

Onderzoeks- rapportage

Amsterdam,
Januari, 2008

Projectnummer
K1566

Auteurs

Jacoline van Leeuwen
Ester Tepaske
Lieselotte van der Meer

VWS

Werkgroep Orgaandonatie: Verkenning relatiebeheer en belonen



Auteursrecht

Dit rapport is opgesteld door Motivaction International B.V. Wij verzoeken de opdrachtgever bij publicatie Motivaction als bron te vermelden.

Voor de opdrachtgever zijn een exemplaar van de bij dit onderzoek gehanteerde vragenlijst en gedetailleerde onderzoekstechnische informatie op aanvraag beschikbaar.



Inleiding

- **Achtergrond**
- Doel- en probleemstelling
- Methode en opzet
- Leeswijzer

Conclusies

Aanbevelingen

Resultaten

Bijlagen

Achtergrond

In opdracht van de Werkgroep Orgaandonatie in naam van de heer B. Elbertse, heeft Motivaction International B.V. een onderzoek uitgevoerd naar het draagvlak van relatiebeheer en beloning op orgaandonatie en donorregistratie onder de Nederlandse bevolking van 18 tot 65 jaar.

De Raad voor de Volksgezondheid en Zorg heeft op 12 november 2007 een ethische verkenning van voor- en tegenargumenten rondom beloning van orgaandonatie aan de minister van Volksgezondheid, Welzijn en Sport aangeboden. De Raad vindt financiële stimulering van orgaandonatie zowel moreel als praktisch het overwegen waard. De Raad stelt de minister voor om de komende tijd mogelijke gevolgen van de invoering van beloning van orgaandonatie in kaart te brengen en vragen van ethische en praktische aard te beantwoorden in de aanloop naar het in maart 2008 te verschijnen Masterplan Orgaandonatie van de minister van Volksgezondheid.

Binnen de Werkgroep Orgaandonatie, een adviesgroep van de minister, is een werkgroep ingesteld om te inventariseren of er nieuwe manieren te vinden zijn om in Nederland te werken aan het tekort van (postmortale) donoren.

Dit rapport geeft inzicht in het draagvlak van relatiebeheer en beloning op orgaandonatie en donorregistratie onder de Nederlandse bevolking.

Inleiding

- Achtergrond

- Doel- en

Probleemstelling

- Methode en opzet

- Leeswijzer

Conclusies

Aanbevelingen

Resultaten

Bijlagen



Onderzoeksdoelstelling en probleemstelling

Het doel van dit onderzoek is:

- **De Werkgroep Orgaandonatie inzicht bieden in hoeverre er draagvlak bestaat voor het toepassen van relatiebeheer en belonen bij het werven van donoren, teneinde de werkgroep van input te voorzien voor het Masterplan Orgaandonatie 2008.**

Deze doelstelling omvat de volgende meerledige probleemstelling:

- A. Hoe staan Nederlanders tegenover een vorm van relatiebeheer en beloning? Wat zijn de te verwachten effecten van relatiebeheer en beloning op het aantal (ja-)geregistreerden in het Donorregister?
- B. Wat is het verwachte effect van relatiebeheer en belonen op de overdracht van inhoudelijke kennis, het uitwisselen van informatie en het stimuleren van het debat over orgaandonatie in het algemeen?
- C. Wat is het verwachte effect van relatiebeheer en belonen op de beeldvorming van orgaandonatie?

Inleiding

- Achtergrond
- Doel- en Probleemstelling
- **Methode en opzet**
- Leeswijzer

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

Bijlagen



Onderzoeksmethode- en opzet (1)

- De beschreven doelstelling is door middel van kwantitatief onderzoek onderzocht. Het onderzoek is uitgevoerd middels een kwantitatieve online vragenlijst waarbij respondenten per e-mail een uitnodiging voor deelname aan het onderzoek ontvingen met daarin een link naar de online vragenlijst.
- De dataverzameling heeft plaatsgevonden van 31 december tot en met 3 januari 2008. De steekproef is getrokken uit het internetpanel van Motivaction waarin ruim 95.000 leden vertegenwoordigd zijn. Achteraf is de steekproef propensity gewogen zodat het een representatieve afspiegeling vormt van de Nederlandse bevolking (zie bijlage voor meer informatie over propensitijsampling- en weging en het Stempunt panel).
- De vragenlijst is opgesteld aan de hand van de resultaten van het kwalitatieve onderzoek dat is voorafgegaan aan het kwantitatieve onderzoek en bestond uit 33 vragen waarvan 28 gesloten en 5 open vragen.
- De onderzoeksdoelgroep van dit onderzoek is het Nederlands publiek tussen de 18 en 65 jaar, waarbinnen zowel donorgeregistreerden mét toestemming (ja-geregistreerden) als zonder toestemming vertegenwoordigd zijn.

Inleiding

- Achtergrond

- Doel- en

Probleemstelling

- **Methode en opzet**

- Leeswijzer

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

Bijlagen



Onderzoeksmethode- en opzet (2)

- De netto steekproef bedraagt in totaal 998 (respons=86%) personen. Hiervan zijn er in totaal 503 geregistreerd en 495 niet-geregistreerd (zie ook volgende sheet). Van de geregistreerden zijn er 397 ja-geregistreerd en 88 geregistreerden die geen toestemming hebben gegeven voor donatie. De overige 59 geregistreerden weten het niet (meer) precies hoe ze staan geregistreerd of hebben aangegeven dat nabestaanden of een specifiek persoon hierover beslist na zijn/haar overlijden.

Inleiding

- Achtergrond
- Doel- en Probleemstelling
- Methode en opzet
- Leeswijzer

Conclusies en
aanbevelingen

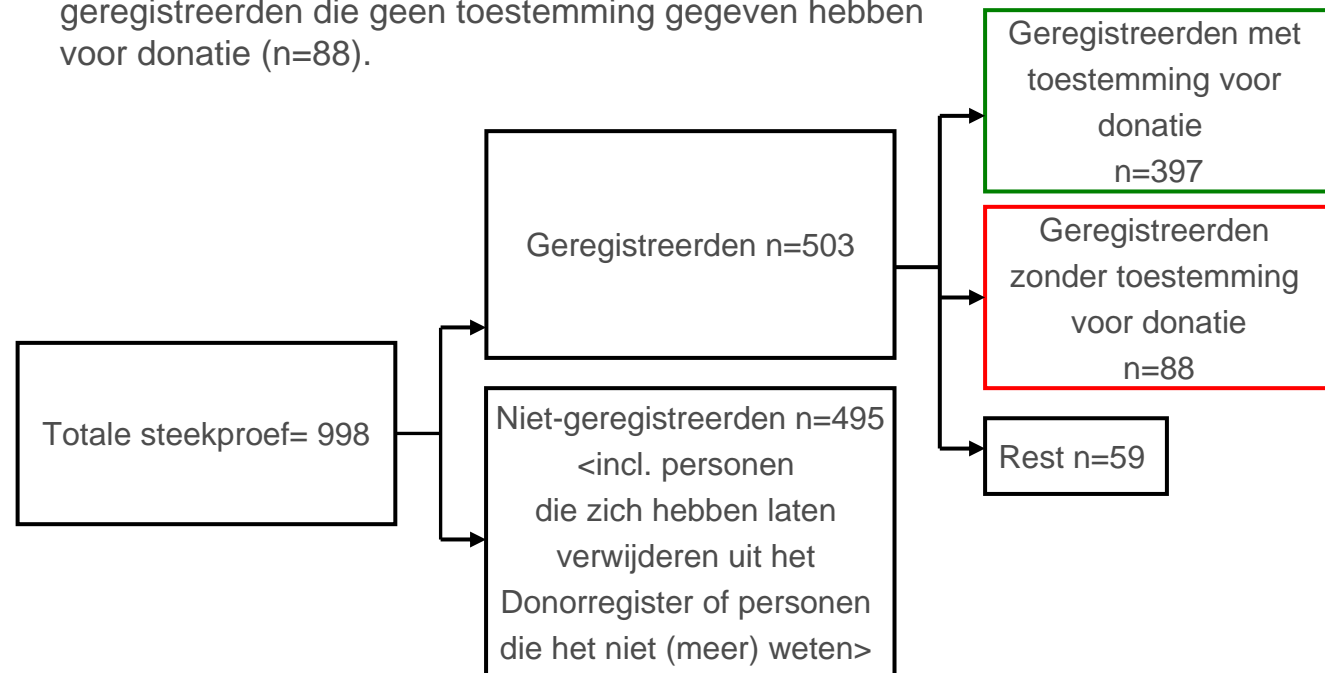
Resultaten

Bijlagen



Leeswijzer

- In dit rapport komen achtereenvolgens de volgende 2 onderwerpen aan bod:
 - Relatiebeheer
 - Beloning
- Er wordt gerapporteerd over de geregistreerden (n=503) en niet-geregistreerden (n=495). Indien relevant worden onder de grafieken met bullets significante verschillen weergegeven tussen de ja- geregistreerden (n=397) en geregistreerden die geen toestemming gegeven hebben voor donatie (n=88).



