Fondsenwerving voor cultuuronderwijs in het Amsterdamse onderwijs

Inhoud

1 Inleiding
2 Quickscan
4 Fondsenwerving, een stappenplan
4 **Stap 0** Voor u begint
6 **Stap 1** De Voorbereiding
7 **Stap 2** Schrijf een plan
8 **Stap 3** Maak een fondsenwervingsplan
9 **Stap 4** Keuzes uitwerken
11 **Stap 5** Aan de slag!
12 TIPS voor het schrijven van een goede case for support
De AIDA-formule voor het schrijven van een Case for Support
Een voorstel of project presenteren[1]
SMART Formuleren van doelen
Voorbeeld fondsenwervingscampagne – OBS de Wereld
Overzicht Fondsen

Inleiding

De Nederlandse overheid bezuinigt, ook op het onderwijs. Scholen moeten steeds meer doen met minder geld. Grotere klassen en verschraling van het lesprogramma zijn het gevolg. Ook op de culturele sector wordt bezuinigd. Culturele instellingen krijgen daarbij steeds vaker de opdracht om naast hun kerntaak, cultuur maken, ook cultuuronderwijs aan te bieden aan het onderwijs. Om dat te kunnen doen met minder geld van de overheid moeten die instellingen steeds meer geld vragen voor hun programma's. Kortom, met de bestaande of zelfs krimpende budgetten kan een gemiddelde school steeds minder activiteiten inkopen voor cultuuronderwijs, waardoor het lesprogramma van de school verschraalt.

Hoewel in Amsterdam een budget (20 euro per leerling per jaar) beschikbaar is voor activiteiten op het gebied van cultuuronderwijs en de rijksoverheid ook geld beschikbaar stelt (€ 11,90 per leerling per jaar), lijkt het Mocca zinnig dat scholen informatie hebben over andere geldbronnen. Om scholen te helpen nadenken over mogelijke fondsenwerving heeft Mocca een toolkit samengesteld die ze enkele essentiële 'gereedschappen' biedt voor fondsenwerving. Allereerst een quickscan, om na te gaan of fondsenwerving een haalbare optie is: heeft de school voldoende kennis, tijd en de wil om aan fondsenwerving te beginnen? Vervolgens biedt de toolkit een stappenplan. Daarin wordt de school in vijf stappen (en een stap 0, Voor u begint) door het proces van het voorbereiden van een fondsenwervingscampagne geleid. Daarnaast biedt de toolkit enkele extra 'tools' die helpen bij het schrijven van een goede 'case for support' en de presentatie van een plan.

Verder vindt u in deze toolkit een artikel over de regels en de praktijk van sponsoring in het onderwijs. OBS de Wereld is een imaginair, maar op echte scholen geïnspireerd voorbeeld van hoe een school haar fondsenwerving kan organiseren.

Ten slotte is er nog een lijst met fondsen die geld geven aan diverse soorten scholen, groepen en activiteiten.

1 Tekst is gebaseerd op de publicatie *Van dromen naar scoren*, P. Hoogerwerf, H. van Wingerden, Movisie 2008

Quickscan

De quickscan helpt de school een realistische afweging te maken om wel of niet aan (structurele) fondsenwerving te beginnen. Hij helpt de school om in te schatten of er tijd en kennis genoeg in huis is om succesvol gelden binnen te halen. Daarnaast bereidt de quickscan de school voor op het maken van keuzes voor de vorm waarin gelden bijeen wordt vergaard: van institutionele fondsen en vermogensfondsen, van particulieren of van sponsors. Bij stap 0 van het stappenplan, Voor u begint, worden die verschillende bronnen waaruit kan worden geput, nader toegelicht.

Een Amsterdamse school heeft geld voor cultuuronderwijs: vouchers van de gemeente, geld in de prestatiebox van de rijksoverheid en geld uit de lumpsum. Maar soms heeft een school extra geld nodig voor een activiteit, extra voorzieningen of uitbreiding van het programma. Fondsenwerving kan uitkomst bieden. Fondsenwerving is een overkoepelende term voor geld inzamelen bij **fondsen**, **donateurs** of **sponsors** voor een concreet en meestal ideëel doel.

Met de quickscan weet u als u zes vragen heeft beantwoord, of fondsenwerving zin voor u heeft. Ook als u van plan bent om een aanvraag bij één specifiek fonds te doen is deze quickscan handig om na te gaan of u overal aan gedacht heeft. In het **stappenplan fondsenwerving** vindt u informatie over fondsenwerving in het algemeen en over de diverse vormen van fondsenwerving. Daarin worden ook de verschillen tussen **fondsen**, **donateurs** en **sponsors** uiteengezet.

1. Heb ik een concreet project?

- *Nee.* Zonder een concreet project waarvoor u geld gaat inzamelen bent u niet klaar om een fondsenwervingscampagne op te zetten. Als u wel een globaal idee heeft, werk dat idee dan eerst globaal uit (zie **format projectplan, stap 2 in het stappenplan**) en daarna kunt u verder gaan met deze vragenlijst.

- *Ja.* Oké, ga dan verder met nadenken over hoe u hier geld voor kunt inzamelen.

2. Wanneer moet het geld er zijn?

- *Eigenlijk nu al, want het gaat om een tekort op een lopende begroting.* Helaas, de meeste fondsen geven geen geld aan projecten die al zijn gestart.

- Binnen nu en drie maanden. Dat is heel krap. Voor een aanvraag bij de meeste fondsen en het vinden van sponsors is dat te kort. Maar u kunt het altijd proberen. Voor het opzetten van een eenvoudige donateurcampagne heeft u wellicht nog genoeg tijd.

- *Langer dan drie maanden.* Dat is voldoende tijd om een aantal fondsen aan te schrijven (zie **stappenplan fondsenwerving**). Maak een realistische planning en zoek uit wat de inleverdata voor de fondsen zijn waar u geld wilt aanvragen.

3. Heb ik tijd en 'uren' om aan fondsenwerving te doen?

- *Nee*. Of u nu een aanvraag schrijft voor een fonds of een actie opzet voor donaties van de achterban, fondsenwerving kost tijd en energie. Zelfs als een deel van het werk wordt uitbesteed. Is dat er niet dan moet u er niet aan beginnen!

- *Ja*. Maar hoeveel tijd gaat het kosten? Neem eerst de tijd om een plan uit te denken. Daarna wordt snel duidelijk hoeveel tijd de uitvoering gaat kosten.

4. Is er een betrokken achterban (leerlingen, ouders, buurtbewoners enzovoort)

- *Nee*. Jammer, want het is relatief eenvoudig om die achterban aan te spreken voor een financiële bijdrage.

- *Ja*. Dan bestaat de mogelijkheid om een donateurcampagne op te zetten. (zie **stappenplan fondsenwerving**).

5. Hoe zijn de contacten met bedrijven en organisaties in de omgeving?

- *Er zijn geen bedrijven of contacten*. Jammer. Dat maakt het moeilijk om in te zetten op sponsoring.

- *Er zijn misschien wel bedrijven, maar daar hebben we geen zicht op*. Dat moet u dan gaan uitzoeken. Misschien zijn er bedrijven in uw omgeving die u kunt interesseren voor uw project. Te denken valt aan ouders die een bedrijf hebben, uw eigen toeleveranciers, bedrijven in de buurt of organisaties als woningbouwverenigingen of nutsbedrijven.

- *Ik ken een aantal interessante bedrijven*. Mooi! Dat opent de mogelijkheid om geld op te halen via sponsoring. Bedrijven kunnen zowel geld als materiaal geven voor uw project.

6. Zijn er inkomsten te verwachten uit uw project?

Misschien zijn er manieren om geld 'terug' te verdienen met uw project. Wees creatief, en bedenk hoeveel het zou kunnen opleveren. Denk aan:

- Entreegeld;

- Verkoop of merchandising;

- Veiling, loterij enzovoort;

- Catering;

- Eigen bijdrage van leerlingen.

Fondsenwerving, een stappenplan

Stap 0 Voor u begint

Stap 1 De voorbereiding

Stap 2 Schrijf een plan

Stap 3 Het fondsenwervingplan

Stap 4 Keuzes uitwerken

Stap 5 Aan de slag!

