



**STAPPENPLAN
VOOR
EFFECTIEVE** **FAMILIE**
FILANTROPIE

ONTDEK DE IMPACT VAN SAMEN GEVEN



INHOUD

1. SAMEN GEVEN DOET JE WAT	4
2. DE IMPACT VAN SAMEN GEVEN	6
Wat is familie filantropie?	6
Focus op de familiebanden	6
De creatie van een <i>legacy</i>	7
Familie filantropie: een <i>business case</i>	7
3. STAPPENPLAN VOOR EFFECTIEVE FAMILIE FILANTROPIE	9
Stap 1: Creëer een veilig en gelijk speelveld	10
Stap 2: Formuleer samen een visie en missie	11
Stap 3: Kies de juiste geefstructuren	12
Stap 4: Geef samen, leer samen	13
Stap 5: Stel doelen en evalueer regelmatig	14
4. GUN DE VOLGENDE GENERATIE EEN EIGEN DONORREIS	16
UNICEF's generatiebrug	16
Helemaal gericht op de nieuwe generaties	16
Familie filantropie met het beste van twee werelden	16

1. SAMEN GEVEN DOET JE WAT

Wist u dat familie filantropie een overtuigende business case is? Door een deel van het familievermogen op een strategische manier te besteden aan maatschappelijke doelen, wordt op lange termijn het familieverband en daardoor óók het familievermogen intact gehouden!

Filantropie is niet alleen een manier om goed te doen, maar ook een kans om als familie dichter tot elkaar te komen, generaties te verbinden en waarden door te geven. Ik ben ervan overtuigd dat familie filantropie niet alleen bijdraagt aan een betere wereld, maar ook aan sterkere families. Deze publicatie biedt achtergrond en praktische inzichten om uw familie stapsgewijs te ondersteunen in dit proces.

Hartelijk welkom in dit “Stappenplan voor effectieve familie filantropie”. Hoewel Familie Filantropie voor kinderen van alle leeftijden iets biedt, is deze publicatie primair bedoeld voor ‘grootgevende’ (groot-)ouders¹ die overwegen om hun goede doelenactiviteiten samen met hun (klein)kinderen - met name van de Millennial- en Z-generatie (tussen 21 en 35 jaar) - vorm te geven. Of u nu al enige tijd betrokken bent bij goede doelen of aan het begin staat van uw filantropieërs, dit stappenplan biedt inzichten, inspiratie en vooral praktische handvatten voor het ontwikkelen van effectieve familie filantropie.

Ging het in mijn eerdere publicatie (“Leer genieten van doneren”²) vooral om een algemeen stappenplan om uw ‘goeddoen’ een meer strategische basis te geven, in dit document gaat het vooral over strategisch geven *als gezin of familie*³.

Familie filantropie is een sterk opkomend

fenomeen in deze “Gouden Eeuw van de Filantropie”, met de grootste vermogensoverdracht naar de volgende generatie (kortweg ‘NextGen’) ooit. Het staat al enige tijd in de belangstelling van veel onderzoekers omdat er intussen voldoende wetenschappelijk bewijs is voor de stelling dat ‘samen geven’ oplossingen kan bieden voor “intergenerationele uitdagingen”. In Angelsaksische landen spreekt men daarom ook wel over *NextGen Philanthropy*.

Wat zijn dan die uitdagingen? Het is bekend dat opgebouwd familievermogen, bijvoorbeeld uit een onderneming of erfenis, binnen twee tot drie generaties vrijwel volledig verdampt in maar liefst zeven op de tien families. Over de oorzaken daarvan zal ik verderop nog terugkomen, maar bij de overdracht van vermogen naar de volgende generatie is er helaas vaak “herrie in de hut”. Je zou zelfs kunnen spreken van een Koning Midas-vloek: je wordt overladen met goud,

¹ Grootgever (of: major donor) is fondsenwerving-jargon dat vooral grotere goede doelen gebruiken voor een meer persoonlijke vorm van fondsenwerving, die vaak een apart specialisme binnen de organisatie vormt. De grens voor de minimale hoogte van “grote giften” verschilt per organisatie, maar tienduizend euro is een bedrag dat door veel goede doelen gehanteerd wordt.

² Deze publicatie kunt u kosteloos aanvragen bij UNICEF: mail naar gwehry@unicef.nl

³ In deze publicatie zullen we het consequent over ‘familie’ en ‘familie filantropie’ hebben omdat deze vorm zich in de praktijk kan uitstrekken tot buiten het gezin: denk hierbij dus ook aan neven en nichten (als u bijvoorbeeld zelf geen kinderen hebt).



maar wordt desondanks doodongelukkig. Tenzij... je als ouders instrumenten kunt inzetten om de volgende generatie(s) goed voor te bereiden op dat nieuwe vermogen. Samen geven als familie heeft bewezen een grote samenbindende kracht te zijn: een (start) motor van eigen tradities en een leerschool voor nieuwe generaties om geld ook een maatschappelijke betekenis te geven.

