



Ministerie van Onderwijs, Cultuur en
Wetenschap

Geven aan wetenschappelijk onderzoek

de fiscale voordelen
van uw gift

Colofon

Dit is een uitgave van de directie Onderzoek en Wetenschapsbeleid (OWB) van het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap. Met dank aan Prof.dr. Sigr id Hemels, Annah Neve, Freek Vonk MSc, Prof.dr. Bob Pinedo, Prof.dr. Theo Schuyt, drs. Barbara Gouwenberg, ir. Monique Montenarie, dr. Willem Brandenburg, Diana van Maasdijk MA en drs. Jacqueline Detiger. Deze brochure is samengesteld op grond van de wet- en regelgeving in april 2011 en bevat slechts algemene informatie. Raadpleegt u daarom altijd een eigen adviseur voor de toepasselijkheid van de regels in uw situatie. De samenstellers van deze brochure en het ministerie van OCW aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor acties die op grond van deze brochure zijn verricht of nagelaten.

Coördinator OWB: mr. Caroline Tempel-van den Bout

Gesprekken en artikelen: Rob de Blok, freelance tekstschrijver

Vormgeving en druk: Vijfkeerblauw

Fotografie bij de gesprekken: Bart Versteeg

Voor het beeldmateriaal bij Strijder tegen kanker mobiliseert schenkers: dank aan VUmc Cancer Center Amsterdam

Uitgave: juni 2011

Digitaal beschikbaar via:

www.rijksoverheid.nl/gevenvoorweten

E-mail:

b.j.vandenbergh@minocw.nl

Babs van den Bergh,

Directeur Onderzoek en Wetenschapsbeleid

Ministerie van OCW



**Geven aan wetenschappelijk
onderzoek**

de fiscale voordelen van uw gift



Voorwoord

Geachte lezer,

Het boekje 'Geven voor weten' is vooral interessant voor mensen die de wetenschap in ons land een warm hart toedragen. Het is ook bedoeld voor medewerkers van universiteiten die ermee aan de slag kunnen als ze fondsen voor hun onderzoek willen verwerven.

De overheid is een belangrijke financier van wetenschappelijk onderzoek, maar zeker niet de enige. Bijdragen van particulieren en bedrijven vormen een waardevolle aanvulling van de middelen voor fundamenteel of toegepast onderzoek, bijvoorbeeld op medisch of sociaal-wetenschappelijk terrein. Vaak gaat het dan om een onderwerp waarbij de gever nauw betrokken is, vanuit eigen ervaringen of persoonlijke fascinatie.

Dit boekje geeft inzicht in de fiscale mogelijkheden voor iedereen die bewust met zijn vermogen of nalatenschap wil omgaan, met het hoogste rendement voor de wetenschap.

Verder bevat dit boekje een aantal interviews. Daarin komen onder anderen 'wervers' aan het woord met prachtige voorbeelden van wetenschappers die zich vanuit een grote maatschappelijke betrokkenheid inzetten. Bijvoorbeeld om een ernstige ziekte als kanker te bestrijden, of het wereldvoedseltekort.

Ik hoop natuurlijk van harte dat veel gulle gevers zich zullen laten inspireren door dit boekje, door de voorbeelden van het prachtige werk dat er wordt verzet. Allemaal in het belang van onze samenleving, en daarmee in ons aller belang. Een gift aan de wetenschap is een gift aan de toekomst.

Halbe Zijlstra

Staatssecretaris van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap

Juni 2011

Inhoud

Deel I Fiscale regelingen	6
Inleiding Prof. dr. Sigrid Hemels	6
1. Waarom is geven aan wetenschappelijk onderzoek belangrijk?	7
En ... waarom is geven aan wetenschappelijk onderzoek fiscaal aantrekkelijk?	8
2. Particuliere wetenschapsondersteuning	9
2.1 Geven	10
2.1.1 Periodieke giften	10
2.1.2 Andere giften	11
2.1.3 Voorwerpen geven	11
2.2 Nalaten	12
2.2.1 Testament opstellen	13
2.2.2 Erfstelling of legaat	13
2.3 Erfbelasting met wetenschappelijke voorwerpen betalen	13
2.4 Oprichten fonds of stichting	15
2.4.1 Zelf opgerichte stichting	15
2.4.2 Fonds op naam bij een instelling	15
3. Wetenschapsondersteuning door bedrijven	17
3.1 Zakelijke betaling	18
3.2 Gift	18
3.3 Door een bedrijf opgerichte stichting	19
4. Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBI's)	21
4.1 Fiscale voordelen ANBI's op een rijtje	22
4.2 Enkele voorwaarden ANBI-status	22
4.3 Informatie over ANBI-status	22
4.4 Voorbeelden van instellingen met ANBI-status die zich (onder meer) bezig houden met (het bevorderen van) het wetenschappelijk onderzoek in Nederland	23

Deel II Werven en geven in de praktijk 29

5. Enkele ontmoetingen 29

- 5.1 **Universiteitsfondsen open voor donaties van 100 euro tot legaten van miljoenen** 31
Gesprek met Annah Neve, directeur Leids Universiteits Fonds
- 5.2 **Strijder tegen kanker mobiliseert schenkers** 35
Gesprek met Prof. dr. Bob Pinedo, emeritus hoogleraar oncologie VUmc Cancer Center Amsterdam
- 5.3 **Hoogleraar filantropische studies: “Vraag geen geld maar betrokkenheid”** 41
Gesprek met Prof. dr. Theo Schuyt en drs. Barbara Gouwenberg, Vrije Universiteit Werkgroep Filantropische Studies
- 5.4 **Wageningen haalt miljoenen op voor onderzoek naar voedselvoorziening** 43
Gesprek met ir. Monique Montenarie en dr. Willem Brandenburg, Wageningen Universiteit en Researchcentrum
- 5.5 **“Help, ik wil geven”** 49
Gesprek met Diana van Maasdijk, MA en drs. Jacqueline Detiger, filantropie adviseurs

6. Meer informatie bij de ontmoetingen 51



Deel I Fiscale regelingen

Inleiding

In de geschiedenis van de wetenschap hebben particulieren en organisaties van particulieren altijd een belangrijke rol gespeeld. Met name in de periode aan het einde van de 18e eeuw en het begin van de 19e eeuw ontstonden er particuliere genootschappen, vaak met een tweeledig doel: het bevorderen van de wetenschap in het algemeen, en het naar de burger brengen van de wetenschap. Deze gezelschappen hielden zich onder meer bezig met het aanleggen van bibliotheekcollecties, met het publiceren van wetenschappelijke tijdschriften, het houden van lezingen en het organiseren van wetenschappelijke prijsvragen, vaak met als doel een maatschappelijk of technisch probleem op te lossen. Voorbeelden van zulke genootschappen zijn het Koninklijk Natuurkundig Genootschap in Groningen en de Koninklijke Hollandsche Maatschappij der Wetenschappen in Haarlem. Door zich voortdurend aan de tijd aan te passen hebben deze organisaties nog altijd een stevige plek in de samenleving.

Zo blijken burgers wetenschappelijk onderzoek, en dan met name medisch onderzoek, zo belangrijk te vinden dat zij bereid zijn hiervoor via de collectebusfondsen geld te (blijven) geven. De collectebusfondsen vormen voor de medische wetenschap een belangrijke inkomstenbron.

Maar ook andere dan medische wetenschappen hebben uw steun hard nodig. Studenten en onderzoekers kunnen door uw steun een beurs verwerven om bijzonder onderzoek te doen, een congres te bezoeken of een aanvullende opleiding te volgen. We kunnen hiervoor niet langer slechts naar de overheid en zeer vermogende particulieren kijken.

Wanneer u wetenschappelijk onderzoek belangrijk vindt, kunt u dat tot uitdrukking brengen door te geven voor weten. Ik hoop dat deze brochure voor u daarbij een inspiratiebron vormt. De overheid heeft de fiscale randvoorwaarden geschapen, het is aan u, als gever voor weten, om er gebruik van te maken!

Sigrid Hemels,

*Hoogleraar belastingrecht aan de Erasmus Universiteit Rotterdam,
tevens werkzaam bij Allen & Overy LLP in Amsterdam.*

April 2011

1.

Waarom is geven aan
wetenschappelijk
onderzoek belangrijk?

Waarom is geven aan wetenschappelijk onderzoek belangrijk?

Met uw gift kunt u de wetenschap bevorderen: geven voor weten. Door geld of andere middelen aan de wetenschap te geven bevordert u de wetenschap. Giften van particulieren en bedrijven maken het mogelijk dat wetenschappelijk onderzoek in relatieve vrijheid nieuwe, ondernemende en soms risicovolle onderzoekslijnen kan uitzetten. Uw gift is niet alleen een bron van financiering, maar ook een manier voor u om, hetzij als particulier, hetzij als bedrijf, bij de Nederlandse wetenschap betrokken te zijn. Misschien heeft u een passie voor bepaalde wetenschappelijke onderwerpen en kunt u daar met een gift aan bijdragen.