Stap 0

Voor u begint

Het grootste deel van de uitgaven van uw school, wordt gedekt door reguliere overheidssubsidies en regelingen. Soms beschikt een school daarnaast nog over particuliere inkomsten (ouderbijdragen en dergelijke). Toch kan het voorkomen dat er uitgaven of wensen zijn die niet kunnen worden betaald uit de reguliere inkomsten. Dan is er de mogelijkheid geld te putten uit andere bronnen. Dit kan bij een van de vele fondsen in Nederland. Maar ook kunt u geld vragen aan particulieren: de ouders, overige familieleden en vrienden van de leerlingen bijvoorbeeld. U kunt ook denken aan sponsors, bijvoorbeeld de plaatselijke middenstand, een woningbouwvereniging of andere maatschappelijke organisaties.

Wil uw school eenmalig of structureel aan fondsenwerving doen? Wanneer er regelmatig fondsen moeten worden geworven kan worden overwogen om iemand binnen de organisatie aan te wijzen en te faciliteren om die taak op zich te nemen. Het is ook mogelijk om een (externe) fondsenwerver of een bureau voor fondsenwerving in te schakelen.

Hoe dan ook, de school moet nadenken over het hoe en waarom. Dit stappenplan voor fondsenwerving kunt u gebruiken voor het opstellen van een plan. De informatie die u hierin verwerkt, is meteen input voor een aanvraag bij een fonds. Het stappenplan bevat tips, praktische informatie en verwijst naar handige literatuur en websites met meer informatie.

Uitgangspunten en basisvoorwaarden

Het werven van fondsen is niet eenvoudig, maar als u een concreet en aansprekend project heeft, is het minder ingewikkeld en tijdrovend dan u denkt. Als een plan voor een project concreet en aansprekend is, zijn particulieren en fondsen eerder geïnteresseerd om geld te doneren dan wanneer het om een nog vaag plan gaat. Ga, voor u begint, het volgende rijtje vragen na en kijk of u ze met 'ja' kunt beantwoorden.

- Heb ik een concreet en aansprekend project voor ogen waarvoor ik geld wil inzamelen?
- Heb ik een realistisch idee van het bedrag dat ik daar (nog) voor nodig heb?
- Is (volledige) financiering uit reguliere middelen uitgesloten?
- Wanneer moet het geld er zijn en is er nog genoeg tijd?
- Heb ik (mijn school, de werkgroep) in principe tijd en menskracht genoeg om aan fondsenwerving te doen?

Vier soorten fondsenwerving

In hoofdlijnen zijn er voor de gemiddelde school vier bronnen om aan extra geld te komen: particulieren, fondsen, sponsors en eigen inkomsten.

Particulieren

Als school beschikt u al snel over een grote groep betrokken particulieren die u kunt benaderen voor een financiële bijdrage. Als alle leerlingen een bijdrage van 5 euro kunnen krijgen van vijf familieleden, vrienden of buren, dan haalt een school met driehonderd leerlingen al snel 7500 euro binnen. Maar anderen kunnen ook een bron van inkomsten zijn, denk bijvoorbeeld aan ex-leerlingen of aan buurtbewoners. Wanneer het project waarvoor geld wordt opgehaald concreet en aansprekend is, zal al snel een groot aantal mensen een bescheiden bijdrage geven. Een voorwaarde daarbij is wel dat zij zich (positief) betrokken voelen bij uw school. Soms kan het al voldoende zijn om een goede brief onder de leerlingen te verspreiden met een vraag om een bijdrage. Ook kan een inzamelingsactie worden gekoppeld aan een activiteit, bijvoorbeeld een sponsorloop.

Fondsen

Een fonds is een particulier vermogen of een overheidsvermogen, dat meestal wordt beheerd door een stichting die geld uitkeert aan projecten of initiatieven die aan bepaalde voorwaarden voldoen. Nederland kent vele fondsen. Sommige daarvan zijn zeer bekend bij het grote publiek, zoals het VSBfonds, Stichting Doen, het Prins Bernhard Cultuur Fonds en Jantje Beton. Maar er zijn ook heel veel kleine fondsen, die vaak voortkomen uit legaten. Bij een aantal fondsen is het mogelijk dat een school een aanvraag doet. Elk fonds heeft specifieke doelen, voorwaarden en criteria, en het is van belang om van tevoren bij een fonds te toetsen of het project waarvoor geld wordt gevraagd binnen de doelstelling van het fonds valt. Daarnaast hebben de meeste fondsen relatief lange aanvraag- en behandeltermijnen en vaste indiendata. Het is dus van belang om op tijd te beginnen met de aanvraag. Er zijn ook professionele fondsenwervingbureaus die kunnen ondersteunen bij het vinden van de juiste fondsen en het opstellen van de aanvraag. Daarnaast zijn er handige hulpmiddelen, bijvoorbeeld het fondsenboek, de fondsendisk en websites, die het vinden van de juiste fondsen vergemakkelijken (zie bijlage **overzicht fondsen**).

Sponsors

Sponsoring is financiële of materiële steun van particuliere organisaties of het bedrijfsleven, meestal in ruil voor een tegenprestatie zoals reclame. Sponsoring van het onderwijs is in Nederland aan specifieke voorwaarden gebonden.[2] Toch is het de moeite waard om sponsoring in de vorm van een financiële bijdrage door een bedrijf of organisatie te onderzoeken. Ook sponsoring in de vorm van een andere bijdrage kan interessant zijn. Denk bijvoorbeeld aan korting op aankopen, aan het ter beschikking stellen van gebouwen of faciliteiten, aan gratis catering of drukwerk enzovoort. Vaak zijn er toeleveranciers en ondernemers uit de omgeving van de school die willen sponsoren. Familieleden van leerlingen en medewerkers hebben wellicht bedrijven die uw school willen steunen. Denk daarbij ook aan banken en woningcorporaties.

Eigen inkomsten

Activiteiten kunnen zelf inkomsten genereren. Denk bijvoorbeeld aan de kaartverkoop bij een voorstelling of slotfeest, of aan de verkoop van een dvd, catalogus of boekje van het project. Sommige scholen houden kunstveilingen. Met de verkoop van hapjes en drankjes valt ook geld te verdienen.

Keuzes maken

U moet dus keuzes maken. Gaat u op alle vier de inkomstenbronnen inzetten? Maakt u een keuze voor een ervan? Vaak vragen fondsen aan een school die een aanvraag doet om ook zelf een aantoonbare, significante financiële bijdrage te leveren. Sponsors vragen vaak een tegenprestatie en die kan ingaan tegen het schoolbeleid. Ouders die al een hoge ouderbijdrage hebben betaald, kunnen wellicht aanhikken tegen een verzoek om meer geld. Dit zijn allemaal zaken die moeten worden meegewogen in een keuze, een strategie en een uiteindelijk plan voor fondsenwerving.

Stap 1

De Voorbereiding: een goed plan begint met een helder idee!

Een concreet en inspirerend idee is de basis voor een goed project en voor succesvolle fondsenwerving. Als u in een paar zinnen kunt duidelijk maken aan collega's, leerlingen en potentiële geldgevers waarvoor u geld gaat inzamelen is dat het halve werk. Hoe concreter hoe beter is hier het devies! En niet alleen concreet, maar '**SMART**', wat wil zeggen: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden (zie stap 5 **SMART**).

7500 euro inzamelen voor de lichtinstallatie van de theaterzaal klinkt een stuk helderder dan geld inzamelen voor het realiseren van betere faciliteiten voor podiumkunsten. Het idee is misschien hetzelfde, maar de manier waarop het wordt geformuleerd maakt het grote verschil! Investeer dus in het concreet en specifiek beschrijven van het idee waarvoor geld wordt ingezameld. Doe dat niet alleen, maar betrek daarbij een aantal mensen uit uw omgeving. Mensen die er uiteindelijk zelf van profiteren (leerlingen), maar ook mensen aan de zijlijn die kritisch feedback kunnen geven. Het project moet 'SMART' worden geformuleerd en in enkele zinnen kunnen worden uitgelegd.

2 Zie rijksoverheid.nl

Stap 2

Schrijf een plan

U hebt een idee en dat gaat u uitwerken in een (project)plan. Daarna kunt u nadenken over waar het geld vandaan moet komen. Het projectplan schrijft u bij voorkeur volgens een standaard format. Niet alleen omdat dat logisch is, maar ook omdat een dergelijk plan vaak wordt meegestuurd bij aanvragen en het dus enigszins universeel moet zijn. Veel fondsen bieden een (online) format dat u moet invullen, maar ook dan kunt u ervan uitgaan dat onderstaande onderwerpen aan de orde komen.

