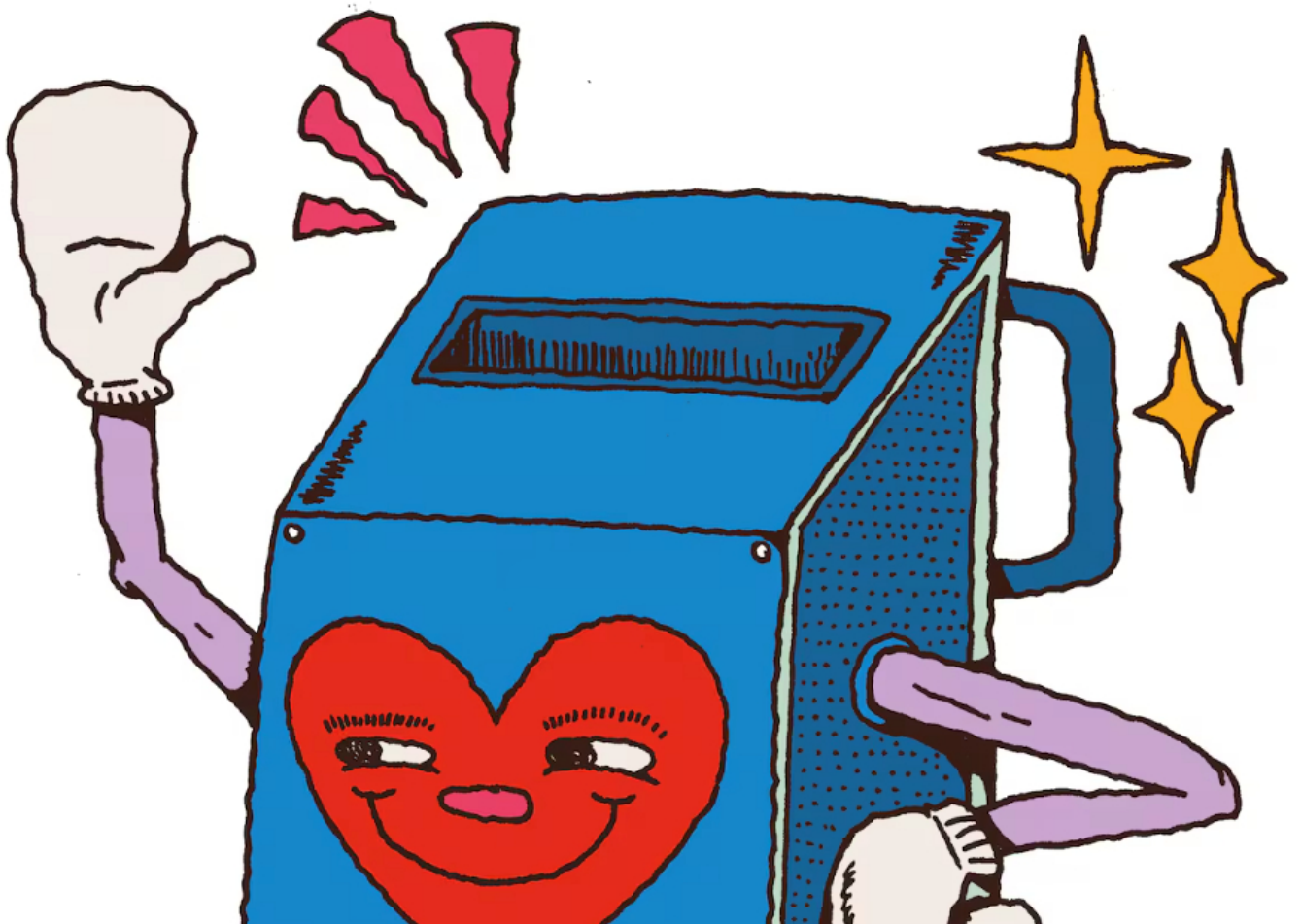
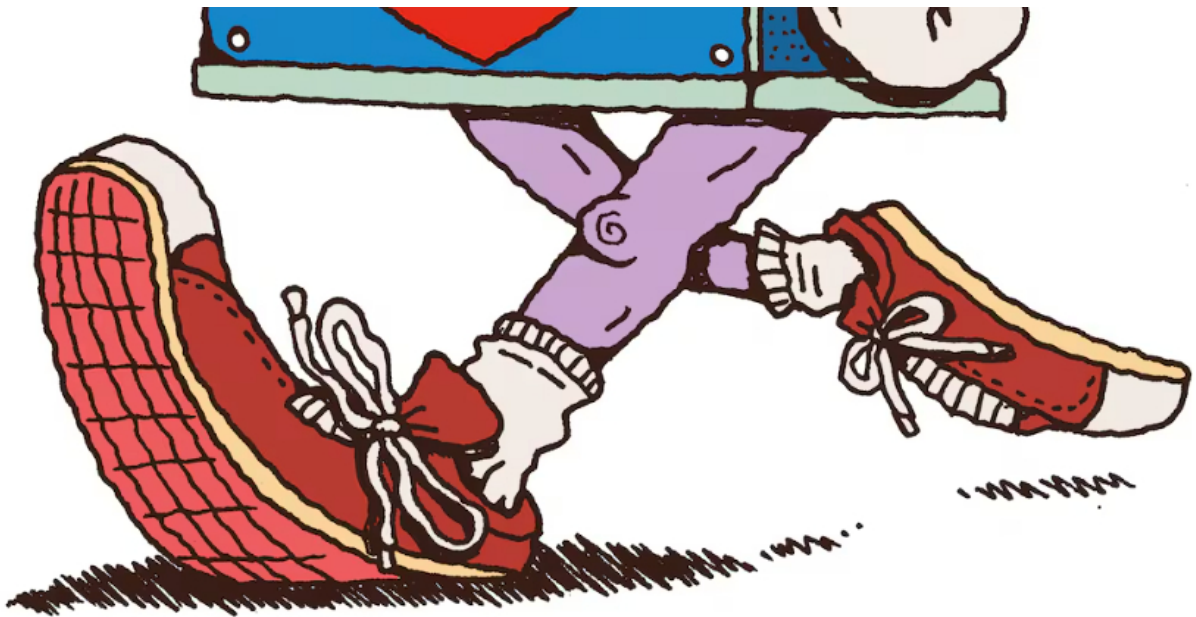