Geven voor weten bevordert de binding van de wetenschap en de wetenschappelijke instellingen met de samenleving en meer in het algemeen het draagvlak voor wetenschap in de maatschappij. Daarom is het niet alleen belangrijk dat (kapitaalkrachtige) burgers en bedrijven de wetenschap meer gaan zien als goed doel, maar ook dat wetenschappelijke instellingen zich krachtiger inzetten om te “werven voor weten”, bijvoorbeeld door een actief alumni-beleid te voeren.

Er zijn verschillende vormen van geven voor weten. Schenken kan eenmalig of structureel, direct of via een fonds, bij leven of door middel van een nalatenschap. Geven voor weten hoeft niet alleen een particulier initiatief te zijn, ook een bedrijf kan schenken aan de wetenschap.

En waarom is geven aan wetenschappelijk onderzoek fiscaal aantrekkelijk?

Een bloeiend en vruchtbaar wetenschappelijk leven is onmisbaar voor de Nederlandse samenleving, en daarvoor zijn ook private bijdragen zeer belangrijk. De overheid stimuleert geven voor wetenschappelijke doelen daarom ook met fiscale faciliteiten. In deze brochure worden verschillende vormen van geven en de bijbehorende fiscale voordelen beschreven.

Deze brochure is samengesteld op grond van de wet- en regelgeving in april 2011 en bevat slechts algemene informatie. Raadpleegt u daarom altijd een eigen adviseur voor de toepasselijkheid van de regels in uw situatie.

2.

Particuliere

wetenschapsondersteuning

2.1 Geven

Geven kan op vele manieren, en afhankelijk van de gemaakte keuzen, betaalt de overheid mee.

Een gift vindt plaats tijdens het leven.

Bij een schenking aan wetenschappelijk onderzoek gaat het doorgaans om het geven van geld. Voor het schenken van voorwerpen, zoals het schenken van wetenschappelijke literatuur aan een wetenschappelijke bibliotheek, zie hieronder. U kunt geven aan een instelling die zelf wetenschappelijk onderzoek verricht of die wetenschappelijk onderzoek bevordert, bijvoorbeeld door het verstrekken van beurzen en onderzoeksbijdragen.

Een gift wil zeggen dat er geen directe tegenprestatie tegenover de vrijwillige bijdrage staat. Eenmalige en jaarlijkse giften kunnen onder bepaalde voorwaarden aftrekbaar zijn voor de belasting, indien onvoorwaardelijk gegeven. Bijkomend voordeel is dat de ontvangende instelling (indien deze ANBI is, zie hierover hieronder) géén schenkbelasting hoeft af te dragen, hoe groot uw schenking ook is. Dit betekent dat uw volledige gift ten goede komt aan zijn doel.

Een belangrijke voorwaarde voor de giftenaftrek en de vrijstelling van schenk- en erfbelasting is dat de gift is gedaan aan een (wetenschappelijke) instelling die door de Belastingdienst is aangewezen als een algemeen nut beogende instelling (ANBI). Waar in deze brochure over een (wetenschappelijke) instelling wordt gesproken,

wordt bedoeld op een instelling met deze ANBI-status. In hoofdstuk 4 vindt u meer informatie over de ANBI-status. Op de website van de Belastingdienst kunt u nagaan of een (wetenschappelijke) instelling deze status heeft.

2.1.1 Periodieke giften

Zogenaemde periodieke giften zijn volledig aftrekbaar van de inkomstenbelasting. Wel gelden speciale voorwaarden voor periodieke giften. U moet in een notariële 'akte van schenking' laten vastleggen dat u tenminste vijf jaar achtereenvolgens minimaal eenmaal per jaar een vast bedrag geeft aan een bij de Belastingdienst geregistreerde (wetenschappelijke) instelling met de ANBI-status. De giften moeten uiterlijk eindigen bij uw overlijden. U mag in de notariële akte ook laten vastleggen dat de giften eindigen als de instelling de ANBI-status verliest of failliet gaat. Een periodieke schenking kan in de praktijk binnen vier jaar en een maand gegeven worden: december van jaar 1, dan in december van jaar 2, 3 en 4, en 5.

Als uw gift een bepaald bedrag overstijgt, nemen veel instellingen de kosten en het regelen van een notariële akte van u over. U kunt dan volstaan met het insturen van een volmacht, die soms van de website van de instelling kan worden gedownload en een kopie van uw paspoort. De instelling zorgt vervolgens voor de notariële akte. Vaak kan dit al bij een gift van meer dan € 200 per jaar. Informeert u naar deze mogelijkheid bij de instelling van uw keuze.

Periodiek geven kan overigens ook plaatsvinden via een fonds, zoals een Fonds op Naam. Deze mogelijkheid komt verderop in deze brochure aan bod.

Voorbeeld

U wilt een bepaalde instelling (met de ANBI-status) vijf jaar lang een vast bedrag schenken dat in totaal € 20.000 omvat. U laat bij een notaris in een notariële 'akte van schenking' vastleggen dat u vijf jaar lang of tot eerder overlijden een bedrag van € 4.000 per jaar schenkt aan die instelling. Als voor uw inkomen in elk van die jaren geldt dat de laatstverdiende euro wordt belast tegen 52%, betaalt u voor deze schenking per jaar netto (na verrekening van het belastingvoordeel) € 1.920. De overheid betaalt jaarlijks € 2.080 mee in de vorm van uw belastingbesparing, over het totale bedrag is dat € 10.400.

2.1.2 Andere giften

Giften die niet voldoen aan de eisen voor een periodieke gift, bijvoorbeeld omdat deze niet in een notariële akte zijn vastgelegd of niet over minimaal vijf jaar worden gedaan, worden 'andere giften' genoemd. Dit kan een jaarlijkse gift zijn die u als begunstiger of vriend doet of een gift ter gelegenheid van een bijzondere activiteit of een speciaal onderzoek. Deze giften kunnen aftrekbaar zijn, maar in tegenstelling tot de periodieke giften zijn andere giften niet onbegrensd aftrekbaar. De in een jaar gedoneerde 'andere giften' zijn aftrekbaar voor zover deze in totaliteit meer bedragen dan € 60 of - als dat meer is - 1% van het verzamelinkomen. Tevens geldt voor de aftrekbaarheid van deze giften een

maximum van 10% van dat inkomen. Bij fiscale partners geldt dat zij hun andere giften en hun verzamelinkomens moeten samenvoegen. U moet andere giften bovendien kunnen bewijzen met schriftelijke stukken. Het dagafschrift van de bank of giro waarop de gift staat vermeld, is in de meeste gevallen voldoende bewijs voor de Belastingdienst.

Voorbeeld

U heeft een verzamelinkomen van € 75.000 en u wilt € 5.000 aan een universiteit geven. De aftrekdrempel (1%) is € 750 en het aftrekplafond (10%) is € 7.500. De schenking komt voor € 4.250 (€ 5.000 min € 750) in aftrek in de inkomstenbelasting. Het fiscale voordeel is 52% van € 4.250, dat is € 2.210. De instelling ontvangt € 5.000, en de gift kost u feitelijk € 2.790, omdat u € 2.210 aan belastingen bespaart.

Als u uw gift de vorm van een periodieke gift had gegeven en over vijf jaar had gegeven, dan was deze in die vijf jaar volledig aftrekbaar geweest en had de gift u slechts € 2.400 gekost.

Als u meer dan € 8.250 in de vorm van andere giften zou geven, zouden uw giften na toepassing van de aftrekdrempel boven het aftrekplafond van € 7.500 uitstijgen en zou het bedrag dat daar bovenuit komt niet aftrekbaar zijn.

2.1.3 Voorwerpen geven

Als u voorwerpen in eigendom heeft, zoals wetenschappelijke boekwerken, een archief of een wetenschappelijke collectie en deze schenkt aan een instelling voor wetenschappelijk onderzoek, zoals een wetenschappelijke bibliotheek, een archief of een onderzoeksinstituut, is dat een gift



in natura. De marktwaarde van het geschenken voorwerp bepaalt dan de omvang van de gift en dus de hoogte van uw aftrekpost. Bij het geven in natura is het raadzaam de hulp van een taxateur en een notaris in te roepen en om – eventueel in samenspraak met een belastingadviseur – voorafgaand aan de gift hierover overeenstemming te bereiken met de Belastingdienst. U kunt een groter fiscaal voordeel behalen als u van uw gift in natura een periodieke gift maakt. Als u bijvoorbeeld een wetenschappelijke collectie wil geven, dan kunt u in de notariële akte vastleggen dat elk jaar een evenredig gedeelte van de collectie in eigendom over gaat. Gaat het om een enkel boek of bijvoorbeeld archiefstuk dan kunt u het eigendomsrecht jaarlijks in gelijke gedeelten laten overgaan naar de beoogde instelling.