Deze publicatie gidst u op hoofdlijnen op het pad naar effectieve familie filantropie in de vorm van een stappenplan (hoofdstuk 2). Daarbij horen ook *do's & don't's* en tips om u verder te verdiepen. In hoofdstuk 3 zal ik een concreet voorbeeld geven van een routekaart voor uw kinderen zoals die door UNICEF is

opgezet: een unieke leerschool voor de NextGen in de vorm van een wereldwijd netwerk helemaal passend bij de behoeften van de nieuwe generaties. Daarbinnen kunnen uw kinderen zich in volledige vrijheid met generatiegenoten op een eigentijdse, mondiale wijze inzetten voor de rechten van kinderen en een macht aan ervaring en inspiratie opdoen. Een belangrijke sleutel tot succes is namelijk om rekening te houden met de levensfasen, sterke punten en interesses van uw kinderen. Dan wordt familie filantropie een echte verbindingservaring, in plaats van een ervaring vol verwachtingen.

Edwin Venema



OVER DE AUTEUR

drs. Edwin Venema (1958) is filantropiekenner en -publicist. Hij was samen met journalist Charles Groenhuijsen bijna 15 jaar hoofdredacteur van filantropieopinieplatform [De Dikke Blauwe](#), dat hij hielp oprichten. Venema beschikt over een breed netwerk in de (inter)nationale filantropiewereld, zowel aan de goede doelen- als fondsenkant en in de wetenschap. Hij is sinds enige jaren zelfstandig ondernemer met zijn redactie bureau [De Kopijmeester](#) en publiceert zowel artikelen, essays en boeken op persoonlijke titel als in opdracht van goede doelen, vermogensfondsen, filantropen en family foundations. Deze publicatie stelde Venema samen in opdracht van UNICEF Nederland, een organisatie die zich al sinds 1946 inzet voor noodhulp én structurele hulp aan kinderen wereldwijd, maar die met deze publicatie verder wil reiken dan de eigen missie. UNICEF wil families inspireren om gezamenlijk betekenisvolle bijdragen te leveren aan de samenleving, ongeacht welk goed doel hen aanspreekt.

2. DE IMPACT VAN SAMEN GEVEN



WAT IS “FAMILIE FILANTROPIE”?

Familie filantropie is een containerbegrip dat verwijst naar de gezamenlijke inspanningen van familieleden om hun tijd, talent, kennis en financiële middelen te besteden aan een of meerdere goede doelen, vaak geleid door gedeelde waarden (zoals “ondernemend”, “respectvol” en “innovatief”) en een verlangen om een positieve impact op de maatschappij te hebben. Het is een manier voor families om een eigen traditie van geven te creëren of voort te zetten, eenheid te bevorderen over generaties heen en om belangrijke maatschappelijke problemen te helpen aanpakken.

FOCUS OP DE FAMILIEBANDEN

In 2021 verscheen een promotieonderzoek getiteld “De code gekraakt” van de Nederlandse econoom Maarten de Groot. Hij zocht uit waarom sommige vermogende families in tegenstelling tot andere vermogend weten te blijven. Het intrigeerde De Groot, die de

gegevens van 175 rijke families over de hele wereld bestudeerde, dat het familiefortuin meestal binnen twee of drie generaties uiteenvalt. Families die het kapitaal in stand houden zijn de uitzondering. Wat is hun geheim?

De kern van zijn conclusie is dat de families die er goed in slagen hun fortuin in stand te houden door niet op het geld, maar juist op de verhouding tussen de familieleden nadruk te leggen.

Onderdeel van de ‘code’ is de rol van filantropie. Filantropie is volgens De Groot een makkelijke manier om de jonge leden van de familie met elkaar in contact te brengen. Om ze samen met elkaar te laten praten over wat ze belangrijk vinden en samen beslissingen te nemen, samen een strategie te formuleren, consensus te vinden en voor hen belangrijke thema’s (zoals klimaat, kinderen of cultuur) of werkgebieden (landen, regio’s) van goede doelen te selecteren.

DE CREATIE VAN EEN ‘LEGACY’

Uit talloze onderzoeken in binnen- en buitenland weten we al geruime tijd dat het merendeel van de vermogende particulieren er inderdaad niet in slaagt om het vermogen te bestendigen in handen van de volgende generatie. Zo mislukt maar liefst zeventig procent (!) van alle (bedrijfs)opvolgingen. De oorzaak daarvan ligt niet, zoals vaak wordt gedacht, in economische, fiscaal-juridische of investerings-specifieke risico’s. Integendeel: het vermogen blijkt tot een bron van onvermogen te leiden waar het gaat om het creëren van ‘navolging’ van het succes van de eerdere generatie door de opvolgende. Dit onvermogen wordt vaak bepaald door gebrekkige communicatie, een gebrek aan een gedeelde visie op identiteit en toekomst en een gebrek aan voorbereiding van en respect én begrip voor de volgende generatie. Het geheel duidt men wel aan met het begrip ‘legacy’. Het gevolg van dit onvermogen is een gebrek aan cohesie in de familie die leidt tot sluimerende of zelfs openlijke conflicten, relatieproblemen en problemen met zingeving. Cynisch en overdachtelijk geformuleerd: de bloedband leidt helaas vaak tot een bloedbad...

