

FILANTROPIE

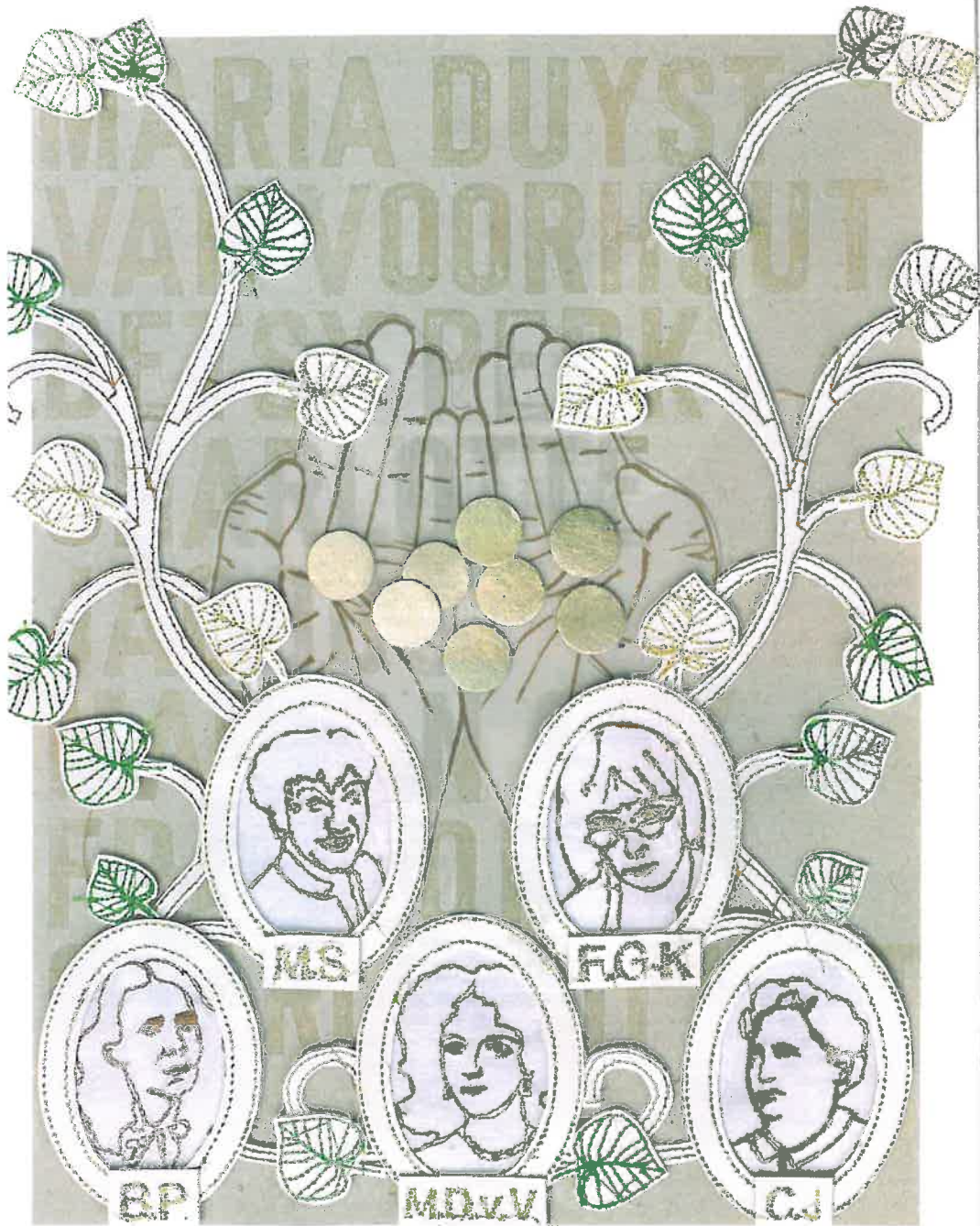
it's a woman's world

Uit recent onderzoek blijkt dat vrouwen aan de basis stonden van meer dan de helft van de vermogensfondsen die na 1500 in Nederland zijn opgericht. En volgens de onderzoekster zal hun aandeel in de toekomst alleen maar verder toenemen.

