

VERSLAG NETWERKBIJEENKOMST

BESTUURSLEDEN – FONDSENWERVING 04-10

De bijeenkomst richt zich op het thema fondsenwerving. In het kort bespreken we hoe breed fondsenwerving is en vervolgens gaan we dieper in op het onderdeel vermogensfondsen.

De deelnemers gaan aan de slag met een case for support en krijgen handvatten om een succesvolle aanvraag vorm te geven.



VERSLAG

NETWERKBIJEENKOMST

Datum 04-10-2022

Locatie Noorderlicht, Bezelhorstweg 117

Aanwezig

Vrijwillig bestuurslid Opvoeden en Opgroeien Humanitas
Achterhoek West

Marion van der Kemp

Stadskamer én Zorgkamer

Frans Thuijs
Thea van der Zandt

Kinderboerderij Kokiezier

Fred Teunissen

Stichting Spraakvaardig

Anita Rienstra

Zonnebloem Centrum-Oost

Stefan Rooks

Fort Garry Horse, bestuurslid

Antje Visser

Kledingbank

Peter van de Wouw

Deelnemers hebben verzocht om e-mail gegevens uit te wisselen om contact te kunnen houden met elkaar.

Aan de hand van een [powerpoint presentatie](#) zijn de deelnemers geïnformeerd over fondsenwerving, je case for support en verschillende tips en aandachtspunten m.b.t. het aanschrijven van een vermogensfonds. Aan de hand van oefeningen en het bespreken hiervan hebben de deelnemers mogen ervaren wat hun case for support oproept en hoe zij snel door fondsen heen kunnen scannen om te bepalen of deze wel / niet van toepassing op hun aanvraag of organisatie.

Tijdens deze bijeenkomst ging het om de basis. Wanneer behoefte is aan verdieping, verneemt de Vrijwilligerscentrale dit graag.

Belangrijke punten die naar voren kwamen:

- Subsidies aanvragen vraagt andere kennis en vaardigheden dan fondsenwerven
- Het persoonlijk maken van een aanvraag / case for support helpt om het verhaal scherp op het netvlies te krijgen, zowel voor jezelf als de ontvanger.
- Zorg dat je projectplan klaar is voordat je fondsen gaat aanvragen. Zijn er andere zaken die eerst geregeld moeten worden? Dan wacht je met je aanvraag.
- Je plan / organisatie moet betrouwbaar zijn. Van je aanvraag moet het vertrouwen uitstralen dat je het project ook tot het goed einde brengt.
- Meerdere fondsen of geldgevers zijn geen enkel probleem. Dit kan ook bijdragen aan het vertrouwen van een fonds. Iemand anders heeft er blijkbaar al in geïnvesteerd.
- Grotere bedrijven, banken en goede doelen hebben regelmatig ook fondsen.
- Verdiep je in het "geefmotief" van een vermogensfonds.
- Ga na of hun missie, werkgebied, indiendata etc aansluiten bij jouw plannen.
- Wordt je aanvraag afgewezen, of hoor je niks? Neem persoonlijk contact op.
- Persoonlijk contact is van groot belang!
- Ben je op zoek naar een passend fonds? De vrijwilligerscentrale kan een database voor je raadplegen. Neem gerust contact op.

Oefeningen:

1. Case for support

- Aansprekend
- Overtuigend
- Emotionerend
- Enthousiasmerend
- Duidelijk over wie je bent, wat je wilt, voor wie en waarom
- Roep op tot actie

Er wordt vaak gebruik gemaakt van een hoofdpersoon.

Maak je eigen case for support

half A4 maximaal

2. Fondsen onderzoeken

Iedere organisatie heeft een pakketje fondsen gekregen en een opdracht. Het doel is om uit een 5-tal verschillende fondsen diegene te halen die het beste bij hen past. Bij deze het document van de verschillende fondsen die gebruikt zijn voor deze oefening.

Organisatie

1. *De opdracht is om de onderstaande fondsen verder te onderzoeken. Waar staan zij voor en sluiten zij aan bij het project dat jij voor ogen hebt? Kijk of je tot de conclusie kunt komen of je hier wel / niet een aanvraag in kunt dienen. Let hierbij op de missie van het fonds, de criteria, het werkgebied en de indien data.*
2. *Kies vervolgens 1 fonds uit die je verder gaat beschrijven.*

Welk fonds sluit het beste aan bij je aanvraag / project / organisatie?	
Wat is het werkgebied?	
Heb je indien data kunnen ontdekken?	
Bij welke criteria kun je aansluiten?	
Leg in je eigen woorden uit waarom je voor dit fonds hebt gekozen/	
Extra vraag Zat er nog een verassend fonds voor je tussen? Zo ja, schrijf op welke.	

