van het financiële vermogen van Nederlanders – naast de beurskoersen en de waarde van onroerende goederen – is het spaargedrag. Mensen met meer spaargeld geven meer aan goede doelen (Bekkers en Wiepking). Weliswaar gaan de euro's die Nederlanders op spaarrekeningen wegzetten niet meteen naar goede doelenorganisaties, maar de zekerheid die spaargeld geeft doet mensen gemakkelijker besluiten om van nieuwe inkomsten wat weg te geven. In figuur 18.5 staat de totale waarde van alle spaartegoeden in Nederland afgezet tegen de inkomsten uit fondsenwerving. We zien dat de beide reeksen ongeveer gelijk op gaan. Er is wel een tempoverschil in de jaren zeventig: toen groeiden de spaartegoeden harder dan de inkomsten fondsenwerving. De tijdreeks van spaar-

tegoeden die door het CBS is gepubliceerd houdt op in 2003. Daardoor zien we de recente ontwikkelingen helaas niet.

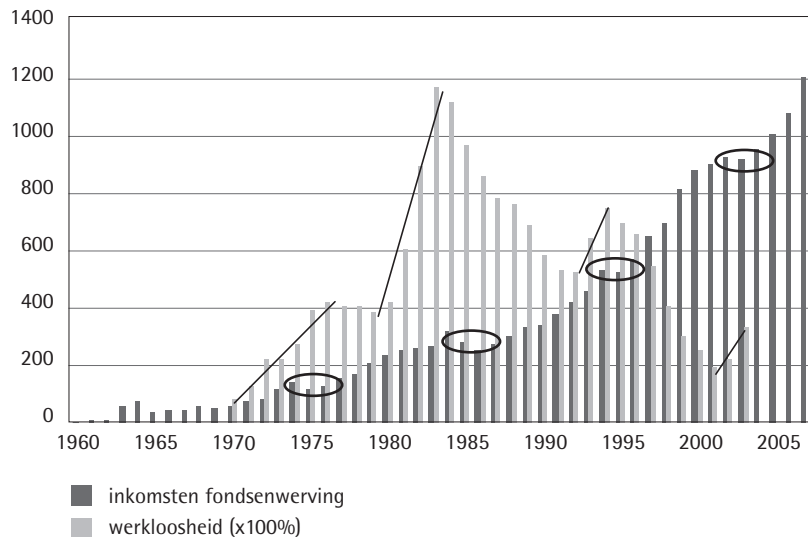
Figuur 18.5 Ontwikkeling van de waarde van spaartegoeden en inkomsten fondsenwerving, 1960-2003



18.3.4 Werkloosheid

Werklozen geven over het algemeen minder aan goede doelenorganisaties dan mensen met een baan (Bekkers en Wiepking, 2007). Dit komt niet alleen door de inkomensdaling, maar ook door de negatieve psychologische effecten van werkloosheid. We zagen in figuur 18.1 een dip in de inkomsten fondsenwerving in 1975-1976, en in 1984-1985, die samenhangt met dalende beurskoersen. In figuur 18.6 zien we dat de twee dips in de inkomsten fondsenwerving voorafgegaan worden door stijgende werkloosheid. Na de stabilisatie van de werkloosheid in 1976 gaan de inkomsten fondsenwerving weer stijgen. Na de daling in de werkloosheid vanaf 1984 volgen nog niet direct de inkomsten fondsenwerving met een stijging. Dat is wel zo na de daling van de werkloosheid in 1994; dan stijgen meteen de inkomsten fondsenwerving weer in het daarop volgende jaar.

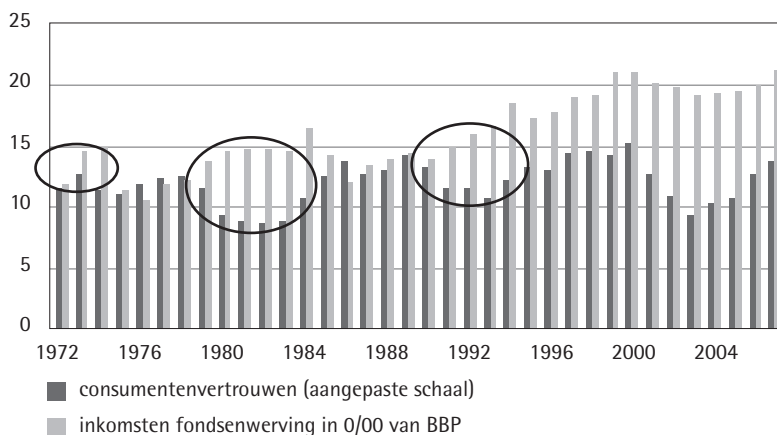
Figuur 18.6 Werkloosheid en inkomsten fondsenwerving, 1970–2003