Achtergrond Giving Tuesday

‘Tien tot honderd keer doeltreffender dan het gemiddelde goede doel’: de opmars van ‘slim doneren’





'Ik vind het minder interessant om mijn geld aan ngo's als Oxfam en WWF te geven als ik weet dat ik elders honderd keer meer kan betekenen', zegt moraalfilosoof Stijn Bruers. Melcher Oosterman

Na Black Friday volgt Giving Tuesday, waarop u wordt aangespoord om ook geld aan goede doelen te geven. Bekende stemmen, zoals Rutger Bregman, pleiten ervoor om gericht te schenken, aan organisaties die echt impact hebben. 'Een emotionele foto met een dramatische boodschap, dat werkt niet meer.'

Lotte Beckers 29 november 2025, 03:01



Bewaren



Delen

Op deze pagina's leest u vaak stukken over rampen, problemen en zorgen. Maar vandaag beginnen we met goed nieuws: het blijkt dat steeds meer Belgen op zoek zijn naar een manier om iets te betekenen in deze woelige wereld. Dat merkt Ludwig Forrest, hoofd van de afdeling filantropie bij de Koning Boudewijnstichting, elke dag: "Mensen willen zich graag voor het

algemeen belang inzetten. Vrijwilligerswerk zit in de lift, alsook de giften aan goede doelen. Dagelijks krijgen we hierover vragen en verhalen binnen.”

