

Fondsen op naam

Duurzaam, maar doelgericht

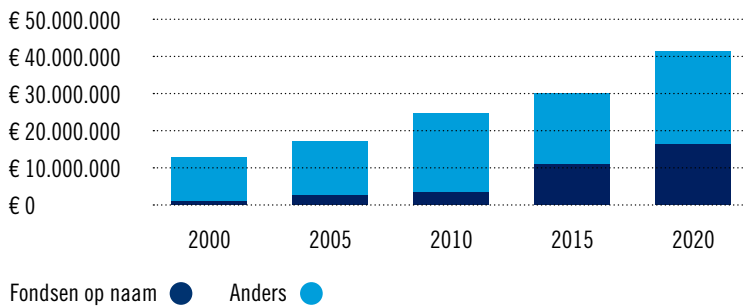
40 procent van het bestedingsbudget van het Cultuurfonds komt uit fondsen op naam, een geefconstructie die grote gevers in staat stelt zelf het bestedingsdoel van hun gift te bepalen. Wat betekent deze ontwikkeling voor de private financiering van de cultuursector?¹



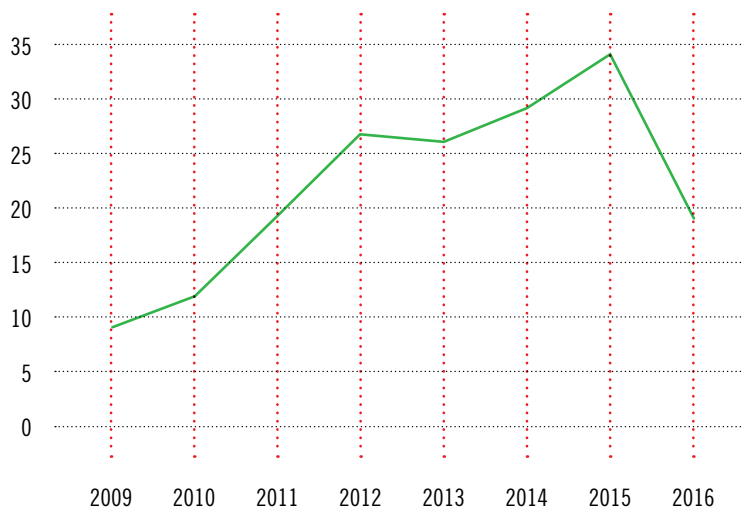
Rembrandt van Rijn, *De Vaandeldrager*, 1636. Olieverf op doek, 102,6 × 97,5 cm. Aankoop door de Staat der Nederlanden met steun van de leden van de Vereniging Rembrandt (mede dankzij haar Stortenkoper Fonds, A.M. Roeters van Lennep Fonds, Nationaal Fonds Kunstbezit, Nationaal Fonds 1930, Acquoy-Nairac Fonds, Mevrouw dr. E. Frederiks Fonds, Mevrouw J.J. den Boer-den Herder Fonds, Cleynert Fonds, Van Rijn Fonds, Saskia Fonds, Fonds voor Klassieke Beeldende Kunst, Themafonds 17de-eeuwse schilderkunst, Warning-Meijgaard Fonds, Daan Cevat Fonds, de jaarlijkse bijdrage van het Cultuurfonds en extra schenkingen van leden), het Rijksmuseum Fonds (Hans & Hedy de Klerk, Conrad Whelan 42 Fund, Anita Nijboer Fonds en de International Circle en overige schenkers) en de VriendenLoterij

Naar buitenlands voorbeeld introduceerde het Cultuurfonds in 1987 de 'Fonds op Naam'-constructie als speciale voorziening voor omvangrijke schenkingen en nalatenschappen. Particulieren kregen de mogelijkheid onder de paraplu van het Cultuurfonds een eigen fonds in te stellen, met een zelfgekozen naam en doelstelling. Het Cultuurfonds draagt vervolgens zorg voor het beheer, waaronder de behandeling van aanvragen. De eerste tien jaar wist het Cultuurfonds meer dan honderd fondsen op naam (FON) te werven; momenteel beheert het fonds bijna vijfhonderd² FON. De inleg per fonds varieert van 50.000 euro (de minimale inleg) tot enkele miljoenen³.