Een succesvolle doorgave van vermogen naar de volgende generatie - of die nu komt uit een bedrijf of een andere bron - is niet samen te vatten in een paar simpele regels van de bedrijfsopvolging of in een familiestatuuut. Experts op dit gebied geven allemaal aan dat in een adequate navolgingsplanning het fiscaal-juridische aspect (‘old school estate planning’) niet leidend, maar eerder dienend is in een groter plaatje dat zich uitstrekt over verschillende generaties. Daarbij draait het echt niet meer alleen om zo min mogelijk belasting te hoeven betalen of rendementsmaximalisatie,

maar komt er een belangrijk element bij: het goed voorbereiden van de volgende generatie op de mogelijkheden en verantwoordelijkheden die bij het familievermogen horen.

FAMILIE FILANTROPIE, EEN IJZERSTERKE BUSINESS CASE

Er is brede consensus onder onderzoekers dat het beoefenen van strategische filantropie binnen families een uitstekend instrument is om het vermogen over verschillende generaties te helpen bestendigen. Mits juist opgezet, leidt familie filantropie tot groei van menselijk en intellectueel kapitaal in de familie; leert het jongere generaties om een gezonde relatie tot de waarde van geld te ontwikkelen; creëert het een visie van ‘rentmeesterschap’ (*stewardship*) die zowel zaken en financiën als familiale belangen integreert. Het biedt een forum voor samenwerking binnen de familie en is in staat om een identiteit te verschaffen aan de familie als geheel. Het draagt kortom bij aan de creatie van de hiervoor genoemde legacy, een plan voor navolging.

Zo bezien, levert familie filantropie een echte business case: door een deel van het familievermogen op een strategische manier te besteden aan maatschappelijke doelen, wordt op lange termijn de familiecohesie en het familievermogen intact gehouden. Het wordt door familie filantropie ‘geld met een betekenis’ (*conscious capital*), waarbij de familieleden zich gaan identificeren met de ‘betekenis’ in plaats van het met geld als zodanig. Zo bezien levert familie filantropie al snel veel meer op dan eraan wordt besteed. En voor de goede orde: dit ‘eigen’ motief maakt familie filantropie zeker niet minder vrijgevig of ruimhartig!



VERBINDING TUSSEN GENERATIES

In een tijd waarin generaties vaak uiteenlopende waarden en interesses hebben, biedt familiefilantropie een gedeeld platform. Het schept ruimte voor gesprekken over wat belangrijk is in het leven en versterkt de onderlinge band.



FILANTROPIE ALS LEERSCHOOL

Voor jongere generaties biedt familiefilantropie een kans om belangrijke vaardigheden te ontwikkelen, zoals financiële verantwoordelijkheid, kritisch denken en maatschappelijke betrokkenheid.



VERSTERKEN VAN FAMILIEWAARDEN

Door samen te geven, wordt het eenvoudiger om gedeelde familiewaarden door te geven en te verankeren in de volgende generaties.



EMOTIONEEL EIGENAARSCHAP

Samen werken aan een gedeeld doel creëert een gevoel van trots en betrokkenheid bij alle familieleden. Het gevoel dat ieders bijdrage telt, versterkt het gezamenlijke eigenaarschap en creëert een duidelijke familie-identiteit.



BEHOUD FAMILIEKAPITAAL

Door de bindende kracht van samen geven levert familie filantropie ook een overtuigende business case voor het instandhouden van het familievermogen.



GENIETEN VAN DONEREN

Samen geven en samen een bijdrage leveren aan een betere wereld geeft veel voldoening: gedeelde vreugd is dubbele vreugd!

3. STAPPENPLAN VOOR EFFECTIEVE FAMILIE FILANTROPIE

Hoewel familie filantropie uiteindelijk maatwerk is omdat geen enkele familie hetzelfde is, geven we hier toch een aantal algemene adviezen die het 'samen geven' tot een succes kunnen maken. Het volgende vijfstappenplan geeft u een eerste houvast. Voor meer achtergrond bij deze stappen (met name stap 2 en 3), adviseren wij u ook de publicatie "Leer genieten van doneren" te raadplegen⁴.



⁴ U kunt deze publicatie kosteloos aanvragen. Stuur een mail aan: gwehry@unicef.nl

STAP 1

CRÉÉER EEN VEILIG EN GELIJK SPEELVELD

Begin met het opzetten van een nieuwe 'familietafel' of geregeld overlegmoment voor gesprekken over familie filantropie, waar alle familieleden op gelijke voet kunnen deelnemen. Spreek eenvoudige regels af die zorgen voor een veilige en open communicatie, zodat iedereen zich vrij voelt om zijn of haar ideeën te delen.