Voorbeeld

Als u een collectie wetenschappelijke boekwerken ter waarde van € 300.000 wilt schenken aan een bibliotheek, kunt u hiervan bij een notaris een meerjarige periodieke gift laten maken met een notariële akte, waarbij u dan vijf jaren achtereen een fiscale aftrekpost geniet van € 60.000.

2.2 Nalaten

Naast uw familieleden kunt u in uw testament goede doelen, zoals wetenschappelijke instellingen, opnemen. Deze instellingen kunt u dan tot (mede) erfgenaam of legataris benoemen. Een wetenschappelijke instelling die de ANBI-status heeft, betaalt over deze verkrijging geen erfbelasting. Hierdoor komt het aan de instelling nagelaten bedrag volledig ten goede aan de wetenschap.

2.2.1 Testament opstellen

Wanneer u specifieke wensen heeft over de verdeling van uw nalatenschap dient u deze door een notaris vast te laten leggen in een testament. Het opstellen van een testament kan eenvoudig zijn, het hoeft niet over complexe zaken te gaan.

2.2.2 Erfstelling of legaat

U kunt in uw testament kiezen tussen een erfstelling en een legaat voor een wetenschappelijke instelling. Erfstelling is de optie waarbij de instelling een erfdeel ontvangt, dus een bepaald deel of percentage van uw nalatenschap. De omvang van de verkrijging hangt in dit geval af van het totaal nagelaten vermogen. Een instelling zal een erfdeel van een nalatenschap alleen aanvaarden wanneer de nalatenschap positief is en hier geen voorwaarden aan verbonden zijn (zoals het moeten uitvoeren van een niet in het programma passend onderzoek) die het voor de instelling onaantrekkelijk maken om het erfdeel te aanvaarden. Een legaat houdt in dat u een bepaald bedrag in geld of een goed (zoals een wetenschappelijk boekwerk) nalaat aan een instelling. In uw testament kunt u precies omschrijven welk deel van uw erfenis voor welke instelling bestemd is. Over specifieke inboedelgoederen kan bij codicil worden beschikt. Een notaris kan u over de details informeren.

2.3 Erfbelasting met wetenschappelijke voorwerpen betalen

De Nederlandse staat hecht er veel waarde aan dat wetenschappelijke voorwerpen met grote betekenis voor het erfgoed behouden blijven voor de Nederlandse samenleving.

Als een verzamelaar overlijdt en de nalatenschap bestaat deels uit zulke voorwerpen, dan is het voor de erfgenamen soms moeilijk om tijdig grote geldsommen vrij te maken om de erfbelasting te voldoen. Daarom heeft de overheid het mogelijk gemaakt dat erfgenamen de erfbelasting kunnen voldoen met nagelaten voorwerpen met een nationaal cultuurhistorisch of kunsthistorisch belang. Dit kan ook een wetenschappelijke collectie zijn, of een archiefstuk of persoonlijke bezittingen.

Het bureau met toebehoren van oud minister-president Drees is op deze wijze in het Rijksmuseum in Amsterdam terecht gekomen en het archief van Marten Toonder heeft via deze regeling onderdak gevonden in het Letterkundig Museum in Den Haag.

Het moeten wel bijzondere objecten zijn: ze moeten staan op de lijst van beschermde voorwerpen die is opgesteld vanwege de Wet tot behoud van cultuurbezit of volgens de criteria van deze wet onvervangbaar en onmisbaar zijn. Als dat niet het geval is, kunnen de voorwerpen toch in aanmerking komen, indien deze van groot nationaal cultuurhistorisch of kunsthistorisch belang zijn vanwege hun attractiewaarde, artistieke



waarde, herkomstwaarde, ensemblewaarde of documentatiewaarde. Een speciale commissie beoordeelt of voorwerpen voor deze regeling in aanmerking komen.

De erfgenamen krijgen een korting (kwijschelding) van 120% van de waarde van de voorwerpen op de te betalen erfbelasting. De kwijschelding van 120% van de waarde is bedoeld om erfgenamen te stimuleren de objecten over te dragen aan de Staat in plaats van deze te verkopen op een veiling of in het buitenland. Uiteraard bedraagt de korting niet meer dan de verschuldigde erfbelasting.

De objecten die de Staat via deze regeling verwerft, worden onderdeel van de Collectie Nederland. De Staat kan de objecten vervolgens in bruikleen geven aan een

museum of een archief. Het komt voor dat als een instelling het verzoek heeft ondersteund om met een bepaald object de erfbelasting te mogen betalen, de Staat het werk aan deze instelling in bruikleen geeft, omdat het goed past in de collectie van die instelling. Het is overigens raadzaam dat als u een beroep wilt doen op deze regeling, vooraf te overleggen met een instelling die interesse zou kunnen hebben in de voorwerpen.

Voorbeeld

In een nalatenschap bevindt zich een archief met een waarde van € 100.000.

De erfbelasting over de totale nalatenschap bedraagt € 120.000. Door overdracht van het archief aan de staat, met gebruikmaking van de kwijscheldingsregeling, is de totale erfbelastingsschuld voldaan.



2.4 Oprichten fonds of stichting

Een van oudsher in Nederland vaker voorkomende manier om wetenschappelijk onderzoek te ondersteunen is door het oprichten van een fonds of stichting. Dit kan een zelf opgerichte, onafhankelijke stichting of fonds zijn, maar een fonds kan ook worden ondergebracht bij een bestaande instelling of fonds.

2.4.1 Zelf opgerichte stichting

U kunt een deel van uw vermogen onderbrengen in een onafhankelijke door u zelf op te richten stichting. Wanneer de stichting door de Belastingdienst als ANBI wordt geregistreerd, is deze transactie vrij van schenkbelasting. U kunt een dergelijke stichting zelf een doelstelling meegeven, zoals het bevorderen van (bepaald) wetenschappelijk onderzoek.

Een notaris of belastingadviseur kan u informeren over onder meer de notariële stichtingsakte, de statuten en reglementen, bestuurders en hun verantwoordelijkheden. In hoofdstuk 4 worden enkele voorwaarden voor de ANBI-status genoemd.

Op de website van de Belastingdienst vindt u alle informatie over de ANBI-status: www.belastingdienst.nl/variabel/niet_commerciele_organisaties

2.4.2 Fonds op naam bij een instelling

Er zijn instellingen op het gebied van het verrichten dan wel bevorderen van (onder meer) wetenschappelijk onderzoek die de mogelijkheid bieden een Fonds op Naam op te richten dat wordt ondergebracht in de instelling zelf of bij een steunstichting. Vaak wordt hieraan een minimumbedrag



gekoppeld. U mag als oprichter de naam en de bestemming van het fonds bepalen. Natuurlijk moet de bestemming wel passen binnen de doelstelling van de instelling waar het Fonds op Naam is ondergebracht. De instelling zorgt ervoor dat het geld besteed wordt aan het specifieke doel en draagt zorg voor de administratieve afhandeling. Zo profiteert u als oprichter van een Fonds op Naam van de kennis en ervaring van de instelling, zonder zorgen over organisatorische en administratieve zaken. Een Fonds op Naam kan zowel bij leven als bij testament bepaald worden. Of een notariële akte noodzakelijk is voor de oprichting van een Fonds op Naam bij leven, is afhankelijk van het soort gift. Is het een eenmalige gift, dan is een notariële akte niet verplicht. Wordt gebruik gemaakt van een periodieke gift, dan is een notariële

akte wel verplicht. (Het oprichten van) een Fonds op Naam waarbij giften worden gedaan in de vorm van periodieke giften is fiscaal het aantrekkelijkst, omdat u dan aftrek voor het volledige bedrag van de gift in de inkomstenbelasting geniet. Een instelling of een notaris kan u meer informatie verstrekken over een Fonds op Naam.

3.

Wetenschapsondersteuning
door bedrijven

Ook bedrijven hebben fiscaal voordeel van het schenken aan instellingen die zelf wetenschappelijk onderzoek verrichten of die wetenschappelijk onderzoek bevorderen. Er moet aan een aantal voorwaarden worden voldaan. Twee soorten belasting spelen een rol: de vennootschapsbelasting (vpb) en de omzetbelasting (btw).

3.1 Zakelijke betaling

Over het algemeen zal een bedrijf een zakelijk belang hebben bij een betaling. Dat is bijvoorbeeld het geval als sprake is van een concrete tegenprestatie, zoals bij sponsoring. Ook als er geen concreet aanwijsbare tegenprestatie is, maar het bedrijf wel een zakelijk belang heeft bij de betaling, kan mogelijk sprake zijn van zakelijke kosten. Per geval zal aan de hand van de feiten en omstandigheden moeten worden beoordeeld of het om zakelijke kosten of om een gift gaat. Dit laatste is van belang omdat zakelijke betalingen als normale kostenpost volledig aftrekbaar zijn voor de vennootschapsbelasting, zonder drempel of maximum. De betaling heeft dan het karakter van een bedrijfslast.