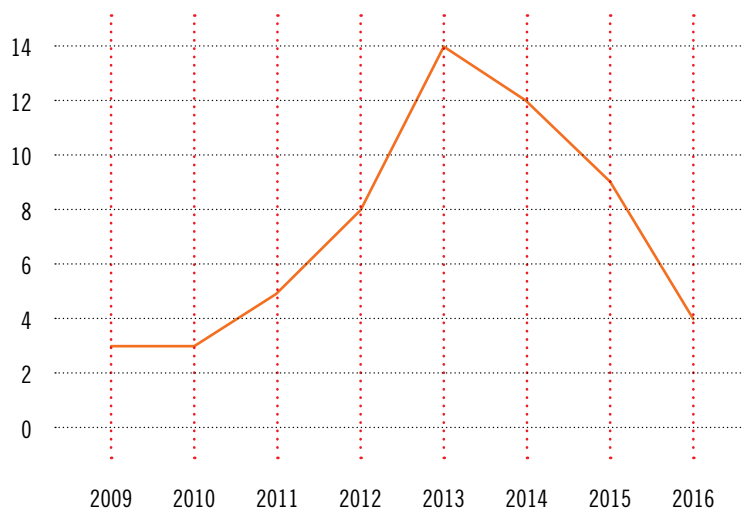
Hoewel het Cultuurfonds bekend staat om haar FON, komt deze geefconstructie vaker voor in de cultuursector. Zo beheert de Vereniging Rembrandt – die hoofdzakelijk kunstaankopen steunt – 54 FON. Een tiental van deze FON droeg in 2021 met ruim 10 miljoen euro bij aan de aankoop van *De Vaandeldrager*. Wie in de eregalerij van het Rijksmuseum zijn ogen samenknijpt om het 'met dank aan' bordje naast deze Rembrandt te lezen, ziet tevens FON van het Rijksmuseum in het rijtje staan. Want ook steeds meer culturele instellingen bieden FON als geefmogelijkheid. Van hen beheert het Rijksmuseum verreweg de meeste FON en geoormerkte schenkingen⁴: 165. Gezamenlijk waren de FON van het Cultuurfonds, de Vereniging Rembrandt en het Rijksmuseum Fonds⁵ in 2022 goed voor een cultuurbijdrage van 24.470.311 euro. Wat onderscheidt deze succesvolle – maar tot nu toe onderbelichte – vorm van private financiering?



Figuur 1. Cultuurfonds: herkomst bestedingsbudget
Bron: Cultuurfonds jaarverslagen 2000, 2005, 2010, 2015 en 2020.



Figuur 2. Cultuurfonds: ingestelde fondsen op naam
Bron: Cultuurfonds jaarverslagen 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 en 2016.



Figuur 3. Rijksmuseum Fonds: ingestelde fondsen op naam
Bron: Rijksmuseum Fonds jaarverslagen 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 en 2016.

Succesformule

De geefconstructie lijkt in een behoefte te voorzien; zowel bij het Cultuurfonds, als bij Vereniging Rembrandt en het Rijksmuseum blijft het aantal FON groeien. Het aantal FON bij deze organisaties samen is in tien jaar tijd verdubbeld, van ruim 350 eind 2012 naar ruim 700 eind 2022. Hun cumulatieve vermogen groeide mee van ruim 100 miljoen euro naar ruim 200 miljoen euro. De geefconstructie is daarmee over de jaren steeds belangrijker geworden voor private cultuurfinitanciering. Dit is het duidelijkst te zien bij het Cultuurfonds: waar haar FON begin van de eeuw nog voor 8 procent van het totale bestedingsbudget zorgden, gaat het de afgelopen jaren om 40 procent (zie Figuur 1).