Het is tijdens covid begonnen, vertelt Forrest. “Mensen hebben toen begrepen dat de overheid niet alles alleen kan oplossen en dat engagement ook belangrijk is. Iedereen ziet bovendien dat wereldwijd de noden toenemen, door de klimaatverandering of door geopolitieke spanningen, en beseffen dat dit het moment is om de handen uit de mouwen te steken. Sommige mensen steunen graag kleine, lokale initiatieven, anderen verkiezen een donatie aan wetenschappelijk onderzoek. Ook bedrijven worden steeds vaker door hun werknemers aangezet om zich op een of andere manier voor de maatschappij in te zetten.”

Zo’n twee derde van de Belgen heeft vorig jaar geld gegeven aan een goed doel en ook het bedrag steeg een beetje, zo onderzocht Hogeschool Gent: de gulle gevers doneerden in 2024 gemiddeld 221 euro, de mediaan ligt op 80 euro. Ook De Warmste Week, waarvoor de presentatoren zich stilaan warmlopen, haalde vorig jaar vlotjes 8.907.834 euro op, een recordbedrag sinds 2019.

Vorige week raakte bovendien ook bekend dat Belgische goede doelen nog nooit zoveel geld inzamelden via legaten: 215,2 miljoen euro vloeide via testamenten naar allerhande organisaties, aldus de Legatenbarometer van Hogeschool Gent. In een enquête gaf ook 30 procent van de 3.000 ondervraagden aan dat ze bereid waren om een deel van hun erfenis aan een goed doel te

waren om een deel van hun erfenis aan een goed doel te schenken.

Misschien kan deze hoopvolle opsomming ook voor u een duwtje in de rug zijn. Komende dinsdag is alvast uitgeroepen tot Giving Tuesday, de officiële tegenhanger van Black Friday. Die dag worden mensen opgeroepen om met hun centen meer te doen dan alleen spullen in afslag te kopen en ook eens aan een betere wereld te denken.

De manier waarop we goede doelen steunen is wel aan het veranderen, zegt Forrest. “Ik merk bij donateurs een zekere maturiteit. Een emotionele foto met een dramatische boodschap, dat werkt niet meer. Vandaag willen mensen informatie en transparantie.” De behoefte naar tastbare impact neemt toe, een concreet rendement op de filantropische investering. “Dat is op zich goed nieuws”, vindt Forrest, “want dat trekt meer middelen aan voor het algemeen belang.”

BUIKGEVOEL

Enter het doneren met wetenschappelijke precisie. Hoe en waar levert een euro het meeste op, dat is steeds meer de leidraad. Op Giving Tuesday lanceert een internationale groep economen, filosofen, kunstenaars en andere publieke figuren daarover dan ook een oproep. Met de kerstperiode in zicht stellen ze een reeks organisaties voor die met uw centen de grootst mogelijke impact genereren.

Nobelprijswinnaar Michael Kremer, de bekende Australische filosoof Peter Singer en Rutger Bregman onderschrijven de actie, in ons land tekenen academici als econoom Erik Schokkeert en

in ons land tekenen academici als econoom Erik Schokkaert en moraalfilosoof Stijn Bruers (beiden KU Leuven) mee. “De performantste goede doelen zijn tien tot honderd keer effectiever dan het gemiddelde goede doel” zegt Mathieu Spillebeen, oprichter van Effectief Geven, dat in ons land die organisaties in kaart brengt.

Het idee van effectief altruïsme dateert van ergens in de jaren 2000, met onder meer Singer als een van de grote aanjagers. Spillebeen verwijst voor zijn ontstaansgeschiedenis liever naar het onderzoek van economen Esther Duflo, Abhijit Banerjee en Michael Kremer, in 2019 de winnaars van de Nobelprijs Economie.

Zij ontdekten bij een onderzoek naar schoolresultaten bij Keniaanse kinderen dat gratis schoolboeken en maaltijden niet per se meer kinderen naar school lokten. Wat wel hielp, enigszins onverwachts, was een spotgoedkoop medicijn tegen wormen. Het slechte drinkwater zorgde er immers voor dat veel kinderen last hadden van wormen, wekenlang ziek thuis bleven en daarna eigenlijk niet meer naar school terugkeerden. Afgezet tegen de gratis maaltijden bleek die medicatie vele malen doeltreffender om de Keniaanse kinderen in de klas te krijgen.