Dit kan de betrokkenheid vergroten, de onderlinge relaties binnen de familie verbeteren en de gezamenlijke impact versterken. Omdat familieleden uit verschillende generaties vaak andere ervaringen, waarden en doelen hebben, kunnen deze verschillende perspectieven samen een waardevolle en veelzijdige benadering van familiegiften creëren.



HET FAMILIE TOEKOMSTGESPREK

Een familie die besloten heeft om major donor te worden van UNICEF heeft haar beraad een prachtige naam gegeven: "Het familie toekomstgesprek" (binnen de familie intussen al vlot afgekort tot 'FTG'). Daaruit spreekt de ambitie om met de jongere generaties vooral vooruit te kijken, overigens ook rekening houdend met de drukke agenda's van iedereen. De toekomstgesprekken vinden daarom plaats op momenten dat de familie toch al bij elkaar komt, in dit geval tijdens Kerst en de gezamenlijke vakanties. Zo wordt voorkomen dat de gesprekken worden ervaren als een extra verplichting.

STAP 2

FORMULEER SAMEN EEN VISIE EN MISSIE

Families die samen beginnen met filantropie, moeten eerst twee belangrijke vragen beantwoorden. De eerste vraag kijkt naar de buitenwereld: "Welk verschil willen we maken in onze eigen Nederlandse samenleving of daarbuiten?" De tweede vraag is intern gericht: "Wat willen we als familie zelf bereiken door dit te doen?" Door beide vragen te beantwoorden, kunnen families beter samenwerken en een gezamenlijke missie bepalen die richting geeft aan hun donaties en de impact die ze willen realiseren.

Probeer samen tot een familiemissie te komen die u als kompas kunt gebruiken, waarbij u zich concentreert op een of een beperkt aantal geselecteerde goede doelen. Leer nee te zeggen tegen doelen die buiten uw missie vallen en vermijd de "pindakaas-benadering" van geven, waardoor de familiemiddelen te dun over een breed gebied worden uitgesmeerd.

Hoewel het formuleren van een gezamenlijke missie geen lichte opdracht is, zou die toch plezierig moeten zijn omdat het de familie de kans biedt de wereld te onderzoeken en de kruising te vinden tussen behoefte of kansen en interesses, gedeelde doelen en competenties.



ALGEMENE TIPS

Samen geven als gezin is waardevol, maar ook heel uitdagend:

- Ga als familie in gesprek over *persoonlijke* waarden en maatschappelijke onderwerpen die jullie raken.
- Betrek iedereen, ongeacht leeftijd of ervaring.
- Negeer niet de meningen van jongere familieleden. De 'jonkies' hebben vaak frisse ideeën.
- Probeer geen consensus te forceren; gemeenschappelijke thema's ontstaan vaak organisch.

GESPREKSTIPS

- Pak de agenda en plan familiebijeenkomsten over geven voor een heel jaar.
- Houd daarna regelmatig een familiebijeenkomst over filantropie. Koppel deze aan een al geplande familiesamenkomsten, zoals op feestdagen. Maak het bespreken van gezamenlijke filantropie een vast onderdeel van de familietradities.
- Stel duidelijke regels op, bijvoorbeeld: "ieder idee heeft een pleitbezorger", "elk voorstel moet door één familielid worden gepresenteerd, waarbij diegene openstaat voor feedback van anderen en moedig aan dat er meer doelen worden voorgesteld dan er direct ondersteund kunnen worden". Dit helpt om samen keuzes te maken en te leren delen.
- Besprekingen kunnen verlopen in een vaste cyclus van voorstellen, discussies en beslissingen. Werk samen en leer compromissen te sluiten.

STAP 3

KIES DE JUISTE GEEFSTRUCTUREN

Hoe lang, waaraan en in welke vorm gaat u samen als familie geven? Familie filantropie kan worden vormgegeven vanuit verschillende entiteiten en op verschillende manieren. Denkt u bijvoorbeeld aan:

- **Directe giften:** donaties die rechtstreeks worden gedaan aan individuen, organisaties of doelen die aansluiten bij de missie van de familie.
- **Vanuit een familiestichting:** een particuliere stichting (al dan niet erkend door de Belastingdienst als ANBI met fiscale voordelen en voorwaarden) die wordt gefinancierd en beheerd door familieleden voor donaties aan goede doelen.
- **Vanuit een Fonds op Naam (FON):** een familiefonds dat je onderbrengt en laat beheren door een 'hoofdfonds'. De familie bepaalt zelf de naam van het fonds en de aan het 'hoofdfonds' gerelateerde doelstelling (bijvoorbeeld 'cultuur' zoals bij het Cultuurfonds). De familie kan ook zelf bepalen hoeveel geld het fonds uitgeeft. Opkomend zijn ook de Donor-Advised Funds (DAF's): flexibele fondsen die door een externe organisatie worden beheerd, terwijl de familie advies geeft over de besteding.
- **Bedrijfsfilantropie:** een familiebedrijf dat doelen steunt door middel van financiële bijdragen, sponsoring of (werknemers) vrijwilligersprogramma's.
- **Geven door tijd en kennis:** familieleden besteden tijd en vaardigheden aan goede doelen of organisaties, wat praktische betrokkenheid bevordert.
- **Impact investing:** investeringen in bedrijven/social enterprises of projecten die zowel maatschappelijke impact als financieel rendement genereren.