Het aantal instellingen van FON bij het Cultuurfonds piekte tussen 2012 en 2015 (zie Figuur 2). Een verklaring hiervoor zijn deels de drastische cultuurbezuinigingen die staatssecretaris Halbe Zijlstra eind 2010 aankondigde. Het Cultuurfonds speelde op de situatie in en rolde een mediacampagne uit – ‘Zet uw schreeuw om in een daad, start een CultuurFonds op Naam’, was de slogan. En met succes: in de campagneperiode vervijfvoudigde het aantal informatieaanvragen⁶. Ook het Rijksmuseum zag in deze periode een piek (zie Figuur 3), maar met een andere reden. Na de tienjarige verbouwing was de noodzaak voor ondersteuning groot in aanloop naar de heropening in 2013. Door gevers vanaf 250.000 euro een naamsvermelding in de gloednieuwe glas-inloodramen te bieden, wist de afdeling development een recordaantal FON te werven: ‘Voor de gevers was het een ticket naar de opening’, vertelt Eva Kalis, hoofd development bij het Rijksmuseum. Uit deze ontwikkelingen blijkt de bereidheid van grote gevers, mits er moeite wordt gedaan om ze actief bij de noodzaak te betrekken⁷.

De grote gever

Uit aanvullende cijfers en toelichting van het Cultuurfonds, Vereniging Rembrandt en het Rijksmuseum valt op te maken dat de gevers gemiddeld 70 jaar oud zijn als ze een FON instellen. Mathilde van der Werff, hoofd mecenaat bij Vereniging Rembrandt, vertelt dat het veelal gaat om mensen die geen kinderen →

hebben om aan na te laten en die gaan nadenken over andere manieren van nalatenschap. Zo stelde een echtpaar wiens dochter jong overleed ter nagedachtenis een fonds in met haar naam. Dit verhaal staat niet op zichzelf; het komt regelmatig voor dat er een fonds wordt ingesteld ter nagedachtenis van een dierbare, vaak om diens culturele passie voort te zetten. Een bijzonder voorbeeld is het fonds dat Sylvia Willink – weduwe van kunstenaar Carel Willink – instelde bij het Rijksmuseum voor het aankopen, onderhouden en bekender maken van zijn werk.

Gegevens over de woonplaatsen van de FON-instellers bij Vereniging Rembrandt en het Cultuurfonds laten zien dat de gevers voor 20 procent uit Amsterdam komen en voor 68 procent uit de Randstad⁸ in het algeheel. Opvallend bij het Cultuurfonds – dat met provinciale afdelingen werkt – is dat FON met een geografische doelstelling zich juist vaker richten op de regio (80 procent) dan op de Randstad (20 procent). Een voorbeeld is het Henk Jan van den Berg Fonds voor amateur-muziekbeoefening op het platteland van Overijssel.

Specifieke doelstellingen

Het laatstgenoemde fonds is exemplarisch voor de specifieke doelstellingen die bij FON komen kijken. Elk nieuw fonds betekent dan ook een nieuwe doelstelling die het net van bestedingsmogelijkheden fijnmaziger maakt. En dat is meteen het grootste nadeel van de geefconstructie. Een nauwe doelstelling kan er zelfs voor zorgen dat het budget niet besteedbaar is. Zo vertelt Van der Werff over een fonds voor kunstwerken gerelateerd aan de Rotterdamse scheepvaart. Omdat Vereniging Rembrandt geen passende aanvragen binnenkreeg, was het fonds tien jaar na oprichting nog altijd onaan- gesproken. Vaak wordt geprobeerd om dit al in een eerste gesprek met de gever te voorkomen, door die naar een breder te interpreteren doel- stelling te sturen. Marijke Naber, adviseur schenken bij het Cultuurfonds, geeft aan dat ze hierbij ook let op waar geld nodig is: ‘Ons werk- terrein muziek, bijvoorbeeld, wil graag meer geld voor popmuziek. Dan probeer je tegen een schenker te zeggen “zeg nou niet dat het ‘klassieke muziek’ moet zijn, maar ‘muziek’”. Het mooiste is natuurlijk als schenkers meegaan