Volg bij het opstellen van het projectplan het volgende format:

- Beschrijf de school en de leerlingen.
- Beschrijf het project in concrete termen.
- Wat is de aanleiding voor dit project? (tip: kijk bij de doelstellingen in het cultuuronderwijsplan van uw school)
- Waarom is dit project belangrijk?
- Wie heeft er profijt van? (denk aan de direct betrokkenen: de leerlingen, maar ook aan hun achterban, de buurt enzovoort)
- Wie is betrokken bij de uitvoering? (niet alleen de school, maar ook samenwerkingspartners, kunstenaars en andere betrokkenen)
- Hoe wordt er gecommuniceerd en wie worden geïnformeerd? (nieuwsbrieven, bijeenkomsten, website enzovoort)
- Geef een tijdsplanning, bijvoorbeeld een indeling in weken; geef aan wat er wanneer gebeurt en wie er verantwoordelijk voor is.
- Maak een gespecificeerde begroting. Wat gaat het allemaal kosten en welke financiële middelen kunt u ervoor inzetten? Wat kunt u betalen uit de reguliere middelen? Voor het resterende bedrag kunt u een fondsenwervingplan maken.

Stap 3

Maak een fondsenwervingplan

Het fondsenwervingplan beschrijft hoe u het geld gaat inzamelen om het eerder genoemde (project)plan te realiseren. Bij het schrijven van een fondsenwervingplan kunt u gebruik maken van het zogenaamde **KOFTIG**-model. KOFTIG staat voor Kwaliteit, Organisatie, Faciliteiten, Tijd, Informatie en Geld, allemaal aspecten waar u aandacht aan moet besteden in uw plan.

Kwaliteit
Gaat u een professionele fondsenwerver inhuren, een mooie flyer maken, een professionele presentatie houden, of gaat u iets anders doen?

Organisatie
Wie gaat de fondsenwerving doen? Wie is eindverantwoordelijk, wie helpen er allemaal mee (werkgroep, administratie, ouders enzovoort)?

Faciliteiten
Wat is er allemaal nodig om dit plan uit te voeren? Een werkplek, computer, internetverbinding, telefoon, ruimtes voor vergaderingen en bijeenkomsten, vervoer enzovoort.

Tijd
Hoeveel tijd is waarvoor nodig? Denk terug vanaf het einddoel: als er op 1 juni volgend jaar 20.000 euro moet zijn en het is nu mei, wat moet u dan op welk moment hebben gedaan en hoe realistisch is dat?

Informatie
Wie moeten waarover, wanneer en hoe worden geïnformeerd?

Geld
Waar gaat u het geld vandaan halen?

- Subsidiënten, overheden;
- Fondsen;
- Bedrijven (sponsors);
- Particulieren (donaties);
- Eigen inkomsten.

Stap 4

Keuzes uitwerken

Gedurende alle voorgaande stappen probeert u de vraag te beantwoorden: voor wat ga ik bij wie geld aanvragen? Daarbij is het van belang om een goede **'case for support'** te formuleren. Uitgaande van de mogelijke redenen van een potentiële sponsor of donateur om u te steunen, formuleert u in een paar zinnen uw hulpvraag. Daarbij beschrijft u in het kort 'het probleem, het doel of de uitdaging' en de urgentie ervan. U doet een beroep op de betrokkenheid van de sponsor of donateur en biedt meteen een oplossing voor het 'probleem', waarbij u het belang van steun benadrukt. Daarnaast beschrijft u hoe u verder nog aan geld komt en hoe succesvol u bent geweest bij eerdere projecten en activiteiten. Ook geeft u aan waaraan het geld waarvoor u werft, wordt besteed. Deze 'case for support' kan universeel zijn: één boodschap Maar hij kan ook (enigszins) variëren, afhankelijk van de keuze voor de geldbron.

Hieronder staan een aantal tips en aandachtspunten voor verdere uitwerking van die keuzes.

Subsidiënten, overheden

- Welke geldbronnen zijn nog niet benut? Naast reguliere subsidies van de overheid zijn er wellicht speciale regelingen van het rijk, de gemeente of het stadsdeel.
- Wat zijn de voorwaarden?
- Hoe is de aanvraagprocedure?
- Wanneer aanvragen?

Fondsen

Bij welke fondsen kunt u wat aanvragen?

- Vooronderzoek (via internet)
- Ervaringen met eerdere aanvragen
- Collega's en kennissen vragen
- Fondsenboek/disk

Bij geschikte fondsen:

- Informeer naar en controleer van tevoren de regelingen en mogelijkheden.
- Houd rekening met indiendata en behandelperioden.
- Hoe willen de financiers de aanvraag ontvangen? (via een aanvraagformulier, website, met welke bijlagen enzovoort)
- Wees eerlijk.
- Wees compleet.
- Een persoonlijke benadering helpt, maar kost tijd. Het kan bijvoorbeeld geen kwaad om even met de helpdesk of een medewerker van het fonds te bellen of te mailen om te checken of uw aanvraag bij dat fonds kans maakt om te worden gehonoreerd of om andere vragen te stellen. Sommige fondsen geven ook tips of begeleiding bij de aanvraag.

Gegevens en voorwaarden van fondsen veranderen regelmatig. Check de actuele stand van zaken dus op hun website. U kunt ook gebruikmaken van de fondsendisk (bibliotheek, Mocca, of zelf aanschaffen).

Bedrijven (sponsoring)

- Zijn er leerlingen of docenten met geschikte contacten?
- Zijn er bedrijven in de buurt?
- Hebt u eerdere ervaringen met bedrijven?
- Zijn er geschikte toeleveranciers?
- Zijn er banken of woningbouwcorporaties die willen sponsoren?
- Zijn er collega's met tips?

Bij geschikte bedrijven:

- Schat in wat u waar kunt vragen (geld of materiële sponsoring, hoogte van het bedrag).
- Schakel uw persoonlijke contacten in (leerlingen, ouders, docenten, collega's).
- Schakel de directeur of het bestuur van de school in (voor het telefoongesprek, de brief, het persoonlijk contact).
- Vraag of de sponsor nog tips heeft voor het vinden van andere sponsors.
- Schrijf een goede brief met daarin de case for support en de vraag of het voorstel aan de sponsor (zie het deel over **AIDA**).
- Denk na over een goede tegenprestatie. Is de sponsor uit op naamsbekendheid, meer klanten, een volgende opdracht van uw school of maatschappelijk verantwoord ondernemen? Heeft de sponsor dan iets aan foto's of een persoonlijk verhaal van een deelnemer, bijvoorbeeld voor het jaarverslag of de personeelskrant?
- Houd de sponsor op de hoogte en nodig de directie en het personeel uit wanneer er iets te zien, te horen of te beleven is.

Particulieren

- Breng het potentieel aan donateurs in kaart: leerlingen, ouders, familie, vrienden, bekenden, buurtbewoners enzovoort. Maak een inschatting van wat u van deze mensen kunt verwachten. Hoeveel mensen gaat u iets geven en voor welk bedrag?
- Denk na over de beste manier om deze mensen te benaderen: een brief, de schoolkrant, een persoonlijke benadering enzovoort.
- Denk na over de mogelijkheid de donatie te koppelen aan een tegenprestatie: sponsorloop, 24-uurlesmarathon, een cadeautje enzovoort.
- Denk ook eens aan een inzamelingsactie in de plaatselijke kerk(en), moskee(en) of tempel(s).
- U kunt ook gebruik maken van bedrijven of organisaties die gespecialiseerd zijn in inzamelingsacties voor scholen, door het verkopen van zaken als bloembollen, kaarten enzovoort.

Stap 5

Aan de slag!

U hebt alle voorgaande stappen succesvol doorlopen. U hebt uw idee verder uitgewerkt in een project- en een fondsenwervingsplan. U kunt nu aan de slag met de fondsenwerving! Hier nog een aantal tips:

- Begin het project niet voordat voldoende financiering rond is.
- Zorg voor een goede uitvoering, conform het projectplan en de begroting.
- Maak bij een langlopend project tussentijdse rapportages, waaronder ook financiële rapportages.
- Meld wijzigingen in het projectplan of het budget aan belanghebbenden, waaronder ook aan fondsen, sponsors enzovoort. Wijzigingen kunnen consequenties hebben en het is belangrijk om transparant te zijn.
- Nodig alle betrokkenen uit bij de opening of afsluiting van het project.
- Maak een inhoudelijke en financiële eindrapportage en verstuur die naar alle financiers. De meeste fondsen hebben hier richtlijnen voor.
- Evalueer het project, indien mogelijk, met alle betrokken partijen.