De bovenstaande opsomming zouden we nog veel langer kunnen maken, maar het risico is wel - zeker als u aan het begin staat van een gezamenlijke filantropiereis - dat het de eerste vonk van samen geven snel kan doven... Sommige geefstructuren vragen namelijk veel tijd, voorbereiding en kennis, die vaak bij gespecialiseerde adviseurs tegen betaling te krijgen is. Ons (gratis) advies is daarom, zeker als het uw eerste stappen in familie filantropie zijn: begin eenvoudig! Overweeg wat past bij de behoeften en tijdsbesteding van uw familie. Kies een structuur die flexibiliteit biedt, vooral als generaties - zoals te verwachten - verschillende wensen hebben. Kies dus niet voor een te rigide structuur die creativiteit en spontaniteit belemmert. In de praktijk zullen veel families daarom kiezen om samen te doneren aan één of een zeer beperkt aantal goede doelen via directe giften. Bij die keuze is het goed om te kijken naar de mogelijkheden die deze goede doelen hebben om binnen één focusgebied (bijvoorbeeld cultuur, onderwijs, klimaat, dieren of kinderen) toch voldoende keuzes te bieden die aansluiten bij de behoeften van verschillende generaties. Of de donaties vanuit bijvoorbeeld een eigen familiestichting of een FON moeten worden gedaan, kan ook later in de familieleercurve worden beslist. Bedenk immers dat familie filantropie ook een "leerreis" is. In de loop der jaren krijg je als familie steeds meer kennis en begrip van de impact die je samen met een goed doel kunt bereiken; wat je zelf kunt doen en wat de goede doelenpartner kan brengen.

Lange adem

Welke geefstructuur u ook kiest, bedenk dat familie filantropie altijd een langetermijnperspectief vergt. Dat werkt naar twee kanten: u gaat met een kortstondige bevestiging geen familiebanden versterken (eerder het tegendeel) of het familievermogen duurzaam bestendigen, maar ook geen duurzame investeringen doen in goede doelen. De impact van uw ongetwijfeld goedbedoelde initiatief gaat er dan op beide fronten niet komen: een dubbele teleurstelling. Strategische familie filantropie is echt een zaak van lange adem.

Modellen om samen te geven

Los van de vorm die je als familie kiest voor je donaties, is er ook een meer praktische vraag, namelijk: hoe ga je samen concreet om met je beschikbare budget? Families kunnen hiervoor grofweg drie modellen hanteren:

• Individuele budgetten en donaties

In dit model krijgt elk familielid zijn eigen budget om te geven aan goede doelen/een goed doel die hij of zij belangrijk vindt. Familieleden kunnen hun keuzes bespreken of elkaar uitnodigen om samen een goed doel te bezoeken, maar dit is niet verplicht. Het idee is simpel: ouders ondersteunen de persoonlijke interesses van hun kinderen en zetten zo de familietraditie van geven voort, zonder druk of verplichtingen.

• Gezamenlijk familiebudget

Bij dit model wordt al het geld van de familie voor goede doelen samengevoegd in één goede doelenpot. De familie gebruikt dit gezamenlijke budget om organisaties te steunen die voor iedereen betekenisvol zijn. Bijvoorbeeld door te doneren aan een universiteit waar meerdere familieleden hebben gestudeerd of aan een goed doel dat zich inzet tegen een ziekte die de familie raakt.

• Gezamenlijk budget met individuele bijdragen

In dit model wordt het geld ook samengebracht in één pot, maar familieleden kunnen nog steeds goede doelen kiezen die voor hen persoonlijk belangrijk zijn. Een manier om dit te doen is dat elk gezinslid vooraf een paar goede

doelen voorstelt. Tijdens een familiebijeenkomst kunnen zij hun favoriete goede doelen (of projecten die zij aanbieden) presenteren. Daarna bespreekt en beslist de familie samen welk doel of welke doelen zij willen ondersteunen.

Tot slot wil ik hier nog op het volgende wijzen: sommige families hebben naast het hoofdbudget voor de missie ook een apart potje voor spontane donaties. Dit zijn kleinere giften aan goede doelen of nationale acties (Giro 555, naar aanleiding van een oorlog of natuurramp) die niet per se aansluiten bij de strategische hoofddoelen van de familie. Op deze wijze voorkom je mogelijk dat familieleden de strategische aanpak als een te dwingend keurslijf kunnen ervaren.