in wat wij zien in de maatschappij, wat belangrijk is of nood heeft om aan te geven.’ Het komt echter ook voor dat juist de gever nieuw terrein openbreekt. Zo werd in 2006 bij het Rijks- museum een fonds ingesteld door een vrouw wier zoon niet makkelijk met de rolstoel het museum kon bezoeken. Het fonds vormde de start van het fysiek toegankelijker maken van het Rijksmuseum.⁹

Een nauwe doelstelling kan er voor zorgen dat het budget niet besteedbaar is

Hoewel FON erg specifiek en persoonlijk zijn, zijn er overkoepelende voorkeuren te herken- nen. Zo scharen de meeste FON bij het Cultuur- fonds zich onder de werkterreinen muziek (116) en beeldende kunst (77). Het budget uit deze FON is een aanvulling op het vaste bestedings- budget van de werkterreinen, legt Naber uit. De werkterreinen die populair zijn bij grote gevers hebben dan ook meer te besteden; de voor- keuren van de FON-instellers hebben daarmee impact op het bestedingsbeleid van het Cultuur- fonds. Hetzelfde geldt voor het Rijksmuseum, waar de meeste FON (60) een specifieke collectie bevorderen, zoals fotografie of Middeleeuwse kunst. Dit betekent dat ook daar bepaalde afdelingen meer te besteden hebben dan andere, zegt Kalis. De gevers achter deze FON oefenen zo invloed uit op de samenstelling van de museumcollectie. Soms zelfs heel direct. Zo vertelt Kalis hoe FON-houders, als onderdeel van het loyaliteitsprogramma, uitgenodigd kunnen worden om (op eigen kosten) met conservatoren mee te gaan naar kunstbeurzen: ‘Het leidt er soms toe dat een gever daar met een conservator voor een werk staat en aanbiedt: “Als het Rijks dit wil hebben, koop ik het voor ze”.’

Bestendige relaties

Dat intensieve relaties gepaard gaan met FON, komt doordat dit een expliciet langdurige manier van geven is. Waar de FON-constructie in het verleden vaak een zogeheten *endowment* gedachte had – alleen het rendement op het vermogen wordt besteed, waardoor men tot in de ‘eeuwigheid’ kan geven – hebben de organisaties dit principe steeds meer losgelaten, omdat ze nú willen investeren in cultuur. Zo hanteert Vereniging Rembrandt voor FON een maximale looptijd van 25 jaar en zetten het Cultuurfonds en het Rijksmuseum voor FON tegenwoordig meer in op geefovereenkomsten van minimaal vijf jaar, waarbij de jaarlijkse inleg van minimaal 10.000 euro ook dat jaar wordt besteed. Aan het einde van de looptijd kiezen gevers er doorgaans voor opnieuw geld in het fonds in te leggen of de geefovereenkomst door te zetten. Daarnaast krijgen FON ingesteld bij leven vaak nog een boost bij nalatenschap.

Aan FON gaat meestal een geefgeschiedenis vooraf. Zo zijn de gevers die een fonds bij Vereniging Rembrandt instellen vaak al lid van de vereniging. Bij het Rijksmuseum wordt expliciet ingezet op deze doorgroei van de gever. Hoofd particuliere schenkingen Jorien Huisman legt uit: ‘Idealiter begin je als vriend [50 euro per jaar, red.] en vervolgens word je patroon [1.000 euro per jaar, red.]. Dan stel je een FON in [minstens 50.000 euro, red.], schenk je drie mooie kasten die je thuis hebt staan en neem je ten slotte het Rijks op in je nalatenschap. Daarom heet onze afdeling ‘development’.’