TIPS voor het schrijven van een goede case for support

Een goede case for support zegt in een paar zinnen of beelden wat je vraag aan de donateurs is en wat je hun aanbiedt. Hij bevat behalve een heldere vraag om steun en een beeld van wat er in ruil voor die steun wordt geboden, de missie en visie van de school en zijn geschiedenis. Hij is vooral opgesteld vanuit het belang dat de donateur heeft bij het geven van steun, dus niet alleen vanuit de behoefte van de school. De case for support geeft het basisverhaal waarop brieven, presentaties en andere communicatie met (potentiële) donateurs, moet zijn gebaseerd. Hij geeft een helder beeld van wat je met jouw project of activiteit wilt bereiken. Met de case for support communiceer je **realistisch en concreet EN met passie en emotie.**

- Hij weet de ander 'te raken'.
- Hij maakt de vraag (om geld) urgent.
- Hij is inspirerend en enthousiasmerend, en zet aan tot concrete actie.

Mensen geven aan mensen en niet aan organisaties, geef dus een gezicht aan je vraag, maak de mens achter de vraag zichtbaar. Dit kan bijvoorbeeld door foto's of filmpjes van de kinderen van de school in een relevante situatie aan je vraag toe te voegen, of beter nog: door kinderen de vraag aan de donateur te laten stellen.

Een goede case for support bestaat uit:

1. Introductie van de school.
   - Maak duidelijk wie je als school bent en waar je voor staat. Wat zijn je visie en missie;
   - Wat zijn je activiteiten, wie zijn je doelgroepen.

2. Uitleg van het probleem of de vraag.
   - Welk probleem speelt er of welke vraag stel je?
   - Waarom, wat is de oorzaak?
   - Voor wie?
   - Hoe ga je het oplossen, wat ga je doen?
   - Waarom kon dat niet eerder en waarom kan het niet zonder de hulp van de donateur?

3. Uitleg over wat je met het geld gaat doen.
   - Hoe kan met het geld aan de oplossing van het probleem worden gewerkt, hoe kan het een antwoord zijn op de vraag?
   - Wat zijn je concrete plannen?
   - Wat of hoeveel geld heb je daarvoor nodig, en wanneer heb je dat nodig?
   - Wat ga je met het geld doen, wie profiteren daarvan, en wat is daarvan het resultaat?
   - Gaat het om een eenmalige of structurele donatie (we komen bij u terug, u kunt vaste donateur worden)?

Maak duidelijk wat je er zelf aan bijdraagt en wie er nog meer een bijdrage aan leveren (bijvoorbeeld de gemeente, fondsen, ouders enzovoort).

Houdt het kort!

- Maak een ultra korte versie voor de donateur met haast of voor als je toevallig iemand ontmoet die misschien donateur wil worden;
- een korte versie (voor een nieuwsbrief, website of presentatie);
- een uitgebreidere versie voor een aanvraag of voor de donateur die er alles over wil weten.

De AIDA-formule voor het schrijven van een Case for Support

U kunt voor het schrijven van een wervende brief aan potentiële sponsors of donateurs de **AIDA**-formule toepassen. Deze formule komt uit de marketingwereld en wordt daar vooral toegepast bij het schrijven van verkoopbrieven en reclameboodschappen.

AIDA staat voor: **A**ttention (aandacht), **I**nterest (belangstelling), **D**esire (verlangen), **A**ction (actie)

Attention: Uw brief trekt de aandacht van de lezer door bijvoorbeeld een goede openingszin, een mooie foto, een aparte opmaak of een bijzondere envelop. Maar ook als er eerder al op is gewezen dat de brief eraan komt, bijvoorbeeld op het prikbord in de gang, in de schoolkrant of tijdens de ouderavond.

Interest: De lezer moet zo snel mogelijk het belang van uw boodschap - de case for support - inzien en zich ermee verbinden. Het is belangrijk om in een paar zinnen of beelden duidelijk te maken waar u geld voor vraagt.

Desire: De lezer voelt zich aangesproken en wil iets gaan doen. Er is dus een behoefte gecreëerd en u gaat daarvoor de oplossing bieden.

Action: De lezer gaat over tot actie. U helpt hem daarbij door heel concreet aan te geven hoe hij daartoe kan overgaan: contant geld geven of een machtigings - of antwoordformulier invullen en terugsturen enzovoort. Hoe concreter en makkelijker de actie, hoe eerder de lezer daadwerkelijk iets zal doen. Is de brief weer weggelegd, dan is het gevoel van verbinding en de behoefte om er iets mee te doen ook heel snel weer weg.

Voor een e-mail of een oproep op de website geldt dat nog veel sterker. In dat geval is een aansprekend beeld, een herhaling (meerdere e-mails) of een korte en laagdrempelige opdracht (klik hier voor een online donatie!) effectief.

Een voorstel of project presenteren[3]

U krijgt de kans om uw project voor te stellen bij een fonds, bij een sponsor, op een bijeenkomst van de Rotary of op een ouderavond op school. Of misschien bent u op zoek naar een geschikte samenwerkingspartner. Hoe presenteert u het project en met welk doel? Als u alle tijd hebt, kunt u met een uitgebreide dia-, powerpoint-, prezi- of andere presentatie of met andere middelen uw verhaal kracht bijzetten. Maar soms hebt u die tijd niet en moet u een presentatie houden in minder dan twee minuten, een zogenaamde elevator pitch. Hier volgen een aantal aandachtspunten voor het voorbereiden van uw presentatie:

1. Wat wilt u minimaal bereiken in het gesprek?
2. Wie bent u en welke school vertegenwoordigt u?
3. Wat is de missie van de school? Wat wilt u bereiken?
4. Wat is uw voorstel of project? Welk concreet doel wilt u bereiken? Welk probleem wilt u (helpen) oplossen?
5. Wie is de (uiteindelijke) doelgroep van uw project?
6. Wat is uw eigen bijdrage aan het project?
7. Waarin bent u onderscheidend? Wat is er nieuw, anders of beter aan?
8. Waarom bent u in gesprek met deze (potentiële) donateur of partner?
9. Wat hebt u hem te bieden?
10. Wat wilt u van deze donateur of partner?

Tips:

- Zorg dat u de beoogde donateur of partner van tevoren al kent. Lees jaarverslagen, bezoek websites, raadpleeg uw netwerk.
- Houd het gesprek kort.
- Laat ruimte om vragen te stellen.
- Wees niet te bescheiden bij het vragen om geld. Vraag om een concreet bedrag dat in verhouding staat met andere financiële bijdragen (“andere sponsors gaven 2500 euro tot 5000 euro en dus vragen we u…”). Houd hierbij rekening met de draagkracht van de donateur: een bijdrage van 50 euro van elk gezin, een bijdrage van 250 euro van elke winkelier uit het winkelcentrum enzovoort.
- Wees trots op uw organisatie en straal zelfvertrouwen uit.

3 Tekst is gebaseerd op de publicatie *Van dromen naar scoren*, P. Hoogerwerf, H. van Wingerden, Movisie 2008

SMART Formuleren van doelen

SMART staat voor: **S**pecifiek, **M**eetbaar, **A**cceptabel, **R**ealistisch en **T**ijdgebonden.

Hoe maakt u doelen SMART? Hoe maakt u voor elke toehoorder of lezer duidelijk wat de concrete uitkomsten van uw voorstel zullen zijn? Voordat u probeert geld in te zamelen voor uw project is het handig om uw voorstel eerst bij meerdere mensen te checken, bij voorkeur ook bij mensen die verder niet betrokken zijn bij het plan. Als zij uw plan begrijpen en kunnen navertellen, dan bent u op de goede weg.

Voorbeeld van een SMART tekst:

Driehonderd kinderen gaan vijf weken lang, elke dag minimaal drie uur, drama- en danslessen volgen onder leiding van een team van professionele kunstenaar-docenten. In april volgend jaar treden zij driemaal op in de Stadsschouwburg- Rabozaal voor een publiek van in totaal achthonderd man, bestaande uit medeleerlingen, docenten, ouders en andere belangstellenden. Het project draagt daarmee bij aan een actief cultuuronderwijsprogramma van goede kwaliteit dat, in afgeslankte vorm, ook in de periode erna een vervolg vindt in de vorm van een jaarlijks terugkerend theaterfestival in de school voor leerlingen van de bovenbouw.