**‘Een emotionele foto met een
dramatische boodschap, dat werkt
niet meer. Vandaag willen mensen
informatie en transparantie’**

LUDWIG FORREST
HOOFD VAN DE AFDELING FILANTROPIE BIJ DE KONING
BOUDEWIJNSTICHTING

“Filantropie bestaat al duizenden jaren: al van oudsher geven mensen geld aan organisaties waarbij we voelen dat ze waardevol zijn. Maar het onderzoek van Duflo en haar collega's toonde aan dat ons buikgevoel daarover niet altijd juist is”, vertelt Spillebeen.

Paul Smeets, professor filantropie en duurzame economie aan de Universiteit van Amsterdam, stelt het wat scherper: “Als ik mensen laat raden welke goede doelen effectief zijn, doen ze het slechter dan apen die willekeurig gokken. Het is dus heel belangrijk dat we onze keuzes op onderzoek baseren.”

Duflo en haar collega's ontwikkelden bovendien ook een methode om allerlei interventies te testen en met elkaar te vergelijken. Net zoals bij onderzoek naar medische behandelingen kregen verschillende controlegroepen een andere ingreep - van gratis schoolboeken tot een medicijn tegen wormen - waarna duidelijk moet worden wat het beste werkt. Spillebeen: "Dat gebeurde voorheen niet, of toch niet op zo'n systematische en wetenschappelijk onderbouwde manier."

GRATIS PARACETAMOL

Een aantal onafhankelijke onderzoeksinstituten, zoals het Amerikaanse GiveWell, hebben zich inmiddels gespecialiseerd in het identificeren van de effectiefste ingrepen voor grote en oplosbare problemen. Organisaties als Ayuda Efectiva (in Spanje), Mieux Donner (Frankrijk), Ge Effektivt (Zweden) of Effectief Geven adviseren de donateurs over die bevindingen.

Ze stellen bijvoorbeeld voor om campagnes rond vitamine A-supplementen voor jonge kinderen te steunen (en zo onder meer

blindheid te voorkomen), organisaties te financieren die lobbyen voor klimaatmaatregelen in de scheeps- en luchtvaart of die de ontwikkeling van vleesvervangers stimuleren.

De ngo die wereldwijd het meest in het oog springt, is de Against Malaria Foundation, die muggennetten uitdeelt tegen malaria, een ziekte die volgens de WHO elk jaar zo'n 250 miljoen mensen treft en 627.000 levens eist, voornamelijk van jonge kinderen.

Spillebeens favoriet is New Incentives, een organisatie die inzet op vaccinaties in Nigeria, dat na Niger met 10,49 procent het land is met het op een na hoogste sterfpercentage bij kinderen onder de 5 jaar.





'Mensen werken hard voor hun centen en willen weten wat ermee gebeurt. Ook de werkingskosten van ngo's liggen gevoelig', zegt Isabel Penne, voorzitter van Fundraisers Belgium. Melcher Oosterman

“Ze ontdekten dat weinig ouders daar hun kinderen laten vaccineren. Niet omdat de vaccins er te duur zijn of er te weinig informatie is, maar omdat veel ouders het zich niet kunnen permitteren om een dag niet te werken en naar een vaccinatiecentrum te reizen. Ook de paracetamol om na de prik de koorts te stillen bij de kinderen, bleek te duur.

“New Incentives heeft vervolgens uitgerekend hoeveel er nodig is om die transportkosten, het loonverlies en een paracetamol te dekken en kwam uit op amper 1 euro per vaccinatie. Sindsdien krijgen ouders, bovenop een gratis vaccin, 1 euro per kind. Daardoor is de vaccinatiegraad inmiddels verdubbeld van 25 naar 50 procent. Dat is een ongelooflijk krachtige ingreep.”

