

Wegwijs in fondsen- en subsidieland

**Een korte inleiding in het
'Wat en Hoe'**



ERMEN CONSULT, PIETERNEL ERMEN

Fondsenwerving

Wat verstaan we daar onder?

- “Alle manieren van geld verwerven zonder dat daarvoor een directe tegenprestatie wordt verlangd.”
- Belangrijkste redenen:
 - altruïsme
 - goed gevoel

NB. Sponsoring = zaken doen met bedrijven

Subsidies

Wat zijn dat?

- “De aanspraak op financiële middelen, door een bestuursorgaan verstrekt, met het oog op bepaalde activiteiten, anders dan betaling voor geleverde goederen of diensten aan het bestuursorgaan.”
- De gemeente (provincie/rijk) stelt geld beschikbaar aan een organisatie voor activiteiten die zij in het belang acht van de gemeente en/of haar inwoners.
- Subsidie is een beleidsinstrument – bedoeld om beleid uit te laten voeren.
- Subsidies vallen onder het Bestuursrecht (Awb), dat is anders dan zakelijke overeenkomsten (civiel recht).

Fondsen en sponsors werven

“Mensen geven voor mensen”

Hoe concreter de gift bijdraagt aan het welzijn van de medemens, hoe effectiever de boodschap.

Dus: geef aan hoe je activiteit bijdraagt aan het welzijn van je doelgroep:

“Voor 50 kinderen uit onze wijk een dagje dierentuin, een onvergetelijke ervaring die voor hen anders niet mogelijk zou zijn.”

Doelen voor fondsenwerving

- Zoek naar *concrete, ambitieuze, haalbare* projecten
die *sympathie oproepen* en daardoor steunwaardig zullen zijn.
- Roept uw doel *emoties* op?
- Hoe schatten gevers u en uw kansen in?

Fondsen – welke vormen zijn er?

‘Fondsen’ is een verzamelnaam voor:

- Donaties van particulieren
- Donaties van bedrijven
- Giften (en legaten)
- Fondsbijdragen van vermogensfondsen
- Opbrengst uit collectes, loterijen, evenementen

Subsidies en sponsoring – ander hoofdstuk!

Fondsenwerving – Hoe pak je dat aan

- Start ligt bij vaststellen financieringsbehoefte
- De 5 W's van fondswerving:
 1. **W**aarom vragen – welk probleem oplossen?
 2. **W**at vragen?
 3. **W**aarvoor vragen? – met welk doel/resultaat?
 4. Aan **w**ie vragen?
 5. Op **w**elke manier vragen? – hoe...

Zorg voor financiële continuïteit

- Meerjarenbegroting & meerjarendekkinsplan opstellen
- Aangeven welke posten op de begroting
- Beleidskeuze maken: welke financiers – voor welk % van de begroting?
- Financieringsplan: wie neemt actie?
- Voortgang = vast agendapunt bestuur!

Fondswervingsstrategie

Mogelijke mix van fondswervingsacties, bijv.:

- Vaste donateurs / 'vrienden van ...'
- Sponsoring
- Evenement / loterij organiseren
- Bijdragen van vermogensfondsen
- Subsidie van gemeente/provincie/kerken/PCI's
- legaten

Fondsenwerving – Hoe?

Stappenplan bij fondsenwerving

1. Selectie fondsen waar men ‘kansrijk’ is

D.w.z. eigen doelstelling, soort activiteit en/of doelgroep sluit aan bij doelstelling en criteria fonds.

Aanpak: eerste scan (ervaringen collega's, fondsenboek, internet)

Stappenplan bij fondsenwerving

2. Informatie verzamelen

- Verdiep je verder in het fonds waar je bij aan wilt kloppen,
- Vooral op de website is veel informatie te vinden,
- Eventueel bij collega-verenigingen ervaringen vragen, of via hun websites (onder 'financiering' of 'sponsors')

Stappenplan bij fondsenwerving

3. Telefonisch contact

Voordat je de aanvraag opstelt en instuurt, even overleg met fondsmedewerker;

- Klopt je inschatting?
- Deadline voor de volgende vergadering?
- Afstemming over meesturen bijlagen.