In deze tekst zijn de gegevens allemaal:

Specifiek: (driehonderd kinderen, dans en drama, team van professionals, Stadsschouwburg- Rabozaal);

Meetbaar: (vijf weken, drie voorstellingen achthonderd man publiek enzovoort);

Acceptabel: (want conform de algemene doelstellingen voor cultuuronderwijs van de school);

Realistisch: (want uitvoerbaar op deze schaal en binnen deze termijn);

Tijdgebonden: (er is een duidelijke einddatum gesteld, april volgend jaar).

Voorbeeld fondsenwervingscampagne

Openbare Basisschool (OBS) de Wereld

Dit imaginaire voorbeeld van een fondsenwervingscampagne is gebaseerd op gesprekken met bestaande scholen[4] in Amsterdam. De voorbeelden zijn dan ook gebaseerd op de realiteit. Fondsenwervingsactiviteiten van verschillende scholen zijn in dit voorbeeld gecombineerd. Niet elke fondsenwervingsactiviteit is geschikt voor elke school. Als school moet je een keuze maken, al is het maar omdat je niet overal de tijd en de middelen voor hebt.

OBS de Wereld bestaat in 2013 25 jaar en wil dat jubileum vieren met een grote 'kunstmanifestatie': een feestweek in juni met daarin de afsluiting van een aantal kunstprojecten die starten na de voorjaarsvakantie eind februari, met lessen van kunstenaars, en met een groot optreden van groep 8 in een lokaal theater. In 2013 wil de school groots uitpakken, maar ook in de jaren erna wil hij structureel € 15.000 extra kunnen besteden aan projecten met kunstenaars.

De school ligt in een achterstandswijk, die nu nog wordt bevolkt door (migranten)gezinnen met een lage opleiding en lage inkomsten. Maar door de ingrijpende wijkvernieuwing van de laatste jaren komen er steeds meer kinderen uit gezinnen van ouders met een hoger inkomen en een hogere opleiding. Om de school voor hen nog aantrekkelijker te maken zetten het bestuur en de directie in op meer cultuur op school. Er zijn nu 253 leerlingen, 65% van hen komt uit sociaal zwakkere milieus. Er zijn tien groepen, er werken zestien docenten, veelal parttime, en een directeur (fulltime). De school heeft sinds twee jaar een gecertificeerd cultuurcoördinator (ICC) aangesteld voor vier (taak)uren per week en zij wil, samen met de directie en twee collega's, de fondsenwerving en het hele kunstproject gaan opzetten.

Voor het kunstproject worden vier kunstenaars uitgenodigd om met telkens twee groepen toe te werken naar een expositie in de 'kunstmanifestatie'. Daarnaast is aan een theatermaker en een dansdocent gevraagd om met groep 8 een voorstelling te maken. Ook gaan twee groepsleerkrachten, samen met enkele ouders en de kinderen van groep 7, zorgen voor alle zaken die er rond de kunstmanifestatie nodig zijn zoals publiciteit, opbouw en afbraak van de expositie en de voorstelling, technische ondersteuning bij de voorstelling enzovoort.

De aanleiding voor de kunstmanifestatie is het 25-jarig jubileum. Maar de belangrijkste redenen om het jubileum op deze manier te organiseren zijn:
De school gelooft in de kracht van kunst en cultuur. Om kinderen te inspireren en te verwonderen, hen te verbinden met de wereld om hen heen en hen te stimuleren om eigen talenten en die van anderen te ontdekken en te ontwikkelen. De buurt en de school veranderen snel onder invloed van stadsvernieuwing. Dit project wil de kinderen van de nieuwe en de traditionele bewoners in de buurt met elkaar in aanraking laten komen.
Veel kinderen (en hun ouders) komen weinig in aanraking met kunst en cultuur. De school wil daar verandering in brengen door kinderen te laten samenwerken met professionele kunstenaars en hen te laten optreden in een professioneel theater. Ouders worden op allerlei manieren betrokken bij het project: als toeschouwer of bezoeker, als donateur of als ondersteuner.

4 Interviews met de Amstelmeerschool, OBS de Burght, VSO OG Heldringschool

De directeur en de interne cultuurcoördinator (ICC) stellen een begroting en een werkplanning op.
De kosten voor de kunstmanifestatie zijn:

groepen 1 en 2	40 uur werken met een kunstenaar	40	x	€ 50	€ 2000
groepen 3 en 4	40 uur werken met een kunstenaar	40	x	€ 50	€ 2000
groepen 5 en 6	40 uur werken met een kunstenaar	40	x	€ 50	€ 2000
groep 8	60 uur weken met een theatermaker	60	x	€ 50	€ 3000
	en dansdocent				
kosten voor materiaal beeldende kunstproject	€ 35 per kind (200 kinderen)	200	x	€ 35	€ 7000
kosten voor					
kostuums groep 8	€ 35 per kind (28 kinderen)	28	x	€ 35	€ 980
kosten decor	€ 2500	1	x	€ 2500	€ 2500
kosten extra techniek	€ 1500	1	x	€ 1500	€ 1500
kosten video en foto (verslag)	€ 3000	1	x	€ 3000	€ 3000
kosten PR	€ 1250	1	x	€ 1250	€ 1250
kosten huur theater	€ 7600	1	x	€ 7600	€ 7600
kosten voor expositie-materiaal	€ 3700	1	x	€ 3700	€ 3700
vervoer kinderen naar en van theater	€ 1200	1	x	€ 1200	€ 1200
catering (ontvangsten en eindfeest)	€ 2000	1	x	€ 2000	€ 2000
onvoorzien	€ 4000	1	x	€ 4000	€ 4000
					€ 43.730

Uit het reguliere budget voor cultuuronderwijs van de school wordt voor 2013 50% gereserveerd voor de kunstmanifestatie:

bijdrage rijksoverheid per kind € 10,90	253	x	€ 10,90	€ 2757,70
bijdrage gemeente Amsterdam per kind € 20	253	x	€ 20,00	€ 5060,00
bijdrage uit het reguliere schoolbudget per kind € 4,50	253	x	€ 4,50	€ 1138,50
bijdrage uit ouderbijdrage per kind € 10	253	x	€ 10,00	€ 2530,00
		Totaal		€ 11.486,20
		50%		€ 5743,10

De school heeft dus nog € 43.730 - € 5743,10 = € 37.986,90 nodig voor de kunstmanifestatie. Het bestuur van de school heeft uit een speciaal potje voor evenementen en jubilea een bijdrage toegekend van Ð 7500. Ook het stadsdeel heeft uit een subsidiepotje voor bijzondere projecten in het onderwijs een bijdrage toegekend van Ð 7500. Om de begroting rond te krijgen moet dus nog een bedrag van € 22.986,90 worden binnengehaald.

De school besluit om op zoek te gaan naar fondsen, om op die manier € 16.000 op te halen. Daarnaast wil de school op zoek gaan naar sponsors voor de catering en de PR. De school schat in dat hij op die manier € 1500 kan binnenhalen bij vier sponsors (één hoofdsponsor voor € 750 en drie sponsors voor elk € 250). Hij gaat op zoek naar sponsors door eerst eens te kijken wie van de ouders een bedrijf heeft of bij een bedrijf werkt dat geïnteresseerd zou kunnen zijn in het sponsoren van bijvoorbeeld het drukwerk of de hapjes en drankjes. Daarnaast gaat de school op zoek naar ondernemers en bedrijven uit de directe omgeving en informeert hij bij de eigen toeleveranciers om te kijken of er met hen interessante sponsor-overeenkomsten kunnen worden gesloten.

Een aantal van de kunstwerken van de kinderen wil de school laten veilen onder ouders en hij denkt daarmee ongeveer € 2500 op te halen, en uit de verkoop van kaartjes voor de voorstelling denkt de school ook € 750 te kunnen ophalen (150 betalende bezoekers à € 5 per kaartje). De verkoop van een dvd over het project moet € 1500 gaan opbrengen. Een actie onder de ouders met een verzoek om een bijdrage moet zo'n € 950 opbrengen. De verwachting is dat ongeveer 15% van de ouders (=38) zal reageren op het verzoek om een (extra) bijdrage van € 25 voor de kunstmanifestatie.

In schema ziet dat er als volgt uit:

fondsen	€ 16.000
sponsors	€ 1500
veiling	€ 12500
kaartverkoop	€ 1750
extra bijdrage ouders	€ 1950
Dvd- en fotoverkoop	€ 1 1500
Totaal opbrengsten	€ 123.200

Fondsen

De school doet een aanvraag bij het Amsterdams Fonds voor de Kunst. Die moet binnen zijn vóór 1 oktober 2012, omdat het Fonds na 1 januari 2013 ophoudt met het financieren van binnenschoolse cultuuronderwijs-projecten. Besloten wordt om een aanvraag te doen voor € 18000.
Naast het Amsterdams Fonds voor de Kunst worden nog een aantal andere fondsen en de plaatselijke Rotary Club aangeschreven.