18.3.5 Consumentenvertrouwen

Ten slotte bezien we in figuur 18.7 het consumentenvertrouwen. Het consumentenvertrouwen is belangrijk voor geefgedrag omdat giften een vorm van bestedingen zijn door huishoudens. Dalingen in het consumentenvertrouwen in Nederland worden in de regel na zo'n vijf maanden gevolgd door dalingen in de bestedingen (Nobel & Winkels, 1993. Meer informatie over consumentenvertrouwen, donateursvertrouwen en geefgedrag in Bekkers 2009). Uit onderzoek van het Nederlands Donateurs Panel (WWAV, 2008) weten we bovendien dat trends in donateursvertrouwen gelijk lopen met het consumentenvertrouwen. In figuur 18.7 is te zien dat het consumentenvertrouwen in Nederland meestal gelijk loopt met de inkomsten uit fondsenwerving. Er zijn drie uitzonderingen: de oliecrisisjaren, de periode 1978 tot 1983, en de periode 1988–1993. Maar vanaf 1994 volgt de ontwikkeling van de inkomsten fondsenwerving vrij sterk de ontwikkeling van het consumentenvertrouwen.

Figuur 18.7 Consumentenvertrouwen in inkomsten fondsenwerving, 1972-2007



18.4 Vooruitblik

Hoe zullen de inkomsten van goede doelenorganisaties in de komende jaren zich ontwikkelen? Een voorspelling hiervan is lastig te geven. We moeten daarbij in ieder geval het voorbehoud maken dat de patronen die we zojuist langs hebben zien komen zich niet noodzakelijkerwijs doorzetten in de toekomst. Bovendien is niet duidelijk hoe diep de recessie zal gaan en hoe lang hij zal duren. Het is wel mogelijk te zeggen wat de waarschijnlijke gevolgen zijn van de economische ontwikkelingen die we de afgelopen maanden hebben gezien.¹

- De beurzen zijn sterk gedaald. Voorheen volgde na beursdalingen stagnatie in de groei of een lichte daling in de inkomsten fondsenwerving, met een vertraging van één of twee jaar. Door de beursontwikkeling zullen waarschijnlijk de inkomsten van goede doelenorganisaties in 2010 en of 2011 lager zijn dan normaal.
- Vermogens zijn geslonken. In 1984 vielen inkomsten fondsenwerving terug na terugval in vermogen. De inkomsten fondsenwerving vielen ook terug na stagnatie in vermogensgroei in 1973-1974, maar niet in 1990-1991 en 1992-1993. Het is dus nog maar de vraag of de recente ontwikkelingen in de vermogenspositie van Nederlanders een groot effect zullen hebben op de inkomsten fondsenwerving.
- Spaartegoeden zijn gegroeid omdat veel beleggers uitgestapt zijn. Dit kan een buffer zijn. Wie zich zeker voelt over zijn vermogenspositie geeft gemakkelijker.
- Het consumentenvertrouwen is al sinds het voorjaar van 2008 laag. Veranderingen in het consumentenvertrouwen werken sinds 1994 direct door in de inkomsten fondsenwerving.

¹ De peildatum voor de beschreven ontwikkelingen is 1 december 2008. Meer recente ontwikkelingen konden niet worden meegenomen in dit hoofdstuk.

Twee factoren waar tot nu toe weinig slecht nieuws over was, maar die misschien in de nabije toekomst in het rood schieten, zijn de werkloosheid en de huizenprijzen.