Stappenplan bij fondsenwerving

4. Aanvraagformulier invullen

- Gebruik aanvraagformulier van het fonds,
- Maak een aanbiedingsbrief 'op maat'
- Stuur alle gevraagde bijlagen mee

Zorg voor kopieën voor je eigen dossier!

Stappenplan bij fondsenwerving

5. Bedanken

- Bedankbrief voor toekenning bijdrage
- Vermelding feitelijke start activiteit/project
- Vermelden fonds bij publiciteit over activiteit
- Kopie krantenbericht naar fonds sturen

Stappenplan bij Fondsenwerving

6. Feitelijke uitvoering activiteit / project

- Voortgangsbericht?
- Of alleen verantwoording achteraf?

Is afhankelijk van de duur van het project.
Zorg tijdig voor inhoudelijke en financiële verslaglegging.

Stappenplan bij fondsenwerving

7. Feestelijke afronding & nazorg

- Niet alleen feestelijke start – maar ook feestelijke afronding
- Bedankbrief achteraf + gevraagde rapportage
- Blijf contact houden (relatiebeheer!)

Do's bij fondsenwerving

- Tijdig starten met fondsen benaderen
- Duidelijk plan, goed omschreven doel + aanbod (welke activiteiten) + tijdspad
- Duidelijke en sluitende begroting
- Transparantie (aan wie vraag je geld?)
- Je verdiepen in de ander = naar het fonds toeschrijven

Dont's bij fondsenwerving

- Aanvraag indienen voor lopend project
- Te laat aanvragen – deadline negeren
- Niet sluitende begroting/ exploitatietekort
- Onduidelijkheid over dekkingsplan
- Onvolledige bijlagen
- Slordig met verantwoording achteraf
- Vergeten te bedanken (brief, PR)

Zoeken naar relevante fondsen

- Kies **trefwoorden** m.b.t.
 - **doelgroep** (jeugd / ouderen/ vluchtelingen / e.d.)
 - **aandachtveld** (armoede, achterstandssituaties e.d.)
 - **behoefte** (bijv. inrichting pand, cursus,)
- Zoek via je trefwoord(en) in het **fondsenboek**, en op **internet**
- Via associatie – klik door op sites waar je zit en laat jezelf verrassen
- **Via anderen**, informeer bij soortgelijke organisaties

Checklist criteria keuze fonds

Waar let je op bij de keuze van een fonds?

- Doelstelling(en) fonds
- Soort projecten / activiteiten
- Doelgroep(en)
- Werkingsgebied (welke plaats, regio etc.)
- Indieningstermijn (deadlines / doorlooptijd)
- Hoogte bedrag (minimaal, maximaal)
- Uitsluitingen (wat financieren ze niet?)

Enkele andere mogelijkheden

- Maatschappelijk Betrokken Ondernemen
- Evenement/ loterij/ collecte organiseren
- Legaten en erfstellingen
- Fondswervende actie zoals:
 - inktpatronen of oud papier inzamelen
 - merchandising (omzet genereren...)
 - crowdfunding
 - kring van vaste donateurs (Vrienden van ...)

Tips voor een wervende tekst:

De AIDA-formule:

- Attention de aandachttrekker!
- Interest het belang van de actie
- Desire mogelijkheid bieden om te helpen met de oplossing
- Action aansporing tot actie

Crowdfunding

Enkele varianten:

- Donaties
- Sponsoring
- Vreemd vermogen
- Eigen vermogen

- Crowdfundingplatforms en intermediairs!

Meer informatie:

- Internet !!!
- Collega's!
- Fondsenboek (Walburgpers) & Fondsendisk
- Praktijkboek Sponsoring en Fondsenwerving (Walburgpers), auteur: Hans van der Westen
- Fondsenwerving (Publimix), drs. Maerten C.G. Verstegen