

Introductie

FONDSSENWERVING



door Carla van de Brake
werkzaam bij

stamm^o

Inleiding

Waarom fondsen werven?

1. Fondsen willen hun geld graag kwijt aan maatschappelijke projecten/ontwikkelingen.
2. Georganiseerde burgers, verenigingen en organisaties hebben goede ideeën waar de samenleving beter van wordt.
3. Vroegere financiers, bijvoorbeeld gemeenten, hebben door bezuinigingen minder te besteden. Daardoor krijgen verenigingen en organisaties ook minder budget. Door fondsenwerving kunnen ideeën toch worden uitgevoerd en ervaart iedereen voordelen.
4. Initiatieven van mensen/organisaties om de eigen broek op te houden kunnen voor financiers zelfs een stimulans zijn om een deel van het benodigde budget bij te leggen (uitgangspunt van co-financiering en WMO).

Uitdagingen in fondsenwerving

Wat maakt het leuk?

- een zekere onafhankelijkheid en zelfstandigheid voor de eigen club
- extra inkomstenbron
- eigen ideeën waar maken
- het geeft een kick als je een fonds weet binnen te halen

Wat maakt jou geschikt voor fondsenwerving?

- je bent een doorzetter
- in creatief denken zie je een uitdaging
- je verdiept je graag in nieuwe dingen/wilt snappen hoe een systeem werkt
- je kunt je verbinden aan het doel van de fondsenwerving

Waarover deze introductie gaat

DOEL

Georganiseerde vrijwilligers en burgers met initiatieven warm krijgen voor het op eigen kracht werven van fondsen, opdat zij zoveel mogelijk op eigen kracht hun (maatschappelijke) doelen kunnen bereiken.

Fondsenwerving in de praktijk

Soorten Fondsen



- **Geldverwervende fondsen**
- **Vermogensfondsen**
- **Loterijfondsen**
- **Regelingen en subsidies**

Waaruit een fondsaanvraag bestaat

- Algemene gegevens aanvrager (contactgegevens, financiële gegevens, aard organisatie, staat van dienst enz.)
- Doel van aanvraag (waarom bij dit fonds en niet ergens anders?)
- Inhoud van de aanvraag (waarvoor heb je fondsen geld nodig ? Hoe zet je het in en met welk resultaat?)
- Alles beknopt, helder to the point, met een sterk uitvoeringsplan (management en marketing/SMART)
- Referenties en co-financiering (mogelijkheden benutten)
- Digitale (voor)aanvraag en/of schriftelijke aanvraag

Wat een fondsenverstrekker nodig heeft

Vertrouwen in jou voelen, geloven in jouw idee, weten dat hun geld goed besteed is en resultaten oplevert.



Voorwerk fondsenwerving

- **doelstelling:**
 - zoek een fonds bij jouw doelstelling (<http://subsidie.startkabel.nl> , fondsenboek, websites gezamenlijke fondsen, lidmaatschap digitale database subsidies en fondsen)
 - ontwikkel een projectidee dat past bij de doelstelling van het fonds
- **doelgroep**
 - voorwaarden + beperkingen
 - weeg af hoeveel tijd/inzet het opheffen van beperkingen vraagt of het scheppen van voorwaarden
- **impliciete regel:** vraag nooit meer dan het maximale bedrag

Fase 1

- neem vooraf contact op met het fonds, neem ze mee
- richt de aanvraag aan de juiste persoon of samenwerkingsverband van fondsen (gezamenlijke websites)
- wees duidelijk en volledig in je aanvraag
- dien ruim voor de uitvoering in (3- 6 maanden)
- creëer vooraf een zo groot mogelijk draagvlak, vrijwilligersinzet + cofinanciering
- benoem dit in de begroting
- zie niet op tegen het vele werk, begin op tijd en neem de tijd

Fase 2

- Kies de bruikbare fondsen voor jouw doel
- Vraag info op na de eerste selectie
- Tip: Dien nooit een gebundelde aanvraag in
- Fondsen selecteren uit veel geschikte projecten, dus kans op afwijzing = groot
- Tip: Hou vol. Laat je niet bij de eerste afwijzing ontmoedigen

