

Goed doel, goed verhaal

Donateurs en vrijwilligers willen weten of goede doelen hun geld goed besteden. Wat zijn de behaalde resultaten en effecten? In de nieuwste publieke managementletter roept de NBA de organisaties en hun accountants op het verhaal goed te vertellen.

TEKST: MICHÈL ADMIRAAL, IRENE KRAMER*

Nederland kent een rijke traditie aan filantropie. Aan de sector Goede doelen wordt jaarlijks meer dan 4,7 miljard euro gedoneerd, blijkt uit het tweejaarlijks onderzoek 'Geven in Nederland' (2011) van de Vrije Universiteit. Bij de Belastingdienst staan ongeveer 65.000 organisaties geregistreerd als Algemeen nut beogende instelling (ANBI) en dit aantal neemt toe. De omvang van goededoelenorganisaties varieert. De negentig grootste leden van de Vereniging van Fondsenwervende instellingen (VFI) ontvingen in 2011 ongeveer de helft van de inkomsten in de sector. Een groot deel van de sector bestaat echter uit kleine organisaties met inkomsten tot maximaal € 100.000 per jaar.

SECTOR IN BEWEGING

De goededoelensector heeft te maken met een terugtrekkende overheid, veranderende regelgeving en afnemende subsidiestromen. Particulier initiatief wordt belangrijker. Donateurs worden kritischer en willen meer betrokken zijn, tegenvallers kunnen sneller tot reputatieschade leiden. De roep bij het publiek om informatie over de bereikte resultaten en effecten wordt groter. Het bestaansrecht van goededoelenorganisaties is niet meer vanzelfsprekend. Meer dan voorheen zullen ze duidelijk moeten maken waarom ze bestaan, waaraan ze hun middelen besteden en met welk effect. Donateurvertrouwen en openheid zijn sleutelwoorden. Dit schept ook verwachtingen over de rol die de accountant inneemt.

BOUWEN OP VERTROUWEN

En wat zien die accountants dan in deze sector? Dat de grondslag voor alle goede doelen vertrouwen is. En dat - om dit te behouden - openheid nodig is over de bereikte resultaten en effecten. Als de opbrengst van een collecte of een tv-actie pas een jaar later wordt uitgegeven, dan moet dit helder worden uitgelegd. Omdat goededoelenorganisaties steeds vaker moeten

'DONATEURS WORDEN KRITISCHER, TEGENVALLERS KUNNEN SNELLER TOT REPUTATIESCHADE LEIDEN.'

samenwerken, neemt ook de noodzaak tot goede afspraken in de samenwerkingsketen toe. Ook goed, professioneel toezicht draagt bij aan het vertrouwen.

RISKANTE BUSINESS?

De NBA presenteerde de publieke managementletter tijdens de jaarlijkse bijeenkomst van het Centraal Bureau Fondsenwerving (CBF) op 13 december 2012 aan ongeveer tweehonderd aanwezigen. Omdat staatssecretaris Fred Teeven van het ministerie van Veiligheid en Justitie was verhinderd, sprak Michel Groothuizen, directeur Sanctie- en Preventiebeleid, zijn speech uit. Hij benadrukte het tweede signaal uit de publieke managementletter, 'Wie niet waagt, wie niet wint'. Goede doelen pakken vaak complexe problemen op die anderen laten liggen of niet kunnen of willen financieren: risico nemen is onvermijdelijk om de gestelde doelen te behalen.

"Wat mij vooral aanspreekt is het vertrouwen in de filantropische sector dat uit het rapport spreekt", aldus Groothuizen namens de staatssecretaris. "De NBA erkent dat maatschappelijk relevante projecten vaak risicovol zijn. Die erkenning doet ons deugd. Ik vind het getuigen van moed dat goededoelenorganisaties die uitdaging vaak toch aangaan en de bijbehorende risico's niet schuwen. Maar, zo voegt de letter daar heel terecht aan toe: wees je als goededoelenorganisatie goed bewust van het feit dat je die risico's accepteert. En communiceer dat dan ook duidelijk van tevoren. Daarmee laat je potentiële donateurs zelf de afweging maken of ze aan dat project een bijdrage willen leveren. En je voorkomt teleurstelling, als de resultaten van dat project uiteindelijk mager blijken te zijn."