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

Bijlagen



Conclusies en aanbevelingen (1)

Draagvlak relatiebeheer Donorregister voldoende aanwezig

- Uit dit onderzoek kan geconcludeerd worden dat geregistreerden positief staan tegenover contact met het Donorregister. Met name de ja-geregistreerden zien in relatiebeheer een toegevoegde waarde.
- Zodra men zich geregistreerd heeft, stelt men het op prijs om een bewijs te krijgen van de eigen registratie. Door geregistreerden een regelmatige update te geven van hun persoonlijke keuze kan worden voorkomen dat zij vergeten dat ze staan ingeschreven. Daarnaast waardeert men het om regelmatig op de hoogte gehouden te worden over orgaandonatie in het algemeen en eventueel over recente ontwikkelingen met betrekking tot orgaandonatie.
- De wijze waarop het Donorregister het beste contact kan onderhouden met de geregistreerden is in de vorm van een nieuwsbrief via e-mailcontact of een schriftelijke mailing (één à twee keer per jaar).

Debat over orgaandonatie is nog beperkt

- Op dit moment spreken geregistreerden nauwelijks over orgaandonatie in hun omgeving. Men staat er wel voor open als het onderwerp ter sprake komt maar men zou zelf dit onderwerp niet actief ter discussie stellen. Dit hangt samen met het feit dat het donorschap een individuele beslissing is en iets persoonlijks, waar men minder snel over praat met anderen. Het is vooralsnog onduidelijk wat het effect van relatiebeheer hierop is.

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

Bijlagen



Conclusies en aanbevelingen (2)

Beloning matig gewaardeerd en triggert niet-geregistreerden onvoldoende

- Niet-geregistreerden worden bij het aanbieden van een beloning niet overgehaald om zich in te schrijven. Het risico bestaat dat men juist eerder geneigd is zich niet in te schrijven.
- Geregistreerden vinden dat een beloning acceptabel is zolang de beloning niet te groot is of duidelijk mensen over de streep haalt om zich te registreren. Het donerschap moet een persoonlijke keuze zijn.
- Indien het Donorregister besluit om een vorm van beloning toe te kennen, zou deze gerelateerd moeten zijn aan het onderwerp zorg. Hierbij valt te denken aan voorrang bij transplantatie of een gratis medische check-up. Deze vorm van beloning doet het meeste recht aan de morele intuïtie dat organen geen dingen zijn waar je een financiële beloning voor zou moeten krijgen.

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

Bijlagen



Resultaten

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

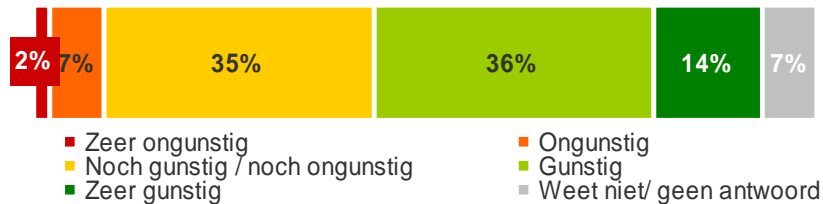
- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

De helft staat positief tegenover contact met het Donorregister

50% van de personen die geregistreerd staan in het Donorregister heeft een (zeer) gunstige indruk van het feit dat het Donorregister naar manieren zoekt om contact te onderhouden met geregistreerden. Slechts een kleine groep (9%) heeft hier een (zeer) ongunstige indruk van. Ruim een derde heeft een neutrale mening en 7% heeft geen mening.

Het Donorregister zou meer aandacht willen besteden aan personen die geregistreerd staan in het Donorregister en zoekt naar manieren om contact met hen te onderhouden. Wat is uw eerste indruk hiervan? Basis: is geregistreerd in het Donorregister, n= 503



- Ja-geregistreerden hebben significant vaker een (zeer) gunstige indruk het feit dat het donorregister manieren zoekt om contact te onderhouden dan geregistreerden die geen toestemming te geven voor donatie (56% tegenover 23%).

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

Vorm van contact: Informatie over orgaandonatie of registratie

Op de vraag welke vorm(en) van contact geregistreerden zouden waarderen, geeft bijna iedereen aan dat dit informatie in het algemeen of over zijn/haar registratie is. Bijna een derde geeft aan een presentje, attentie of een aardigheidje te waarderen. 15% waardeert geen van de genoemde vormen en een kleine groep (6%) geeft aan het niet te weten.



- Ja-geregistreerden geven significant vaker aan informatie over orgaandonatie in het algemeen te waarderen dan geregistreerden die hebben aangegeven geen toestemming te geven donatie (55% tegenover 25%).

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

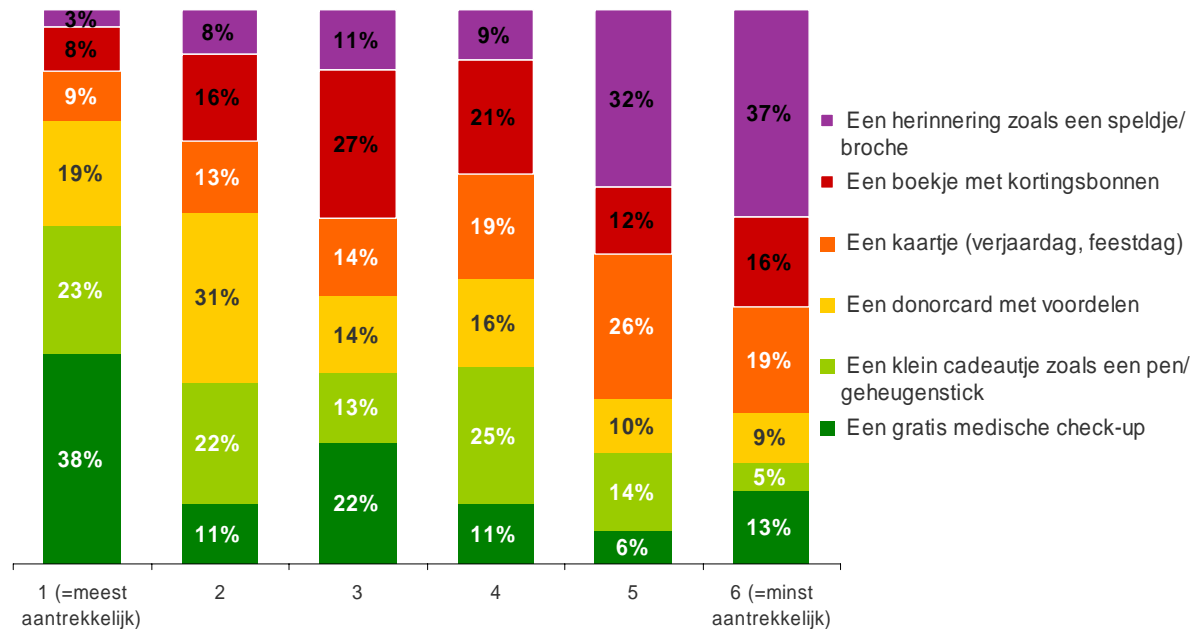
Bijlagen

VWFS

Een gratis medische check-up meest aantrekkelijk

Bijna tweevijfde van de geregistreerden die aangeven een presentje, attentie of een aardigheidje te waarderen als vorm van contact geeft aan een gratis medische check-up het meest te waarderen. Daarna wordt een klein cadeautje het vaakst (23%) als eerste gerankt. Een herinnering wordt door slechts 3% als eerste gerankt en wordt ook het vaakst (37%) als laatste gerankt en vindt men dus het minst aantrekkelijke presentje.

