

De naam is bonds, social bonds

Het zingt al een tijdje rond: goeddoelenactiviteiten financieren met social bonds. Een oude manier van financieren of een nieuwe manier van fondsen werven?

Allia in Engeland geeft social bonds uit aan particulieren, die er goede doelen mee kunnen financieren, met de mogelijkheid de uit te keren rente te schenken. Tussen 1999 en 2010 werd zo'n tien miljoen pond opgehaald. Er werd o.a. het daklozenproject Places for People Homes mee gefinancierd. Scope, een goed doel voor gehandicapten, haalde in juni 2012 twee miljoen pond op via een andere intermediair. Scope gaat het geld gebruiken voor een netwerk van charityshops, die voor de lange termijn inkomsten moeten genereren. In Nederland is Bizzy-Bees actief met o.a. het War Child project Building Skills in Uganda. Enkele musea en schouwburgen experimenteren met aandeelachtige constructies. Welke kansen liggen hier voor goede doelen? We wisselden van gedachten met filantropie- en bondsadviseur drs. Harald Machielse, die samen met Alcanne Houtzaager een artikel schreef over de mogelijkheden om activiteiten van non-profits te financieren met social bonds en andere alternatieven. Harald maakt vanuit Chuva Consulting concepten voor friend- en fundraising voor goede doelen en adviseert particulieren en andere partijen over hoe zij hun filantropiedoelen kunnen bereiken.

Harald: "Er is een groeiende groep mensen die er niet voor kiest om te geven aan een goeddoelen-

projecten, maar die wel geld wil uitlenen om zo voor maatschappelijk rendement te zorgen. Een bond is eigenlijk gewoon een obligatie. Je leent dus geld aan een goed doel of een project voor een bepaalde periode en tegen een vaste, doorgaans wat lagere rente. In principe krijg je het geleende geld terug, maar daar kun je altijd nog geheel of gedeeltelijk van afzien. Net zoals je de rente kunt schenken."

Zo'n soort financiering lijkt logischer in de wereld van ondernemingen, dan van fondsenwervende instellingen. Zijn de goede doelen er klaar voor?

"Het vraagt wel een eigentijdse visie, niet denken in termen van traditionele fondsenwerving. Maar alleen al omdat steeds meer non-profits zich op dezelfde geversmarkt richten, is het zinvol om te kijken wat social bonds voor je kunnen betekenen. Goede doelen zijn toch niet voor niets voortdurend op zoek naar nieuwe manieren om geld bijeen te krijgen voor hun doelstellingen? Het lijkt nieuw, maar dat is het niet echt. Non-profits, zoals ziekenhuizen, lenen altijd al geld voor bijvoorbeeld nieuwe gebouwen. Dat gebeurt alleen niet onder het kopje fondsenwerving. Vanuit de werving ernaar kijken betekent meteen dat je nieuwe kansen ziet. Met social bonds zou je ook mensen kunnen bereiken die nog niet

bereid zijn hun middelen blijvend af te staan door een schenking, maar die wel een lening ter beschikking willen stellen. Een gift is zo gedaan. Maar met een lening heb je per definitie een langer durende relatie. Dat geeft een non-profit de kans om een hechte band te smeden, die wellicht uitmondt in het na afloop van de leningstermijn, geheel of gedeeltelijk omzetten daarvan in een gift. Zo iets kun je rustig friendraising noemen."

Zo bezien lijkt deze vorm van financiering dichter bij non-profits, zoals welzijnsinstellingen en ziekenhuizen te liggen, dan bij de traditionele charitas.

"Dat zou kunnen, maar ook voor goede doelen geldt dat ze vaak langlopende projecten hebben, zoals wetenschappelijk onderzoek, die zich uitstekend lenen voor financiering met social bonds." →



Harald Machielse

→ *Wordt de rente meestal geschonken of juist niet?*

"Het is toch wel gebruikelijk om rente te vragen, maar dan niet teveel. De marktrente speelt zeker ook een rol en die is nu laag. Daarnaast zie je dat ten bate van het goede doel de rente nog wat verder wordt teruggebracht. Een wezenlijk verschil met veel andere vormen van fondsenwerving is ook dat de geveer, of liever investeerder, de kans krijgt om het project op de voet te volgen. Voor goede doelen kan zo'n vorm van sociale controle een krachtige invloed hebben, vooral als je graag wilt dat bij het aflopen van de lening de investeerder die geheel of gedeeltelijk kwijtscheldt. Dat gebeurt alleen als die gedurende de ontwikkeling van het project zijn vertrouwen niet zag afnemen, maar liever nog toemenen. Het ouderwetse geven is het meest eenvoudige, je geeft iets, daar gaat het goede doel mee aan de slag, waarna de geveer het achter zich kan laten en niet zelden het goede doel ook. Toch zijn er steeds meer goede doelen, die de banden met hun gevers willen aanhalen en langerlopend willen maken. Bij het inzetten van social bonds is dat de enige juiste aanpak."

Werken de social bonds op termijn het beste als er een flink rendement wordt gehaald? Zo'n kunstniet kan op termijn behoorlijk winstgevend zijn. Maar dat geldt bepaald niet voor elk wetenschappelijk onderzoek.

"Omdat je met vaststaande rente werkt, maakt dat niet uit, al is het natuurlijk voor het terugbetalen wel gewenst dat de gefinancierde activiteiten op termijn rendabel zijn."