Maar, zo zegt Spillebeen er meteen bij, zijn organisatie is geen reclamebureau voor goede doelen. “Ons hoor je niet zeggen dat je met 1 euro een kind kunt redden, dat is niet correct want dat bedrag volstaat niet: kinderen hebben meerdere vaccinaties nodig, er komen logistieke en personeelskosten bij. Bovendien is die prik geen garantie dat een kind nooit ziek wordt, die belofte

kunnen we niet waarmaken. Wat wij wel doen, is onafhankelijk advies geven.”

Vorig jaar, in hun eerste werkingsjaar, haalde de organisatie 46.597 euro op. Een van die donoren is Schoenen Torfs, dat een derde van het budget voor filantropie ‘slim’ doneert. “Twee jaar geleden hebben we ons goede-doelenbeleid eens onder de loep genomen en vastgesteld dat er te weinig aandacht was voor effectiviteit”, verklaart duurzaamheidscoördinator Toon Torfs. “Het was dan ook logisch om kritischer naar onze goede doelen te kijken, net zoals we dat bij andere investeringen doen. Dat betekent trouwens niet dat we alleen de effectiefste doelen steunen: het grootste deel van ons budget gaat nog altijd naar vzw’s waarbij we ons betrokken voelen.”

SILICON VALLEY

In de Verenigde Staten heeft de hele Effective Altruism-beweging, die er sterk gelieerd is aan de techboys van Silicon Valley, de voorbije jaren nogal wat van haar pluimen verloren. Er doken verhalen op over seksisme en grensoverschrijdend gedrag op bijeenkomsten rond *effective altruism* (ook wel afgekort als EA), en cryptoposterboy Sam Bankman-Fried, een van de voornaamste pleitbezorgers van EA, werd in een van de grootste fraudezaken in Amerika tot 25 jaar cel veroordeeld.

In die kringen wordt vooral het ‘langetermijnisme’ aangehangen, waarbij het idee van investeren om zo goed mogelijk goed te doen tot in de verre toekomst wordt doorgedreven. Adepten als Elon Musk en OpenAI-oprichter Sam Altman vinden het, kort samengevat, zinniger om het geld dat nu gebruikt wordt om

pakweg enkele duizenden kinderen met muskietennetten te beschermen, te investeren in oplossingen die over miljarden jaren mogelijk miljoenen mensen meer redden. Daarbij kijken ze onder meer naar technologieën die de opkomst van een allesvernietigende kunstmatige intelligentie moeten voorkomen, of pandemieën door biotechnologie.

Anderen vinden dan weer dat EA verder moet gaan dan pure filantropie, en ook een leidend principe moet zijn in wetenschappelijk onderzoek, ondernemerschap of zelfs bij carrièrekeuzes. Evengoed wordt er gediscussieerd over vraagstukken als: is het niet effectiever om een goedbetaalde carrière bij een groot oliebedrijf te verkiezen boven een job bij een ngo, want een vette loonbrief betekent meer geld om in effectieve goede doelen te investeren en dus finaal meer impact op de wereld.

Voor Spillebeen staan al die vragen veraf van wat Effectief Geven in België beoogt. “We delen wel een basisprincipe - zo goed mogelijk worden in goeddoen - maar voorts zijn we niet bezig met zulke hypothetische bespiegelingen. Wat voor ons telt, is het tastbare verschil.”





'Arme kinderen willen helpen is uiteraard goed, maar het is ook een heel verouderde blik op ontwikkelingswerk. De consensus is dat het belangrijker is om te werken aan de systemische oorzaken van problemen', zegt Kristof Titeca, professor ontwikkelingsbeleid. Melcher Oosterman

Niettemin blijft de vraag: wie bepaalt wat effectief is? “De techondernemers steunen dan wel bepaalde acties tegen armoede maar betalen zelf nauwelijks belastingen. Maken hun giften dan werkelijk een verschil?”, zo werpt Kristof Titeca, professor Ontwikkelingsbeleid aan UAntwerpen, op als voorbeeld. “Wat je al dan niet als onrecht beschouwt, lijkt neutraal maar zegt veel over je blik op de wereld.”