Aanvragen

Rotary	€ 13000
Rabobank Amsterdam	€ 11500
Woningbouwvereniging Eigen Haard	€ 11000
Stichting Fundatie van den Santheuvel, Sobbe	€ 12500
Amsterdam Fonds voor de Kunst	€ 18000
Totaal	€ 116.000

Van de € 143.730 die het project gaat kosten wordt dus € 15743,10 door de school zelf betaald, € 115.000 door het schoolbestuur en het stadsdeel, en € 123.200 uit fondsenwerving: totaal € 143.943,10. Daarmee zijn de kosten voor het project gedekt, onder voorbehoud dat de fondsenwerving lukt. In de komende jaren wil de school jaarlijks € 15.000 extra kunnen besteden aan projecten met kunstenaars. Dat geld wil de school halen uit fondsenwerving onder fondsen en sponsors en door jaarlijks een veiling te houden. Ook richt de school de stichting Vrienden van de Wereld op, die zich gaat bezighouden met die fondsenwerving. Ouders kunnen aan deze stichting een vrijwillige extra bijdrage doneren voor het uitgebreide kunst- en cultuurprogramma van de school.

Fondsen	€ 10.000
Sponsors	€ 2000
Veiling	€ 2000
Extra ouderbijdrage aan de stichting Vrienden van de Wereld.	€ 1000
Totaal	€ 15.000

De cultuurcoördinator en de directeur vormen samen met een tweetal ouders een werkgroep die zich structureel met fondsenwerving en met communicatie met de stichting Vrienden van de Wereld gaat bezighouden. Het bestuur van de stichting bestaat uit ouders van leerlingen. De verwachting is dat naarmate de komende jaren meer goed verdienende gezinnen instromen, de extra bijdrage van de ouders aan de stichting Vrienden aanmerkelijk hoger wordt. Verwacht wordt dat die in de komende vier jaar zal uitgroeien naar € 5000 per jaar. Daarbij zal zo'n 25% van de ouders een extra bijdrage doen, waaronder enkele significante bijdragen van wel € 500 tot € 1000.

Overzicht Fondsen

(versie 16 mei 2014)

Er zijn veel verschillende fondsen waarbij u als school of cultuuraanbieder een aanvraag kunt indienen. Ieder fonds legt zijn eigen accenten en heeft zijn eigen speerpunten en doelgroep(en). Bij duurdere projecten is het raadzaam om bij meerdere fondsen een aanvraag in te dienen. Iedere keer stelt u dan uw aanvraag bij, rekening houdend met de speerpunten van dat specifieke fonds. De meeste fondsen hebben een overzicht van gehonoreerde projecten op hun site. Bij alle fondsen mag een project pas van start gaan nadat de uitslag van de aanvraag bekend is.

Fondsen voor kunst en cultuur

Fonds:	**VSBfonds**
Korte beschrijving:	Het VSBfonds ondersteunt projecten op twee specifieke gebieden: Kunst & Cultuur en Mens & Maatschappij. Hieronder vallen cultuurparticipatie, cultuureducatie, cultureel erfgoed en amateurkunst. Vaak gaat het om projecten die een bijdrage leveren aan een leefbare samenleving. Onder het deelprogramma Mens & Maatschappij stimuleert het fonds initiatieven waarbij mensen elkaar ontmoeten, opdat ze elkaar leren kennen, begrijpen en respecteren.
Doelgroep:	organisaties, stichtingen en verenigingen in Nederland.
Speerpunten:	cultureel erfgoed, de kunsten, amateurkunst, ontmoetingen.
Bijzonderheden:	online aanvragen.
Behandeltermijn:	minimaal vier maanden.
Website:	www.vsbfonds.nl

Fonds:	**Prins Bernhard Cultuurfonds**
Korte beschrijving:	Het Prins Bernhard Cultuurfonds stimuleert cultuur, natuur en wetenschap in Nederland met financiële bijdragen voor projecten. Het Cultuurfonds onderscheidt zeven werkterreinen: beeldende kunst, monumentenzorg, geschiedenis & letteren, theater, muziek, natuur en wetenschap.
Doelgroep:	stichtingen, verenigingen en in sommige gevallen personen.

Accenten/Speerpunten:

- bijdragen aan uitzonderlijk cultureel aanbod met (inter)nationale allure;
- mogelijk maken van het uitvoeren van bijzondere, onrendabele activiteiten;
- toptalent gelegenheid geven om excellente prestaties te leveren en het daarvoor bekronen;
- jongeren en andere doelgroepen laten kennismaken met cultuur en natuur én hen daar actief bij betrekken.

Bijzonderheden:	Afhankelijk van het project worden aanvragen landelijk of provinciaal behandeld.
Behandeltermijn:	verschilt per categorie en is afhankelijk van de vergaderdata van de commissies
Deadline Noord-Holland:	Indienen: 14 september 2014
Website:	www.cultuurfonds.nl

Fonds:	**Stichting DOEN**
Korte beschrijving:	Stichting DOEN is het fonds van de Nationale Postcode Loterij, de BankGiro Loterij en de VriendenLoterij. De stichting ondersteunt grote en kleine initiatieven met projectsubsidies, programmasubsidies en institutionele subsidies met een looptijd van maximaal drie jaar.
Doelgroep:	culturele en maatschappelijke instellingen.
Accenten/Speerpunten:	Twee aandachtsgebieden: Cultuur en Cohesie, en Groene en Sociale Economie.
Bijzonderheden:	Er is geen minimale of maximale aanvraag; de stichting financiert meestal een derde van de totale projectkosten.
Behandeltermijn:	vier maanden
Website:	www.doen.nl

Fonds:	**AMVJ Fonds**
Korte beschrijving:	Het AMVJ (Algemene Maatschappij voor Jongeren) Fonds is gericht op de participatie van Amsterdamse jongeren voor wie de toegang tot sociaal-culturele activiteiten niet gemakkelijk of vanzelfsprekend is.
Doelgroep:	culturele instellingen die projecten ontwikkelen voor Amsterdamse jongeren.
Accenten/Speerpunten:	Het AMVJ Fonds legt de nadruk op het ondersteunen van organisaties, en in mindere mate op het ondersteunen van projecten.
Website:	www.amvjfonds.nl

Fonds:	**BNG Cultuurfonds**
Korte beschrijving:	Om voor een subsidie uit het BNG Cultuurfonds, het cultuurfonds van de Bank Nederlandse Gemeenten, in aanmerking te komen, moet het gaan om kunst- en cultuuractiviteiten van minimaal twee gemeenten. Deze gemeenten moeten die activiteiten ondersteunen en bovendien moeten ze van betekenis zijn voor het gemeentelijk beleid.
Doelgroep:	culturele organisaties die gemeenteoverstijgend werken.
Accenten/Speerpunten:	het stimuleren van jong talent.
Bijzonderheden:	Het BNG Cultuurfonds draagt nadrukkelijk niet bij in kosten van projecten die gericht zijn op investeringen in materiële en/of personele kosten.
Behandeltermijn:	vier maanden.
Indiendata:	Vier keer par jaar: 1 februari, 1 mei, 1 augustus en 1 november.
Website:	www.bng.nl

Fonds:	**SNS REAAL Fonds**
Korte beschrijving:	Het SNS REAAL Fonds heeft twee pijlers: Kunst & Cultuur en Jongeren & Maatschappij. Het fonds is gericht op culturele initiatieven en op projecten die de maatschappelijke kansen van jongeren verbeteren. Vooral projecten op het gebied van educatie en kennisontwikkeling komen in aanmerking voor financiering.
Doelgroep:	culturele organisaties.
Accenten/Speerpunten:	geletterdheid en mediawijsheid; projecten die vraaggericht, herhaalbaar en overdraagbaar zijn. Het programma Kunst & Cultuur is gericht op de professionele kunsten, niet op amateurkunst.
Bijzonderheden:	Ook wetenschapsprojecten in samenhang met kunst en cultuur komen in aanmerking.
Website:	www.snsreaalfonds.nl

