

Bedankt voor het downloaden van dit artikel. De artikelen uit de (online)tijdschriften van Uitgeverij Boom zijn auteursrechtelijk beschermd. U kunt er natuurlijk uit citeren (voorzien van een bronvermelding) maar voor reproductie in welke vorm dan ook moet toestemming aan de uitgever worden gevraagd.

Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikelen 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, Stb 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht te Hoofddorp (postbus 3060, 2130 KB, www.reprorecht.nl) of contact op te nemen met de uitgever voor het treffen van een rechtstreekse regeling in de zin van art. 16l, vijfde lid, Auteurswet 1912.

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro).

No part of this book may be reproduced in any way whatsoever without the written permission of the publisher.

info@boomamsterdam.nl
www.boomuitgeversamsterdam.nl

Kunnen non-profits voor betere kwaliteit zorgen?

Nederland kent een relatief omvangrijke non-profitsector. Non-profits hebben vooral toegevoegde waarde als ze een eenduidige, geloofwaardige missie hebben. Ze kunnen die gestalte geven door een hogere kwaliteit te bieden of zich te richten op kwetsbare groepen. Non-profits met een sterke missie zijn in staat om intrinsiek gemotiveerde werknemers aan te trekken. In de praktijk bestaat het gevaar dat succesvolle non-profits niet alleen dit soort werknemers aantrekken, maar dat ook werknemers zónder missie meeliften. Dit kan de kwaliteit uithollen. Mogelijk vergroot de nieuwe rechtsvorm van maatschappelijke onderneming, met meer nadruk op de governancestructuur en de missie, de toegevoegde waarde van non-profits.

door *Raymond Gradus & Pierre Koning*

Raymond Gradus is als hoogleraar Bestuur en Economie van de Publieke en Non-profit Sector verbonden aan de Vrije Universiteit Amsterdam. Pierre Koning is werkzaam bij de sector Marktordening van het Centraal Planbureau (CPB).

AL GERUIME TIJD KAN NEDERLAND ZICH beroepen op de grootste non-profitsector ter wereld (zie Salamon et al., 2003). Zo is circa 14% van de Nederlandse beroepsbevolking werkzaam in de non-profitsector, tegenover een gemiddelde van slechts 4,4% in enigszins vergelijkbare landen.¹ De Nederlandse non-profits zijn grotendeels gesitueerd in zogenoemde *service functions*: zorg, scholen, sociale dienstverlening en welzijn. In al deze sectoren gaat het om dienstverlening waar bij de meeste functies een zekere mate van professionaliteit vereist is en waar werknemers in loondienst werken.

De non-profitsector is dus omvangrijk én belangrijk voor de Nederlandse welvaartsstaat. Het belang van deze sector is de afgelopen jaar toegenomen. In 1995 kende deze sector 670.000 betaalde arbeidsplaatsen, in 2002 was dit aantal 840.000 (Kuhry, 2007). Verhoudingsgewijs was deze stijging zelfs groter dan voor de rest van de Nederlandse economie. Deze recente stijging biedt ten minste twee potentiële voordelen (Bovenberg en Gradus, 2001). Als werknemers over een missie beschikken bij het verrichten van bepaalde werkzaamheden, dan is het mogelijk hen minder loon te betalen dan in een winstgerichte omgeving het geval zou zijn geweest, met vrijwilligerswerk in het extreemste geval.² In dit verband wordt in de economische literatuur ook wel van *donated labour* gesproken. Andersom geredeneerd – en hiermee komen we op het tweede mogelijke voordeel – voor hetzelfde loon zijn werknemers bereid zich meer in te zetten, aangezien het mede om ‘de goede zaak’ gaat. Non-profitorganisaties kunnen hierdoor een betere kwaliteit of beter toegankelijke dienstverlening leveren, omdat de inspanningen van werknemers niet besteed kunnen worden aan een hogere winst.