In besturen van vermogensfondsen kwam ik bijna altijd alleen maar mannen tegen. Terwijl de verhalen die ik in mijn omgeving hoorde over schenkingen altijd over een tante gingen, of een grootmoeder. Maar er was vrijwel niets bekend over het aandeel dat vrouwen door de eeuwen heen hebben gehad in zulke fondsen. Daarom heb ik dat nu onderzocht. De verrassende conclusie: in meer dan de helft van de gevallen zijn vrouwen betrokken geweest bij de oprichting. Filantropisch adviseur Diana van Maasdijk, die haar onderzoek *Draagt de filantroop ook een rokje?* verrichtte in opdracht van Mama Cash, inventariseerde in totaal 218 vermogensfondsen (zie kader) die na 1500 door particulieren zijn opgericht en nu nog steeds bestaan: En wat bleek? 38 procent is opgericht door een of meer vrouwen en 18 procent door een stel of een groep mannen en vrouwen.

Opmerkelijk is hun aandeel in de zestiende eeuw: van de zes fondsen die toen zijn opgericht, zijn er drie door vrouwen gesticht en bij nog eens twee waren vrouwen betrokken. Zo bepaalde de weduwe Stijntje Buys dat uit haar nalatenschap een weeshuis voor meisjes en jongens in Nijmegen gesticht moest worden. Aldus geschiedde, in 1556. Ook Culemborg kreeg, vier jaar later, een weeshuis dankzij een vrouw; boven de poort, in een gevelsteen, is haar naam te lezen: 'Der burg'ren kroost te vroeg van ouderzorg ontbloot, ontvangt Elisabeth hier nu koesterend op haar schoot'. En Amsterdam dankt zijn beroemde Maagdenhuis, tegenwoordig het bestuurlijk centrum van de Universiteit van Amsterdam, aan de inzet van twee zestiende-eeuwse vrouwen: Aeltje Pieter Poppens en Maritje Laurens Spiegel. Aeltje was de dochter van een rijke zuivelhouder, Maritje die van een dito zeepzieder. Zij wilden, naast het Burgerweeshuis, een rooms-katholiek onderkomen voor 'maechden' of 'arme meykens'.

Is het niet verwonderlijk dat vrouwen in die tijd vrijelijk over aanzienlijke kapitalen konden beschikken? In een land waar de wet op de handelingsonbekwaamheid van gehuwde vrouwen pas in 1956 werd afgeschaft? 'Nee,' zegt Tine de Moor, onderzoeker aan het Onderzoeksinstituut Geschiedenis en Cultuur van de Universiteit



Wie: Maria Duyt van Voorhout (1662-1754)
Wat: Stichtte de Vrijvrouwe van Renswoude te Delft en 's Gravenhage (1754) Om: financiële steun aan kansarme studenten
Op haar 22ste erfde Maria Duyt van Voorhout het familiekapitaal. Het zat haar niet mee in het leven: na twee jaar huwelijk werd ze weduwe. En haar enige kind overleed met 14 maanden. Zelf werd ze 92 en overleed schatrijk, maar zonder nageslacht. Bij haar dood liet zij 1,5 miljoen gulden na voor een fonds voor 'onbemiddelde, bekwaame en verstandige wezen'.



Wie: Betsy Perk (1833-1906) **Wat:** Betsy Perk-Opleidingsfonds (1871) **Om:** financiële steun aan vrouwen die een opleiding volgen met uitzicht op economische zelfstandigheid
Naast schrijver van romans en toneelstukken was Betsy Perk (ongehuwd) ook een voorloper van de vrouwenbeweging. Ze trok zich het lot aan van de onvermogen, ongehuwde vrouw. Ze stelde het huwelijk en moederschap niet ter discussie, maar kwam op voor onderwijs en betaalde arbeid voor vrouwen. Haar fonds zette zich in voor opleidingen en werk voor hen.