GLAZEN HUIS

Niet alleen de staatssecretaris heeft gereageerd op de publieke managementletter. De NBA vraagt aan de belangrijkste belanghebbende partijen in de sector altijd om een reactie - in dit geval CBF, SFB (Samenwerkende Brancheorganisaties Filantropie) en VFI. Maar ook tijdens een stakeholdermeeting worden partijen samengebracht om commentaar te geven.

Martijn Herrmann is werkzaam geweest in het internationale bedrijfsleven en werkt nu ruim drie jaar als controller bij het Nederlandse Rode Kruis: "Elke keer valt mij weer op hoezeer de sector een 'glazen huis' is. Goede doelen zijn van alle Nederlanders. Dat betekent ook dat alle uitingen over de sector onder het vergrootglas liggen."

De eerste twee signalen uit de PML gaan hem het meest aan het hart: "Het is mijn dagelijkse worsteling om een evenwicht te vinden tussen versterking van beleid en risicomanagement enerzijds en anderzijds de wens van onze donateurs om zoveel mogelijk euro's uit te geven aan de doelstelling en zo min mogelijk aan overhead. Daarbij zijn de verschillende organisaties in de sector natuurlijk ook tot op zekere hoogte concurrenten van elkaar in de werving van fondsen."

KENNIS DELEN & SIGNALERINGSRAAD

Publieke managementletters zijn het resultaat van het NBA-beleidsprogramma **Kennis Delen**. De collectieve kennis van accountants wordt ingezet om vroegtijdig financieel bestuurlijke risico's te signaleren in maatschappelijk relevante sectoren of thema's. En de NBA formuleert tegelijk aanbevelingen. Alle publicaties zijn openbaar en bedoeld voor een breed publiek.

Eerdere en geplande publicaties in de reeks:

- 2010: Verzekeringen, Langdurige Zorg
- 2011: Pensioenen, Commercieel Vastgoed, Glastuinbouw
- 2012: Gemeenten, Toon aan de Top, Goede Doelen
- 2013: Middelbaar Beroepsonderwijs, Logistiek

De **Signaleringsraad** is een adviesraad van de NBA onder voorzitterschap van Frans van der Wel. Leden zijn Harry Geerlofs, Martin Hoogendoorn, Robert-Jan van de Kraats, Leon van den Nieuwenhuijzen en Margot Scheltema. De raad selecteert de thema's voor Kennis Delen en beoordeelt de publicaties op maatschappelijke relevantie. Irene Kramer is secretaris van de Signaleringsraad. Lees meer op www.nba.nl/Actueel/projecten/Kennis-delen/.

'DONATEURS VERWACHTEN VAN DE ACCOUNTANT AANZIENLIJK MEER DAN AAN HEM IS OPGEDRAGEN.'

Eén van die ‘concurrenten’ is KWF Kankerbestrijding, waar Ruud Kamphuis werkt als manager cluster bedrijfsvoering. Ook hij was aanwezig bij de stakeholdermeeting. Kamphuis: “De discussie en de beeldvorming over te bereiken effecten en de risico’s zijn in de kring van de VFI al langer gaande. De accountants spreken daarin mee. Van belang is de rapportage daarover verder te verbeteren. Dat zegt iets over waartoe we op aarde zijn, de toegevoegde waarde van de organisaties. De aandacht bij de verslaglegging en de verantwoording ligt nu nog te veel op de kostenkant en de governance. Belangrijk, maar het is tijd daar objectieve resultaatverantwoording aan toe te voegen.”

Wel mist Kamphuis de intentie van de NBA om via educatie de toepassing van RJ 650 ‘Fondsenwervende instellingen’ actief uit te dragen: “Brede toepassing daarvan biedt meer duidelijkheid en vergelijkbaarheid voor publiek en belanghebbenden.”