In dit artikel gaan we nader in op de rol die non-profits vervullen: waarom bestaan non-profits, hoe vinden non-profits en *donated labour* elkaar, en wanneer maken non-profits ‘een verschil’ ten opzichte van winstgerichte bedrijven? We laten zien dat non-profits meerwaarde kunnen hebben, maar dat dit geen vanzelfsprekendheid is. Met name bij succesvolle non-profits kan de missie verwateren, waardoor het wervende en veelal kleinschalige karakter van non-profits afneemt.

Of non-profits in de kwaliteit of toegankelijkheid van dienstverlening daadwerkelijk ‘een verschil maken’ tegenover winstgerichte ondernemingen, is vooral een empirische kwestie. Een allesomvattend en algemeen geldend antwoord hierop is vooralsnog niet mogelijk. Toch proberen we de discussie ten minste bij één sector concreet te maken, namelijk de ziekenhuisbranche. Tot voor kort was hier een algemeen geldend winstverbod van kracht. In het nieuwe zorgstelsel gaan profits na verloop van tijd de markt bevolken (Hers en Wijnker, 2004).

Omdat deze beleidswijziging nog niet geïmplementeerd is, zijn nog geen empirische gegevens beschikbaar voor Nederland, en zijn we over de (relatieve) prestaties van non-profits versus profits voornamelijk aangevoerd op de vs. Het blijkt dat Amerikaanse non-profits moeite hebben om zich in hun missie te onderscheiden van hun profitcollega’s. Voor Nederland is dit extra relevant omdat ziekenhuizen vaak als een voorbeeld van een maatschappelijke onderneming worden genoemd. De vraag doet dan ook op of het wetsvoorstel maatschappelijke onderneming aanknopingspunten kan bieden om de missie te verstevigen en daarmee (extra) *donated labour* aan te boren.

DE THEORIE VAN NON-PROFITS EN DONATED LABOUR

Non-profits als correcting device voor marktfalen

Non-profitorganisaties kunnen tekortkomingen van economische markten met alleen winstgerichte bedrijven wegnemen (Ben-Ner en Gui, 1991). Deze tekortkomingen worden ook wel marktfalen genoemd. Bij dienstverlening (*service functions*) manifesteren deze vormen van marktfalen zich het sterkst op drie fronten:

- * Aanbieders zijn vaak beter geïnformeerd over de kwaliteit van hun dienstverlening dan consumenten (asymmetrische informatie). Het mogelijke gevolg hiervan is dat aanbieders bekibbelen op moeilijk te beoordelen aspecten van kwaliteit. Voorbeelden zijn diagnoses van artsen, of dienstverlening in een kinderdagverblijf. Reputatie-effecten kunnen hier enig tegenwicht bieden: na verloop van tijd kunnen de consequenties van een lagere kwaliteit zichtbaar worden en bedrijven hierop worden afgerekend. Maar ook kunnen non-profits tegenwicht bieden wanneer ze zich geroepen voelen kwaliteit te leveren, ook al is dit niet winstgevend.
- * Externaliteiten: soms kunnen de verdiensten van een product of dienst verder reiken dan de consument alleen. Goed onderwijs, bijvoorbeeld, is niet alleen gunstig voor de toekomstige verdiensten van scholieren, maar kan ook via hogere belastinginkomsten bijdragen aan de maatschappij als geheel. In dit verband spreken we van het sociale rendement van scholing. Dergelijke externaliteiten kunnen zich ook voordoen in de zorg (voorkomen van verspreiding van ziekten) of bij reïntegratie (voorkomen van criminaliteit). Willen zulke (positieve) externaliteiten worden geïnternaliseerd, dan zou de prijs van dienstverlening lager moeten zijn dan de marktprijs. Non-profits zouden meer oog kunnen hebben voor positieve externaliteiten dan winstgerichte bedrijven, en hier dus meer werk van kunnen maken.
- * Verdelingsmotieven kunnen ook een drijvende kracht zijn achter non-profits. Non-profits kunnen het als hun taak zien om de toegankelijkheid van bijvoorbeeld kinderopvang en opleidingen ook voor minder koopkrachtige consumenten te waarborgen. Bij verdelingsmotieven gaat het dus om de beperkte koopkracht van specifieke groepen die de toegankelijkheid in gevaar brengt.