Als sprake is van een directe tegenprestatie, zoals bij sponsoring, moet de (wetenschappelijke) instelling overigens btw in rekening brengen, welke voor het bedrijf meestal aftrekbaar is. Als de instelling als btw-ondernemer echter is vrijgesteld van btw-belastingplicht, kan onder voorwaarden gebruik worden gemaakt van een faciliteit op grond waarvan geen btw in rekening

hoeft te worden gebracht. Daarbij gelden omzetgrenzen. Ook is er btw verschuldigd als speciale activiteiten of andere prestaties worden afgesproken. Vaak worden dit soort afspraken tussen een bedrijf en een (wetenschappelijke) instelling vastgelegd in een sponsorovereenkomst.

Het is uiteraard altijd mogelijk om naast de afspraken in de sponsorovereenkomst nog andere bijdragen te verstrekken.

Op de website van de Belastingdienst vindt u meer informatie over btw-vrijstelling voor fondsenwervende activiteiten:

www.belastingdienst.nl/zakelijk/omzetbelasting/tarieven_en_vrijstellingen/vrijstellingen/vrijstellingen-50.html#P933_58646

Voorbeeld

Een bedrijf betaalt een bedrag van € 5.000 (excl. btw) aan een instelling. In ruil daarvoor worden de naam en het logo van het bedrijf vermeld in een aantal publicaties van de instelling of bijvoorbeeld in de instellingsbibliotheek. De betaling is aftrekbaar van de vennootschapsbelasting (maximaal 25%). Als met deze aftrek rekening wordt gehouden, betaalt het bedrijf na verrekening van het belastingvoordeel € 3.750. De instelling moet btw in rekening brengen over € 5.000 en factureert 19% extra. In dit geval is dat € 950. Het bedrijf kan deze verschuldigde btw als voorheffing aftrekken.

3.2 Gift

Als een vennootschapsbelastingplichtig bedrijf een niet-zakelijke betaling aan een instelling met de ANBI-status verricht, kan



het bedrijf mogelijk een beroep doen op de giftenaftrek. Deze aftrek bedraagt maximaal 10% van de fiscale winst per jaar voor zover het totaal aan giften in een jaar meer dan € 227 bedraagt.

3.3 Door een bedrijf opgerichte stichting

Een bedrijf kan een deel van zijn vermogen onderbrengen in een onafhankelijke, door het bedrijf zelf op te richten, stichting. Wanneer de stichting door de Belastingdienst als ANBI wordt geregistreerd, is deze transactie vrij van schenkbelasting. Het bedrijf kan een dergelijke stichting zelf een doelstelling meegeven, zoals het bevorderen van (bepaald) wetenschappelijk onderzoek.

Een notaris of belastingadviseur kan u informeren over onder meer de notariële

stichtingsakte, de statuten en reglementen, bestuurders en hun verantwoordelijkheden. In hoofdstuk 4 worden enkele voorwaarden voor de ANBI-status genoemd.

Op de website van de Belastingdienst vindt u alle informatie over de ANBI-status: www.belastingdienst.nl/variabel/niet_commerciele_organisaties



4.

Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBI's)

De instellingen die de Belastingdienst heeft aangewezen als een ANBI en hun begunstigers (donors) kunnen gebruikmaken van een aantal fiscale voordelen wanneer bijvoorbeeld giften worden gedaan.

Om als een ANBI te worden aangewezen, moet de instelling een beschikking aanvragen bij de Belastingdienst.

4.1 Fiscale voordelen ANBI's op een rijtje

- Een ANBI hoeft geen erfbelasting of schenkbelasting te betalen over erfenissen en schenkingen die de ANBI ontvangt in het kader van het algemeen belang.
- Uitkeringen die een ANBI doet in het algemene belang zijn vrijgesteld van schenkbelasting.
- Een begunstiger kan giften aan een ANBI in aftrek brengen in de aangifte inkomsten- of vennootschapsbelasting (binnen de daarvoor geldende regels).

4.2 Enkele voorwaarden ANBI-status

- De instelling moet rechtstreeks het algemeen belang dienen (meer dan 90%).
- De instelling mag geen winstoogmerk hebben.
- Een natuurlijk persoon of een rechtspersoon mag niet over het vermogen van de instelling kunnen beschikken alsof het zijn eigen vermogen is.
- De instelling mag niet meer vermogen aanhouden dan redelijkerwijs noodzakelijk is voor de continuïteit.
- De instelling moet beschikken over een actueel beleidsplan.

- De bestuursleden mogen slechts een onkostenvergoeding en een niet-bovenmatig vacatiegeld ontvangen.
- De instelling en de mensen die daar rechtstreeks bij betrokken zijn moeten voldoen aan de integriteitseisen: zij mogen in de afgelopen vier jaar niet zijn veroordeeld voor het aanzetten tot haat, aanzetten tot geweld of het gebruik van geweld.
- De kosten van werving en beheer moeten in redelijke verhouding staan tot de bestedingen.
- De instelling heeft een administratieplicht.

4.3 Informatie over ANBI-status

Op de website van de Belastingdienst vindt u alle informatie over de ANBI-status, de voorwaarden en de verplichtingen, en hoe (wetenschappelijke) instellingen de aanwijzingsbeschikking kunnen aanvragen bij de Belastingdienst: www.belastingdienst.nl/variabel/niet_commerciele_organisaties

Informatie over de mogelijkheden voor fiscale aftrek van giften is te vinden op de website van de Belastingdienst: www.belastingdienst.nl/giften

Snel en makkelijk opzoeken of een (wetenschappelijke) instelling als ANBI is aangewezen, kan via www.belastingdienst.nl/giften/anbi_zoeken

4.4 Voorbeelden van instellingen met de ANBI-status die zich (onder meer) bezig houden met (het bevorderen van) het wetenschappelijk onderzoek in Nederland

Dit overzicht van voorbeelden is opgesteld aan de hand van de lijst van ANBI's op 1 april 2011. Het is mogelijk dat de Belastingdienst deze aanwijzing op een later tijdstip (eventueel met terugwerkende kracht) weer intrekt. In geval van terugwerkende kracht geldt, in relatie tot gedane giften, dat de gever die te goeder trouw is, mag afgaan op de status van ANBI op het moment van de schenking. De samenstellers van deze brochure en het ministerie van OCW aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor acties die op grond van dit overzicht van voorbeelden zijn verricht of nagelaten; er kunnen geen rechten aan het overzicht worden ontleend.

Verbeteringen van dit overzicht van voorbeelden, verzoeken we u aan de samenstellers van deze brochure kenbaar te maken.

NWO, de Nederlandse organisatie voor wetenschappelijk onderzoek, heeft zelf niet de ANBI-status maar kan potentiële donoren (zoals particulieren, bedrijven en fondsen) wel adviseren welke beoogde onderzoeksprogramma's van excellente kwaliteit in het land, die desondanks niet in aanmerking komen voor financiering door NWO, gebaat zijn bij andere financiering.

Contactpersoon bij NWO: Ron Dekker, directeur Instituten, Financiën en Infrastructuur, via r.dekker@nwo.nl

Voorbeelden van instellingen met de ANBI-status:

Koninklijke Bibliotheek (KB)
en de Vereniging vrienden van de Koninklijke Bibliotheek

Koninklijke Nederlandse Akademie van Wetenschappen (KNAW)

Stichting Nationaal Centrum voor Wetenschap en Technologie (NCWT (NEMO) te Amsterdam)

Stichting Toekomstbeeld der Techniek en Bevordering van het Wetenschappelijk Toekomstonderzoek (STT, te Den Haag)

VER.KON.HOLL.MIJ.DER WETENSCHAPPEN (Haarlem)

Universiteiten of daaraan gelieerd:

Amsterdam:

Universiteit van Amsterdam
Stichting Amsterdams Universiteitsfonds
Academisch Medisch Centrum (AMC)
Stichting VU Medisch Centrum Fonds
Stichting VUmcCCA
Stichting ter Bevordering van Wetenschappelijk Onderzoek in de Kinder-geneeskunde (Medicines for Children Research Network (MCRN), te Amsterdam Zuidoost)

Stichting tot bevordering van het onderwijs en het onderzoek in de scheikunde aan de Vrije Universiteit (Stichting Scheikunde VU)
Stichting Amsterdam Summer University

Delft:

Technische Universiteit Delft
Stichting Universiteitsfonds Delft
Stichting Gezamenlijke Studiefondsen
Technische Universiteit Delft

Eindhoven:

Technische Universiteit Eindhoven
Stichting Universiteitsfonds Eindhoven

Enschede:

Universiteit Twente
Stichting Universiteitsfonds Twente

Groningen:

Rijksuniversiteit Groningen
Stichting Ubbo Emmius Fonds
Stichting Groninger Universiteitsfonds
Universitair Medisch Centrum Groningen

Leiden:

Universiteit Leiden
Academisch Ziekenhuis Leiden (Leids Universitair Medisch Centrum)
Bontius Stichting (bij LUMC)
Stichting Leids Universiteitsfonds (LUF)
Stichting Nederlands Centrum voor Biodiversiteit Naturalis (Naturalis)