Kunt u met een rangorde van 1 tot 6 aangeven welke van de onderstaande presentjes/attenties/aardigheidjes u het meest aantrekt? Basis: waardeert een presentje/attentie/aardigheidje, n=140



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

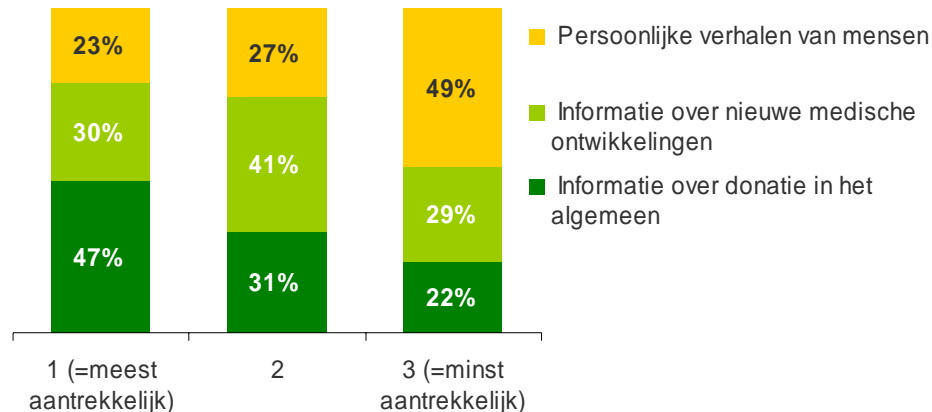
Bijlagen

VWFS

Informatie over donatie in het algemeen meest aantrekkelijk

Bijna de helft (47%) van de geregistreerden die informatie over orgaandonatie het meest te waarderen zegt informatie over donatie in het algemeen het meest aantrekkelijke te vinden om te ontvangen. Hierna wordt informatie over nieuwe medische ontwikkelingen (30%) het meest als eerste gerankt. Persoonlijke verhalen van mensen wordt door bijna een kwart (23%) als eerste gerankt.

Kunt u met een rangorde van 1 tot 3 aangeven welke van de onderstaande vormen van informatie over orgaandonatie u het meest aantrekt? Basis: waardeert informatie over zijn/haar registratie, n=251



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

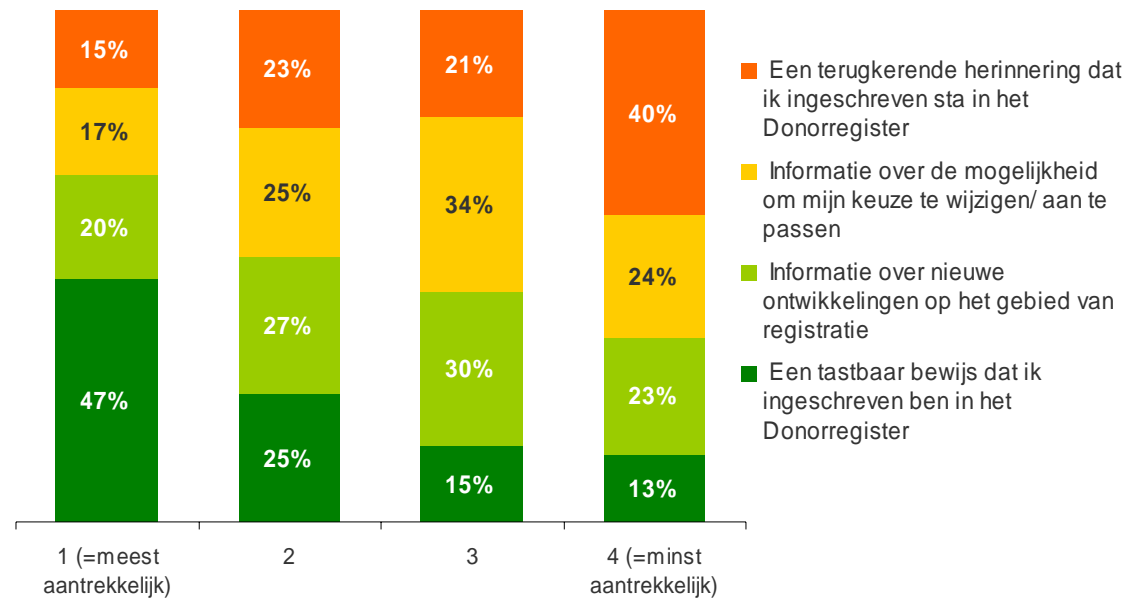
Bijlagen

WFS

Een tastbaar bewijs van inschrijving meest aantrekkelijk

Bijna de helft (47%) van de geregistreerden die informatie over zijn/haar registratie het meest waardeert, geeft aan een tastbaar bewijs van inschrijving het meest aantrekkelijk te vinden om te ontvangen. Op de tweede plek komt informatie over nieuwe ontwikkelingen op het gebied van registratie te staan. Een terugkerende herinnering van bewijs van inschrijving wordt door de meesten (40%) als minst aantrekkelijke vorm van informatie ervaren.

Kunt u met een rangorde van 1 tot 4 aangeven welke van de onderstaande vormen van informatie over registratie u het meest aantrekt? Basis: waardeert informatie over zijn/haar registratie, n=224



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

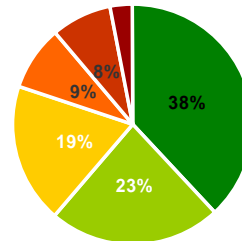
Bijlagen

WFS

Overzicht meest aantrekkelijke vormen van contact

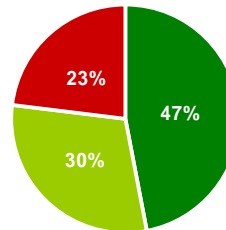
Meest aantrekkelijke presentjes/
attenties/aardigheidjes

- Een gratis medische check-up
- Een klein cadeautje zoals een pen/ geheugenstick
- Een donorcard met voordelen
- Een kaartje (verjaardag, feestdag)
- Een boekje met kortingsbonnen
- Een herinnering zoals een speldje/ broche



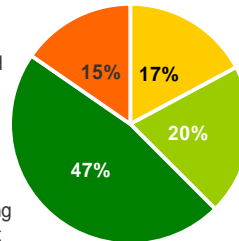
Meest aantrekkelijke vormen
van informatie over orgaandonatie
in het algemeen

- Informatie over donatie in het algemeen
- Informatie over nieuwe medische ontwikkelingen
- Persoonlijke verhalen van mensen



Meest aantrekkelijke vormen
van informatie over
eigen registratie

- Informatie over de mogelijkheid om mijn keuze te wijzigen/ aan te passen
- Informatie over nieuwe ontwikkelingen op het gebied van registratie
- Een tastbaar bewijs dat ik ingeschreven ben in het Donorregister
- Een terugkerende herinnering dat ik ingeschreven sta in het Donorregister



De drie vormen van contact die de meeste voorkeur genieten zijn als volgt:

1. Een gratis medische check-up (38%).
2. Informatie over donatie in het algemeen (47%).
3. Een tastbaar bewijs van inschrijving (47%).

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen



Communicatiekanaal: nieuwsbrief per e-mail

De meerderheid van de geregistreerden die informatie waarderen over orgaandonatie en/of registratie ontvangen deze informatie het liefst via een nieuwsbrief per e-mail. Een derde ontvangt deze informatie het liefst via een papieren nieuwsbrief, ruim een vijfde (22%) via een tijdschrift en 16% in de vorm van een voorlichtingsfilm of documentaire.