GAPENDE VERWACHTINGSKLOOF

En die aandacht voor RJ 650 brengt ons bij de controlerende accountants in de sector. Zoals in elke publieke managementletter is het laatste signaal nadrukkelijk gericht aan accountants zelf. Volgens de huidige regelgeving controleert de accountant van de goededoelenorganisatie alleen de jaarrekening. Hij of zij hoeft geen uitspraak te doen over de inhoud van het jaarverslag of over het behalen van de maatschappelijke doelstelling. De behoefte aan een bredere invulling van de rol van de accountant is echter onmiskenbaar. Niet alleen wat betreft de inhoud van het jaarverslag, maar ook op het gebied van de gemeten prestaties en effecten. Op dit punt gaapt een brede kloof tussen de verwachtingen bij het publiek en de huidige werkzaamheden van een accountant. Donateurs verwachten van de accountant aanzienlijk meer dan aan hem is opgedragen. Voor de accountant is dit bij uitstek de gelegenheid om het gesprek aan te gaan over de invulling van zijn rol als vertrouwensman van het maatschappelijke verkeer. Ook van de accountant wordt niet alleen een verkla-

CASUS: ANGST VOOR INKOMENSVERLIES

Organisatie E is actief in de welzijns- en cultuursector. Het bestuur heeft recent een zorgvuldig proces doorlopen om de risico’s van hun werkzaamheden in te schatten en per activiteit te benoemen. Toch wordt hierover in het jaarverslag geen enkele informatie opgenomen. De organisatie is bang dat communicatie over risicomangement ten koste gaat van het aantal donaties. Daarom heeft zij besloten om dit proces intern te houden en er niet al te veel over te communiceren. Een negatief voorbeeld uit de publieke managementletter ‘Goed doel, goed verhaal’ waarin angst voor inkomensverlies leidt tot geslotenheid. En dat moet nu juist niet.

ZES SIGNALLEN EN AANBEVELINGEN VOOR DE GOEDEDOELENSECTOR

Signalen

- 1 Goed doel, verantwoord effect
- 2 Wie niet waagt, wie niet wint
- 3 Nu ontvangen, later besteed
- 4 Goed schakelen in de samenwerkingsketen
- 5 Meer vertrouwen door professionaliteit
- 6 Een gapende verwachtingskloof

Aanbevelingen

- 1 Plaats het te bereiken effect centraal
- 2 Wees duidelijk over de geaccepteerde risico’s
- 3 Geef inzicht in uitgesteld uitgaven
- 4 Investeer in goede samenwerkingsafspraken
- 5 Professionaliseer het interne toezicht
- 6 Accountants, pak uw maatschappelijke rol op

‘VAN DE ACCOUNTANT WORDT NIET ALLEEN EEN VERKLARING MAAR OOK EEN GOED VERHAAL VERWACHT.’

ring maar ook een goed verhaal verwacht. Goede doelen vragen hier zelf om.

AGENDEER DE PML

Accountants werkzaam in deze sector kunnen met de publieke managementletter aan de slag. Ze kunnen de PML agenderen bij de organisatie waar ze komen en werken, en zorgen dat ze de signalen en aanbevelingen kennen en uitdragen: hoe zit dat bij ons? En begin dan met de aanbeveling aan accountants: ‘Moedig het bestuur en de raad van toezicht van de goededoelenorganisatie aan om in het jaarverslag transparant verslag te doen over de bereikte maatschappelijke prestaties. Maak dat verhaal ook concreet door te werken met meetbare doelen. Ga de discussie aan over effectmeting en denk mee hoe dit in de organisatie vorm kan krijgen. Adviseer de organisatie om ook externe stakeholders en andere belanghebbenden bij dit proces te betrekken.’ Dan wordt het pas echt een goed verhaal. □

Noot

* Michèl Admiraal en Irene Kramer zijn respectievelijk adviseur en senior stafmedewerker bij de afdeling Beroepsontwikkeling & Beleid van de NBA. Beiden maken deel uit van het programmteam Kennis Delen.