Het actief opbouwen en onderhouden van zo’n bestendige relatie is belangrijk. Zeker bij het Cultuurfonds en het Rijksmuseum, waar de gever, als het fonds eenmaal is ingesteld, moet vertrouwen op de organisatie voor passende besteding. ‘Meestal is het zo dat er in het eerste jaar nog wel eens wat wordt voorgelegd,’ vertelt Naber: ‘Als in: “Wij willen het budget hieraan besteden. Past dat bij wat jij belangrijk vindt?”’. Daarna gaat het al snel over op informeren. De betrokkenheid van de gever wordt dan beperkt tot het bezoeken en ontvangen van gesteunde cultuuruitingen. Door de gever niet mee te laten beslissen over individuele toekenningen, beperken het Cultuurfonds en het Rijksmuseum de eerdergenoemde invloed die gevers hebben op hun beleid. Vereniging Rembrandt past een

andere werkwijze toe: het bestuur van de vereniging bepaalt welke kunstaankopen gesteund worden, waarna Van der Werff instellers van passende FON vraagt de aankopen te ondersteunen¹⁰.

De ‘fondsen op naam’-constructie maakt het geven dus niet alleen doelgericht, maar ook duurzaam. De keerzijde van de medaille is dat het jaarlijkse budget vaak maar binnen een klein kader besteed kan worden. Dit betekent dat de door de gever geliefde cultuuruitingen systematisch ondersteund kunnen worden, maar het geld daarmee ook systematisch niet besteed kan worden aan aangrenzende cultuuruitingen die financiering nodig hebben. En dat is een gemiste kans. Het is daarom van belang dat instellers gemotiveerd worden verder te reiken dan hun directe passie, zodat het alsmaar groeiende aantal fondsen op naam niet alleen een duurzame, maar ook omvangrijke impact heeft op de culturele sector. •

Noten

- 1 Sita Struijke voerde dit onderzoek uit als onderdeel van haar stage bij de Boekmanstichting, onder begeleiding van Maartje Goedhart en Helleke van den Braber.
- 2 Het Cultuurfonds beheert 491 actieve en geplande FON op het gebied van cultuur (428) en natuur (63).
- 3 Een uitschieter is de 23 miljoen gulden die amateurfotograaf Hein Wertheimer in 1997 naliet voor een fonds ter oprichting en instandhouding van een fotomuseum.
- 4 Door het maatwerk maakt het Rijksmuseum niet langer onderscheid tussen FON en andere constructies waarbij schenkingen geoormerkt worden. Voor dit onderzoek werden daarom alle geoormerkte schenkingen bij het Rijksmuseum meegeteld als FON.
- 5 Charitatieve schenkingen aan het Rijksmuseum lopen via het Rijksmuseum Fonds, de steunstichting van het museum.
- 6 Cultuurfonds (2011) *Jaarverslag 2010*. Amsterdam: Cultuurfonds.
- 7 Ook wel ‘awareness of need’, de eerste voorwaarde voor filantropie (Bekkers, R. en P. Wiepking (2011) ‘[A literature review of empirical studies of philanthropy: eight mechanisms that drive charitable giving](#)’. In: *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, jrg. 40, nr. 5, 924-973).
- 8 Bij deze berekening is gebruik gemaakt van de Randstad-definitie zoals gehanteerd door het Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut, dat alle gemeenten in de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland tot de Randstad rekent.
- 9 Kruijt, M. (2023) ‘[Succesvol fondsenwerper Hendrikje Crebolder neemt afscheid van het Rijksmuseum](#)’. Op: [www.volkskrant.nl](#), 27 december.
- 10 Het bedrag dat na deze bestedingsvoorstellen openblijft, wordt gedekt door de algemene middelen van de vereniging.



Sita Struijke
is masterstudent
Kunstbeleid
en Kunstbedrijf
aan de Radboud
Universiteit en
fondsenwerver