Zou het een model kunnen zijn waarbij je de samenwerking met het Zuiden kunt stimuleren. Zou je zo mensen kunnen laten investeren in de ontwikkeling van de fondsenwerving, zodat organisaties in ontwikkelingslanden onafhankelijker worden?



Zouden organisaties als de Resource Alliance en VSO hun activiteiten op die manier kunnen financieren?

"Dat is zeker een gedachte, maar ook een omslag. Je moet dan als non-profit meer als een onderneming gaan denken. Eigenlijk kan je als geveer op die manier meer bereiken met je geld dan wanneer je het gewoon weggeeft. Want de hoofdsom komt na verloop van tijd weer beschikbaar om elders activiteiten te financieren. Feitelijk help je de ontvanger zichzelf te ontwikkelen tot het niveau dat hij zonder sociale leningen kan."

Het zou een trendbreuk zijn. Je kunt namelijk als goed doel nooit geld krijgen om de fondsenwerving te ontwikkelen. Subsidies van overheden en giften van vermogensfondsen, zijn nagenoeg altijd bestemd voor de doelstellingsactiviteiten. En voor individuele giften geldt dat ook. Die cultuur hebben de goede doelen zelf bevorderd, door de vijftientigprocentkostennorm fondsenwerving. Eigenlijk wil iedereen dat alles naar de doelstellingen gaat. Maar naarmate je meer investeert in fondsenwerving, zul je op termijn veel meer aan je doelstellingen kunnen besteden. Daar hebben alle partijen belang bij en profijt van. Dan Pallotta is er in zijn Tedtalk 2013 duidelijk over en wijst ons in een totaal andere richting dan de huidige. Leningen in de vorm van social bonds, ten behoeve van de

ontwikkeling van de fondsenwerving, zouden op termijn een enorm effect kunnen hebben.

"Het is een nieuwe manier van financieren, die mogelijkheden aanbreekt waar we tot nog toe niet aan dachten. Je kunt er inderdaad heel innoverend mee bezig zijn, ook op het gebied van de ontwikkeling van de fondsenwerving. Aan de andere kant, dat is een bedrijfseconomische benadering. En het is maar de vraag of je goede doelen op die manier kunt laten denken. Ik merk ook wel aan sommige feedback die ik krijg dat men niet altijd meteen begrijpt hoe het werkt. Als je het niet begrijpt, zie je natuurlijk ook de mogelijkheden niet. Het is ook niet onlogisch dat je je vooral blijft richten op die wervingsmethoden waar je al lang succesvol mee bent. Maar intussen valt niet te ontkennen dat het minder gemakkelijk gaat dan tien, vijftien jaar geleden en dat de concurrentie toeneemt. En dan is het verstandig om innovatieve financiering niet zomaar links te laten liggen. Maar laten we niet somber doen. Ik breng de mensen die op deze manier willen investeren en goede doelen bij elkaar en ik merk dat de belangstelling langzaam toeneemt."

Wat is over tien jaar de positie van social bonds?

"Ik denk dat we tegen die tijd het →

→ elkaar brengen van donateurs en goede doelen via social bonds heel gewoon zijn gaan vinden. Je ziet nu al in de City van Londen dat een groeiende groep vermogenden het heel gewoon vindt om niet alleen op deze manier te investeren, maar ook zijn netwerken ter beschikking te stellen én zijn tijd, bijvoorbeeld als adviseur. Dat kan goede doelen enorm helpen tot een meer bedrijfseconomische aanpak te komen. Dan wordt het plotseling heel interessant. Vooral in het segment waar fondsenwerwers zich op richten voor grote giften, denk ik dat op termijn de social bonds belangrijker zullen worden dan die grote giften. Dat heeft ook te maken met de karakters van mensen die een vermogen bijeen hebben gebracht, ondernemers doorgaans. Die willen

betrokken zijn, inbreng hebben. Daarvoor zijn de social bonds een zeer geëigend middel."

Wat zeg je om de fondsenwerver voor wie dit onbekend terrein is ervan te overtuigen om zich er toch eens in te verdiepen?

"Het is een geweldige nieuwe manier om major donors, bedrijven en groepen gevers, die allemaal een deel van een lening voor hun rekening nemen, voor een langere periode aan je organisatie te binden, met alle mogelijkheden om die relatie verder te ontwikkelen."

"Gevers willen inzicht, resultaat zien. Daar past de social bond heel goed bij. Je zou het commitment zelfs contractueel kunnen vastleggen, waarbij je met de investeerder afsprekt dat de

investering over vijf of tien jaar een schenking wordt, als bepaalde resultaten behaald zijn. Het past ook uitstekend op de toenemende bewustwording dat het er om gaat dat goede doelen het verschil maken, dat ze iets bereiken. Daar wil de moderne gever in meegaan. Onderzoek lijkt uit te wijzen dat er een groeiende hoeveelheid kapitaal op zoek is naar goede projecten. Maar die zijn er nog onvoldoende. Omdat dat kapitaal zomaar niet beschikbaar komt als gift, adviseer ik de goede doelen zich er serieus in te verdiepen." ←

Jaap Zeekant

Het hiervoor genoemde artikel van Alcanne Houtzaager en Harald Machielse (evenals meer informatie over dit onderwerp) is verkrijgbaar via info@chuva.nl.



The world's best virtual conference on digital fundraising techniques is back on 21 and 22 May.

And it's FREE to attend!



Register at

www.fundraisingonline.com