3. *We bespreken de bevindingen in de groep*
4. *Heb je nog een fonds kunnen ontdekken die geschikt kan zijn voor een andere aanwezige organisatie?*

Totaal fondsen die in de oefening gebruikt zijn

Cool Cat foundation	https://www.cool-foundation.com/
Stichting Caritas Drachten	https://stichting.moment.online/stichting-caritas-drachten
Stichting Paulien	http://stichtingpaulien.nl/
Pape-Fonds	https://papefonds.nl/
Delta Fiber fonds	https://www.deltafiber.nl/samenleving/delta-fiber-fonds/
Stichting Clemens Hodes fonds	https://www.clemenshodesfonds.nl/
Stichting bevordering maatschappelijke dienstverlening Rotterdam	http://www.stichtingbmp.nl/cms/rotterdam
Max maakt mogelijk	https://www.maxmaaktmogelijk.nl/
Dullerts stichting	https://www.dullertsstichting.nl/
Prins Bernhard cultuurfonds	https://www.cultuurfonds.nl/aanvragen
Stichting Pak An	https://www.anpakken.nl/
Rabobank Cooperatiefonds	https://www.rabobank.nl/lokale-bank/noord-en-oost-achterhoek/onze-cooperatieve-bijdrage
Naoberfonds	https://doetinchemseuitdaging.nl/naoberfonds/?cn-reloaded=1
Platform Meedoen & Ondersteuningsdiensten	https://www.vrijwilligerscentraledoetinchem.nl/organisaties/platform-meedoen-ondersteuningsdiensten/
Fonds gemeente spaarbank Doetinchem	https://fondsgemeentespaarbank.nl/
Dierenlot	https://www.dier.nu/bf/steun
Het waardige dier	https://www.hetwaardigedier.nl/
Adolphina Swijter stichting	http://www.adolphinaswijterstichting.nl/
Stichting Jirian	http://www.stichtingjirian.nl/
Stichting Aktie '68	https://stichtingaktie68.nl/
Handicap NL	https://handicap.nl/projectaanvraag/
Stichting Doen	https://www.doen.nl/
Nederlandse Taalunie	http://taalunieversum.org/inhoud/financieringen
Stichting Kokai	https://www.stichtingkokai.nl/

Hand out:

Vermogensfondsen aanschrijven kan een onderdeel zijn van je totaalplan m.b.t. fondsenwerving. Fondsen krijgen ook meer vertrouwen in je plan wanneer zij zien dat er al andere betrokkenen zijn. Denk aan sponsors of donateurs.

'de lat leggen' & ambassadeurs

Een hoog streefbedrag is vaak niet op te brengen door één fonds of alleen door particuliere giften en zal dus opgebouwd moeten worden. De eerste donateur legt de lat en maakt de weg vrij voor volgende gevers. Hoe groter het bedrag, hoe groter het vertrouwen dan wordt gewekt bij anderen. Het is dus van belang hier goed bij stil te staan.

- Wie is de meest kansrijke geveer?
- Wat wil deze geveer? Een tegenprestatie? Of juist in stilte?
- Waarom wil deze geveer, geven? (ook wel geefmotief genoemd)
- Hoe benader je deze geveer?
- Zijn er al contacten en zo ja, hoe zet je deze in?
- Hoe maak je het persoonlijk?
- (Hoe) laat je deze geveer meedenken, vooraf, aan de gehele campagne?

Een vermogende particulier, een vermogend bedrijf of een subsidie (overheid) komen als eerste naar voren, wanneer je de lat echt hoog wil leggen. Op deze manier creëer je ook het vertrouwen bij vermogensfondsen die veelal een bepaalde bijdrage met een maximale hoogte toekennen.

Laat (invloedrijke) mensen vooraf meedenken over je plan en denk aan de volgende uitspraak: *If you ask for money you will get advice, but if you ask for advice, you will get money.*

Wie kan je in contact brengen met andere sleutelfiguren? En wie kan als ambassadeur optreden in je P.R. campagnes? Is iemand zelf niet in staat of bereid om te financieren, onderzoek dan wat zij wel voor je kunnen betekenen. *Relatiebeheer is de sleutel!*

Van visie naar projectplan en van projectplan naar een case for support

Fondsenwerving is altijd ondergeschikt aan de visie en de missie van je organisatie. Waarom wil je dit? En waarom is het belangrijk dat hier geld voor vrijgemaakt wordt? Wat is de impact? En hoe nuttig is dit op de langere termijn?

Heb je die visie voor ogen? Werkt het uit in een projectplan en vertaal dit uiteindelijk naar je droom in 1 minuut, je case for support.

Test je case for support op mensen uit de beoogde doelgroep. Beweegt het hen? Enthousiasmeert het hen? Zijn ze geneigd te geven?

Een goede case for support = je succesfactor.

Het is het verhaal dat alle betrokkenen in de campagne ten alle tijden moeten kunnen uitdragen. Want je weet nooit wie je waar tegenkomt en of dit een potentiële geveer is.

<https://www.p-plus.nl/nl/nieuws/kenmerken-filantroop>

Door vooraf een tabel op te stellen, krijg je een beeld van wie je moet benaderen en hoe je het bedrag gaat opbouwen. Denk je ook aan een plan B, wanneer 1 van de genoemde gevers besluit niet of (fors) minder toe te kennen?