Marktfalen leidt er dus toe dat de kwaliteit of de toegankelijkheid van dienstverlening onder druk komt te staan, of dat bepaalde verdiensten ervan niet in de prijs tot uitdrukking komen en dus eigenlijk te duur zijn. In

dat geval kunnen non-profits als *correcting device* optreden. Veelal gevoed door initiatieven van burgers, kunnen organisaties ontstaan die kwaliteit en/of toegankelijkheid van dienstverlening hoger in het vaandel hebben staan dan winstgerichte bedrijven. In plaats van winstmaximalisatie zouden non-profits dus doelstellingen als kwaliteitsmaximalisatie (bescherming van de consument) of hoeveelheidsmaximalisatie (bredere toegankelijkheid) kunnen aanhangen.

Doorgaans staan non-profits dichter bij de burger dan overheidsorganisaties

Bestrijding van onvoldoende kwaliteit of onvoldoende toegankelijkheid wordt veelal beschouwd als een publieke taak. Dit roept dan ook de vraag op in hoeverre non-profits het voortouw moeten nemen, of

dat er juist een rol voor de overheid is weggelegd. Anders geformuleerd: wanneer zijn non-profits te verkiezen boven overheidsorganisaties? Het antwoord op deze vraag is gelegen in de schaal van non-profits. Doorgaans staan non-profits dichter bij de burger dan overheidsorganisaties; door zich te richten op gelijkgezinde groepen kunnen non-profits beter maatwerk bieden dan publieke organisaties of strak gereuleerde private organisaties.³ Aldus ontstaat meer kleur in het aanbod van dienstverlening. Dit vermindert ook de kosten van collectieve besluitvorming en dient de betrokkenheid bij de organisatie. In het verleden zijn non-profits vaak ontstaan op basis van kleinschalige initiatieven van burgers. Daarnaast geldt nog een ander, gerelateerd voordeel: non-profitorganisaties zijn beter in staat om *donated labour* aan zich te binden dan de overheid, die vaak meer doelen nastreeft en waarbij het derhalve minder zeker is dat inspanningen daar terecht komen waar de werknemer dat zou willen.

Mobilisatie van donated labour

Non-profitorganisaties komen vooral tot hun recht als ze werknemers met gelijkgestemde missies aantrekken en zich (daardoor) gesteund weten door donaties en (goedkope) arbeid. Intrinsiek gemotiveerde mensen passen beter in organisaties zonder al te sterk aangezette prestatieprikkels. In dit verband is sprake van *donated labour* als werknemers meer inspanningen leveren dan in hun functie omschreven staat, of als zij voor dezelfde inspanningen een lager salaris op de koop toe nemen — dit alles voor de missie. Het nastreven van kwaliteit- en hoeveelheidsdoelstellingen is geloofwaardiger als non-profits ze uitdragen, aangezien deze een verbod hebben op het uitdelen van (potentiële) winst. De ruimte die hierdoor ontstaat, kan worden aangewend voor extra kwaliteit en toegankelijkheid van dienstverlening. Met andere woorden: het winstverbod is een signaal

dat producenten geven om het welzijn van burgers. Burgers zullen zich op hun beurt daarom meer geroepen voelen om schenkingen te doen aan non-profits, om vrijwilligerswerk te verrichten, of zich minder salaris te laten uitbetalen dan bij winstgerichte organisaties het geval zou zijn.

Toch is in de praktijk de schakel tussen non-profits en *donated labour* geen triviaal gegeven. Het winstverbod mag dan wel gelden als signaal dat

Intrinsiek gemotiveerde mensen passen beter in organisaties zonder al te sterke aangezette prestatieprikkels

de vruchten van *donated labour* niet ten gunste vallen aan eigenaars, maar er liggen verschillende kapers op de kust die de legitimiteit en de toegevoegde waarde van non-profits kunnen ondermijnen. Bepalend hiervoor is de vraag of (i) het management en de werknemers gelijk-

gestemd zijn in hun missie en (ii) hier ook daadwerkelijk naar handelen. De non-profitstatus alleen is dus een noodzakelijke, maar geen voldoende voorwaarde voor legitimiteit.