Praktische Tips

- Kijk in de etalage naar eerdere bijdragen van het Fonds
- Voldoe aan de eisen van het Fonds
- Let op samenwerkingsverbanden tussen fondsen (vb: www.fondsenvoorouderen.nl en www.aanvraag.nl)
- Bij twijfel.... neem contact op met het fonds en communiceer

Maak het je gemakkelijk

Verzamel vooraf standaard gegevens en leg deze vast in een database, bijvoorbeeld:

- Gegevens over fonds: welke contactpersoon, waar lopen ze warm voor, wat moet je vooral niet doen
- Gegevens aanvraag: welke stichting dient de aanvraag in, eventuele cv 's van de organisatie of personen, referenties, voorbeeldprojecten

Leg klaar voor de aanvraag:

- statuten, KVK, referenties, profiel organisatie, financiële gegevens, jaarverslag(en), werkplan(nen), bouwtekeningen , bestek, foto's van eigen werk.
- houdt de gegevens up to date (verzin een systeem hiervoor)

Let op: na honorering gelden meer voorschriften

- rapportages
- aparte boekhouding
- evaluatie
- houd fonds op de hoogte van verloop en afloop
- onderneem PR-activiteiten/publiciteit + noem het fonds!

Algemene tips

Geen idee is gek genoeg:

- wees ludiek,
- betekenisvol
- zichtbaar
- perswaardig
- is het idee geboren, zie dan pas beren op je pad
- **schrijf vanuit de doelgroep**: mensen geven om mensen, niet om organisaties
- wees zakelijk, eenvoudig en zorgvuldig in de aanvraag
- enthousiasmeer (Wat 'verkoop' 'je concreet!)
- durf te ondernemen
- beter goed gejat dan slecht bedacht.....
- **Kies goed (strategisch)**: kies uit alles dat ene idee waarin je gelooft en wat de meeste slagingskans heeft in een fondsenwerving

Tot slot uit eigen ervaringen

- Schrijf de aanvraag vanuit de doelgroep, dus vanuit mensen, niet vanuit organisaties
- Betrek de doelgroep vanaf het begin bij de aanvraag
- Let op: fondsen investeren niet in professionals, het aanhouden van gebouwen of het runnen van een organisatie
- Investering moeten direct ten gunste van de doelgroep komen
- Toon voldoende draagvlak aan (investering in uren of geld, ondersteuning van andere partijen of doelgroep)
- Denk aan risico's en risico management, benoem ze
- Let op: bedenk een sterk dekkingsplan. Geef aan wat je doet bij tekorten

Hoe verder?

Gemakkelijk en haalbaar fondsenwerven

- Organiseren als vrijwilligers
Meer handen maken licht werk
- Rollen en taken verdelen
Deel grote taken op en benut talenten
- Train-de-trainer model
Leer zelf en geef je kennis door



Ondernemen in Fondsen

1. Opstellen van een Fondsenwervingsplan

- Werkgroep samenstellen, doelen formuleren
- Eigen visie en missie fondsenwerving ontwikkelen
- Verzamelen van aanwezige kennis en ervaringen en overzicht van wat ontbreekt
- Rollen en taken verdelen, kies voor een aanpak hierin
- Oefensituaties creëren en leren

2. Meer hulp in FondsenActie krijgen

- Kennis overdragen
- Doen
- Nog Meer Doen
- DENK vanuit wat en wie er nodig zijn in een geslaagde FondsenActie

Hulp bij FondsenActie

- Voorwerk :
 - selectie in fondsen die passen bij jouw doelen
 - maak al werkende een handreiking op maat – **BENUT HET**
- Denk niet dat je er alleen voor staat:
 - hulp vragen/meedenkers en meedoeners betrekken bij fondsaanvraag of
 - het DOEN uitvoeren door anderen – **ORGANISEER HET**
- Raadpleeg anderen:
 - met recente ervaringen
 - met een zakelijke of kritische instelling – **MAAK JEZELF SCHERPER**
- Lees informatie op de websites van:
 - fondsen over hun doelen
 - maatschappelijke trends
 - ministeries over hun toekomstvisies – **GOOGLE JEZELF WIJZER**

Fondsenwerving geslaagd!

Met elkaar hebben jullie alles in huis om het te doen en ook te kunnen



ik zoek
nieuw talent

Heb Het Lef