

OLIFANTEN TREKKEN DE AANDACHT, MIEREN DOEN HET WERK

door Jan de Rond & Lucas Meijs

Na globalisering volgt lokalisering

In fondsenwervingsland woedt een discussie tussen twee stromingen: 'donor centered fundraising' versus 'community centered fundraising'. Volgens het betreffende artikel op de site van Vakblad Fondsenwerving is de 'donor centered fundraising' (DCF) de dominante stroming en de 'community centered fundraising' (CCF) de criticaster van deze dominante stroming. De discussie is zo verhit geraakt dat denktank Rogare er een discussiepaper over gemaakt heeft. Rogaredirecteur Ian MacQuillin schrijft dat het probleem zich niet makkelijk laat oplossen.

In de kern is deze discussie als volgt samen te vatten. De DCF-aanhangers proberen de donor maximaal te benutten, vergelijkbaar met een melkkoe waar je zoveel en zolang mogelijk melk uit probeert te halen. Dat doen ze, kort door de bocht, door de wensen van de donor centraal te stellen, maar de donor wel buiten de relatie met de beneficiant te houden. De CCF-aanhangers pleiten voor een benadering waarbij de donor en beneficiant als gelijkwaardig en zelfstandige entiteiten worden gezien waarbij connectie gezocht wordt via (het maken van) gedeelde identiteiten. De CCF-benadering is in fondsenwervingsland nog ongebruikelijk.

Bijna vanzelfsprekend wordt deze discussie gevoerd en het commentaar geleverd vanuit een (Angelsaksisch) major-donorperspectief waarbij grote donoren het beleid van de uitvoerende organisatie voor een belangrijk deel bepalen en vaak hun eigen opvattingen en behoeften centraal (mogen) stellen. En CCF

roept terecht vragen op over de voice van de beneficianten, het tegemoet komen aan amateuristische reddende en helpende wensen en het basaal onderhouden van de ongelijkheid tussen donor en beneficiant die het resultaat is van DCF. Wij denken dat DCF vooral speelt bij de grote nationale en internationale doelen en fondsen. Volgens ons missen ze daarmee twee rode vlaggen: het niet-duurzame karakter van DCF en de opkomst van de lokale financiering.

OP WEG NAAR DUURZAME FONDSENWERVING

Het onderscheid tussen DCF en CCF, hoewel denktank Rogare dit perspectief niet uitwerkt, heeft wat weg van het verschil tussen de lineaire en de circulaire economie. In de lineaire economie wordt, tenminste door de 'goede' partijen, gestreefd naar (eco-)efficiënt gebruik van schaarse middelen. Door verspilling tegen te gaan en het proces te verbeteren kan zolang mogelijk met de betreffende resource omgegaan worden, terwijl er ook

gekeken wordt naar een duurzame opwekking. Maar er is weinig oog voor inbedding van de resource in een breder systeem. In de circulaire economie wordt gestreefd naar (eco-)effectief gebruik van schaarse middelen. Dat perspectief start bij het bredere systeem en stelt de vraag of de resources niet (principiële) anders moeten worden ingezet of zelfs vervangen moeten worden.

Het ontbreekt de lineaire filantropie van de DCF dus echt aan een systeemperspectief voor de langere termijn, ondanks alle mooie woorden van 'systemic change'. De eigen stroom van de filantropische energie wordt vooral verlengd, maar de bredere samenhang met het systeem van de community die deze flow maakt, gebruikt en weer opnieuw maakt, wordt verwaarloosd. Simplistisch gezegd, in DCF worden rijke donoren uitgemolken en vervangen door nieuwe rijke donoren. In CCF kan en mag iedereen zowel donor als beneficiant zijn waarbij er oog is voor het systeem van de gezamenlijke identiteit en daarmee agenda. Dat maakt filantropie Duurzaam met een hoofdletter D (toekomstige generaties kunnen er ook van genieten), in plaats van duurzaam met een kleine d (de fondsenwerving vindt op een verantwoorde manier plaats).