Het eerste gevaar is dat bij verdeeldheid over de missie van non-profits, het signaal van de non-profitorganisatie verwatert. Waar staat de organisatie nu werkelijk voor? In een vennootschap worden de belangen van aandeelhouders als vanzelf min of meer op één lijn gebracht, aandeelhouders streven immers allemaal naar het maximaleren van de waarde van het bedrijf. Zeker bij grotere non-profits ontbreekt echter een dergelijk mechanisme. Het vergt daarom de nodige tijd en energie om alle neuzen dezelfde kant op te krijgen en een duidelijke missie te formuleren. Dit is niet eenvoudig, aangezien non-profits zich richten op doelstellingen, bijvoorbeeld betere kwaliteit, die moeilijk meetbaar zijn.

Het tweede gevaar is dat het management of de werknemers van non-profits niet daadwerkelijk zullen handelen naar hun missie. Hoe succesvoller non-profits namelijk zijn in het aantrekken van gelden en *donated labour*, hoe groter de aanzuigende werking op ondernemers en werknemers die de missie (stilzwijgend) niet ondersteunen. De verleiding bestaat namelijk het voordeel waarover non-profits beschikken ten opzichte van winstgerichte bedrijven — dat met name gelegen is in het aantrekken *donated labour*, — voor zichzelf aan te wenden. Deze verleiding geldt zowel voor het management als voor werknemers. Non-profits ontberen de tegenkracht van aandeelhouders. Het management en de werknemers genieten derhalve een sterke positie, en ze kunnen hiervan profiteren door vriendendiensten, fraaie huisvesting, extra inkomen of vrije tijd, e.d. — dit alles als substituut voor winsten. Zeker als non-profits groeien in omvang en werknemers, en managers in dienst treden die zich minder verwant voe-

len met de missie dan de werknemers van het ‘eerste uur’, groeit dit risico. Sterker nog: omdat non-profits zich vaak richten op moeilijk te monitoren markten, kunnen werknemers zonder missie profiteren van de bovenmatige inspanningen van werknemers mét een missie. Evenzo kunnen werkgevers mét winstdoelstelling besluiten de non-profitstatus aan te nemen (Glaeser en Shleifer, 2001). In dat geval kunnen zij over *donated labour* beschikken, en eventuele opbrengsten die hiermee gemoeid zijn (indirect) voor zichzelf aanwenden.

De wisselwerking tussen *donated labour* en de non-profitsector is dus een complexe aangelegenheid. Non-profits moeten het vertrouwen winnen van werknemers met een missie. In geval van een doelstelling als bredere toegankelijkheid, is dit nog redelijk te doen. Voor de kwaliteitdoelstelling is dat echter niet eenvoudig: hoe kan je bewijzen dat je een verschil maakt ten opzichte van winstgerichte bedrijven? Juist die aspecten van kwaliteit waar non-profits een verschil zouden willen maken, zijn moeilijk meetbaar. De missie van non-profits is dus moeilijk vorm te geven. Dit onderstreept de noodzaak van een scheiding van toezicht en bestuur bij (grotere) non-profitorganisaties. Toezichthouders zullen hun oren niet te veel moeten laten hangen naar het management en werknemers, en goed zicht moeten houden op de oorspronkelijke doelgroep van de organisatie: de consumenten.

Relatieve prestaties van non-profits en de rol van de overheid

Voor verschillende dienstverlenende sectoren in de vs – ziekenhuizen, scholen en kinderopvang – woedt de discussie over verschillen in kwaliteit en efficiëntie al geruime tijd (voor een overzicht: zie Koning et al., 2007). De uitkomsten blijken doorgaans sterk sector- en situatiegebonden: soms scoren non-profits beter, soms andersom. Met de vorige paragraaf in het achterhoofd is dit niet echt verrassend: ideaaltypisch zouden non-profits zich door het aantrekken van *donated labour* kunnen onderscheiden van winstgerichte bedrijven – bijvoorbeeld wanneer het gaat om kwaliteit van dienstverlening – maar er zijn verschillende mechanismen die dit kunnen doorkruisen. Het saldo van effecten is daarmee onbepaald.