In welke vorm(en) zou u het liefst informatie willen ontvangen? Basis:
waardeert informatie over orgaandonatie en/of registratie, n=343



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen



Donorregister zou op regelmatige basis contact moeten onderhouden

Volgens de meerderheid (56%) van de geregistreerden zou het Donorregister met hen op regelmatige basis contact moeten onderhouden. Verder vindt ruim een derde (36%) dat dit bij de bevestiging van de registratie zou moeten gebeuren. 14% is van mening dat het Donorregister alleen contact zou moeten onderhouden bij een speciale gebeurtenis.

Op welke momenten zou het Donorregister volgens u het beste contact kunnen onderhouden? Basis: is geregistreerd in het Donorregister, n=503



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

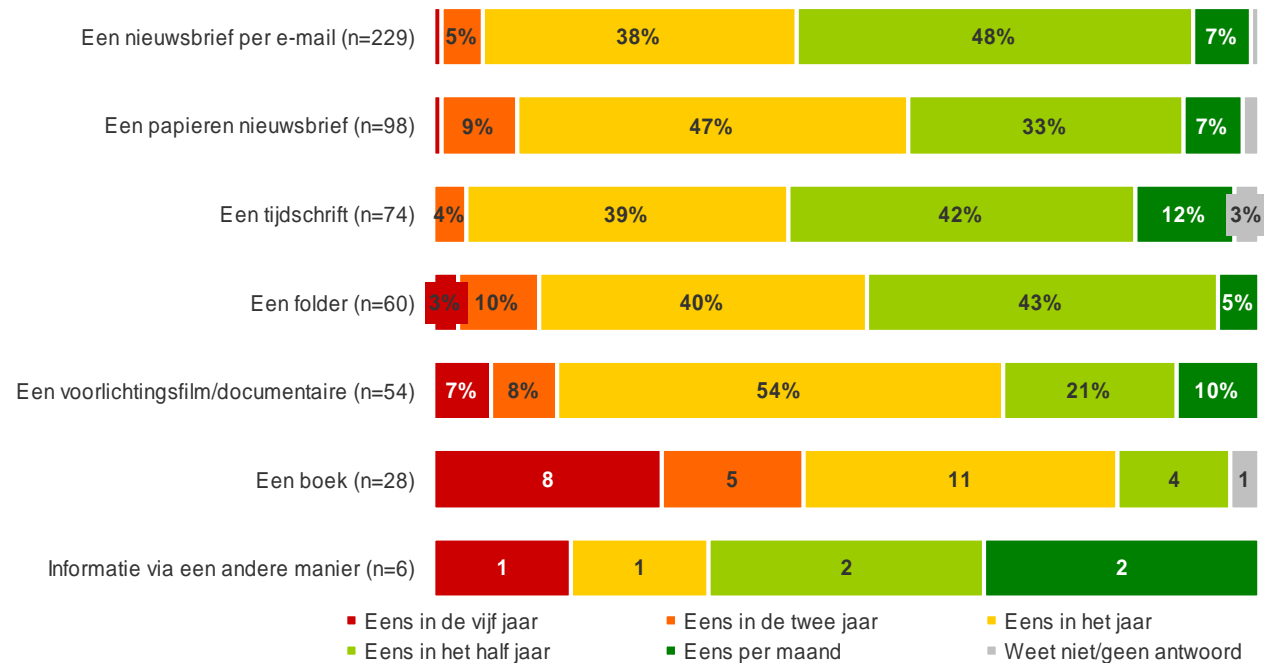
Bijlagen



Frequentie van informatie: eens in het jaar of half jaar

De meerderheid (48%) van de geregistreerden die aangegeven hebben het liefst een nieuwsbrief per e-mail zouden willen ontvangen wens dit eens in het half jaar te ontvangen. Bijna tweevijfde (38%) geeft aan dit het liefst eens in het jaar te ontvangen. Voor de andere vormen van informatie gelden overeenkomstige resultaten. Alleen een voorlichtingsfilm/documentaire ziet men veel liever één keer per jaar dan eens in het half jaar.

Hoe vaak zou u <gewenste vorm> van het donorregister willen ontvangen?
Basis: wenst informatie in deze vorm



N.B.: In verband met de lage n van een boek en informatie via een andere manier, zijn hier i.p.v. percentages de absolute getallen weergegeven.

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

Iedereen zou de ontvangen informatie lezen/bekijken

Op de vraag of men de ontvangen informatie van het Donorregister het meest waarschijnlijk zou lezen of bekijken antwoordt iedereen van wel. Een derde zou het daarna waarschijnlijk wel weggooien. 27% zou er, indien interessant, er met anderen over praten en een vijfde zou het aan anderen doorgeven of laten lezen. Bijna een kwart (24%) zou het na gelezen/bekeken te hebben bewaren.

Kunt u aangeven wat u (het meest waarschijnlijk) met deze informatie zou doen? Basis: is geregistreerd in het Donorregister, n=503 (max. 2 antwoorden mogelijk)



- Ja- geregistreerden geven significant vaker aan het alleen informatie te lezen/bekijken als zij er tijd voor hebben dan geregistreerden die hebben aangegeven geen toestemming te geven donatie (20% tegenover 8%). Ook geven zij vaker aan het meteen weg te gooien (15% tegenover 3%).
- Verder geven ja-geregistreerden geven significant vaker aan de informatie aan anderen door te geven (22% tegenover 11%).

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

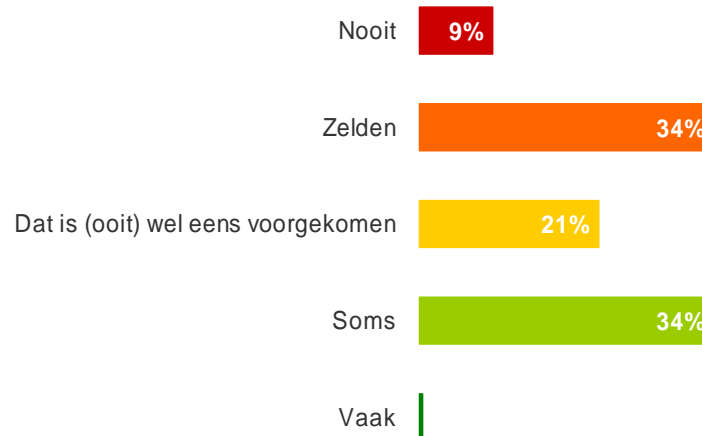
- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

Geregistreerden praten zelden tot soms over orgaandonatie

Bijna niemand (n=6) praat vaak over orgaandonatie. De meeste geregistreerden geven aan zelden (34%) of soms (34%) te praten over orgaandonatie. Een vijfde geeft aan dat dat wel eens is overkomen.

Hoe vaak praat u met anderen over orgaandonatie? Basis:
is geregistreerd in het Donorregister, n=503



- Ja-geregistreerden geven significant vaker aan soms of vaak te praten met anderen over orgaandonatie dan geregistreerden die hebben aangegeven geen toestemming te geven voor donatie (resp. 38% tegenover 20% en 2% tegenover 0%).

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

Meerderheid praat alleen over donorschap als het ter sprake komt

Meer dan de helft (56%) van de geregistreerden geeft aan alleen ervoor open te staan om met anderen te praten over donorschap als het ter sprake komt. Verder zegt bijna een kwart (23%) van de geregistreerden dat wanneer iemand twijfelt over donorschap, hem of haar wel zou proberen over te halen. 15% geeft aan alleen over donorschap te praten met iemand die hij/zij goed kent en nog eens 15% geeft aan het onderwerp onder de aandacht willen brengen. Eén op de tien geregistreerden staat helemaal niet ervoor open om over donorschap te praten.

In hoeverre staat u ervoor open om met anderen te praten over donorschap? Basis: is geregistreerd in het Donorregister, n=503 (max. 2 antwoorden mogelijk)



- Ja-geregistreerden geven significant minder vaak aan niet ervoor open te staan om over donorschap te praten (6% tegenover 24%) dan geregistreerden die hebben aangegeven geen toestemming te geven voor donatie.
- Ook geven ja-geregistreerden over het algemeen vaker aan ervoor open te staan om over donorschap te praten.