Fonds:	**Fonds Podiumkunsten**
Korte beschrijving:	Het Fonds Podiumkunsten is het cultuurfonds voor muziek, muziektheater, dans en theater in Nederland. Het Fonds geeft namens de rijksoverheid ondersteuning aan alle vormen van professionele podiumkunst.
Doelgroep:	componisten, podiumkunstenaars, gezelschappen
Accenten/Speerpunten:	Bijzondere aandacht gaat uit naar internationalisering, culturele diversiteit, en het ondernemerschap bij kunstenaars, gezelschappen en podia. Het stimuleren van innovatie in de keten van scheppen, productie, distributie en afname is een speciale taak van het fonds.
Bijzonderheden:	diverse vormen van subsidies, zie website.
Behandeltermijn:	afhankelijk van vorm van subsidie en daaraan verbonden vergaderdata.
Website:	www.fondspodiumkunsten.nl

Andere fondsen voor kunstenaars en cultuuraanbieders:

- Het NORMA-fonds voor uitvoerende musici, acteurs en kunstenaars, www.stichtingnorma.nl
- Fonds voor Beeldende Kunsten, Vormgeving en Bouwkunst, www.fondsbkvb.nl
- Stimuleringsfonds voor Architectuur, www.architectuurfonds.nl
- Nederlands Fonds voor de Film, www.filmfund.nl
- Fonds voor de Letteren, www.fondsvoordeletteren.nl

Fondsen voor talentontwikkeling en cultuurparticipatie

Fonds:	**Amsterdams Fonds voor de Kunst (AFK)**
Korte beschrijving:	De regeling cultuurparticipatie van het AFK is bedoeld voor projecten en programma's die zich primair richten op cultuurparticipatie of actieve deelname aan kunst en cultuur. Het AFK richt zich daarbij niet op projecten en programma's binnen de scholen. Projecten die het AFK steunt kunnen zicht bijvoorbeeld richten op amateurkunst, op activiteiten die het draagvlak voor cultuur verbreden en op talentontwikkeling.
Aanvrager:	rechtspersoon zonder winstoogmerk.
Bijzonderheden:	Op de site van het AFK staat een vijf-stappenplan.
Behandeltermijn:	dertien weken
Website:	www.afk.nl

Fonds:	**Jongerencultuurfonds**
Korte beschrijving:	Doel van het Jongerencultuurfonds is het scheppen van mogelijkheden voor kinderen die in armoede leven. Het Jongerencultuurfonds betaalt de contributie of het lesgeld voor één cultuuractiviteit per jaar. Voor maximaal 400 euro per jaar kan een kind een jaar lang aan muziek doen, zangles krijgen, danslessen volgen, toneelspelen of aan andere cultuuractiviteiten deelnemen. Het Jongerencultuurfonds is de Amsterdamse variant van het Jeugdcultuurfonds.
Doelgroep:	Amsterdamse kinderen van 6 tot en met 16 jaar uit gezinnen met een inkomen rond de bijstandsgrens
Bijzonderheden:	Een aanvraag kan alleen ingediend worden via een intermediair uit het onderwijs, uit de jeugdhulpverlening of uit een welzijnsinstelling. Ouders of jongeren kunnen zelf geen aanvraag indienen. Het geld wordt rechtstreeks overgemaakt naar de school of de culturele instelling.
Behandeltermijn:	enkele weken.
Indienen:	Aanvragen voor het schooljaar 2014 - 2015 kunnen vanaf 1 augustus 2014 worden ingediend. Per schooljaar dient er een nieuwe aanvraag gedaan te worden.
Website:	www.jongerencultuurfonds.nl

Fonds:	**Elise van Weede Fonds**
Korte beschrijving:	Subsidie voor het stimuleren van de muzikale ontwikkeling van kinderen (tot 16 jaar) met een maatschappelijke of financiële achterstand, door middel van het financieel ondersteunen van rechtspersonen die werkzaam zijn op dat gebied.
Doelgroep:	culturele instellingen die de muzikale talenten van jongeren ontwikkelen.
Bijzonderheden:	Via het Prins Bernhard Cultuurfonds kan om steun uit dit fonds worden gevraagd.
Website:	www.cultuurfonds.nl

Fonds:	**Nationaal Fonds Kinderhulp**
Korte beschrijving:	Nationaal Fonds Kinderhulp zet zich in voor kinderen in de jeugdzorg. Het doet dit niet door zorg te verlenen, maar door extraatjes mogelijk te maken waarvoor anders vaak geen geld is. Meestal gaat het om dingen die voor de meeste Nederlandse kinderen vanzelfsprekend zijn zoals een dagje uit, een vakantie, een fiets of het lidmaatschap van een sport- of hobbyclub.
Doelgroep:	Jeugdzorgorganisaties kunnen een aanvraag indienen. Ook is er een speciaal fonds Fun(D)4U voor jongeren in jeugdzorginstellingen. De jongeren zelf kunnen alleen of met een groep een aanvraag indienen bij Kinderhulp, bijvoorbeeld voor een speciaal project of een hobby waar meer geld voor nodig is.
Website:	www.kinderhulp.nl

Fondsen voor Amsterdam en omgeving

Fonds:	**Rabobank Amsterdam Coöperatiefonds**
Korte beschrijving:	Het verstrekken van een donatie door het Coöperatiefonds van Rabobank Amsterdam heeft louter een maatschappelijk doel. Het fonds ondersteunt regelmatig lokale maatschappelijke projecten. De Rabobank heeft geen aandeelhouders en de winst wordt op een andere manier uitgekeerd dan gebruikelijk is bij (commerciële) banken. Een deel van de winst gaat naar het Coöperatiefonds. Het geld uit dit fonds komt ten goede aan maatschappelijke initiatieven in het werkgebied van de bank.
Bijzonderheden:	Moet je bij Rabobank bankieren?
Behandelprocedure:	Een afvaardiging van de ledenraad besluit eenmaal per kwartaal over de binnengekomen verzoeken.
Deadlines:	11 augustus 2014, 27 oktober 2014.
Website:	www.rabobank.nl/particulieren/lokalebanken/amsterdam/sponsoring_en_donatie/cooperatiefonds/

Fonds:	**Schipholfonds**
Korte beschrijving:	Het Schipholfonds steunt met donaties projecten in de omgeving van Schiphol. Voor het indienen van donatieverzoeken kunt u zicht richten tot Het Schipholfonds.
Doelgroep:	Stichtingen en verenigingen.
Speerpunten:	Vooral projecten waarin fysiek bewegen een rol speelt, maar ook cultuurprojecten.
Contact:	info@schipholfonds.nl, tel: 06 4619 8818
Website:	www.schiphol.nl

Fondsen voor bijzondere doelgroepen

Fonds: **Nederlandse Stichting voor het Gehandicapte Kind**

Korte beschrijving: Overweegt u om bij NSGK een aanvraag in te dienen voor uw project? Dan is het belangrijk dat u zich kunt vinden in ons ideaal: een samenleving waarin mensen met en zonder handicap vanzelfsprekend samenleven. NSGK richt zich per 1 januari 2014 uitsluitend op projecten die een duurzame bijdrage leveren aan een samenleving waarin samenleven vanzelfsprekend is.

Doelgroep: organisaties die zich inzetten voor kinderen en jongeren tot 30 jaar met een handicap in Nederland.

Accenten/Speerpunten: Met haar projecten wil NSGK de volgende doelen bereiken:

- Inclusie: draagt het project bij aan structurele ontmoetingen tussen mensen met en zonder handicap?
- Eigen regie: draagt het project eraan bij dat kinderen en jongeren met een handicap of hun ouders meer regie hebben over hun eigen leven?
- 'Empowerment', iemand helpen voor zichzelf op te komen;
- Positieve beeldvorming.

Projecten moeten bovendien een langdurig effect hebben. NSGK wil dat de projecten die zij ondersteunt zich richten op een blijvende verbetering in het leven van kinderen of jongeren met een handicap, hun familieleden of de samenleving. Bij aanvragen moet duidelijk aangegeven zijn wat na afloop van het project bereikt is en/of op welke wijze in de continuïteit voorzien zal worden.

Bijzonderheden: NSGK participeert in het samenwerkingsverband Aanvraag.nl. Op www.aanvraag.nl kunt u met één handeling aan zes fondsen tegelijk een aanvraag voorleggen: Nederlandse Stichting voor het Gehandicapte Kind, Johanna Kinderfonds, Revalidatiefonds, Fonds verstandelijk gehandicapten, het Skanfonds en het VSBfonds.
NSGK werkt ook samen met Stichting Boschuysen, die maatschappelijke hulp verleent aan jongeren. Stichting Boschuysen maakt gebruik van de expertise van NSGK om projecten te beoordelen en te ondersteunen.

Behandeltermijn: drie maanden; bij een versnelde procedure, enkele weken.