Ook de interpretatie van de relatieve prestaties van non-profits is niet vrij van problemen. Een lastig punt hierbij betreft de meting van kwaliteit: non-profits willen een verschil maken in kwaliteit die voor de consument – en daarmee ook al snel voor de onderzoeker – moeilijk observeerbaar is. De vraag die blijft knagen is dus: hadden we niet (nog) moeilijker observeerbare kwaliteit kunnen meenemen? Het tweede punt is dat non-profits en winstgerichte bedrijven hun gedrag op elkaar kunnen afstemmen. Indien sprake is van een sterke segmentering van markten is dit niet zo

belangrijk. Non-profits zouden bijvoorbeeld hogere kwaliteit met een bijpassend prijskaartje kunnen leveren, en winstgerichte bedrijven zouden de resterende markt kunnen bedienen. Wanneer echter sprake is van concurrentie tussen beide, is het waarschijnlijk dat verschillen in kwaliteit kleiner worden. Op zichzelf valt dit toe te juichen, maar andersom kan ook het geval zijn: een vermindering van kwaliteit van non-profits. Hoe dan

Overheidssteun kan bij burgers de burgers de geneigdheid aan aan non profits een steentje bij te dragen wegnemen

ook, ook als er ogenschijnlijk geen of geringe verschillen zijn, kunnen non-profits ex ante toch een verschil maken.

Non-profits ontleen hun ontstaansrecht doorgaans aan het bestrijden van marktfalen. Dit kan als een publieke taak worden opgevat,

waar in sommige gevallen ook de overheid een initiërende rol had kunnen spelen, bijvoorbeeld door met regulering een gebrek aan informatie over kwaliteit van dienstverlening tegen te gaan. In sommige gevallen zou ze de dienstverlening zelf ter hand kunnen nemen. De overheid kan er echter ook voor kiezen te vertrouwen op het corrigerend vermogen van non-profits, of deze zelfs een duwtje in de rug te geven. In de praktijk komt dat dan veelal neer op fiscale vrijstellingen voor donaties.

Moeilijk is vast te stellen of bevoordeling van non-profits door de overheid gewenst is, zeker zolang empirie schaars is. De overheid ziet zich hierbij geconfronteerd met twee dilemma's. Het eerste dilemma heeft te maken met het succes van non-profits. Non-profits moeten daadwerkelijk een verschil maken ten opzichte van winstgerichte bedrijven. Dit betekent dat ze succesvol moeten zijn in het aantrekken van *donated labour*. De vraag is vervolgens of de overheid in die omstandigheden non-profits zou moeten ondersteunen. Hoe groter het succes van non-profits namelijk is, hoe groter de kans op afroming door winstgerichte ondernemers en werknemers zónder missie. Evenzo is niet gegarandeerd dat extra arbeidsplaatsen in de non-profitsector zullen worden bevolkt door intrinsiek gemotiveerde werknemers. Kortom, non-profits moeten een verschil maken, maar te veel succes kan weer leiden tot afroming.

Het tweede dilemma voor de overheid is die van verdringing van private donaties en *donated labour*. Overheidssteun kan bij burgers de geneigdheid om aan non-profits een steentje bij te dragen — zowel in geld als in natura — grotendeels wegnemen. Vooral wanneer de inzet van *donated labour* vermindert, is dit mogelijk kwalijk, omdat de inzet van intrinsiek gemotiveerde werknemers relatief efficiënt kan zijn. Ondersteunend beleid kan dus pervers werken.

CASE STUDIE: ZIEKENHUIZEN IN DE VS

Sinds het begin van de jaren negentig zijn in de vs veel studies verschenen naar verschillen in kwaliteit en toegankelijkheid van for-profit en non-profit ziekenhuizen. Om met de meting van kwaliteit te beginnen: een recente samenvattende overzichtsstudie van Eggleston et al. (2006) geeft aan dat de rechtsvorm van organisaties geen systematische verschillen oplevert in sterftecijfers van ziekenhuizen. Vooral sinds het midden van de jaren negentig zijn eventuele verschillen niet noemenswaardig. Eggleston c.s. verklaren dit onder meer doordat for-profit en non-profit meer op elkaar zijn gaan lijken, vooral waar het gaat om de omvang van ziekenhuizen. Bovendien is de concurrentie tussen ziekenhuizen toegenomen.