Maastricht:

Stichting Universiteitsfonds Limburg/SWOL
Academisch Ziekenhuis Maastricht

Nijmegen:

Stichting Katholieke Universiteit (Radboud Universiteit Nijmegen)
Stichting Nijmeegs Universiteits Fonds (SNUF het Universiteitsfonds)
Steunstichting UMC St. Radboud
Stichting Rheumatology Research University Nijmegen

Rotterdam:

Erasmus Universiteit Rotterdam
Stichting Erasmus Medisch Centrum (MC) Vriendenfonds
Stichting Sophia Kinderziekenhuis Fonds
Stichting Vrienden van het Sophia
Stichting Klinisch Wetenschappelijk Onderzoek Stereotactische Radiotherapie Daniël den Hoed Stichting

Tilburg:

Stichting Katholieke Universiteit Brabant
Stichting IVA, Instituut voor sociaal-wetenschappelijk onderzoek van de Universiteit van Tilburg
Stichting Universiteitsfonds Tilburg (Universiteitsfonds Tilburg)

Utrecht:

Universiteit Utrecht
Stichting Utrechts Universiteitsfonds
Universitair Medisch Centrum Utrecht

Wageningen:

Wageningen Universiteit
Stichting Wageningen Universiteitsfonds (Wageningen Universiteit Fonds)



Voorbeelden van gezondheidsfondsen (niet direct aan een specifieke universiteit gelieerd):

- **de Samenwerkende Gezondheidsfondsen (SGF, 19 leden):**

Aids Fonds
 Stichting Alzheimer Nederland
 Astma Fonds
 Stichting Diabetes Fonds
 Fonds Psychische Gezondheid
 Hersenstichting Nederland
 Stichting Johanna Kinderfonds
 Koninklijke Nederlandse Centrale Vereniging (KNCV) tot bestrijding der tuberculose
 Stichting Koningin Wilhelmina Fonds (KWF) voor de Kankerbestrijding

Maag Lever Darm Stichting
 Stichting MS Research
 Nationaal Epilepsie Fonds
 Nederlandse Brandwondenstichting
 Nederlandse Cystic Fibrosis Stichting (NCFS)
 Nederlandse Hartstichting
 Nierstichting Nederland
 Stichting Prinses Beatrix Fonds
 Reumafonds
 Stichting Nationaal Revalidatie Fonds

- **vervolg van voorbeelden van gezondheidsfondsen met de ANBI-status:**

Dovenfonds
 Helen Dowlinginstituut (psychosociale zorg kankerpatiënten)
 Nationaal Fonds tegen Kanker



foto: ESO/R. Chini



Nederlands Kanker Instituut – Antoni van Leeuwenhoek Ziekenhuis
Stichting Klinische Research Antoni van Leeuwenhoek Ziekenhuis (Amsterdam)
Nederlandse Stichting voor het Dove en Slechthorende Kind
Nederlandse Vereniging voor autisme
Stichting Afasie Nederland
Stichting Oogfonds Nederland
Stichting Parkinson Fonds

- **Vervolg van voorbeelden van overige fondsen met de ANBI-status die van waarde zijn voor (onder meer) verrichten/bevorderen van wetenschappelijk onderzoek in Nederland:**

Dr. A.H. Heineken Stichting voor de Historische Wetenschap (Amsterdam)
Fonds voor Wetenschappelijk onderzoek en

Seksualiteit (FWOS, in Utrecht)
Stichting Adessium (Adessium Foundation in Reeuwijk)
Stichting Digitale Bibliotheek voor de Nederlandse Letteren (DBNL) (Leiden)
Stichting Instituut GAK (Hilversum)
Stichting Optimix ter bevordering van wetenschappelijk onderzoek (Amsterdam)
Stichting Prins Bernhard Cultuurfonds (Amsterdam)
Stichting SNS Reaal Fonds (Utrecht)
Stichting VSB Fonds (Utrecht).

Deel II Werven en geven in de praktijk

5.

Enkele ontmoetingen



5.1

Universiteitsfondsen open voor donaties van 100 euro tot legaten van miljoenen

Een traditie van geven en ontvangen

Universiteitsfondsen, waar geld wordt ingezameld om wetenschap mogelijk te maken die buiten het reguliere kader valt, zijn al 120 jaar actief. Het Leids Universiteits Fonds (LUF) bijvoorbeeld, beheert een vermogen dat jaarlijks ruim acht ton oplevert voor de Leidse wetenschap. Daarnaast ontvangt en begeleidt het LUF met warmte en kunde gevers, meestal uit de universitaire wereld zelf. En dan is er ook nog het alumnibeleid, dat oud-studenten aan de universiteit bindt – niet alléén om het geld trouwens. Maar het helpt wel.

De passie, gecombineerd met vrijgevigheid. Dat vindt Annah Neve, directeur van het Leids Universiteits Fonds het mooiste aspect van haar werk. Soms is het de schenker die het gevoel van een nuttige bijdrage bereikt na een lange zoektocht naar de ultieme bestemming van haar € 50.000. Een andere keer is het de alumna die bijna terloops een ton overmaakt als hij ziet dat zijn geld terecht komt zoals hij dat wenst. Maar net zo prachtig vindt Neve het als een voormalig student zich committeert de komende tien jaar € 100 te schenken.

Het Leids Universiteits Fonds werd in 1890 opgericht, door verontruste hoogleraren die vreesden voor de bemoeienis van de rijksoverheid met de universiteit. ‘Zo meende men toen in Den Haag dat de faculteit Rechtsgeleerdheid wel zonder hoogleraren kon; de wet kon immers prima uit de boeken worden geleerd’, vertelt Annah Neve. Inmiddels bedraagt het totale vermogen van het LUF 22 à 23 miljoen euro, waar men begon met 1500 gulden. Dat vermogen wordt beheerd door een financiële commissie die is samengesteld uit deskundige alumni. Van het rendement worden wetenschappelijke activiteiten gefinancierd. Vóór de economische crisis had het fonds wat meer te verteren dan tegenwoordig, maar nog altijd gaat het om een slordige € 800.000.

Wetenschappers kunnen projecten aanbieden voor subsidie. Al die aanvragen worden beoordeeld door de Commissie Wetenschappelijke Bestedingen (CWB) van het LUF. Neve: 'De CWB is een commissie van hoogleraren die beoordeelt of een subsidie *des universiteits* is. Vaak kennen we geld toe aan een pilotstudie, die gaat dan vooraf aan een NWO-subsidieaanvraag. Om bij NWO voor subsidie in aanmerking te komen moet je namelijk resultaten, of minimaal een *track-record* kunnen tonen.'

Slangengif

Een mooi voorbeeld daarvan is Freek Vonk. Hij was altijd al dol op slangen en de onontdekte geneeskrachtige bestanddelen in slangengif. Vonk, die inmiddels overal is geweest waar slangen voorkomen en het goed doet voor de camera's van National Geographic, kon als student onderzoek doen dankzij twee keer een paar duizend euro van het LUF. Als PhD kon hij voor een specifiek deelonderzoek € 25.000 beuren. 'Zo zie je hoe onze subsidie werkt als *seed-money*', zegt Neve. 'Een ander voorbeeld is dr. Eveline Crone, die met haar onderzoek naar puberhersen en furore maakt. Zij noemde de bijdrage die zij indertijd ontving van het LUF '...het grote verschil'.'

Naast besteding van het rendement mag het LUF ook giften verdelen. Die veelal testamentaire schenkingen komen vaak van (emeritus-)hoogleraren en oudere alumni. Over het algemeen worden deze ondergebracht in fondsen op naam binnen het LUF, die een specifiek doel dienen. Er worden bijvoorbeeld leerstoelen van bekostigd, internationale uitwisseling wordt mogelijk gemaakt, promotie-onderzoeken gefinancierd en laboratoria ingericht.

Alma Mater

Last but not least houdt het LUF er een actief alumni beleid op na. Oud-studenten worden aangemoedigd zich te voegen bij de groep van Sleuteldragers van de Universiteit Leiden, voor de som van € 500, en dat vijf jaar lang. In ruil daarvoor is er een jaarlijkse bijeenkomst en nog wat andere voorrechten. 'Men geeft vanuit trots op de universiteit, hoor ik ze verklaren', zegt Neve. 'Oud-studenten willen iets terug doen voor hun Alma Mater. Sommigen hebben zelf eens geprofiteerd van het LUF, anderen hebben in Leiden gewoon een goede tijd gehad.' De giften van Sleuteldragers worden, anders dan de meer substantiele bedragen, niet voor één specifiek doel bestemd. Het geld wordt onder meer besteed aan reis- en studiebeurzen voor promovendi en congressen op de Leidse Universiteit.