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

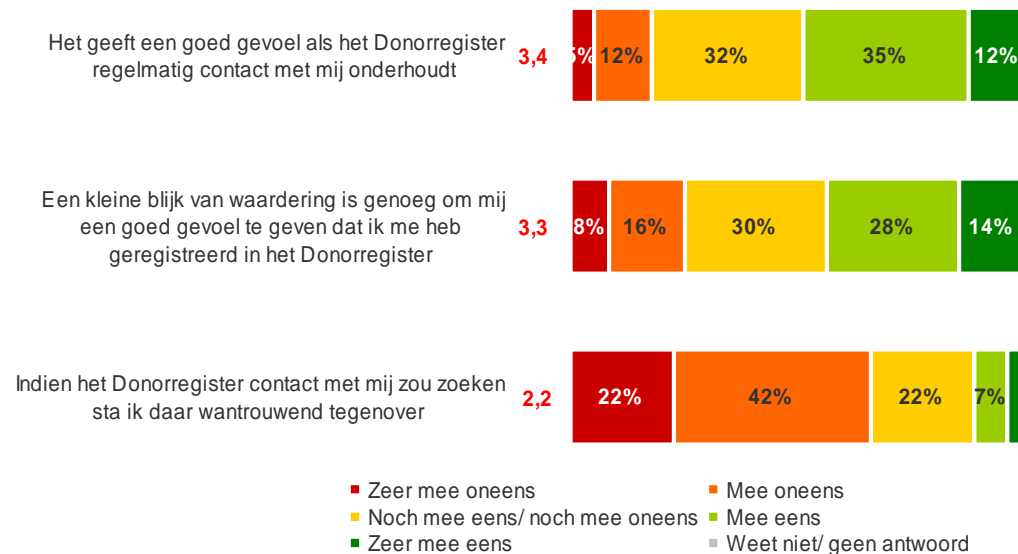
Bijlagen



Regelmatig contact of kleine blijk van waardering geeft eerder een goed dan slecht gevoel

47% van de geregistreerden zegt een goed gevoel te krijgen wanneer het Donorregister regelmatig contact houdt. Ook geeft 42% aan dat het een goed gevoel geeft wanneer het Donorregister hem of haar een kleine blijk van waardering geeft. Slechts een kleine groep geeft aan dat wanneer het Donorregister contact met hem of haar zoekt hier wantrouwend tegenover staat.

In hoeverre bent u het eens met onderstaande stellingen? Basis: is geregistreerd in het Donorregister, n=503



- Ja-geregistreerden staan over het algemeen positiever tegenover contact met het Donorregister dan geregistreerden die hebben aangegeven geen toestemming te geven voor donatie.

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

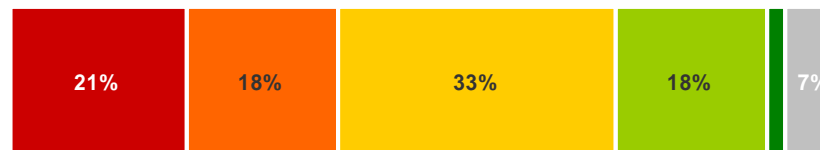
Bijlagen



Eerste indruk beloning onder niet-geregistreerden zeer matig

De meerderheid (39%) van de niet-geregistreerden heeft een (zeer) ongunstige indruk van belonen om mensen over te halen om zich te laten registreren in het Donorregister. Ruim een derde (33%) staat hier neutraal tegenover en tweevijfde staat hier (zeer) gunstig tegenover.

Stel, het donorregister zou u belonen wanneer u zich zou registreren in het Donorregister. Wat is daarvan uw eerste indruk?
Basis: is niet geregistreerd in het Donorregister, n= 495



■ Zeer ongunstig
■ Ongunstig
■ Noch gunstig/ noch ongunstig
■ Gunstig
■ Zeer gunstig
■ Weet niet/geen antwoord

- Niet-geregistreerden die ongunstig staan tegenover beloning zijn vaker laag opgeleid dan niet-geregistreerden die gunstig staan tegenover beloning.
- Niet-geregistreerden die ongunstig staan tegenover beloning zijn vaker 55+ dan niet-geregistreerden die gunstig staan tegenover beloning. Degenen die een gunstige indruk hebben van beloning zijn vaker 18-24 jarigen.
- Verder hebben niet-gelovigen vaker een gunstige indruk tegenover beloning dan gelovigen.

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

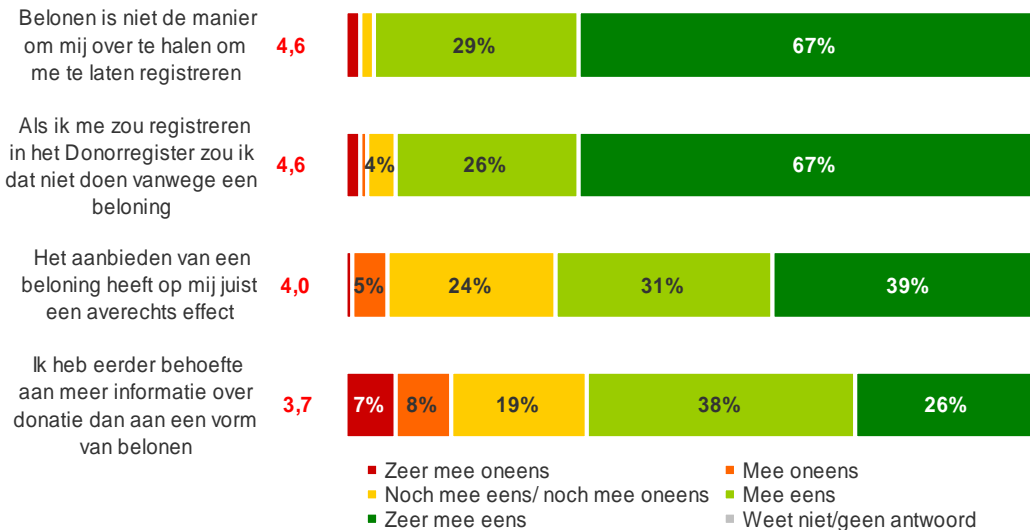
Bijlagen

WFS

Beloning trekt niet-geregistreerden niet over de streep

Bijna iedereen van de niet-geregistreerden die (zeer) ongunstig staan tegenover beloning geven aan dat belonen niet de manier is om hem of haar over te halen om zich te laten registreren en dat wanneer ze zich wel zouden laten registreren dat niet een reden is omdat hij of zij hier voor wordt beloond. De meesten (70%) geven zelfs aan dat het aanbieden van een beloning juist een averechts effect zou hebben. Ook geeft ruim 60% aan dat men eerder behoefte heeft aan informatie dan aan een beloning.

In hoeverre bent u het eens met de onderstaande stellingen? Basis: heeft een (zeer) ongunstige eerste indruk van belonen, n= 194



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

Beloning mag geen reden zijn om mensen over de streep te trekken

Bijna driekwart (73%) is het er mee eens dat een beloning niet zo groot mag zijn dat het mensen over de streep trekt om zich te laten registreren. Ook vindt 58% dat een beloning wel bij het onderwerp donatie moet passen en vindt 56% dat belonen een slecht plan is.

In hoeverre bent u het eens met de onderstaande stellingen? Basis: is geregistreerd in het Donorregister, n = 503



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen



Beloning zet aan tot nadenken over registratie

Bijna de helft (47%) van de niet-geregistreerden die (zeer) gunstig staan tegenover beloning of die geen mening hierover hebben gegeven zeggen na beloning erover na te zullen denken of ze zich dan zouden registreren of zouden er met anderen over praten. Bijna tweevijfde (19%) geeft aan zich dan (waarschijnlijk) te laten registreren. Slechts een kleine groep (3%) geeft aan dat het ze zouden weerhouden om zich te laten registreren wanneer hier een beloning tegenover zou staan.

