

# Stappenplan Fondsenwerving

## De 7 stappen van werkend leren



*Je werkt aan de leefbaarheid van je dorp of dorpshuis  
Je hebt ideeën hoe je het beter, leuker of mooier kunt maken.  
Maar hoe pak je dat aan? Hoe ga je dat doen?  
BOKD biedt een stappenplan.*

## STAPPEN

- **Stap 1: Ken jezelf!**

Wie ben je? Voor wie en waarom is de stichting/ vereniging actief? Formuleer een goede doelstelling voor de organisatie; vaak staat hij al in je statuten of akte van oprichting. Maak keuzes, probeer niet alles te zijn.

- **Stap 2: Omschrijf wat je wilt bereiken**

Welke wens of behoefte heb je? Wat is het doel dat je wilt bereiken? Formuleer de wens of het doel zo concreet mogelijk. Een dorpsommetje? Een nieuwe bar in het dorps huis? Een pannakooi voor de jeugd? Een cursus sociale media voor ouderen? Je doel moet een relatie hebben met de doelstelling van je organisatie.

- **Stap 3: Maak een projectplan**

Hoe ga je je wens realiseren? Wie heb je nodig? Waar moet je allemaal rekening mee houden. Breng in beeld wat je allemaal moet gaan doen en schat ook in hoeveel tijd dit gaat kosten. Verderop geven we wat tips voor het maken van zo'n plan.

- **Stap 4: Voer je plan uit**

Op basis van het plan, kun je gericht acties uitvoeren. Je gaat in gesprek met de juiste instanties. Je vraagt vergunningen aan als dat nodig is. Je werft fondsen, sponsors en vrijwilligers en je brengt de omgeving op de hoogte van wat je doet door middel van nieuwsbrieven, persberichten, Social Media, etc.

- **Stap 5: Bewaak de voortgang**

Zorg dat je nauwkeurig bijhoudt wat je hebt gedaan. Wanneer heb je instanties benaderd? Wanneer kun je antwoord verwachten? Trek aan de bel als dat niet gebeurt. Wanneer zou je ook weer langs gaan bij die potentiële sponsor? Doe wat je beloofd hebt.

- **Stap 6: Stel je plan bij als dat nodig is**

Je hebt fondsen aangeschreven, maar je krijgt minder geld dan gevraagd? De vergunningsaanvraag duurt langer dan verwacht door onverwachte problemen? Stel je plan dan tussentijds bij zodat je wel je einddoel haalt. Eén vertraging kan soms (grote) gevolgen hebben voor het hele plan. In een goed plan (stap 3) is al een aantal reddingsscenario's ingebouwd.

- **Stap 7: Nawerk**

Je hebt je doel gerealiseerd. Wees er trots op en laat dit aan de wereld weten. Zorg dan dat je fondsen, vrijwilligers en instanties die je geholpen hebben, op een passende manier bedankt.



## FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN

Weet van wie je welke bijdrage vraagt!  
Er zijn verschillende mogelijkheden om gemaakte plannen te financieren.

### Eigen middelen en zelfwerkzaamheid

Maak inzichtelijk hoeveel eigen middelen je in de plannen stopt. En vertel (als dat het geval is) welke inspanningen je hebt verricht om die extra middelen te vergaren. Daarvoor zijn verschillende mogelijkheden:



#### 1. Donaties

Een donateur geeft geld of goederen of stelt zijn kennis en vaardigheden ter beschikking zonder er iets voor terug te krijgen. De plaatselijke accountant stelt je begroting op; een aannemer schenkt klinkers voor een nieuwe parkeerplaats. Een donatie is meestal éénmalig.

Je kunt je van jaarlijkse inkomsten verzekeren door bijvoorbeeld een Stichting "Vrienden van ...." op te richten. De donateurs die lid worden van deze stichting betalen jaarlijks een vast bedrag.

#### 2. Sponsoring

Bij sponsoring wordt er een tegenprestatie geleverd voor de bijdrage van de sponsor. Er is dus sprake van ruilhandel. De sponsor, die je bijvoorbeeld kortingen geeft bij aankopen, goedkope restpartijen levert of gereedschap beschikbaar stelt, vermeld je bijvoorbeeld in je nieuwsbrief of op je site. De plaatselijke hovenier die de rotonde opfleurt, mag er een reclamebord plaatsen.

#### 3. Inzamelingsactie

Door middel van een inzamelingsactie kun je spullen verzamelen, zoals oud papier, lege flessen of oud ijzer, die geld opleveren.

#### 4. Organiseren van evenementen

Organiseer evenementen als een rommelmarkt of een benefietconcert door de plaatselijke band. De opbrengsten komen na aftrek van de kosten natuurlijk ten goede aan je plan.

#### 5. Zelfwerkzaamheid

Het werk uit de offerte dat je bespaart door het te doen met vrijwilligers mag in de begroting worden opgevoerd als zelfwerkzaamheid. Als er geen offerte is, dan mogen de eigen arbeidsuren tegen een bescheiden uurloon contant worden gemaakt. Je mag hier niet het specialistische tarief van de vakman voor hanteren.

#### 6. Wedstrijden en acties

Doe mee aan wedstrijden en acties, zoals NL Doet, Burendag, Actium Bouwen aan de Buurt, Kern met Pit, etc. Het zijn kleine terugkerende acties waarvoor Dorpsbelangen en dorpshuizen ieder jaar weer een aanvraag kunnen indienen. Realiseer met de verworven middelen ieder jaar een plannetje of een deel van een groter plan.