Effectief Geven focust dan weer, naast armoede en klimaat, ook op dierenwelzijn, een kwestie die wellicht niet voor iedereen zo prioritair is. Maar het is wel een thema waarover genoeg gedegen onderzoek bestaat naar wat wel en niet werkt, vertelt Gijllens.

onderzoek bestaat naar wat wel en niet werkt, vertelt Spiegebeen. “Het is niet aan ons om mensen te overtuigen dat dierenwelzijn belangrijk is. Maar wie daarmee begaan is, vindt bij ons wel een aantal betrouwbare opties.”

Belgische organisaties staan niet in de lijst, vanuit het idee dat je hier met 10 euro weinig kunt doen terwijl dat in sommige regio's een enorm bedrag is. Opvallend is ook dat klassieke ngo's als Oxfam, Artsen Zonder Grenzen of WWF zelden de selectie halen.

Logisch, vindt econoom en moraalfilosoof Stijn Bruers (KU Leuven), die zich al ruim tien jaar in EA verdiept. “Die ngo's hebben meestal veel projecten, waarvan slechts een paar meetbaar zijn en die scoren dan doorgaans gemiddeld. Ik vind het minder interessant om daar mijn geld aan te geven als ik weet dat ik elders honderd keer meer kan betekenen.”

Bovendien is een van leidraden van de beweging om naar de hiaten te zoeken, zegt Bruers: “Unicef is zeer beslagen in vaccinaties, daar kan ik als schenker weinig verschil maken. Maar stel dat Unicef door ons advies plots veel minder geld krijgt, dan is het misschien wel belangrijk om mensen opnieuw naar hen door te verwijzen. We moeten daar flexibel in zijn: de ontmanteling van USAID door Trump zal ons ook voor nieuwe prioriteiten stellen.”

Heeft het ook te maken met een tanend vertrouwen in de klassieke ngo's? Zo kwam Oxfam een paar jaar geleden in opspraak door seksueel wangedrag van medewerkers in Haïti, en de ngo Save the Children werd er vorig jaar van beschuldigd dat ze lokale medewerkers onderbetalen terwijl het jaarsalaris van de bestbetaalde directieleden oploeg tot ruim een half miljoen dollar

bestbetaalde directieleden opneep tot ruim een half miljoen donat (430.000 euro).

‘Ons hoor je niet zeggen dat je met 1 euro een kind kunt redden, dat is niet correct want dat bedrag volstaat niet: kinderen hebben meerdere vaccinaties nodig’

MATHIEU SPILLEBEEN
OPRICHTER VAN EFFECTIEF GEVEN

Isabel Penne, voorzitter van Fundraisers Belgium, de ledenvereniging van professionele fondsenwervers, ziet wel een grotere vraag naar transparantie over geldstromen bij ngo's. "In ons land zijn we gelukkig gespaard gebleven van grote schandalen, maar zeker de jongere generatie, die wat minder donortrouw is, hecht veel belang aan open communicatie over geldstromen en impact. Mensen werken hard voor hun centen en willen weten wat ermee gebeurt. Ook de werkingskosten van ngo's liggen gevoelig, mensen gaan er nogal makkelijk van uit dat die organisaties kunnen koken zonder eieren te breken."

Voor Effectief Geven zijn werkingskosten geen factor in berekeningen, zegt Spillebeen. "Die bedragen waren tot voor kort een van de weinige objectieve cijfers om een organisatie op te beoordelen, maar daarom is het niet per se een relevante parameter. Hoge of lage werkingskosten zeggen weinig over de effectiviteit van een goed doel."

LAAGHANGEND FRUIT

Maar voor Penne slaat de slinger wat door. "Impact is belangrijk,

maar om daaruit te besluiten dat we alleen nog mogen doneren aan goede doelen die enkel met cijfers kunnen bewijzen welk verschil ze maken, dat gaat dan weer te ver. Er zijn veel organisaties die goed werk leveren, maar niet alles laat zich in cijfers vatten.”