- De werkloosheid is nog niet sterk gestegen. Er zijn wel allerlei signalen dat werkgevers tijdelijke contracten niet verlengen en dat werknemers in met name de industrie gedwongen thuis zitten. Uit onderzoek weten we dat de beste gevers werkende mensen zijn met een vast contract die niet in de industrie werken, maar in de dienstensector of bij de overheid (Bekkers en Wiepking, 2007). Het CPB verwacht dat de werkloosheid gaat oplopen. Met name als de werkloosheid zich uitbreidt tot andere groepen, kunt u de effecten daarvan gaan merken in 2010 en 2011.
- De huizenprijzen zijn nog niet sterk gedaald. Er is wel stagnatie in de verkoop van woningen. Mensen kiezen ervoor om voorlopig in hun huis te blijven wonen omdat de tijden onzeker zijn. Maar dat betekent nog niet dat de prijzen sterk gedaald zijn. En dat hoeft ook niet te gaan gebeuren. Er worden minder nieuwe woningen gebouwd, waardoor huizen weer schaarser gaan worden als de overheid niet massaal nieuwe woningen gaat bouwen. Bij het doortrekken van trends op basis van de gegevens over huizenprijzen moeten we ons wel realiseren dat een daling van de huizenprijzen sinds 1985 nog niet is voorgekomen. Het ligt voor de hand dat een daling van de huizenprijzen samen zal gaan met een daling van de giften aan goede doelenorganisaties. Inkomsten fondsenwerving zijn sterk afhankelijk van de huizenprijzen. Als de huizenprijzen dalen komen de effecten daarvan over 1 of 2 jaar aan het licht.

Als we de onzekere ontwikkelingen in de huizenprijzen even buiten beschouwing laten, zien we vier ontwikkelingen die normaal gesproken met een vertraging van een tot drie jaar een negatief effect hebben, en een ontwikkeling die normaal een positief effect heeft na twee tot drie jaar. Bij elkaar waarschijnlijk een negatief effect over een tot drie jaar.

We moeten ten slotte ook rekening houden met andere factoren die invloed hebben op de inkomsten van goede doelenorganisaties. Het betreft ten eerste twee inkomstenbronnen die niet direct van fondsenwerving afhankelijk zijn.

- De daling van de waarde van vermogensfondsen zullen we volgend jaar misschien nog niet zo gaan merken, maar later wel. Zij zullen dan minder aan goede doelenorganisaties uitkeren. Het VSB fonds heeft al aangekondigd minder te gaan besteden.
- Subsidies van de overheid kunnen inzakkende inkomsten opvangen, maar als het kabinet besluit tot bezuinigingen is de kans dat dat gebeurt klein.

Ten tweede de recente economische ontwikkelingen.

- Als de beurskoersen op korte termijn weer gaan stijgen, dan blijven de effecten van de crisis waarschijnlijk maar beperkt.

Vervolgens de percepties van donateurs.

- Als donateurs het idee hebben dat met de crisis ook de behoefte aan giften toeneemt, kunnen donateurs zelfs vrijgevinger worden. Dit lijkt in de VS het geval te zijn, maar wellicht niet in Nederland. In de VS heeft de overheid een meer beperkte rol in armoedebestrijding. Bij een toename van de armoede door werkloosheid zullen in de VS allerlei maatschappelijke organisaties in actie komen en meer om giften gaan vragen. In Nederland bestaat een traditie van overheidsinterventie op dit punt.

- Ten slotte: goede doelenorganisaties hebben de hoogte van hun inkomsten gedeeltelijk zelf in de hand. Mensen bezuinigen niet zo maar op goede doelen, zo blijkt uit de December 2008-meting van het Nederlands Donateurs Panel (WWAV, 2008). Als goede doelenorganisaties erin slagen het goede doel waar zij voor werven goed onder de aandacht te brengen, kunnen zij hun donateurs behouden.

Literatuur

- Bekkers, R. (2009). 'The Donor Confidence Index'. Working paper, VU University Amsterdam.
- Bekkers, R. & Wiepking, P. (2007). Generosity and Philanthropy: A Literature Review. Report commissioned by the John Templeton Foundation. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1015507>
- Nobel, J. & Winkels, J. (1993). 'Eén index van consumentenvertrouwen?' *Mens en Maatschappij*, 68 (3): 282-291.
- WWAV (2008). *Het Nederlandse donateurspanel: onderzoeksrapportage December 2008*. Woerden: WWAV.