Fondsenwerving, vindt Neve, gaat om laten zien wat nodig is én de vraag stellen. 'Daarnaast is het belangrijk sensitief te zijn voor de wens van de gever. Kan ik het geld vragen, of beter de hoogleraar, de rector magnificus of misschien de voorzitter van de raad van toezicht? Het

gaat erom uit te vinden wat die persoon *triggert*. Potentiële schenkers weten vaak wel wat ze willen, maar niet bij wie ze moeten zijn. Neem mevrouw Elkerbout. Haar jongere broer overleed na een hartklep-operatie. Ze had een bedrag over voor ‘iets met hartklep-onderzoek’. Ik denk dat ik als directeur van het LUF wel tien besprekingen heb gevoerd over de meest passende besteding van die gift. Op een gegeven moment werd Elkerbout helemaal enthousiast door een lezing van onze hoogleraar ontwikkelingsbiologie Christine Mummery. Uiteindelijk was Mummery de koning te rijk met de stamcelmicroscopie die zij dankzij het Elkerbout-Moene Fonds kon aanschaffen. Dat bezorgde de gever het terechte gevoel dat zij met haar geld een bijzonder nuttige bijdrage levert aan iets dat haar emotioneel raakt.’

Nederlanders geven heus graag en veel maar meestal niet aan de wetenschap, blijkt uit de cijfers. Dat moge waar zijn, voor schenkers, universiteitsfondsen én de begunstigde wetenschappers is het absoluut geen klein bier.





foto: Tessa Posthuma de Boer

5.2

Strijder tegen kanker mobiliseert schenkers

Bob Pinedo, de man van 100 miljoen

Prof. dr. Bob Pinedo is behalve emeritus hoogleraar oncologie een praktisch man. Toen hij ruim dertig jaar geleden werd benoemd tot hoogleraar en afdelingshoofd aan het VU Medisch Centrum, merkte hij dat er goed beschouwd geen budget was voor onderzoek. Dat vond hij onvoorstelbaar, dus ging hij geld werven. Met succes: het bleek mogelijk apparatuur te laten financieren door particulieren. Tien jaar later kreeg hij ook geld bij elkaar voor onderzoeksprojecten. En nog eens tien jaar later stampte hij het Cancer Center Amsterdam uit de grond – met dank aan zijn netwerk van CEO's. Hoeveel hij in totaal bij elkaar sprokkelde? 'Honderd miljoen toch wel, denk ik. In geld en in natura. Nu ja, dat is dan de eerste twintig jaar in guldens natuurlijk.'

Het was een patiënt die begin jaren tachtig tegen Pinedo zei: "Jij hebt hulp nodig." Onderzoek naar kanker wilde de oncoloog doen, maar het budget voor apparatuur had hij niet. Er kwam uiteindelijk een stichting van, met voorzitters van raden van bestuur van grote bedrijven, die hem in staat stelde de nodige apparatuur aan te schaffen. 'Zo begon het', zegt Pinedo.

Rond 1980 was het in Nederland taboe om als wetenschapper geld te vragen aan particulieren en bedrijven. Maar in de Verenigde Staten, waar Pinedo twee jaar had gewerkt, was een wetenschappelijk instituut met de naam van een fabrikant op de gevel de normaalste zaak van de wereld. 'Ik heb veel fondsen kunnen werven en nu weet ik dat je als wetenschapper kunt rekenen op het bedrijfsleven. Mits je kwaliteit hebt, anders prikken die zakenlui daar zo doorheen.'

De raad van bestuur van de Vrije Universiteit werd ingelicht over de donaties, zodat men in ieder geval aan andere faculteiten kon uitleggen waarom die Pinedo zoveel extra budget had. 'De raad van bestuur liet mij mijn gang gaan en bemoeide zich er niet mee. Inmiddels denk ik dat er meer contact zou moeten zijn, want je moet een onderzoeker niet alles in zijn eentje laten doen met zulke bedragen. Bovendien wil een gever wel zeker weten dat men niet van een afdeling gaat afknabbelen omdat er een andere financieringsbron is.'

Kankercentrum

Kankeronderzoek van het VUmc staat internationaal hoog aangeschreven. Dat was ook zo rond 2000, toen Pinedo het nuttig achtte een Cancer Center Amsterdam te bouwen. 'Er waren 26 afdelingen bezig met kankeronderzoek. Terwijl we allemaal weten dat efficiency bij de koffieautomaat tot stand komt. Daar praat je over dat je vastloopt met die en die techniek. Dan komt die ander na de koffie even bij je langs.' Allemaal bij elkaar dus, vond Pinedo. Hoewel de collega-wetenschappers nog overtuigd moesten worden, raakte een welgesteld lid van Pinedo's netwerk enthousiast. Hij bracht een gezelschap van vermogenden bij elkaar voor een lunch met de professor en een uur later was de zaak beklonken. 'Echt waar, zo is het gegaan', zegt de vooraanstaand oncoloog. De negen donateurs brachten de tien miljoen euro en de expertise bij elkaar. 'Het hielp zeker dat daar een prominent uit de bouwwereld bij zat, want zonder gemotiveerde bouwer heb je als dokter een probleem.' Erna volgde een traject van de donateurs op de hoogte houden van de voortgang, van problemen, van publiciteit én van de gevolgen voor de patiënt. Een jaar later was het Cancer Center Amsterdam, gefinancierd met private middelen, een feit. Nog altijd ontmoet het selecte gezelschap elkaar regelmatig. 'Men vindt het plezierig om met elkaar verbonden te zijn en wordt op de hoogte gehouden van de voortgang. Als we dineren organiseert een van de gevers dat, want je gebruikt geen cent voor andere doeleinden dan waarvoor men doneerde. Als daar twijfel over bestaat zakt de hele zaak in elkaar en kun je naar je giften fluiten!'

Niemand van de weldoeners heeft een streepje voor op een ander, benadrukt de emeritus-hoogleraar. 'Natuurlijk bellen ze mij wel eens voor advies als een neef of een medewerker kanker heeft. Maar dat mag iedereen, bakker of bouwer. Iedereen krijgt de topbehandeling die nodig is. Men behandelt ieder gelijk en daar staan donateurs achter, hoor!'

Aankloppen

Wat Pinedo in de tijd geleerd heeft, is dat je mensen moet aanspreken op onderwerpen waar ze belangstelling voor hebben. 'Je moet van een potentiële gever weten wat hem drijft en uitleggen waar het geld precies naartoe gaat. Het vraagt dus een hele infrastructuur. We vergeten wel eens dat de mens graag iets goeds doet. Maar ze komen niet vanzelf bij je aankloppen. Men moet benaderd worden en persoonlijk aangesproken voor jouw doel.'

Curaçao aan de beurt

Prof. dr. Bob Pinedo is sinds 2008 met emeritaat, maar onvermoeibaar in zijn strijd tegen kanker. In Nederland, maar ook op zijn geboorte-eiland Curaçao, waar hij gedurende twee jaar vergeefs heeft geijverd voor nieuwbouw van het 155-jaar oude ziekenhuis aldaar. Bovendien wil hij de sterfte aan kanker onder vrouwen '... enorm reduceren. In Nederland hebben we bevolkingsonderzoek, waardoor de meeste vrouwen met baarmoederhals- of borstkanker genezen. Op Curaçao sterven de meeste patiënten juist, want preventie was hier tot nu toe niet aan de orde.' Het bevolkingsonderzoek dat Pinedo opzette, begint wel heel goed te lopen, vertelt hij. 'Mede dankzij gulle giften.'



VUmc Cancer Cer



foto: Paul le Clerc

ter Amsterdam

21
Amsterdamse Bos

Zuidas
HVU

WTC

Amstelveen

s 108

s 108





5.3

Hoogleraar filantropische studies:

‘Vraag geen geld maar betrokkenheid’

Filantropie is betrokkenheidsgeld. Betrokkenheid van de gever met de zaak maar net zo goed van de universiteit met de gever. Die banden zijn in de visie van Theo Schuyt, hoogleraar bij de werkgroep Filantropische studies aan de Vrije Universiteit, radicaal doorgesneden. Toen de rijksoverheid in 1968 de financiering van universiteiten officieel overnam, was dat tevens het einde van het maatschappelijk-professioneel draagvlak. Het is hoog tijd, aldus Schuyt, die banden te herstellen. Dat zal niet eenvoudig gaan: ‘De overheid en de universitaire wereld zijn vervreemd geraakt van het particuliere initiatief. Een minderheid van de universiteiten verstaat de kunst van het vragen. Als men al vraagt, is het vaak onder het adagium: wij komen geld tekort, wilt u maar even bijpassen? Nou, ik ken geen rijke die rijk is geworden door bij te passen.’

Schuyt meent dat er vele andere financieringsbronnen dan de overheid bestaan en dat die beter benut kunnen worden. Hij is warm voorstander van een combinatie van basisfinanciering door de overheid en een breed maatschappelijk draagvlak, ook op financieel gebied. Filantropie naast overheidsgeld, dus. Helaas constateert hij dat de meeste universiteiten de sector van de filantropie niet kennen. ‘Men is gewoon afwezig op dat gebied. Op de meeste universiteiten is er geen aandacht voor, of is men gericht op korte-termijn effecten. Dan stellen ze een fundraiser aan met een target van twee miljoen. Die blijkt na een jaar niets opgehaald te hebben, dus dan mag hij weer gaan.’