Voor wat betreft de toegankelijkheid van dienstverlening is de literatuur minder eenduidig. Zo vindt Sloan (2000) dat de omvorming van non-profits naar for-profits in drie Amerikaanse staten gepaard is gegaan met het afstoten van minder of niet winstgevende activiteiten, zoals aidspre-

ventie, rehabilitatieprogramma's en het niet behandelen van onverzekerde patiënten. Horwitz (2005) stelt daarentegen dat de concurrentie op markten in het algemeen ziekenhuizen ertoe aanzet om minder winstgevende activiteiten af te stoten, ongeacht de rechtsvorm.

In dat geval is regulering door de overheid vereist om voldoende

toegankelijkheid te garanderen. Alleen in staten met geringe regulering én weinig concurrentie zijn er aldus aanwijzingen dat non-profits betere toegankelijkheid waarborgen.

De les die uit de Amerikaanse studies valt te trekken, is dat er geen automatisme is dat non-profits publieke belangen zullen afdwingen en dat de overheid terughoudendheid zal moeten zijn bij het specifiek (fiscaal) steunen van non-profits in de ziekenhuissector. Algemener vormen van regulering, bijvoorbeeld vergroting van transparantie van dienstverlening en inkomenssubsidies gericht op kwetsbare groepen, zijn geschikter om vormen van marktfalen te bestrijden. Tevens wijzen de studies erop dat toegankelijkheid een aandachtspunt is, zeker in de transitiefase naar een nieuw zorgstelsel (zie ook Hers and Wijnker, 2004).

Interessant voor de Nederlandse discussie is de vraag hoe voor de ziekenhuissector de ontwikkeling van een maatschappelijke onderneming moet worden geduid. Kenmerkend voor een maatschappelijke onderne-

Kenmerkend voor een maatschappelijke onderneming is dat ze geen aandeelhouders heeft, maar drijft op haar sociale missie

ming is dat ze geen aandeelhouders heeft, maar drijft op haar sociale missie. Bovendien wordt ingezet op de professionalisering van het bestuur en de behoefte aan een goede (horizontale) verantwoordingsstructuur (zie ook WI, 2005). Met name voor ziekenhuizen kan een dergelijke vorm dus de herkenbaarheid van de missie vergroten. Veel zal afhangen van de invulling van het wetsvoorstel en of toegankelijkheid daarbij een rol speelt.⁴

BESLUIT

Non-profits kunnen een signaal zijn voor kwaliteit en *donated labour*. Dit geldt zeker voor Nederland, waar de non-profitsector relatief omvangrijk is. Non-profits en *donated labour* gaan vooral goed samen als sprake is van een eenduidige, geloofwaardige missie: betere kwaliteit of bredere toegankelijkheid van dienstverlening. De ervaringen in de ziekenhuissector in de vs leren dat onder specifieke omstandigheden — met name staten met geringe regulering en weinig concurrentie — non-profits inderdaad een dergelijke missie gestalte kunnen geven door een betere toegankelijkheid te bieden. Belangrijk daarbij is de constatering dat in het algemeen non-profits geen panacee vormen voor alle vormen van marktfalen die op de ziekenhuismarkt optreden; ook regulering van de overheid is van belang om voldoende kwaliteit te kunnen leveren. Bovendien kunnen non-profits gevoelig zijn voor de verleiding om het voordeel waarover zij mogelijk beschikken ten opzichte van winstgerichte bedrijven, deels voor zichzelf aan te wenden, in de vorm van hogere lonen bijvoorbeeld.