Vrouwen handelen vooral uit emotionele betrokkenheid bij de goede doelen

teit Utrecht. 'Vrouwen in de landen rond de Noordzee kenden in die late Middeleeuwen een hoog niveau van zelfstandigheid. Dat was onder meer een gevolg van de vrije partnerkeuze die ze hadden. Het huwelijk was een contract tussen "gelijken".'

In het boek *Vrouwen en de geboorte van het kapitalisme in West-Europa*, dat ze schreef met Jan Luiten van Zanden, legt ze het uit. Werden in patriarchale culturen elders meisjes stevast al op jonge leeftijd uitgehuwelijkt om de rest van hun leven bij haar schoonouders te moeten inwonen, hier kon een meisje haar eigen vrijer zoeken en een zelfstandig huishouden met hem opzetten – soms ver van haar ouderlijk huis. Maar daarvoor was geld nodig, dus werkten ze allebei, veelal in loondienst. Meisjes waren hier ook relatief beter ontwikkeld dan elders. En werkrachten, ook vrouwelijke, werden goed betaald als gevolg van het enorme tekort aan arbeidspotentieel dat was ontstaan na de pestepidemie van 1348. Waren zij eenmaal getrouwd, dan zorgden de partners vaak ook nog samen voor het inkomen.

Vrouwen in de Lage Landen hadden ook erfrecht. Een bruidsschat bij het huwelijk kende men hier niet, dochters – ook de ongetrouwde – erfden bij het overlijden van hun ouders. Dus lag er geen druk op hen om te trouwen. Vandaar ook het grote aantal alleenstaande vrouwen: zo'n 15 tot 25 procent. Velen van hen woon-

den bij elkaar in begijnhoven. Begijnen waren een soort vrije lekgemeenschap binnen de rooms-katholieke kerk. Ze legden geen gelofte van armoede af, maar beloofden alleen een sober bestaan te leiden. Ze werkten, zowel uit liefdadigheid als voor een inkomen, vooral in de textielnijverheid. En ze konden al hun eigendommen houden. Er was dus best veel geld in deze economisch zelfstandig draaiende woongemeenschappen, die later ook wel werden betiteld als de eerste feministische revolutie. Vermoedelijk is het plan voor de stichting van het Maagdenhuis ook ontstaan op het Begijnhof, in Amsterdam, waar Aeltje als jongvolwassene woonde. Ook de naam van een andere begijn, Anne Gerrits, duikt uit de annalen rond de vorming van dit weeshuis op.

Vrouwen hadden dus wel degelijk zeggenschap over hun geld. Daarnaast hadden en hebben zij grote invloed op de bestedingen binnen het huwelijk. Nog recentelijk werd in een Amerikaans rapport aangetoond dat zij in het gezin de filantropische beslissingen nemen.

Uit de vermogensfondsen die Van Maasdiijk onderzocht, straalt door de eeuwen heen een grote maatschappelijke betrokkenheid. De onderzoeker: 'In het begin zie je veel charitatieve instellingen, zoals wees- en gasthuizen, hofjes voor ouderen. Wat je ook tegenkomt bij adellijke families die grote landgoederen hadden, zijn sociale voorzieningen voor het personeel, zoals een pensioen.' Vrouwen en sociaal werk is kennelijk een combinatie van alle tijden. Rond 1900 kreeg dat nog een extra impuls, toen de hulpverlening geprofessionaliseerd werd en het beroep van maatschappelijk werkster ontstond. Dit was een van de weinige beroepen waarin vrouwen zich in de eerste helft van de twintigste eeuw konden ontplooiën. Is het toeval dat het aantal nieuwe vermogensfondsen in die eeuw een enorme piek laat zien? Liefst 156 worden er gesticht; 40 procent door vrouwen.