FISCAAL-JURIDISCHE OVERWEGINGEN

Veel families kiezen uiteindelijk voor een langduriger verbintenis met één goed doel om hun geefeuro niet te veel te versnipperen en het hiervoor genoemde 'pindakaas-effect' te voorkomen. Weet dat professionele goede doelen doorgaans de fiscaal-financiële kennis in huis hebben om u over de meeste technische aspecten van uw giften te adviseren (periodieke giften, schenken uit rendement op vermogen of percentage van jaarinkomen, schenken vanuit een FON etc.), maar uit oogpunt van een meer holistische, persoonlijke vermogensplanning kunt u ook uw bestaande vermogensbeheerder bij uw overwegingen betrekken.

STAP 4

GEEF SAMEN, LEER SAMEN

Familie filantropie is samen geven en dus ook samen leren over het doel of de doelen die vanuit de missie gesteund worden. Let bij de selectie van een goed doel dus ook op de mogelijkheden die het de familie biedt om samen te leren: kun je bijvoorbeeld samen projecten bezoeken (of ook in de vorm van virtuele veldreizen, zoals bij UNICEF) of de mensen daarachter leren ontmoeten? Worden er workshops of lezingen aangeboden? Zijn er ook kansen om vrijwilligerswerk te doen, in besturen of adviesraden te dienen?

Verwacht niet dat iedereen in de familie meteen dezelfde kennis of ervaring heeft. Neem de tijd om samen te leren. En zie familie filantropie als een partnerschap: een samenwerking tussen u en de behoeften van het goede doel. Organisaties die ondersteuning zoeken, hebben doorgaans goede inzichten in strategieën en oplossingen. Een partnerschapsaanpak - waarbij beide partijen als gelijken samenwerken om hun missies te verwezenlijken - vermindert de machtsdynamiek en verbetert de resultaten.

STAP 5

STEL DOELEN EN EVALUEER REGELMATIG

U wilt met uw familie natuurlijk graag een verschil maken, maar dat is gemakkelijker gezegd dan gedaan. Veel goede doelen werken aan een “wicked problem”, zoals armoede of klimaat. Dat zijn complexe en systemische uitdagingen waarvoor geen snelle of gemakkelijke oplossingen bestaan. Dat maakt het wel verleidelijk om vooral of alleen concrete en behapbare ‘kop-staartprojecten’ te steunen. Waar maak je nou als familie de meeste impact?

Er zijn goede doelen die zowel noodhulp als structurele ondersteuning bieden. Een goed voorbeeld is UNICEF: die biedt u als familiedonor een breed palet van mogelijkheden om daar financiële bijdragen aan te leveren. Dat kunnen geoormerkte projecten zijn die goed aansluiten bij de voorkeuren van de familie. Die krijgt van hun relatiemanager, een vast aanspreekpunt voor families, regelmatig programmasheets en voortgangs- en jaarrapportages over specifieke programma's.

UNICEF's kracht zit in de samenwerking met (lokale) overheden en bedrijven wereldwijd.

Hulp wordt altijd gegeven in samenspraak met (lokale) overheden zodat er draagvlak is en er daardoor duurzame verandering plaatsvindt. Noem het impact op langere termijn. Daarom vraagt UNICEF ook om niet geoormerkte giften. Die worden zowel aangewend ter versterking van de organisatie zelf, maar ook en vooral voor een gelijkwaardige verdeling van de fondsen en een kans om ook minder bekende, maar daarom niet minder belangrijke problemen aan te pakken.

Informeer dus als familie bij goede doelenpartners die matchen met uw missie naar de mogelijkheden om goed en geregeld geïnformeerd te worden over de impact van uw bijdragen, zowel op project- als op organisatieniveau. Vraag om rapportages, bijvoorbeeld in de vorm van een powerpoint, die tijdens een familieoverleg kunnen worden doorgepresenteerd. Plan ten minste jaarlijks een moment om de resultaten en ervaringen te bespreken en laat de evaluatie niet verzanden in een formele verplichting. Houd het inspirerend en toekomstgericht.

Tot slot: *geniet* als familie ook van samen doneren!

Vraag onze publicatie “Leer genieten van doneren” gratis aan. Stuur een mail aan: gwehry@unicef.nl



DE SUCCESFACTOREN VOOR EFFECTIEVE FAMILIE FILANTROPIE



DIT WERKT GOED:

- **Creëer duidelijke verwachtingen en vrijheid om te komen en gaan**

Zorg voor een duidelijk plan voor de manier waarop het gezin gaat samenwerken en nodig vervolgens kinderen of neven en nichten uit om hierbij betrokken te zijn. Maak het optioneel, niet verplicht. Houd er rekening mee dat veel NextGeners aan het begin van hun professionele carrière zitten of een druk familieleven met kleine kinderen hebben en dus zuinig zijn op hun vrije tijd. Zorg dat het plezier voorop staat en laat de goede doelenpartner waar mogelijk ondersteunen of faciliteren.

- **Identificeer en verwoord gedeelde waarden**

Werk samen om de belangrijkste doelstellingen van uw giften als familie te beschrijven en er overeenstemming over te bereiken.