Serieuze fundraising is een kwestie van lange adem, van het opbouwen van een relatie. Het college van bestuur moet daar tijd insteken, vindt Schuyt. Er moet een afdeling voor worden ingericht, en de top van de universiteit moet de contacten leggen. Dat is op niet veel universiteiten het geval, weet hij.

Schuyt is al sinds '92 bezig het onderwerp op de kaart te zetten. Hij startte het onderzoek Geven in Nederland, dat samen met *Giving USA* mondiaal de enige inventarisatie is van hoe

er geld gegeven wordt. Onlangs verscheen de achtste editie ervan. Daarnaast werd zijn vakgroep uitverkoren om samen met University of Kent een studie uit te voeren in opdracht van de Europese Unie: *Giving in evidence, Fundraising from philanthropy in European universities*. In het voorjaar van 2011 rondde hij het onderzoek af, waarin universiteiten uit de 27 lidstaten van de Europese Unie. Schuyt: 'Wij zijn met onze werkgroep experts op dit terrein.'

Tien geboden

Giving in Evidence is een vervolg op eerdere EU-onderzoeken. *People give to people who ask on behalf of causes*, dat was en is de basis van filantropie. Het vorige EU-onderzoek uit 2008 werd door Geert Sanders, hoogleraar en directeur relatiebeheer en fondsenwerving aan de RuG samengevat in *De tien geboden van fondsenwerving*. Dat onderzoek was kwalitatief, terwijl deze keer de perceptie op wetenschappelijke instellingen centraal stond. Toch was één kwalitatieve uitkomst wel saillant: 'We hebben bij niet meer dan de helft van de duizend aangeschreven universiteiten een contactpersoon kunnen opsporen', vertelt mede-onderzoeker Barbara Gouwenberg. Afgezien van het feit dat er bijna geen fundraisers zijn in de wetenschappelijke wereld, weet ze nu veel meer over de universiteiten die wel een filantropisch beleid hebben. 'We hebben een duidelijker beeld van wat ze doen en hoe ze dat doen. Als je vraagt om geld, moet je dat wel mogelijk maken binnen de organisatie. Elementaire zaken als: worden donateurs bedankt, maar ook: wordt er nagedacht over hoe alumni en bedrijven betrokken kunnen worden. En hoe zit het met het commitment van het college van bestuur, want zij zijn degenen die zich in kringen begeven waar potentiële donoren zich bevinden. Relatieopbouw is heel belangrijk en dat is een kwestie van jaren. Daarnaast spelen status, reputatie, continuïteit en vermogen van de universiteit natuurlijk een grote rol, zegt Gouwenberg. 'Opvallend is: hoe meer je vraagt, hoe meer er naar je toe komt. Er is zelfs het *accumulative advantage*-effect: zij die veel hebben, zullen meer krijgen.'

Vrouw VU

In de vensterbank op de kamer van hoogleraar filantropische studies Theo Schuyt staat een replica van het Vrouwe-VUbusje, waarin gereformeerden in de jaren vijftig van de vorige eeuw hun gulle gaven aan de Vrije Universiteit kwijt konden. 'Die hebben indertijd, daartoe opgeroepen door de kerken, de faculteit geneeskunde bij elkaar gespaard. Diezelfde VU-vrouwen zitten nu bij de notaris om hun nalatenschappen en schenkingen te regelen.'

Het werken aan maatschappelijk draagvlak is een organisatieverandering, stelt Schuyt. Dat begint bij het bestuur. 'De vuistregel is: als een universiteit vijf, tien of tachtig procent van zijn financiering uit particuliere bronnen wil hebben, moet het college van bestuur daar vijf, tien of tachtig procent van de tijd insteken.' Hoe een filantropiebeleid op poten te zetten? Vraag geen geld maar betrokkenheid, is zijn beste raad. 'Als die er eenmaal is, kun je ook vragen om geld.'

5.4

Wageningen haalt miljoenen op voor onderzoek naar voedselvoorziening

‘Wij gaan voor de inhoud’

Wat doet een universiteit als Wageningen met een toepassingsgerichte, dwingende onderzoeksvraag? Die gaat op zoek naar gulle gevers. Wageningen University bedacht *Food for Thought*, een programma met negen onderzoeksvorstellen rond de vraag: hoe voeden we de mensheid als die in 2050 negen miljard mensen omvat, zonder de aarde geweld aan te doen? Kosten: twintig miljoen euro. De eerste 3,7 miljoen zijn al na een half jaar toegezegd.

Malaria bestrijden zonder gif. Rijst telen met minder water. Een antwoord vinden op het (levensbe-)dreigende fosfaattekort. De strijd tegen aardappelziekte winnen. Het zijn onderzoeksvorstellen uit de catalogus van *Food for Thought, Thought for Food* van Wageningen UR (University & Research centre). De wens om te onderzoeken of het mogelijk is negen miljard mensen te voeden, leeft al langer op de universiteit die zich bezighoudt met gezonde voeding en leefomgeving. ‘Sinds 2004 is een groep invloedrijke afgestudeerden, de Wageningen Ambassadors, actief betrokken bij hun Alma Mater’, vertelt relatiemanager Alumni & Fondsen Monique Montenarie. ‘Zij houden zich vanaf het begin al bezig met de prikkelende vraag hoe we de mensheid over veertig jaar kunnen voeden. Wij zijn ervan overtuigd dat wij op Wageningen University beschikken over de kennis, kunde en creativiteit om een belangrijke bijdrage te leveren aan het oplossen van de wereldvoedselproblematiek. Gevoegd bij de ervaringen van onze bestuursvoorzitter Aalt Dijkhuizen, die in Amerika zag wat een goede band met alumni of andere schenkers kan opleveren, groeide het idee van een campagne gericht op particuliere gevers.’

Vermogende relaties

Er stroomde heel wat water door de Rijn voor deze negen onderzoeksvorstellen geselecteerd waren, vertelt Montenarie. ‘De rol van het *Fundraising Committee* valt niet te onderschatten. Zij perkten in, bakenden af, schoven projecten opzij en andere naar voren tot het thema verantwoorde voedselvoorziening in 2050 ontstond, met deze negen onderzoeksvorstellen. Zij benaderen nu hun eigen relaties met de vraag of die het project geldelijk willen steunen.’



Ook mensen uit het eigen netwerk van Wageningen UR worden persoonlijk benaderd met deze vraag en een bank organiseert binnenkort een *event* voor vermogende relaties op de universiteit.

Zonder *backing* van alle geledingen van de universiteit kun je er volgens Montenarie maar beter niet aan beginnen. 'De top van de organisatie is persoonlijk betrokken bij deze campagne en we werken nauw samen met het Wageningen Universiteits Fonds, een onafhankelijke steunstichting met ANBI-status. Het past niet bij de Wageningse achterban om *fundraising dinners* te organiseren; wij gaan voor de inhoud. Wij spreken de inhoudelijke betrokkenheid van de geveer aan en zetten in op partnerschap. Dat is een kwestie van lange adem.'

Passie voor zeesla

Onderzoeker Willem Brandenburg vult aan: 'In de hele wereld is Wageningen een begrip en de problemen die we hier aan de orde stellen zijn evident.' Brandenburg is leider van het project *Akkers op zee* (duurzame zeewierteelt), één van de negen projecten van Food for Thought. Brandenburg en zijn team hebben een passie voor duurzame teelten op zee, in het bijzonder voor zeesla. Een bijzondere kwaliteit van dat zeeplantje is namelijk, dat het net zoveel eiwitten met essentiële aminozuren bevat als dierlijke. 'We hoeven dus minder koeien te melken en te eten om die bouwstoffen en regelaars van het leven binnen te krijgen. Zeewier is een volwaardig alternatief.'

Brandenburgs grote zaak is, te achterhalen hoe je het 't best kunt telen, oogsten en vermarkten. Dat betekent dat de wieren zelf bestudeerd moeten worden, hun ecologische omgeving, nutriënten voor het gewas en een manier om het duurzaam te verbouwen. In de Oosterschelde ligt sinds het voorjaar van 2011 zijn eerste proefboerderij op zee. Het vlot heeft kabels onder water hangen waar zeewier aan groeit. Sensoren volgen de ontwikkelingen en het team van Brandenburg controleert regelmatig hoe het spul groeit. Zijn eerste enthousiaste bevinding: 'Het groeit als kool!'

Dat komt goed uit, want massaproductie is waar het om draait. 'Wil je dat zeewier daadwerkelijk een alternatief voor vlees wordt, dan moet je het in grote volumes kunnen telen en oogsten. Er valt nog veel te onderzoeken voor we zeewierteelt net zo goed kunnen sturen als bijvoorbeeld tarweteelt.'