Zoek vooraf diverse fondsen en let goed op de criteria die zij noemen en welke bedragen zij toekennen. Wat ook erg van belang is, zijn de data waarop je aanvragen kan indienen. Zet deze uiteen in een tijdlijn.

Wanneer 80% is toegekend is het tijd voor de eindsprint en dus tijd voor actie(s). Wat kun je allemaal verzinnen? En wie gaan het uitvoeren? Durf je acties uit handen te geven? En met kaders?

Ook hierbij is het van belang in te spelen op verschillende doelgroepen die je vlak na elkaar benaderd.

Bereid het voor, zoals:

Actie	Doelgroep	Begin – eind	Verantwoordelijke	streefbedrag
Doe, deel, doneer	Cliënten	01-06 / 01-09	Jan	25.000
Tikkie voor Tommie	Jongeren	01-09 / 01-10	Chantal	10.000
Sponsorloop	Vrijwilligers en familieleden	04-09 / 04-09	Joop	5.000
Dikkie dik diner	Vrienden van / relaties	27-09 / 27/09	Thijs	15.000
Etc				
Etc				

(dit voorbeeld komt uit een ondersteuningsplan van DCA Achterhoek, 2021)

PLAN VAN AANPAK FONDSENWERVING

- Maak een omschrijving van de activiteiten (projectvoorstel). Maak inzichtelijk welke stappen je gaat zetten en wat je tijdspad is.
- Wees er zeker van dat je aanvraag bij de doelstelling van het fonds past: sociale samenhang, leefbaarheid, educatie, vrijwilligerswerk, jongeren, ouderen etc. Hoe beter de doelen aansluiten bij je aanvraag, hoe groter de slagingskans.
- Ga na wat de beperkingen en uitsluitingen zijn van een fonds. Deze kunnen betrekking hebben op de activiteiten, de regio en specifieke doelgroepen, bepaalde rechtspersonen of (natuurlijke) organisaties of natuurlijke personen (particulieren).
- Probeer het fonds zo goed mogelijk te leren kennen en goed geïnformeerd te zijn over het beleid en de procedures. Kijk ook naar de doelen die in het verleden door de subsidiegever zijn gesteund.

Als iets niet duidelijk is, bel of mail dan om informatie. Laat je niet te snel afschrikken, anders kan het gebeuren dat je onbedoeld een kans laat liggen.

- Zoek meerdere fondsen. Fondsen hebben meer vertrouwen en zijn eerder bereid tot financiering als anderen ook laten zien dat zij vertrouwen hebben in het voorstel.
- Je aanvraag sluit nauw aan bij de doelstelling van een fonds. Vaak schrijf je meerdere fondsen aan. Let er dan op dat de accenten in jouw aanvraag passen bij de doelstelling van het desbetreffende fonds. Pas dit, indien nodig, aan.
- Zorg altijd voor een goede begroting (wat kost je project) en een dekkingsplan (hoe ga je dit financieren).
- Volg de procedure die het fonds voorschrijft, bijvoorbeeld via een aanvraagformulier op internet of via een brief. Verkeerd indienen verkleint je kansen.
- Stuur datgene mee wat het fonds vraagt: niet meer en niet minder. Dus niet hetzelfde pakket naar alle fondsen. Zorg dat het er goed verzorgd uitziet.
- Bedank passend! Krijg je een financiële bijdrage uit het fonds. Zorg dan voor een leuke bedankbrief, een uitnodiging voor een activiteit of een verslag. Blijf de relatie onderhouden en houd het fonds op de hoogte van je project bijvoorbeeld door het sturen van nieuwsbrieven.

Geen financiële bijdrage van het fonds gekregen? Ga dan na wat de reden hiervoor is. Bij sommige fondsen werkt men nog via persoonlijk contact!

Valkuilen

Alleen van eigen organisatiedoelen uitgaan

Tip: Ga altijd uit van de doelen van de financier! Probeer uit te vinden wat zijn missie is en bedenk hoe je project daarop aansluit. Laat zien hoe de financier op een eenvoudige manier een goed resultaat kan bereiken. Verder steunen financiers liever concrete projecten dan vage organisaties.

Alleen geld vragen

Tip: Denk bij sponsoring niet alleen aan geld! De drempel voor sponsoring in natura ligt veel lager. Maak daarom een lijst met tegenprestaties. Zaken die voor jouw organisatie nauwelijks waarde hebben, kunnen voor een sponsor heel interessant zijn. Bijvoorbeeld een link op je website of een artikel in de buurtkrant.

Alleen bekende sponsors benaderen

Tip: Benader niet alleen bedrijven die al bekend zijn als sponsor. Zij hebben vaak al een beleid voor sponsoring en zullen minder snel afwijkende interesses hebben. Een bedrijf dat nog niet aan sponsoring doet zal een goed doordacht voorstel met interesse bekijken.

Project alleen in woorden uitschrijven

Tip: Werk het projectvoorstel beeldend uit. Een plan komt vaak beter over door het te visualiseren. Een beeld zegt meer dan 1.000 woorden.

<https://docplayer.nl/1445583-Stappenplan-fondsenwerving.html>