



NC
DO

ONDERZOEK

KLEIN & VRIJWILLIG OF GROOT & ERVAREN?

Een analyse van de voorkeuren van donateurs

Sara Kinsbergen en Jochem Tolsma¹

Hoe kiest een donateur uit het groeiende scala aan actoren die bijdragen aan armoedebestrijding? Welke organisaties hebben de voorkeur van donateurs? Hebben donateurs een voorkeur voor kleine, vrijwillige ontwikkelingsorganisaties – bekend onder de term Particulier Initiatief – of vertrouwen ze hun geld liever toe aan grotere ontwikkelingsorganisaties met professionele medewerkers?² Om inzicht te krijgen in de keuzes van donateurs participeerde het CIDIN in 2009 in de vijfjaarlijkse Familie-enquête Nederlandse Bevolking (FNB) van de afdeling Sociologie van de Radboud Universiteit Nijmegen. Met behulp van een scenario studie, voorgelegd aan 2,758 individuen, werd de voorkeur van de Nederlandse bevolking voor bepaalde typen ontwikkelingsorganisaties onderzocht. Inzicht in dit proces is bijzonder relevant in een tijd waarin de Nederlandse ontwikkelingssector zich enerzijds kenmerkt door een groeiende diversiteit van ontwikkelingsactoren en zich anderzijds geconfronteerd ziet met een groeiende kritische houding van het Nederlandse publiek ten aanzien van ontwikkelingssamenwerking en ontwikkelingsorganisaties.

Meer dan ooit worden vandaag de dag kritische vragen gesteld over de besteding van

ontwikkelingsgelden en er is grote behoefte aan transparantie en aantoonbare resultaten. Mensen zijn sceptisch over de haalbaarheid van armoedebestrijding en over de bijdrage die ontwikkelingsorganisaties daaraan kunnen leveren. De donateur wil weten wat er met zijn geld gebeurt, hoe het besteed wordt en wat het oplevert. Ondanks deze kritische geluiden spreekt de bevolking nog steeds haar steun uit voor ontwikkelingssamenwerking en geeft ze hier uitdrukking aan in de vorm van donaties.³ In 2011 doneerden de Nederlandse huishoudens gezamenlijk 280 miljoen Euro aan de ontwikkelingssector.⁴ Tegelijkertijd is de diversiteit aan ontwikkelingsorganisaties vandaag groter dan ooit. Waren er in de jaren '90 ongeveer 100 Nederlandse non-gouvernementele organisaties, in 2000 was dit aantal gegroeid tot meer dan 180.⁵ Daarnaast worden er de laatste jaren steeds meer alternatieve actoren – zoals bedrijven, fondsen, maatschappelijke instellingen en particuliere initiatieven (PIs) – actief op het terrein van ontwikkelingssamenwerking. Vaak wordt verondersteld dat vooral deze laatste groep PIs erg in trek is bij de donateur. Deze indruk wordt versterkt door de resultaten van een aantal Nederlandse studies waarin mensen aangeven veel vertrouwen te hebben in kleinschalige,

¹ Sara Kinsbergen is onderzoeker aan het Centre for International Development Issues Nijmegen (CIDIN), aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Jochem Tolsma is universitair docent en onderzoeker op de afdeling Sociologie aan de Radboud Universiteit Nijmegen.

² Met de term professioneel/professionaliteit wordt verwezen naar mensen die een bepaald vak uitoefenen als betaalde baan.

³ Boonstoppel, E., & van Elfrinkhof, A. (2013). *Nederlanders & de wereld 2013*. Amsterdam: NCDO.

⁴ Bekkers, R. H. F. P., & de Wit, A. (2013). Geven door huishoudens. In T. N. M. Schuyt, B. M. Gouwenberg & R. H. F. P. Bekkers (Red.), *Geven in Nederland. Giften, nalatenschappen, sponsoring en vrijwilligerswerk* (p. 37-65). Amsterdam: Reed Business Education.

⁵ CIDIN NGO Database.

vrijwillige ontwikkelingsorganisaties.⁶ Het is echter onduidelijk of deze positieve houding ook tot uitdrukking komt in het uiteindelijke geefgedrag van de donateur.

Met behulp van een scenariostudie werd inzicht verkregen in de vraag of en hoe kenmerken van ontwikkelingsorganisaties bepalend zijn in het keuzeproces van een (potentiële) donateur. Aan de deelnemers aan de FNB werden zes scenario's voorgelegd: zes keer een beknopte voorstelling van een ontwikkelingsorganisatie gevolgd door de vraag om een financiële bijdrage te geven aan deze organisatie. Mensen konden per keer maximaal 100 Euro doneren. De organisaties in de scenario's verschilden van elkaar op acht kenmerken: (1) groot versus klein – (2) bekende versus onbekende organisatie – (3) aantal jaren ervaring – (4) religieus versus niet religieus – (5) één project versus meerdere projecten – (6) één land versus meerdere landen – (7) percentage overhead – (8) betaalde versus vrijwillige medewerkers.