Om fondsen en subsidies te kunnen verwerven, moet je een rechtspersoon zijn; een vereniging of stichting. Aanvragen van natuurlijke personen worden meestal niet in behandeling genomen.

- **Overheid**

Gemeenten en provincie hebben verschillende potjes waar mogelijk gelden kunnen worden aangevraagd. Informeer bij hen en/of zoek via internet. Sommige fondsen willen pas meefinancieren als ook de overheid meebetaalt. Vraag altijd na of dat een harde eis is. Mocht de gemeente of provincie niet willen meebetalen, laat je dan niet weerhouden vermogensfondsen aan te schrijven. Misschien sluit jullie plan wel heel erg goed aan bij hun eigen doelstellingen of is het akkoord omdat er andere cofinanciering is.

- **Vermogensfondsen**

Er zijn talloze fondsen. Het fondsenboek en fondsen digitaal biedt een goed overzicht van ruim 1700 fondsen in Nederland. De BOKD heeft een checklist fondsen voor dorpen en dorpshuizen samengesteld met een overzicht van fondsen waar de afgelopen jaren met succes geld is aangevraagd. Het boek is soms ook te leen bij Welzijnsinstellingen of bibliotheken. Fondsen zou je in verschillende categorieën kunnen indelen: landelijk, regionaal en lokaal, maar ook naar doel of doelgroep:

- **Landelijke fondsen**

Iedere organisatie kan een aanvraag indienen bij landelijke fondsen, zoals het Oranjefonds, VSB fonds, Buurtfonds van de Postcodeloterij, Stichting Doen, Prins Bernhard Cultuurfonds, Jantje Beton, etc.

- **Regionale fondsen**

Regionale fondsen nemen alleen aanvragen uit de eigen regio in behandeling. Een voorbeeld is de Rabobank.

- **Lokale fondsen**

Tot slot zijn er ook nog de (kleinere) lokale fondsen, die in een zeer beperkt gebied werkzaam zijn. Voorbeelden daarvan zijn het Roelfsemafonds (in Bovensmilde) of het PB Jansenfonds in Westerveld. Er zijn er ongetwijfeld veel meer!

Deze fondsen hebben niet altijd een website. Ze zijn meestal wel bekend bij een lokale welzijnsinstelling, de gemeente of een notaris. Soms is er een folder waarop je informatie kunt vinden of anders zal een gesprek met een bestuurslid je meer informatie verschaffen.

➤ Fondsen naar doel c.q. doelgroep

Sommige fondsen zoals het Oranjefonds en het Prins Bernhardfonds, richten zich op verschillende doelen. Andere fondsen zijn specifieker qua doel. Denk bijvoorbeeld aan het Madurodamfonds dat zich richt op jeugdwerk en speelruimten of het Sluyterman van Loo fonds dat zich sterk maakt voor het welbevinden van ouderen.

➤ Bedrijven/ organisaties

Bedrijven of organisaties hebben soms speciale (sponsor) faciliteiten voor hun eigen medewerkers of voor leden. Wees hierop alert, ook al gaat het vaak om kleinere bedragen.

• Crowdfunding

Crowdfunding is een vrij nieuwe vorm van fondsenwerving voor kleinschalige initiatieven. Je zoekt supporters, veelal particulieren, die bereid zijn een bedrag te investeren in jouw plan, omdat ze zich daarmee verbonden voelen. Soms geef je ze er ook iets leuks voor terug. Het zoeken van deze gelijkgestemden gaat vaak via de sociale media, een eigen website, Facebookpagina en Twitter. Er zijn ook officiële websites, crowdfunding platforms, waar je je project kunt aanmelden.



HP

## PLAN VAN AANPAK FONDSENWERVING

- Maak een omschrijving van de activiteiten (projectvoorstel). Maak inzichtelijk welke stappen je gaat zetten en wat je tijdsplan is. BOKD heeft voor leden voorbeeld projectplannen beschikbaar.
- 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.
- Een aantal fondsen, zoals het Oranje Fonds en het VSB fonds, worden graag in een vroegtijdig stadium betrokken jullie plannen en zijn bereid om met jullie mee te denken over het indienen van een goede aanvraag! Is iets niet duidelijk? 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). Vergeet niet de zelfwerkzaamheid ook in het dekkingsplan mee te nemen.
- 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.
- 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:

- Leg persoonlijk contact met het fonds.
- Dien het projectvoorstel in bij de contactpersoon op de manier die zij voorschrijven.
- Bel met de contactpersoon of je projectvoorstel is ontvangen en of alles duidelijk is. Overleg dan over de voortgang.
- Zorg voor een goede voorbereiding: maak een overzicht van de belangrijke zaken die je wilt bespreken en concentreer het gesprek op de resultaten van je project.



## LET OP

- Niet 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.

- Niet 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.

- Niet 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 tevens te visualiseren. Een beeld zegt meer dan 1000 woorden.

---

## MEER INFORMATIE



Heb je nog vragen over Fondsenwerving? Wil je de BOKD checklist fondsen voor dorpen en dorpshuizen ontvangen? Of zou je graag goede voorbeelden van geslaagde projectaanvragen willen ontvangen?

Neem dan contact op met de BOKD via 0592-315121 of stuur een email naar [info@bokd.nl](mailto:info@bokd.nl).