Grote klapper

Helaas is het zeewierproject van Brandenburg nog niet in de prijzen gevallen. Toch is Montenarie tevreden over het eerste half jaar van Food for Thought. 'Het is gebruikelijk dat

er tussen het eerste contact en de feitelijke schenking anderhalf jaar heen gaat. Nu al kan het fosfaatprogramma één van de drie onderzoekslijnen starten en ook het project dat lokaal ondernemerschap in Afrika wil stimuleren, kan beginnen. De grote klapper was het malaria-onderzoek, dat een donatie ontving van 3,2 miljoen euro, precies wat het project moest kosten. Nadat de Bill and Melinda Gates Foundation in een eerder stadium een voorfase van dit onderzoek financierde, is er nu een Nederlandse schenker die het onderzoek mogelijk maakt.'

Montenarie verwacht vooral schenkingen van ondernemers in de agrofoodsector. 'Ieder bedrag is welkom. Gevers kunnen in ieder geval rekenen op een betrokken relatie met de onderzoekers. Die verheugen zich nu al op de andere blik die weldoeners op hun project kunnen werpen.'







5.5

‘Help, ik wil geven’

Effectief geven is hot

Grote gevers weten vaak niet hoe ze goede doelen moeten vinden en of ze met hun geld het verschil maken. Het is een bewijs temeer dat het terrein van major donors nog redelijk onontgonnen is in ons land. Daar komt snel verandering in, merken adviseurs op dat gebied in hun dagelijkse praktijk. Vooral de nieuwe grote gevers brengen een zakelijker manier van weldoen in. Zij verwachten sociaal rendement van het geld dat zij geven. Dat is goed nieuws voor wetenschappelijk onderzoek dat hoopt op zijn deel uit de filantropische ruif.

‘Fondsen werven is... een gever de kans geven iets fantastisch in de wereld te doen door een partnerschap met jou aan te gaan.’ Dat zegt Diana van Maasdijk, auteur en filantropieadviseur. ‘Dat is dus per se geen bedelen. Als je fondsen werft, moet je een wervend verhaal hebben, waar iemand graag partner in wil zijn. Dat is precies het verschil tussen strategische filantropie en charitatief geven. Met alle respect, er is niets mis met charitas, maar daar krijg je vijf euro mee, geen vijfduizend.’

Adviseur vermogensfondsen Jacqueline Detiger beaamt dat een goed doortimmerd verhaal dat met passie wordt gebracht, filantropen over de streep kan trekken. Major donors komen bij haar terecht met de vraag: ik wil geld geven; help mij! ‘Het zijn vaak mensen die met zaken veel geld hebben verdiend. Voor hen blijkt het net zo lastig te zijn geld weg te geven als om het te verdienen. Ze kennen die wereld niet, maar willen wel graag een verschil maken met hun geld. Ik vraag ze als eerste wat hun focus is: waar worden zij zelf warm van?’

Van Maasdijk en Detiger zijn beiden expert in het brengen van de grote schenker naar het goede doel. Ze zijn respectievelijk vijftien en twintig jaar met de materie bezig. Nederland heeft weinig kennis van het werven van major donors, vinden ze. Al komt daar langzaam maar zeker verandering in. Voor hen is het volkomen logisch dat ook universiteiten hun financiële blikveld gaan verruimen, als ze dan maar niet het wiel opnieuw gaan uitvinden. ‘Leer van je burens’, zegt Van Maasdijk. ‘Anglo-Saksische landen zijn er veel verder in, dus gebruik die ervaring.’

Smart giving

Diana van Maasdijk, die het boek *Goed Geven* over deze materie uitgaf, sprak met twintig grote gevers over hun ervaringen. Zij vinden de sector niet transparant en zijn vaak ontevreden over de gang van zaken. In de Verenigde Staten is men verder: 'Smart giving, effectief geven dus, staat bij ons in de kinderschoenen', zegt zij.

Universiteiten die geld willen van particuliere gevers of fondsen voor onderzoek, moeten in de eerste plaats dicht bij de eigen organisatie zoeken. Bij de alumni dus. 'Van de twee Nederlandse universiteiten waar ik heb gestudeerd hoor ik nooit iets, maar mijn Amerikaanse universiteit meldt zich jaarlijks', zegt Detiger. 'Alumni maken in de VS ook na hun afstuderen deel uit van de universiteits-community. Het is een lang proces, want major donors worden dat vaak pas na jaren.'

'Daar moet je dus databases van aanleggen', merkt Detiger op. 'Verder moet je je bewegen in kringen waar je mensen met geld of hun adviseurs tegenkomt. Sommige universiteiten komen daar al, andere kom je nooit tegen op congressen of bijeenkomsten. Als een potentiële donor zich meldt, zou ik zeggen: zorg dat er iemand van het college van bestuur zit als je een eerste gesprek hebt. En laat een wetenschapper met passie over zijn project spreken. Je kunt het niet altijd aan de fondsenwerver overlaten. De potentiële gever moet zich serieus genomen voelen.'

Vragen moet

'In de Verenigde Staten zijn er universiteiten die heel goed zijn in fondsenwerving', vertelt Van Maasdijk. 'Daar bemoeit de raad van bestuur zich er alleen mee het gaat om giften van zes cijfers of meer. Geen gever is hetzelfde, maar één ding staat vast: ze zijn allemaal gaan geven omdat het ze is gevraagd.' Natuurlijk moet je een *case for support* hebben, een *major case* zelfs, gaat Van Maasdijk verder. 'De cyclus is: je vindt de persoon, die informeer en inspireer je, je betreft ze bij je zaak en dan kun je vragen. Mensen geven pas als ze zich betrokken voelen.'

Waar je die mensen vindt? Volgens Detiger moet je als wetenschapper zoeken onder de nieuwe vermogensfondsen. 'Het gaat om nieuw geld en dat zijn ook de mensen die geïnteresseerd zijn in *venture philanthropy*, wat eigenlijk een zakelijke kijk is op filantropie. Ze geven geld en verwachten daar sociaal rendement van. Dat is zeker voor onderzoek een interessante richting. Dat is in het calvinistische Nederland een omslag, want hier gold: doe goed en zie niet om. Deze mensen willen er iets voor terugzien.'

6.

Meer informatie bij de
ontmoetingen

Meer informatie bij Universiteitsfondsen open voor donaties van 100 euro tot legaten van miljoenen

Gesprek met Annah Neve, directeur van het Leids Universiteits Fonds (LUF)

zie: www.luf.nl

Meer informatie bij Strijder tegen kanker mobiliseert schenkers

Gesprek met Prof. dr. Bob Pinedo, emeritus hoogleraar Geneeskundige Oncologie VUmc Cancer Center Amsterdam (VUmcCCA)

zie: www.vumc.nl/cca

Meer informatie bij Hoogleraar filantropische studies: “Vraag geen geld maar betrokkenheid”

Gesprek met Prof. dr. Theo Schuyt en drs. Barbara Gouwenberg, Vrije Universiteit (VU), Faculteit der Sociale Wetenschappen, Werkgroep Filantropische studies

Report by an Expert Group, Engaging Philanthropy for university research, Fundraising by universities from philanthropic sources: developing partnerships between universities and private donors, European Commission, Directorate-General for Research, 2008;

Prof. dr. Geert Sanders (vm.directeur Stichting Ubbo Emmius Fonds bij de Rijksuniversiteit Groningen en één van de Members Expert Group EC 2007-2008), De tien geboden van fondsenwerving, Een Europees perspectief voor universiteiten en hogescholen, Van Gorcum, 2009;

Prof. dr. Th.N.M. Schuyt, drs. B.M. Gouwenberg, dr. R.H.F.P. Bekkers, Geven in Nederland 2011, Reed Business bv, Amsterdam, 2011;

Beth Breeze and Iain Wilkinson (University of Kent/UK), Barbara Gouwenberg and Theo Schuyt (VU University Amsterdam/Netherlands), Giving in Evidence, Fundraising from philanthropy in European universities, European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, 2011;

En zie: www.fsw.vu.nl en www.geveninnederland.nl

Meer informatie bij Wageningen haalt miljoenen op voor onderzoek naar voedselvoorziening

Gesprek met ir. Monique Montenarie en dr. Willem Brandenburg, Wageningen Universiteit en Researchcentrum (WUR)

zie: www.foodforthought.wur.nl ; bij de beschrijving van het programma met negen onderzoeksvoorstellen worden bij elk onderzoeksvoorstel de looptijd van het onderzoek en de gevraagde fondsen vermeld;

Meer informatie bij “Help, ik wil geven”

Gesprek met Diana van Maasdijk, MA en drs. Jacqueline Detiger, Filantropie adviseurs (Philian respectievelijk Filantropia)

Diana van Maasdijk, Onderzoeksrapport Filantropie en de vermogenden in Nederland, De brug tussen gever en impact, Amsterdam, oktober 2010;

Diana van Maasdijk, Goed Geven, Lenthe Publishers, mei 2011;
zie ook www.handboekgoedgeven.nl

En zie: www.adviseursinfilantropie.nl