Voorbeeld scenario:

Stel u heeft 100 Euro te besteden aan goede doelen. Een *grote, bekende* ontwikkelingshulporganisatie met 15 jaar ervaring vraagt uw steun. *De organisatie heeft een religieuze achtergrond.* Ze ondersteunt *meerdere* projecten in *meerdere* landen. Van elke euro die er binnenkomt gaat er *75 cent* naar de projecten. De organisatie steunt voornamelijk op *betaalde medewerkers*. Hoeveel euro zou u willen doneren aan deze organisatie?

Geefbereidheid groter voor organisatie waar men bekend mee is, ...

De resultaten van de studie laten duidelijk zien dat kenmerken van organisaties zowel de keuze van mensen om wel of niet te doneren als de hoogte van hun donatie beïnvloeden. Donateurs spreken allereerst een sterke voorkeur uit om te doneren aan organisaties waar ze bekend mee zijn. Waar het voor grotere, gevestigde ontwikkelingsorganisaties misschien meer voor de hand ligt om te investeren in naamsbekendheid door middel van grote media campagnes, zal er voor veel kleinschalige organisaties sprake zijn van een 'natuurlijk' voordeel. Veel PIs benaderen mensen in hun directe omgeving voor financiële ondersteuning. Deze mensen zijn niet alleen bekend met de organisatie die een beroep op hen doet, maar vaak ook met de persoon die hen vraagt om een donatie.

met lage overhead, ...

Een tweede organisatiekenmerk dat sterk van invloed is op de geefbereidheid van mensen is het gedeelte van het budget dat direct besteed wordt aan de ontwikkelingsprogramma's. Organisaties die een hoger percentage besteden aan de bedrijfsvoering ('overhead') zijn duidelijk minder in trek bij donateurs. De hoogte van de overhead

wordt voor een belangrijk deel bepaald door salariskosten. In het algemeen zal het voor PIs, die met name steunen op vrijwilligers, eenvoudiger zijn om te concurreren met grotere, gevestigde ontwikkelingsorganisaties op basis van de hoogte van het percentage overhead.⁷

die voornamelijk steunen op vrijwilligers, ...

De wens om zoveel mogelijk geld direct te besteden aan de ontwikkelingsprogramma's blijkt ook uit de voorkeur van mensen om te doneren aan ontwikkelingsorganisaties die voornamelijk steunen op vrijwilligers.

maar, ervaring is ook belangrijk!

Maar niet al de resultaten wijzen in het voordeel van kleinschalige, vrijwillige ontwikkelingsorganisaties. Donateurs spreken ook een sterke voorkeur uit om te doneren aan ontwikkelingsorganisaties die meerdere jaren ervaring hebben en die actief zijn in meerdere landen. Waar Nederlandse NGO's gemiddeld 27 jaar ervaring hebben en gemiddeld genomen in 15 landen actief zijn, geldt voor PIs dat ze gemiddeld 12 jaar ervaring hebben en in 2 à 3 landen actief zijn.⁸

Conclusie

Donateurs hebben geen duidelijke voorkeur voor kleinschalige, vrijwillige ontwikkelingsorganisaties of voor gevestigde, professionele organisaties. In tegendeel, donateurs lijken bij voorkeur te doneren aan ontwikkelingsorganisaties die kenmerken van beide type organisaties in zich hebben: het persoonlijke van PIs gecombineerd met de ervaring van gevestigde ontwikkelingsorganisaties en het vrijwillige karakter van de 'doe-het-zelvers' met een programma dat zich over meerdere landen uitspreidt.

Bron

Kinsbergen, S., & Tolsma, J. (2013). Explaining monetary donations to international development organisations: A factorial survey approach. *Social Science Research*, 42(6), 1571-1586.

⁶ Bekkers, R. H. F. P., Stam, B., van Rooij, F., Meyaard, R. (2011). Donateursvertrouwen. Vijf jaar Nederlands Donateurspanel. Warden: WWAV.

Lampert, M., Lelij, B. van der, Kamps, C. de, & van Duijn, S. (2006). Barometer Ontwikkelingssamenwerking 2006. Trends en ontwikkelingen. Amsterdam: Motivation/NCDO.

Onze Wereld (2008). Doet u genoeg voor een betere wereld? Stichting Global Village Media, Amsterdam, p. 8-10.

⁷ Kinsbergen, S., Schulpen, L. (2010). De Anatomie van het PI. Resultaten van vijf jaar onderzoek naar Particuliere Initiatieven op het terrein van ontwikkelingssamenwerking. Nijmegen/Amsterdam: CIDIN/NCDO.

<http://www.ncdo.nl/docs/uploads/46onderzoekspublicatie.pdf>

⁸ CIDIN NGO Database en CIDIN PI Database 2008-2009.