'We werden rijker,' zegt Van Maasdiijk, 'in die eeuwen daarvoor groeide de economie veel langzamer. Maar de industriële revolutie had eind negentiende eeuw een

enorme boost gegeven. En na de Tweede Wereldoorlog kreeg je de grote periode van investeringen in Europa, vanuit Amerika. Onze grootvaders moesten nog kiezen tussen een ci of een stuk ham 's avonds, maar nu hebben we van alles in overvloed. Gevolg is ook dat er nu tevens een enorme middenklasse filantropisch actief is.'

De hedendaagse weldoener is ook uit een ander soort hout gesneden dan de traditionele, zegt Van Maasdiijk. 'De nieuwe generatie, de babyboomers, zijn heel erg gericht op natuur, milieu en zelfredzaamheid. Bijvoorbeeld in de vorm van microkredieten. En ze stellen hun eisen. Het zomaar weggeven, in de overtuiging van: ach, het zijn arme mensen die daar niks aan kunnen doen, heeft plaatsgemaakt voor: bewijs dat je iets goeds doet met mijn geld. Vroeger werd ook veel meer geschonken bij het overlijden, als legaat. De nieuwe filantroop schenkt bij leven en wil er ook resultaat van zien. Men ervaart het niet langer als een religieuze plicht of een afkoop van het schuldgevoel, maar als een investering.'

Terwijl mannelijke weldoeners eerder lijken te worden gedreven door een verlangen naar status, zouden vrouwelijke vooral handelen uit emotionele betrokkenheid bij de doelen waaraan zij geven, constateert Nicky McIntyre, directeur van Mama Cash. 'Vrouwen willen meer doen →



'Ik besloot meteen iets goeds met het geld te doen'

Socioloog **Marianne Rijter** (60) erfde in 1999 een aanzienlijk kapitaal. Om vluchtelingenvrouwen te steunen, richtte zij het Maria Willard Fonds op, vernoemd naar haar grootmoeder.

'Vroeger al gaf ik uit idealisme een percentage van mijn inkomsten aan goede doelen. Ook toen ik studeerde en mezelf met allerlei kleine baantjes in leven hield.

Ik stem af op een rooms-katholiek gezin uit de hogere middenklasse in het Noor, we waren thuis met z'n vieren. Alle broers en zussen van m'n ouders hadden ook veel kinderen. Maar oom Henk, een broer van mijn moeder, en zijn vrouw waren kinderloos. Hij was makelaar/projectontwikkelaar en verdiende goed. Omdat hij heel gelovig was, dacht iedereen dat hij zijn geld wel aan de kerk zou schenken. Maar alles ging naar mijn tante. In 1999 overleed zij en boodde wij dat we zouden er een broers, zussen, neven, nichten en nog een paar anderen, in totaal 21. We wisten eerst niet om hoeveel geld het ging, het bezit bestond uit huizen en winkels, pas later is alles geïnventariseerd. De belasting taxeerde het op zo'n 50 miljoen gulden. Dus pakweg 2 miljoen per persoon. Dat bedrag kwam niet in één keer; af en toe wordt er wat verkocht en dan staat er ineens weer geld op mijn rekening.

Ik was er niet echt gelukkig mee, eerder versouweraard. En ik vond het aanvechtbaar, omdat mijn oom vast gewild had dat het naar een goed doel zou gaan. Ik besloot meteen er iets goeds mee te doen. Een stichting, dacht ik. Mijn notaris wees me op de mogelijkheid van een fonds op naam, onder de paraplu van een groter fonds. Toen ik las dat Mama Cash die mogelijkheid bood, heb ik dat gedaan.

Ik had juist een onderzoek afgeleverd naar vluchtelingenvrouwen in de noordelijke provincies en was geschokt door hun uitzichtloosheid. Bijna niemand redt het. Dus zo kwam ik op het idee om hun economische positie te versterken. →



Wie: Charlotte Jacobs (1847-1916) **Wat:** Charlotte Jacobs Studiefonds (1916) **Doel:** Het verlenen van studietoelagen voor vrouwelijke studenten in het wetenschappelijke onderwijs. De oudere zus van Aletta was de eerste vrouwelijke apotheker in Nederland. In 1884 vertrok ze naar Nederlands-Indië en opende daar haar eigen apotheek. Uit principe had ze altijd vrouwelijke assistenten. In 1912 richtte ze met anderen de Vereniging Steun Onderwijs Vrouwelijke Inlandsche Artsen (Sovia) op en ze zette zich in voor een verpleegstersopleiding. In 1913 keerde ze terug naar Nederland. In haar testament legateert zij het vruchtgebruik van 2000 gulden aan Sovia en bepaalt zij dat het grootste deel van haar vermogen bestemd is voor haar studiefonds.