Meetbare microproblemen oplossen in plaats van structurele verandering na te jagen: het is kritiek die het effectiviteitsdenken wel vaker te beurt valt. “Om het scherp te stellen: volgens de logica van EA zou het beschermen van kinderen in Noord-Korea tegen ziekte effectiever zijn dan het ondersteunen van prodemocratische krachten. Maar dat is politiek blind en filtert de context volledig weg”, stelt Titeca. “Arme kinderen willen helpen is uiteraard goed, maar het is ook een heel verouderde blik op ontwikkelingswerk. De consensus is dat het belangrijker is om aan de systemische oorzaken van problemen te werken.”

“Ik zie het anders: kunnen we in een zeer ongelijke wereld ook voor het laaghangend fruit gaan?”, antwoordt Spillebeen.

“Uiteraard zijn wij niet tegen systemische verandering. Wij bevelen ook organisaties aan die het klimaat- en dierenwelzijnsbeleid proberen te beïnvloeden.”

Hoe valt dan te bewijzen dat die beïnvloeding werkt? “De onderzoeksinstellingen waarmee wij werken schatten die organisaties in, op basis van hun eerdere verwezenlijkingen, hun plannen of hun connecties met relevante actoren. En dan volgen wij de strategie van een risico-investeerder, die geld steekt in tien beloftevolle start-ups, met het idee dat hij zijn inleg terugverdient als eentje het kan waarmaken. Als enkele van die gescreende

klimaatorganisaties hun ambities kunnen waarmaken, heeft dat een significante impact op de beslissingen van overheden of industrieën.”

Effectief Geven raadt mensen aan om – om bij het beleggersjargon te blijven – hun inleg te spreiden. “Je kunt een deel van je geld aan organisaties schenken die je nauw aan het hart liggen. En daarnaast doneer je met meer ratio een bedrag aan initiatieven met een gegarandeerde grote impact”, stelt Bruers.

“Wij zijn”, zo vult Spillebeen aan, “de meest rationele speler in dat grote filantropische landschap. Maar de focus op effectiviteit heeft natuurlijk ook zijn blinde vlekken en de mens is nu eenmaal een emotioneel wezen.” Dat blijkt ook uit ons geefgedrag: het Rode Kruis en Kom op tegen Kanker zijn de populairste goede doelen, volgens Hogeschool Gent is dat vooral omdat ze bekend zijn en omdat we allemaal wel iemand kennen die ermee te maken heeft.

Ook De Warmste Week, dat dit jaar rond onzichtbare ziekten draait, blijft veel volk aantrekken, ook al is de laatste jaren wat kritiek op hun aanpak. Filosoof Ignaas Devisch (UGent), bijvoorbeeld, vindt het thema dit jaar zo breed dat het eigenlijk nergens meer over gaat en dus weinig effectief is.

**Al die filmpjes en getuigenissen van
mensen wier leven verbeterd is door
een gift, dat is ook waardevol**

ISABEL PENNE

Het is dubbel, vindt Bruers: “De Warmste Week zamelt zeer veel geld in omdat het met zoveel organisaties samenwerkt en dat is op zich goed nieuws. In 2009 werd er veel minder opgehaald voor malarianetten, maar die kleine 4 miljoen had toen wel enorm veel impact.” Ja, maar De Warmste Week toont ons ook wat filantropie kan betekenen, weerlegt Penne: “Al die filmpjes en getuigenissen van mensen wier leven verbeterd is door een gift, dat is ook waardevol.”

Bij Schoenen Torfs werd die koerswijziging richting effectief geven alleszins niet in één vergadering afgeklopt. “Een aantal collega’s zagen dat initieel helemaal niet zitten. We steunden al internationale projecten waarmee we ons verbonden voelden, maar nog meer geld naar een goed doel ver weg, dat was niet zo vanzelfsprekend. Vandaar ons compromis: een deel van ons geld gaat naar organisaties die dicht bij ons staan, de rest is een rationele keuze.”

 Help ons door uw ervaring te delen: [Feedback geven](#)