VEEL AANDACHT NAAR WEINIG

De tweede rode vlag is het dedain voor gewone lokale mensen die met kleine donaties en vrijwilligerswerk

het verschil maken. Lokaal wordt al vele decennia (eeuwen) aan fondsen- en sponsorwerving gedaan en gaan flinke budgetten om. Te denken valt aan de vele uren die beschikbaar worden gesteld (vrijwilligerswerk), maar ook aan talenten, ruimten, materialen, geld, publiciteit, et cetera. Spijtig is dat tot nu toe weinig bekend is over de omvang en variatie van deze lokale sponsor- en fondsenwervingsmarkt. Hier en daar worden wel pogingen gewaagd om een en ander in kaart te brengen, maar een vergelijkbaar beeld krijgen met de grote fondsen, nationale en internationale doelen, is nog niet aan de orde. Dus blijft de aandacht en discussie zich richten op de grote partijen en spelers die, naar onze overtuiging, slechts een (klein) deel van de markt bestrijken. Veel aandacht voor weinig.

SPARRINGPARTNER VOOR DE EEN ÉN DE ANDER

In toenemende mate blijken lokale organisaties in staat om donoren, fondsen en sponsors aan zich te binden. Tegelijkertijd zijn lokale bemiddelingsinitiatieven ontstaan die partijen aan elkaar verbinden (Mooi zo Goed zo, De Uitdaging, Beursvloer, Lokale Goededoelengids). Deze lokale stroming is succesvol, groeiende en stoort zich niet aan verhitte discussies en filosofieën. De spelers in dit veld zijn vooral praktisch, pragmatisch en georiënteerd op de gemeenschap. Het ethische niveau is weinig theoretisch en filosofisch. Het is en vindt vooral in het dagelijkse leven en werken plaats. Lokaal een scheve schaats rijden of je afspraken niet nakomen raakt doorgaans snel bekend en heeft direct effect en gevolgen. En last but not least: bemiddelaars adviseren zowel de donor als de beneficiant wat goed en wijs is om te doen. Ze opereren als sparringpartner voor de een én voor de ander. Daarmee bedienen ze niet twee maar drie partijen, donor, beneficiant én de gemeenschap. De lokale bemiddelaar bindt donor en beneficiant aan



Bossche prominenten, Minke Booij, schilderen voor veiling ten behoeve van Kerstproeverij in 2005.

zichzelf en geeft ruchtbaarheid aan de tot stand gekomen samenwerking, wat verleidt tot 'goed voorbeeld doet volgen'. En dat is goed voor de gehele gemeenschap. Het Rijnlandse model is hierop zeer van toepassing: samen met vele partijen maak je de wereld beter, mooier, groener, socialer etc.

OLIFANTEN, MIEREN EN VERTROUWEN

De discussie over DCF en CCF lijkt op de aandacht en discussies rondom de economie: de multinationals (olifanten) trekken de aandacht en publiciteit terwijl het mkb en de familiebedrijven (mieren) de motor van de economie zijn. De lineaire filantropie met door de donor gewenste impact en het belang van donoren in het voorhoofd vindt haar counterpart in de aanhangers van de circulaire filantropie die uit is op effectieve impact in de ogen van de community met minimale benadeling voor de sociale infrastructuur. Deze veranderingen zijn ook terug te vinden in de verschuiving van economische bedrijfsvoering naar maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo) (lijkt meer op DCF) en maatschappelijk betrokken ondernemen (mbo) (lijkt wat meer op CCF). Dit alles past

goed in een simpele levensles: als je je middelen (mensen, munten, materiaal e.d.) en je vrienden goed behandelt en waardeert, verlies je er weinig en groeit je organisatie vanzelf en komt de realisatie van je ambitie snel en eenvoudig dichterbij. Ondertussen groeit je gunfactor. 'Wie zelden een klant, vrijwilliger of partner verliest, wordt vanzelf groot en sterk.' Het onderhouden en koesteren van je netwerk, middelen, bondgenoten en omgeving is de beste methode voor het realiseren van je (maatschappelijke) doelen; niet het werven van nieuwe klanten, partners e.d. Transparantie en accountability is dan geen papieren truc of hulpmiddel maar een essentieel onderdeel van je bedrijfsvoering en persoonlijk handelen. Vertrouwen hoef je dan niet te verwerven, maar wordt je gegeven, een klein maar essentieel verschil.

TIJD VOOR VERANDERING EN HERVERDELING VAN AANDACHT!

Na globalisering en dikke portemonnees dient nu lokalisering met menselijke maat zich aan! ♦

Jan de Rond is maatschappelijk makelaar en Lucas Meijs is hoogleraar strategische filantropie.