Zou u zich registreren in het Donorregister wanneer u daar <meest aantrekkelijke beloning> voor zou krijgen? Basis: staat (zeer) gunstig/geen idee tegenover beloning en geen donorregistratie, n=301



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

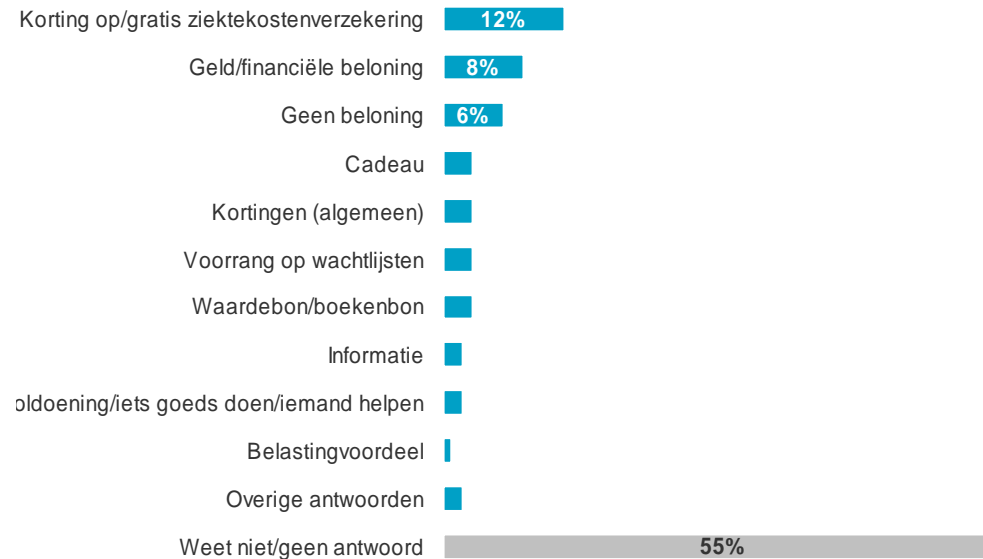
- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

Meerderheid weet geen goede beloning te noemen

De meerderheid van de niet-geregistreerden die (zeer) gunstig staan tegenover beloning of geen mening hebben hierover hebben geen idee wat dan een goede beloning zou kunnen zijn. Degenen die wel iets weten te noemen, zeggen vooral korting op of een gratis ziekteverzekering een goede beloning te vinden. Daarna wordt geld of een financiële beloning het meest genoemd (8%).

**Wat zou voor u een goede beloning zijn voor uw registratie in het Donorregister?
Wat voor een soort/type beloning denkt u aan? <OPEN> (1e genoemde) Basis: staat
(zeer) gunstig/geen idee tegenover beloning en geen donorregistratie, n= 301**



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

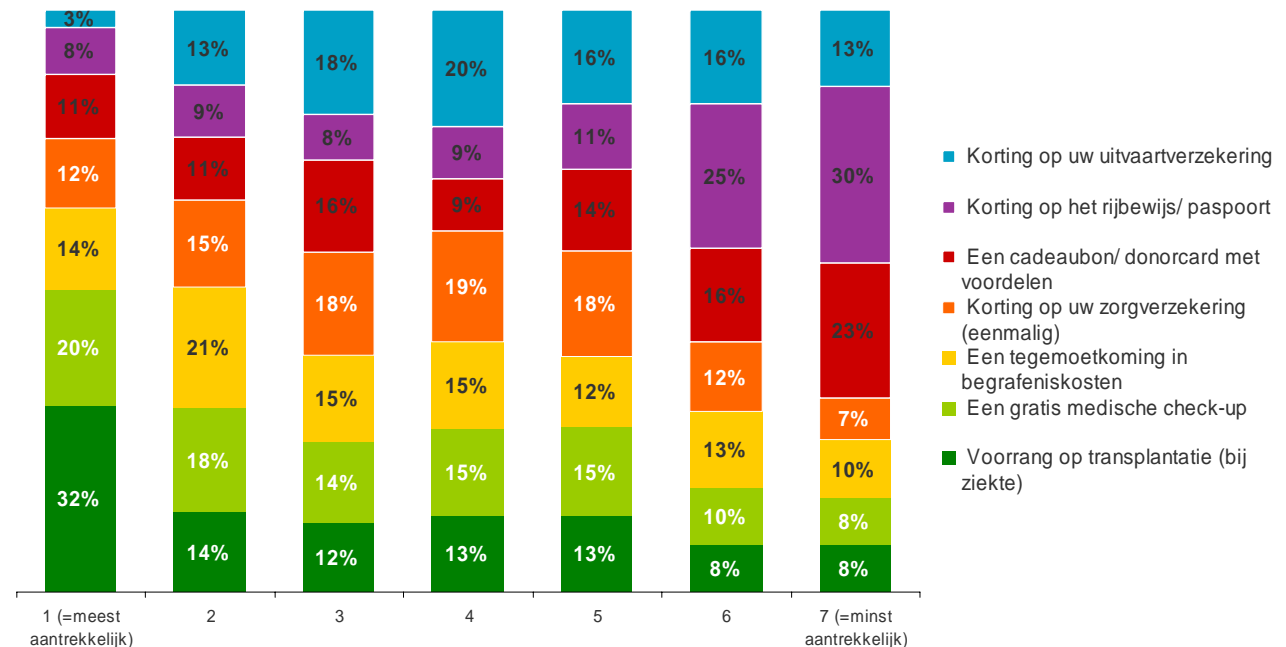
Bijlagen

WFS

Vorrang op transplantatie meest aantrekkelijke beloning

Meer dan een derde van de niet-geregistreerden die een gunstige indruk heeft van beloning geeft aan voorrang op transplantatie het meest aantrekkelijk te vinden als vorm van beloning. Op de tweede plek van meest aantrekkelijk staat een gratis medisch check-up. Niet-geregistreerden vinden korting op het rijbewijs of paspoort het minst aantrekkelijk. Deze wordt het vaakst (30%) als minst aantrekkelijk beschouwt. Ook worden een cadeaubon/donorcard met voordelen en korting op de uitvaartverzekering minder aantrekkelijk gevonden.

Kunt u met een rangorde van 1 tot 7 aangeven welke van de onderstaande voorbeelden van belonen u het meeste aanspreken indien u zich zou laten registreren in het Donorregister? Basis: staat (zeer) gunstig/geen idee tegenover beloning, n=301



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- **Beloning**

Bijlagen



Voorrang op de wachtlijst geen reden om te registreren

Een derde van de niet-geregistreerden is het er niet mee eens als geregistreerden voorrang zouden krijgen voor een transplantatie. 27% geeft aan dat hij of zij zich dan gedwongen zou voelen om zich te laten registreren en nog eens 27% geeft aan dat voorrang voor een transplantatie geen invloed op zijn of haar keuze zou hebben

Wat zou u ervan vinden als mensen die zich hebben laten registreren in het Donorregister bij ziekte voorrang op de wachtlijst voor transplantatie krijgen? Basis: is niet geregistreerd in het Donorregister, n=495



Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

Voorrang op de wachtlijst geen reden om te registreren

Geregistreerden geven iets vaker aan (35%) dan niet-geregistreerden dat ze het er niet mee eens te zijn wanneer geregistreerden voorrang voor transplantatie zouden krijgen.

Wat zou u ervan vinden als mensen die zich hebben laten registreren in het Donorregister bij ziekte voorrang op de wachtlijst voor transplantatie krijgen?
Basis: is geregistreerd in het Donorregister, n=503



- Ja-geregistreerden geven significant vaker aan dat ze een voorrangregeling een eerlijk principe zouden vinden dan geregistreerden die hebben aangegeven geen toestemming te geven voor donatie (34% tegenover 7%).
- Ook geven ja-geregistreerden significant minder vaak aan dat ze het er niet mee eens zijn (33% tegenover 47%).

Inleiding

Conclusies en
aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

Donorshow en reclame donorregistratie meest genoemd

Alle respondenten is de vraag gesteld of men de laatste tijd iets gezien, gehoord of gelezen heeft over orgaandonatie, bijvoorbeeld op tv of in andere media. Hiervan zegt ruim 4 op de tien (46%) dat dat zo is. Respondenten geven aan dat dat de donorshow, een reclame over donorregistratie, donorregistratie via internet en televisie algemeen is geweest wat men gezien, gehoord of gelezen heeft.