Of non-profits daadwerkelijk een verschil maken, is vooral een empirische kwestie. Voor de Nederlands situatie biedt dit verscheidene interessante mogelijkheden voor verdieping. Dit geldt, behalve voor de ziekenhuissector, ook voor de sectoren cultuur en recreatie, onderwijs en kinderopvang. De uiteindelijke vertaalslag naar overheidsbeleid is echter complex. Ook als non-profits inderdaad betere kwaliteit leveren dan for-profits, is het de vraag of overheidssteun niet averechts kan werken. Ten eerste zullen ondernemers en werknemers zonder missie willen meeliften op de voordelen die de overheid dan biedt. Ten tweede bestaat het gevaar dat *donated labour* zich terugtrekt.

Meer winst is te halen door de transparantie van prestaties op gemengde markten te verbeteren. Momenteel zijn de prestaties van non-profits en profits in Nederland — bijvoorbeeld in de zorg en de kinderopvang — slechts in geringe mate inzichtelijk gemaakt. Voor burgers is het van belang dat deze kwaliteit inzichtelijk is, zodat zij een goede afweging kunnen maken en non-profits tot hun volle wasdom kunnen komen. Een adequate vormgeving van de maatschappelijke onderneming zal daar zeker ook aan bijdragen.

Noten

- 1 Salamon et al. (2003) hebben voor 35 landen (16 ontwikkelde economieën (waaronder Nederland), 14 ontwikkelingslanden en 5 voormalige communistische landen) de omvang van de non-profitsector in kaart gebracht. In hun definitie kennen non-profitorganisaties een verbod op het uitdelen van de winst naar oprichters en kapitaalverschaffers. Het gaat hier in de regel om stichtingen en verenigingen.

Literatuur

- Ben-Ner en B. Gui, 1991, *The Theory of Nonprofit Organizations Revisited*, in: Anheier, H. K., Ben-Ner, Avner (eds.), *The Study of the Nonprofit Enterprise: Theories and Approaches*, New York, Kluwer Academic/Plenum Books, 2003, 3-26
- Bovenberg, A.L. en R.H.J.M. Gradus, 2001, *De economie van moeder Theresa*, *Economisch-Statistische Berichten*, 86 (4315), 516-518.
- Eggleston, K., Y. Shen, J. Lau, C.H. Smid en J. Chan, 2006, *Hospital ownership and quality of care: What explains different results?*, NBER Working paper 12241.
- Glaeser, E.L. en A. Schleifer, 2001, *Not-for-profit entrepreneurs*, *Journal of Public Economics*, 81, 99-115.
- Hers, J.F.P. en C.G.A. Wijnker, 2004, *Leidt winststreven in de zorg tot welvaarts-winst*, *Tijdschrift voor Openbare Financien*, 36, 163-172.
- 2 Een aanzienlijk deel van de Nederlandse bevolking verricht vrijwilligerswerk bij non-profitorganisaties. In de non-profitsector waren in 1995 2,8 miljoen vrijwilligers actief in 406.000 voltijdse plaatsen.
- 3 De aantrekkelijkheid van non-profits is dat zij op de menselijke maat toegesneden aanpak kan bieden. Dit wordt ook benadrukt door de bijdrage van Dolsma en Van Asselt in dit nummer.
- 4 Hierover is op moment van schrijven nog geen informatie beschikbaar.
- Horwitz, J.R., 2005, *Does corporate ownership matter? Service provision in the hospital industry*, NBER Working paper W11376.
- Koning, P.J. Noailly en S. Visser, 2007, *Do Not-for-profits make a difference in social services? A Survey study*, *The Economist*, forthcoming.
- Kuhry, B., 2007, *Profile of the Dutch non-profit sector*, presentatie tijdens TILEC/CPB/EZ-workshop.
- Salamon, L.M., S. Sokolowski en R. List, 2003, *Global Civil Society: an overview*, John Hopkins University: Center for Civil Society Studies.
- Sloan, F.A., 2000, *Not-for-profit ownership and hospital behavior*, in: A.J. Cutler and J.P. Newhouse (eds), *Handbook of Health Economics*, 1141-1174, Elsevier.
- Wetenschappelijk Instituut van het CDA (2005). *Investeren in de samenleving: een verkenning naar de missie en de positie van de maatschappelijke onderneming*, Den Haag.