Wie: Marjan Sax (1947) **Wat:** Stichting Mama Cash (1982), met vier anderen **Doel:** financiële steun ter verbetering van de positie van vrouwen overal ter wereld. Toen ze 25 was, erfde politoloog Marjan Sax van haar vader ruim 1 miljoen euro. In 1983 richtte ze samen met vier andere vrouwen Mama Cash op, het eerste internationale, onafhankelijke financieringsfonds voor vrouwen ter wereld. Het fonds financiert taboedoorbreekende en vernieuwende initiatieven van en voor vrouwen. Daarnaast richtte Sax De Erfdochters op, een netwerk voor vrouwen met gekruid kapitaal. Sax is directeur en bestuursvoorzitter geweest van Mama Cash. Sinds 2003 is ze actief als publicist, trainer en filantropisch adviseur.



Wie: Françoise Gaarlandt-Kist (1948) **Wat:** Stichting Studiefonds Plus (2008) **Doel:** studiefinanciering voor jongeren die nergens anders terecht kunnen. Françoise Gaarlandt en haar man waren de elgenaren van uitgeverij Balans. Na de verkoop, in 2005, gebruikte zij haar deel van de opbrengst voor de oprichting van het studiefonds; sinds 2008 werft ze hiervoor ook donateurs. Ze ontdekte een gat in de studiefinanciering waardoor bepaalde jongeren helemaal geen opleiding blijken te kunnen volgen. 'Bijvoorbeeld jongeren met een handicap, daklozen en ama's. Dat druis in tegen mijn rechtvaardigheidsgevoel.' Ze helpt hen zelf actief op weg. 'Mijn fonds is niet zo groot, het is bedoeld als een laatste toelichtsoord.'

In Groot-Brittannië zal over tien jaar 53 procent van de miljonairs vrouw zijn

dan schenken: zij willen ook hun tijd en ervaring inzetten en leren. Zij combineren geld met activisme. Ook willen ze regelmatig horen waaraan hun geld is besteed en kunnen ze beter omgaan met niet zo tastbare resultaten. En zij ervaren vooral een sterkere noodzaak om te geven.' Dat laatste wordt onderschreven door Pamela Wiepking, verbonden aan de werkgroep filantropische studies van de Vrije Universiteit in Amsterdam. Uit onderzoek dat zij samen met René Bekkers verrichtte, blijkt dat vrouwen meer psychologische druk ervaren om te geven; zouden ze dat nalaten, dan doet dat afbreuk aan hun eigen zelfbeeld. Ook voelen ze meer sociale druk; ze durven niet snel nee te zeggen tegen bijvoorbeeld de collectant. Dat heeft tot gevolg dat vrouwen over het algemeen minder geven aan meer verschillende instellingen, terwijl mannen in totaal meer geven, maar aan minder doelen.

Dat mannen meer geven, is nou ook weer niet zo wonderlijk; ze verdienen immers het meest. Maar dat zou in de toekomst best eens kunnen veranderen. Want de economische macht van vrouwen neemt toe, constateert McIntyre. 'Drie decennia geleden vergaarden vrouwen hun rijkdom eerder door erfenissen dan door hun eigen verdiensten; tegenwoordig zijn steeds meer vrouwen financieel onafhankelijk en hebben zij de middelen om aanzienlijke bedragen in filantropie te steken. Daarnaast zullen zij enorme bedragen blijven erven, doordat zij met oudere mannen trouwen, gemiddeld zeven jaar langer leven dan hun echtgenoot en meestal niet hertrouwen als hij overleden is. Nu al wordt voorspeld dat in Groot-Brittannië over tien jaar 53 procent van de miljonairs vrouw zal zijn.'