Kunt u zich nog herinneren wat u heeft gezien, gehoord of gelezen over orgaandonatie? Basis: heeft iets gezien, gehoord of gelezen over orgaandonatie, n=464



- Ja-geregistreerden geven significant vaker aan dat ze de Donorshow herinneren dan geregistreerden die hebben aangegeven geen toestemming te geven voor donatie (12% tegenover 2%).

NB.: percentages onder de 3% zijn in bovenstaande grafiek niet meegenomen.

Motivaction International B.V.
Marnixkade 109
1015 ZL Amsterdam

Postadres:

Postbus 15262

1001 MG Amsterdam

T +31 (0)20 589 83 83

F +31 (0)20 589 83 00

www.motivaction.nl

VWFS



Bijlage



Bijlage: Stempunt en propensityweging I

Stempunt en innovatie

- Een online access panel is veel meer dan een verzameling adressen in een database. Het beheren en ontwikkelen van het Stempunt-panel van Motivaction vereist dan ook een grote investering in tijd, mankracht en kennis. Stempunt is en wordt opgebouwd door professionals die er vanaf het prille begin bij betrokken zijn - we hebben het over 1996 - en wordt gemanaged door een interdisciplinair team met expertise op het gebied van methodologie, databasemanagement en ICT. Dit team is continu op zoek naar verdieping en aanscherping en draagt zijn steentje bij aan de ontwikkeling van het vakgebied.
- Zo heeft Motivaction een geheel eigen onderzoeksomgeving opgezet die op elk gewenst moment aan nieuwe standaarden kan worden aangepast. Dit betekent voor u dat de kans erg klein is dat wij niet aan uw specifieke wensen kunnen voldoen. Met de onderzoekstool die Motivaction aanbiedt is het ook mogelijk dat u uw eigen panel beheert. Onze eigen gebruiksvriendelijke software stelt u zelfs in staat uw vragenlijsten uit te zetten in uw eigen onderzoeksportal.
- Motivaction beschikt over een uniek dashboard waarmee panelleden en projecten worden gemonitord, zodat er op elk moment realtime inzicht is in de status van uw vragenlijstonderzoek tot in de kleinste details. En last but not least, Motivaction is het eerste bureau in Nederland dat steekproeven trekt met behulp van propensitysampling, een statistische techniek die het mogelijk maakt om voor zelfselectie te corrigeren.

Bijlage



Bijlage: Stempunt en propensityweging II

StemPunt en propensitysampling

- Bij online panelonderzoek gelden een deel van de spelregels die bij traditionele vormen van vragenlijstonderzoek worden gehanteerd niet meer. Zo worden steekproeven niet samengesteld op basis van aselechte trekking, maar is er sprake van zelfselectie. Ook al werven wij onze panelleden gedeeltelijk zelf, zij bepalen of en hoe vaak zij reageren op onze uitnodigingen. Het corrigeren van deze vorm van non-respons is dé grote uitdaging van online panelonderzoek. Motivaction maakt hierbij gebruik van de zogenaamde propensity-scoretechniek (Rosenbaum & Rubin, 1983). Deze statistische correctiemethode werd in de jaren '80 in de bio-industrie gebruikt en sinds Harris Interactive met deze methodiek de presidentsverkiezingen nauwkeuriger wist te voorspellen dan zijn concurrenten met traditionele methoden, wordt de techniek bij online panelonderzoek toegepast (zie o.a. Taylor, 2003, Schonlau et al., 2003).
- Het basisprincipe van propensity score weighting is dat afwijkingen door zelfselectie kunnen worden gemodelleerd door de betreffende steekproef te matchen met representatieve referentiegegevens. Het is tegenwoordig geen enkel probleem om via een online access panel een steekproef te trekken die in termen van sociaal-demografische variabelen een juiste afspiegeling is van de beoogde populatie. Het is echter de kunst om óók in termen van 'zachte' variabelen (opinies, attituden, lifestyle) de correcte verhoudingen te reproduceren. Met traditionele technieken is het onmogelijk zoveel variabelen mee te nemen. Propensitytechnieken maken het wél mogelijk om te corrigeren voor een groot aantal variabelen en bovendien kunnen deze van verschillend meetniveau zijn.

Bijlage



Bijlage: Stempunt en propensityweging III

- Cruciaal in dit proces is de beschikking over betrouwbare en valide referentiegegevens. De basis hiervoor is Mentality™, het unieke waarden- en leefstijlonderzoek van Motivaction. Mentality™ beschikt over een zorgvuldig opgebouwde database met meer dan 18.000 respondenten. Jaarlijks worden 2000 Nederlanders aan huis, ofwel offline, geïnterviewd met behulp van een schriftelijke vragenlijst. Vervolgens worden ze ingedeeld naar Mentality-milieu en enkele duizenden hiermee samenhangende variabelen. Toepassing in het weegmodel van een zorgvuldige selectie uit deze variabelen zorgt voor een optimale correctie van non-respons.
- De onvermijdelijke overgang van aselechte steekproeven naar gecorrigeerde convenience-steekproeven is ook de reden waarom Motivaction geen waarde hecht aan het responspercentage als kwaliteitscriterium. Sterker nog, doordat we ons uiterste best doen om juist degenen die minder responsgeneigd zijn óók in onze steekproeven te krijgen, brengen we bewust het responspercentage omlaag. Deze aanpak leidt tot steekproeven die een betere afspiegeling vormen van de doelgroepen waarover we uitspraken willen doen.
- Rosenbaum, P. R., & Rubin. D. B. (1983). "The central role of the propensity score in observational studies for causa effects." *Biometrika*, 70, 41-55.
- Schonlau, M.S., K. Zapert e.a. "A Comparison Between Responses From a Propensity-Weighted Web Survey and an Identical RDD Survey." *Social Science Computer Review*, Vol. 21 No. X, Season 2003 1-11.
- Taylor, H. (2003). "Does Internet Research 'Work'? Comparing Online Survey Results With Telephone
- www.motivaction.nl/153/d:295/Nieuws/Artikelen/Kennismaken-met-StemPunt

Inleiding

Conclusies

Aanbevelingen

Resultaten

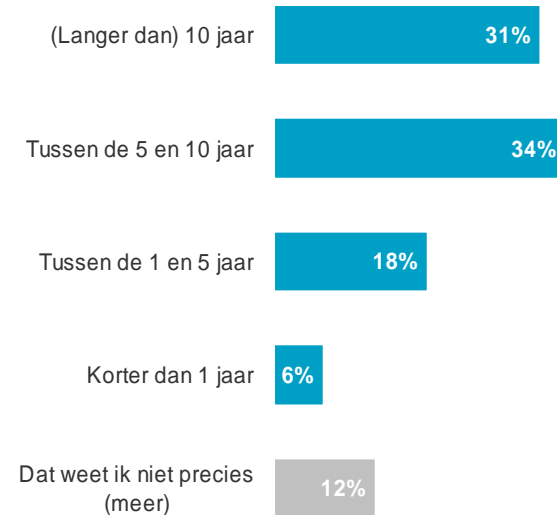
Bijlagen



Achtergrondgegevens – duur van inschrijving

De meeste (65%) geregistreerden staan al langer dan 5 jaar ingeschreven.