- **Eer de individualiteit en gezinsbehoeften**

Geef de NextGen de flexibiliteit om haar eigen weg te gaan als ze dat wil bij het kiezen van organisaties die ze wil ondersteunen.

- **Bied mogelijkheden voor actief leren en betekenisvol werk**

Moedig onderzoek en discussie aan over kwesties die belangrijk zijn voor de familie.

- **Focus op de impact**

Het doel dat u ondersteunt moet niet alleen “goed voelen”, maar ook bijdragen aan blijvende verandering die u samen wilt realiseren.



DIT WERKT NIET:

- **Het verplicht stellen van geven**

Je kunt vrijgevigheid niet afdwingen, omdat het meteen een verplichting wordt in plaats van bezigheid die veel voldoening geeft.

- **Dicteren waar het geld naartoe gaat**

Het doel van een familie filantropieplan is om volwassen kinderen te betrekken bij het besluitvormingsproces; anders is persoonlijke filantropie een betere keuze. Er is vaak een ongelijk niveau van filantropische kennis tussen ouders en volwassen kinderen, en het is frustrerend als kinderen het gevoel hebben dat ze alleen maar meelopen en niet zelf iets kunnen toevoegen.

- **De ‘rondstrooi- en bid-aanpak’**

Het geven van kleine cadeautjes aan elke organisatie die er het hele jaar door om vraagt en dan maar hopen dat je iets goed doet, is misschien gemakkelijker dan ‘nee’ zeggen of het eens worden over een familiestrategie. Voor meer impact maakt u een plan op basis van de waarden en doelstellingen van uw familie en werkt u er vervolgens proactief aan om deze te bereiken.

4. GUN DE NEXTGEN EEN EIGEN DONORREIS



© UNICEF/UNI630751/Scott Rotzoll



UNICEF'S GENERATIEBRUG...

We hebben het al eerder gezegd: wil je als ouders familie filantropie inzetten om de NextGen werkelijk te betrekken bij uw legacy, dan moet u rekening houden met de levensfasen, sterke punten, interesses en generatiekenmerken van uw (klein) kinderen. Zij willen actief betrokken zijn bij veranderingen die ze ondersteunen en vinden direct contact met hun leeftijdgenoten belangrijk. Dit zijn de nieuwe generaties impactmakers tussen 21 en 35 jaar⁵. En "impactmaker" is niet zomaar een woord. De Millennials (ook wel GenY, geboren tussen 1986 en 2000) en Generatie Z (geboren tussen 1995-2010) behoren tot de "Generation Impact", ook de titel van een spraakmakende studie van twee bekende filantropiewetenschappers: Sharna Goldseeker en Michael Moody. Zij laten overtuigend zien hoe Millennials en GenZ

anders in het leven staan dan Babyboomers of Generatie X en welke gevolgen dit heeft voor hun visie op en beleving van filantropie⁶. Zij hechten meer belang aan impact en transparantie; waarderen in hoge mate de interactie met generatiegenoten en willen vaak zelf actief betrokken zijn bij de goede doelen die zij steunen. Daarbij zijn ze anders dan hun ouders van kindsaf af aan opgegroeid met technologie en het gebruik van digitale platforms.

Hoe overbruggt u als ouders deze generatiekloof voor een gezamenlijk doel? Misschien kunnen we u inspireren met bijzondere initiatieven die UNICEF vanuit de familie filantropiegedachte heeft ontwikkeld, zowel op nationaal als mondiaal niveau, en waarop de nieuwe generatie kan aanslaan en aanhaken.

⁵ Een bandbreedte die de overlap is van de Y en Z-generatie en die zowel leden heeft die nog fulltime studeren tot en met jonge ondernemers met bijvoorbeeld een eigen start up of scale up. Gen Z en Millennials vertegenwoordigen weliswaar verschillende tijdgeesten, maar hebben ook duidelijk een aantal gedeelde waarden.

⁶ Waarbij het gebruik van begrippen als 'filantropie' en 'filantroop' overigens door deze nieuwe generaties ook wel als 'old school' worden opgevat, mogelijk ook omdat ze geassocieerd worden met de conventionele benadering van 'liefdadigheid', die ver af staat van de meer transparante maatschappelijke impact die de NextGen voor ogen staat.



INZETTEN OP DE NIEUWE GENERATIES

UNICEF zet internationaal vol in op de nieuwe generaties. Er is al een Familie Filantropie programma voor kinderen vanaf 8 jaar. Het maakt dat ook UNICEF Nederland toegang heeft tot een *NextGen Global Community*. In deze mondiale UNICEF-community van meer dan duizend generatiegenoten tussen pakweg 20 en 35 jaar zetten NextGenners uit vele UNICEF-landen hun vaardigheden, expertise, tijd, netwerken en financiële middelen in om wereldwijd het werk van UNICEF te steunen. Dat laatste daagt hen bijvoorbeeld uit om actief en creatief geld te mobiliseren door eigen fondsenwervende acties op te zetten en deel te nemen aan internationale bijeenkomsten en events.