Is het in dat licht bezien dan niet vreemd dat de inventarisatie van Van Maasdiijk juist in de eenentwintigste eeuw een terugval vertoont in het aandeel van vrouwen in vermogensfondsen naar 24 procent? De onderzoeker heeft wel een verklaring: 'Ik geloof niet dat vrouwen minder fondsen oprichten. Maar ik denk dat zij er liever geen ruchtbaarheid aan geven, uit angst voor bedelbrieven.' ●

LIEFDADIGHEID

Er zijn drie soorten fondsen: goededoelentertien, bijvoorbeeld de Postcodeleerij, geldwervende fondsen die het moeten hebben van donateurs, zoals Amnesty, en vermogensfondsen, zoals de VandemEinde Foundation. Vermogensfondsen worden vaak gesticht door een particulier die een som geld stort of na laat waarmee een specifiek doel moet worden verwezenlijkt.

Ormdat de weldoeners in deze categorie vaak anoniem willen blijven, is er over vermogensfondsen maar weinig bekend. Het enige houvast biedt de Vereniging van Fondsen in Nederland (FIN), die jaarlijks een boek uitgeeft waarin een groot aantal vermogensfondsen is verzameld. Zo kan iemand die geld nodig heeft erachter komen waar hij moet aankloppen. Zoals gezegd: een groot aantal, maar lang niet alle. Als weldoener kun je er zelf voor kiezen of je met je stichting in het fondsenboek wil komen en zo ja hoe: met naam en toenaam of anoniem. Diana van Maasdiijk deed haar onderzoek onder de vermogensfondsen. Ze putte daarvoor uit dit fondsenboek.

Filantropen die willen schenken zonder de sofs van een eigen stichting, kunnen hun toevlucht nemen tot een fonds op naam. Zo'n fonds is een pot met geld onder de paraplu van een andere organisatie die het voor jou beheert. Het Prins Bernhard Cultuurfonds bijvoorbeeld, maar ook Mama Cash beschikt over veel van zulke fondsen op naam.

• www.mamacash.nl

• www.phillipsconsulting.com

Marla Wiltard was mijn grootmoeder van moeders kant. Ze was "presidentie" van de rooms-katholieke Elizabeth Vereniging, een liefdadigheidsvereniging van en voor vrouwen. Haar hele leven heeft zij vrouwen gesteund die het economisch slecht hadden. En zij was ook een voorbeeld voor mijn moeder, die al heel jong in arme kinderrijke gezinnen ging helpen. Het leek mij mooi om het fonds naar mijn grootmoeder te noemen.

Elk jaar heb ik een evaluatiegesprek met een medewerker van Mama Cash. Mama Cash geeft structurele hulp, gericht op vrouwengroepen, terwijl ik het in eerste instantie wat concreter voor ogen had. Meer individua-

HET GEEFT NOG STEEDS VERVREEMDING, AL DIE GROTE BEDRAGEN

eeft; sommige vrouwen hebben alleen een zetje nodig. Mama Cash steunt initiatieven om vrouwen op hun rechten te wijzen, hen bewust te maken van hun positie. Uiteindelijk vind ik dat toch de beste manier.

Best kan ik dat ik zelf nog eens een project bedank. Iets met opleiding en werk. Ik heb ook goede contacten om die allochtone vrouwen te bereiken. Het geeft nog steeds vervreemding, al die grote bedragen. In het begin baalde ik zelfs. Dan ontving ik m'n honorarium voor een onderzoek waaraan ik hard had gewerkt en het volgende moment kwam er zo'n lading geld binnen waarvoor ik niets had hoeven doen. Wat moet je nu met al dat geld? Ik ben opgevoed vanuit de gedachte: wees zuinig met alles om je heen. Dus een villa, een grote auto, een boot nee, dank je. De enige luxe die ik me veroorloof, zijn de reizen voor mijn grote hobby, zonsverduisteringen. Ik heb net die in Tahiti bekeken en in 2012 is het weer zover: dan zijn er zelfs twee.