U heeft aangegeven dat u bent geregistreerd in het Donorregister. Hoe lang staat u al ingeschreven bij het Donorregister? Basis: is geregistreerd in het Donorregister, n=503



Inleiding

Conclusies

Aanbevelingen

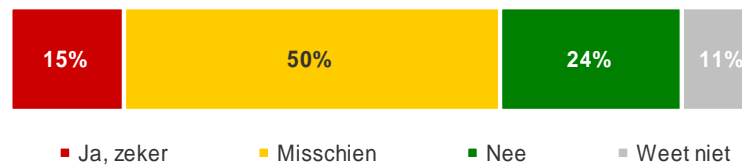
Resultaten

Bijlagen

VVF'S

Achtergrondgegevens – intentie om te registreren

Bent u van plan om u te registreren in het Donorregister?
Basis: is niet geregistreerd in het Donorregister, n=495



Kunt u aangeven welke van de onderstaande redenen u daarvoor heeft? Basis: gaat zich misschien registreren, n=246



Kunt u aangeven welke van de onderstaande redenen u daarvoor heeft? Basis: gaat zich niet registreren, n=120



Inleiding

Conclusies

Aanbevelingen

Resultaten

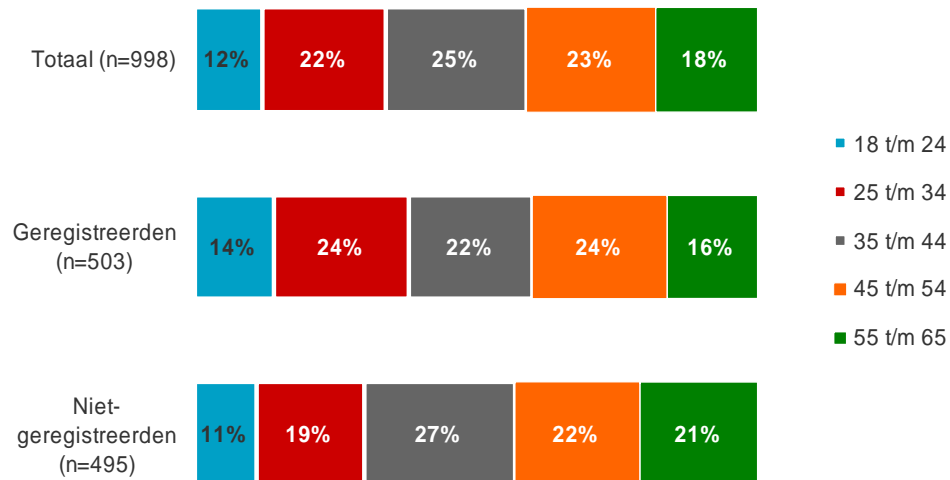
Bijlagen

VWIS

Achtergrondgegevens – geslacht en leeftijd

49% van de respondenten is man en 51% is vrouw. Van de geregistreerden is 48% man en 52% vrouw. Van de niet-geregistreerden is 51% man en 49% vrouw. Er is dus vrijwel geen verschil tussen de 2 groepen wat betreft geslacht.

Ook wat betreft leeftijd zijn geregistreerden ongeveer gelijkmatig verdeeld over de verschillende leeftijdscategorieën. Vergeleken met de geregistreerden vallen er onder de niet-geregistreerden iets minder jongeren (<35).



Inleiding

Conclusies

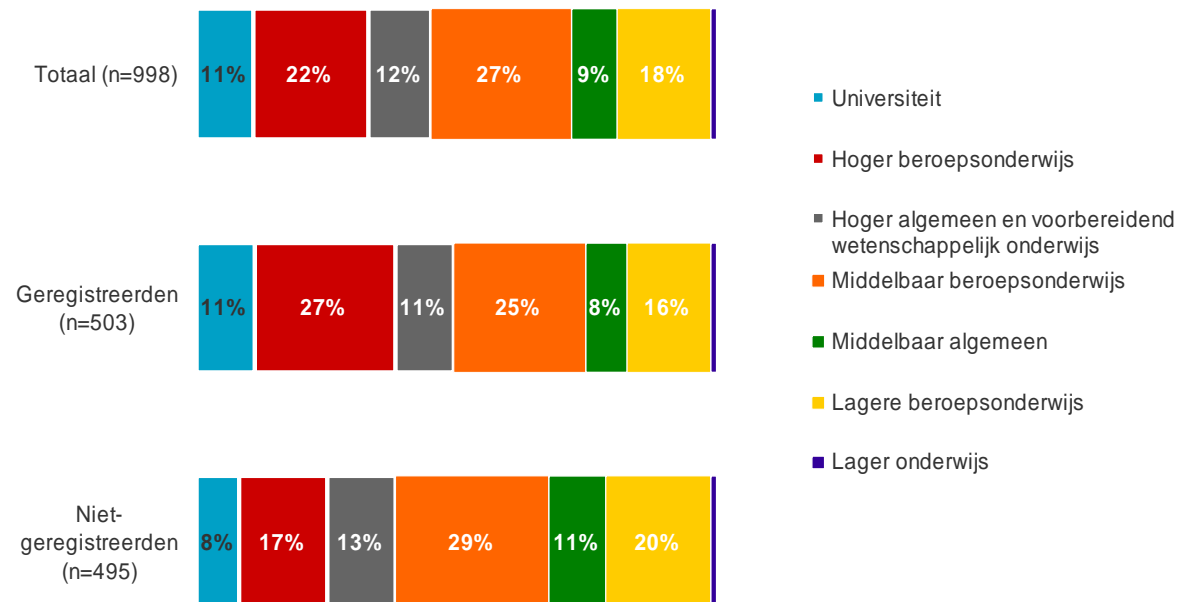
Aanbevelingen

Resultaten

Bijlagen



Achtergrondgegevens – opleiding



- Geregistreerden die hebben aangegeven toestemming te hebben gegeven voor donatie zijn vaker universitair opgeleid dan geregistreerden die hebben aangegeven geen toestemming te hebben gegeven voor donatie (13% tegenover 7%).

Inleiding

Conclusies

Aanbevelingen

Resultaten

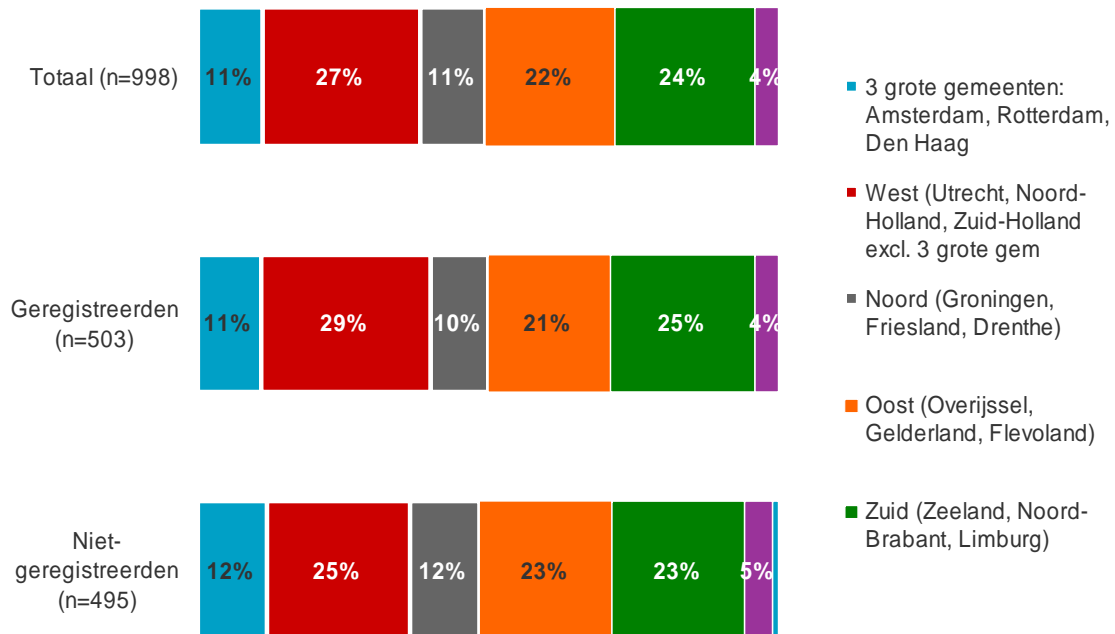
- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen



Achtergrondgegevens - regio

Er zijn meer geregistreerden en niet-geregistreerden in West, Oost en Zuid-Nederland.



Inleiding

Conclusies

Aanbevelingen

Resultaten

- Relatiebeheer
- Beloning

Bijlagen

VWFS

Achtergrondgegevens - geloofsovertuiging

De meerderheid van de steekproef bestaat uit personen zonder geloofsovertuiging.