FAMILIE FILANTROPIE MET HET BESTE VAN TWEE WERELDEN

Kiest u als familie voor een kindgerichte missie in lijn met die van UNICEF, dan is het wereldwijde UNICEF NextGen netwerk, een geweldige springplank en leerschool voor uw (klein)kinderen om geheel zelfstandig onder en met 'peers' van vele nationaliteiten effectief bij te dragen aan een betere wereld.

Het is een inspirerende community die volledig aansluit op de behoeften en belangstelling van de nieuwe generaties. Zo kan goeddoen vanuit gedeelde familiewaarden op een manier die helemaal past bij de generatie van uw (klein)kinderen. Dat noemen we dubbele impact...

Timo Buitenhuis, het gezicht van NextGen Nederland

"De afgelopen drie jaar heb ik nauw samengewerkt met UNICEF Nederland om te spreken op verschillende evenementen en heb ik door mijn filantropische acties meegeholpen aan de bouw van 299 klaslokalen voor kinderen in Ivoorkust. In die tijd ben ik ook geïntroduceerd tot de wereldwijde UNICEF NextGen Global Community, waarbij ik het genoeg had om de jaarlijkse NextGen Summit in Kopenhagen bij te wonen. De UNICEF NextGen community komt samen om van de wereld een betere plek te maken. Dit doen zij met gezamenlijke fondsenwervingsacties en door elkaar te inspireren met individuele vaardigheden en passies."



© UNICEF/UNI409466/Brown



UNICEF INTERNATIONAL COUNCIL: WELKOM AAN DE IMPACTTAFEL...

In het kader van familie filantropie is het goed om op deze plek ook nog een ander impactvol UNICEF-platform te noemen: de **International Council**. Dat is kort gezegd een wereldwijd netwerk van substantiële donoren, onderwie een aantal bekende ondernemersfamilies, die de handen ineenslaan om samen impact te realiseren. Wilt u meer weten over deze selecte en gemotiveerde groep donoren die hun krachten bundelen om een eerlijkere wereld voor kinderen te creëren en de Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen (SDG's) te helpen verwezenlijken?

Vraag dan onze brochure aan en neem contact op met **Geneviève Wehry**, Major Donor & Foundations Advisor (gwehry@unicef.nl) of bel haar rechtstreeks: 06 11 50 25 76.

GOUDEN NEXT GEN-TIPS VOOR (GROOT)OUDERS



- **Stimuleer jongere generaties** om zelf projecten te kiezen binnen de familiewaarden en laat ze leiderschap tonen. Jonge mensen willen vaak verantwoordelijkheid en invloed. Door hen een actieve rol te geven, voelen zij zich meer betrokken.



- **Geef ruimte** voor nieuwe vormen van filantropie, zoals crowdfunding of sociale media-acties.



- **Dwing de jongere generatie** niet om precies dezelfde keuzes te maken als oudere generaties.



- **Negeer nooit** de waarde van (digitale) technologie en innovatie in hun aanpak.



VERDIEPINGSBRONNEN OVER FAMILIE FILANTROPIE

"The future of family philanthropy", Stanford Social Innovation Review

"Next Gen Philanthropy", Rockefeller Philanthropy Advisors Roadmap

"The NCFP Guide for Effective Family Philanthropy", NCPF

Generation Impact. How Next Gen Donors Are Revolutionizing Giving, Sharna Goldseker en Michael Moody.

Filantropie terug naar de tekentafel, Rien van Gendt.

Weg van filantropie. Handboek voor samenwerking tussen grote gevers en non-profit organisaties, Hans Broodman, Vera Peerdeman.

Philanthropy Toolkit Stanford

Delusional Altruism, Kris Putnam-Walkerly.

Fotocredits:

pixabay.com

pexels.com

freepik.com

AAN DE SLAG!

Familie filantropie biedt een unieke kans om generaties te verbinden, maatschappelijke impact te maken en belangrijke familiewaarden door te geven. Met behulp van deze publicatie kunt u als familie een begin maken aan een gezamenlijke filantropische reis die niet alleen uw familie sterker maakt, maar ook de wereld. Een wereld vol (geo) politieke onrust, waarin steeds meer regel- en wetgevingsdruk komt te staan op maatschappelijke initiatieven, zoals van goede doelen en fondsen én van donoren. Die helpen onze gemeenschappen versterken en vormen het (vaak onzichtbare) cement in onze samenleving. Die doelen en fondsen voor de goede zaak te ondersteunen, juist samen als familie, geeft volgens mij dan extra voldoening.

Hebt u vragen of behoefte aan persoonlijke begeleiding? Wilt u een kennismakingsgesprek met UNICEF? Mail met **Geneviève Wehry**, Major Donor & Foundations Advisor (gwehry@unicef.nl) of bel haar rechtstreeks: 06 11 50 25 76. Samen helpen we u om uw familie filantropie te verwezenlijken.