Mijn eigen testament? Jazeker, dat staat al vast. De helft gaat naar mijn petekinderen, de helft naar goede doelen.'

Vermogensfondsen opgericht door vrouwen per eeuw

	16 ^e eeuw	17 ^e eeuw	18 ^e eeuw	19 ^e eeuw	20 ^e eeuw	21 ^e eeuw
Totaal	6	4	11	18	156	21
Vrouw	3	0	6	6	62	5

Elke maand alles over werk & financiën

→ onder redactie van Marthe van Buren

WIE: Heleen Lambers (36)
WERK: eigenaar van kappersbedrijf Cutting Inc. te Amsterdam
SINDS: zomer 2004
WERKWEEK: 40 à 50 uur
MEDWERKERS: vier
INKOMEN: € 2500 netto per maand

Acht jaar was ik kapper in Drenthe. Daarna gaf ik trainingen en presentaties over haarproducten bij haar verzorgingsproducent Wella. Na een paar jaar verhuisde ik naar Amsterdam, ook omdat mijn relatie uit ging, en werd sales consultant bij Wella. Dat bleek niets voor mij, maar ik wist niet waar ik dan wilde werken. Dus dacht ik waarom geen eigen salon?

Na een jaar zoeken vond ik deze zaak. Voor 27.000 euro nam ik de inrichting en klantenkring over. Het geld leende ik tegen een heel lage rente van Wella, op voorwaarde dat ik vijf jaar lang hun producten kocht. Het pand huur ik. Ik nam ook twee medewerkers over. Gelukkig knipten ze goed - dat was een gok - alleen zag één de langere openingstijden niet zitten en vertrok.

Al snel merkte ik dat de ouderwetse inrichting nieuwe, jongere klanten afschrikt. Ik kocht mijn beleggingsspaarrekening af en van de paar duizend euro die dat opleverde, bekleedde ik de oude kapstoelen met spijkerstof, kocht trendy rode lampjes en sausde de wanden. Gelukkig nam Wella luxe haar- en verzorgingsmerken over, die beter aansloten op mijn klantenkring. Imago en kwaliteit zijn belangrijk in Amsterdam-Oud-Zuid.

Sinds een jaar "hoef" ik niet meer via Wella te kopen: ik heb de lening afbetaald. De haerverf koop ik nog wel, maar het aanbod van de duurdere merken is te beperkt. Nu gebruik en verkoop ik Aveda, een hip, ecologisch merk, met een assortiment van voetverzorging tot haarmasker. En of ik nou baarspray van 12 of 25 euro verkoop, ik moet er even hard voor kletsen. Dan toch maar liever kwaliteit. **Mijn salon groeide hard** en ik nam nieuwe medewerkers aan. Leiding geven heb ik gaandeweg geleerd. In het begin wilde ik te veel vriendjes zijn en vond kritiek leveren moeilijk. Nu houd ik de relatie zakelijker, dat is voor iedereen duidelijker. Medewerkers zijn ook een spiegel voor mij: sommige dingen doen ze beter. En soms - leuk om te merken - doen ze mij na.

Zo'n 4000 euro per jaar spendeer ik aan bijscholing voor mijn medewerkers



'Ik wilde te veel vriendjes zijn met mijn medewerkers'

banen & zaken
 VAN
OPZIJ

TIPS VAN HELEEN:

1 **Neem niet te veel medewerkers aan als je te veel werk hebt.** Een eerdere gesprek voeren is het moeilijkste wat er is.

2 **Wees niet bang dat medewerkers weggaan omdat je niet "leuk" genoeg bent.** Als ze weg willen gaan je ze toch niet vast.

3 **Vraag niet om anderen of je voor jezelf moet beginnen.** Het is beter om advies te vragen van iemand die je vertrouwt.

4 **Geef je bedrijf de tijd te groeien in de richting die je wilt.** Pas na drie jaar heb ik de richting die ik wilde.