Website: www.nsgk.nl

Fonds: **Johanna KinderFonds**

Korte beschrijving: Het Johanna KinderFonds zet zich al 110 jaar in voor kinderen met een lichamelijke handicap. Het fonds ondersteunt projecten en wetenschappelijk onderzoek van organisaties die bijdragen aan de ontwikkeling van deze kinderen.

Doelgroep: organisaties die werken met kinderen en jongeren met een lichamelijke beperking.

Accenten/Speerpunten: functie & activiteit, participatie, buitenland

Bijzonderheden: Het Johanna KinderFonds ondersteunt ook projecten in het buitenland bij voorkeur in samenwerking met kleinschalige Nederlandse partnerorganisaties.

Behandeltermijn: gemiddeld acht weken, afhankelijk van de hoogte van het bedrag en de complexiteit van het project.

Website: www.johannakinderfonds.nl

Fonds:	**Nationaal Revalidatiefonds**
Korte beschrijving:	Het Revalidatiefonds zet zich in om de positie van mensen met een lichamelijke handicap of chronische ziekte in de samenleving te verbeteren en initieert en financiert projecten op het gebied van revalidatie, preventie, maatschappelijke participatie en zelfredzaamheid. Het Revalidatiefonds wil een samenleving zonder "drempels" creëren, waarin niemand wordt buitengesloten en iedereen gewoon kan meedoen. Voorwaarde is dat elk project bijdraagt aan een toegankelijke samenleving en ten goede komt aan meerdere mensen met een lichamelijke handicap.
Doelgroep:	organisaties die zich inzetten voor mensen met een lichamelijke handicap of chronische ziekte
Accenten/Speerpunten:	Het fonds verleent voorrang aan projecten die bijdragen aan de zelfstandigheid van mensen met een handicap, die vernieuwend zijn en die een voorbeeldfunctie of landelijke betekenis hebben.
Behandeltermijn:	Voor aanvragen tot 15.000 euro is de behandeltermijn vier weken, grotere aanvragen per kwartaal
Indiendata:	25 augustus 2014, 10 november 2014.
Website:	www.revalidatiefonds.nl

Fonds:	**Skanfonds**
Korte beschrijving:	Meedoen in de samenleving is niet voor iedereen even vanzelfsprekend. Onze samenleving kent mensen die vaak aan de zijlijn staan. Mensen die chronisch ziek zijn bijvoorbeeld, maar ook ex-gedetineerden, vluchtelingen of ouderen. Skanfonds biedt steun aan organisaties die mensen in kwetsbare posities de kans geven om mee te doen in de samenleving.
Doelgroep:	organisaties die projecten voor kwetsbare doelgroepen ontwikkelen.
Accenten/Speerpunten:	Projecten op het terrein van zorg en welzijn, zingeving en/of spiritualiteit, gericht op het vergroten van de maatschappelijke participatie van een kwetsbare doelgroep .
Bijzonderheden:	Het fonds steunt ook internationale zorg- en welzijnsprojecten over de grens in Midden- en Oost-Europa, Suriname, de Nederlandse Antillen en Aruba.
Behandeltermijn:	twee tot vijf maanden
Website:	www.skanfonds.nl

Fonds:	**Fiep Westendorp Foundation (FWF)**
Korte beschrijving:	De FWF ondersteunt projecten gericht op kinderen die het om wat voor redenen dan ook moeilijk of minder goed getroffen hebben. De FWF maakt daarbij, waar mogelijk en nuttig, gebruik van het werk van Fiep Westendorp. Ook ondersteunt de FWF projecten gericht op de bevordering van de culturele en artistieke vorming van kinderen.
Doelgroep:	kinderen van 3 tot en met 12 jaar die het om een of andere reden moeilijk hebben.
Accenten/speerpunten:	Projecten maken bij voorkeur, maar niet noodzakelijk, gebruik van illustreren en tekenen als middel of zijn gericht op de ontwikkeling van vaardigheden met betrekking tot illustreren en tekenen.
Bijzonderheden:	het maximaal toe te kennen bedrag per project is 100.000 euro.
Deadline:	1 juni 2014
Behandeltermijn:	zes maanden
Website:	www.fiepwestendorp.nl

Fonds:	**Fundatie van den Santheuvel, Sobbe**
Korte beschrijving:	De Fundatie Van den Santheuvel, Sobbe is een fonds dat giften kan verstrekken aan maatschappelijke projecten. De Fundatie beheert ook een tiental andere fondsen, waaronder zes afzonderlijke stichtingen, met vergelijkbare doelstellingen. Het gaat daarbij voornamelijk om maatschappelijk werk, gehandicapten- en ziekenzorg, dorpshuizen, buurtcentra en werkgelegenheidsprojecten.
Accenten/Speerpunten:	jongeren in achterstandsposities en mensen met een beperking of handicap
Bijzonderheden:	De meeste fondsen die onder de Fundatie vallen hebben eigen doelstellingen. Twee ervan zijn interessant voor organisatie die werken met mensen met een beperking:

- Het De Brauw Van Lynden Fonds ondersteunt voornamelijk instellingen die werkzaam zijn voor lichamelijk of geestelijk gehandicapte kinderen.
- Het Regina van Geuns Fonds ondersteunt speciaal personen met lichamelijke beperkingen.

Behandeltermijn:	Twee maanden.
Website:	www.fundatiesobbe.nl

Fonds:	**Stichting UTOPA**
Korte beschrijving:	Het vermogen van het verpakkingsbedrijf Topa-Groep gaat niet naar aandeelhouders maar naar de ideële Stichting UTOPA. Doelstelling is het actualiseren en stimuleren van creatieve talenten van mensen, daar waar de aanleg van enkelingen, om welke reden dan ook, geen kans krijgt.
Accenten/Speerpunten:	Een van de aandachtsgebieden is kansarmen en gehandicapten. Waar mogelijk ondersteunt de Stichting ook educatieve activiteiten die een verband hiermee hebben.
Bijzonderheden:	Aanvragen voor een bijdrage dienen schriftelijk te worden ingediend, voorzien van een korte projectbeschrijving en (indien van toepassing) een afschrift van statuten, een uittreksel uit het handelsregister van de Kamer van Koophandel en de meest recente financiële gegevens.
Website:	www.utopa-academie.nl

Fonds:	**Teenstra Foundation (van de Rotary Club)**
Korte beschrijving:	De Stichting Teenstra Foundation beheert het legaat van de Nederlandse oud-president van Rotary International 1965-1966 de heer C.P.H. Teenstra. In het testament is bepaald dat de revenuen vooral ten goede komen aan de jeugd.
Accenten/speerpunten:	Kinderen en jongeren tot 21 jaar.
Bijzonderheden:	Elke district van de Rotary Club (Amsterdam Zuidoost en West bijvoorbeeld) richt zich op de (kansarme) jongeren in hun eigen wijk.
Website:	www.rotary.nl

Fonds:	**Dr. C.J. Vaillantfonds**
Korte beschrijving:	Bij een crematie blijven, naast de as van de overledenen, ook metalen achter. Het betreft vooral hoogwaardige materialen, die worden gebruikt voor kunstgewrichten en andere chirurgische materialen. Juist omdat deze materialen hoogwaardig zijn, zijn ze in de regel ook kostbaar. De opbrengsten worden gestort in het Dr. C.J. Vaillant Fonds – het Goede Doelen Fonds van de LVC - dat hiermee sinds 1997 een breed palet aan goede doelen en waardevolle initiatieven ondersteunt.
Doelgroep:	Iedere (bij voorkeur als ANBI erkende) organisatie kan het Fonds, genoemd naar de eerste persoon die in Nederland gecremeerd is, om financiële ondersteuning vragen.
Accenten/speerpunten:	De donatie is bestemd voor een concreet uit te voeren project met een duidelijke relatie met de (geestelijke) gezondheidszorg. Het project heeft een regionaal (zo mogelijk een nationaal) karakter. Er wordt een zo breed mogelijke geografische spreiding door Nederland nagestreefd voor de te ondersteunen projecten.
Website:	www.lvc-online.nl

Fonds:	**Stichting Het R.C. Maagdenhuis**
Korte beschrijving:	Het Maagdenhuis zet zich in voor verbetering van de maatschappelijke deelname van alle bevolkingsgroepen en steunt waar wenselijk en nodig vele projecten met dit doel. In deze tijd hebben de overheid en gespecialiseerde hulpverlening hun handen vol de aan de grotestadsproblematiek, zoals veiligheid, openbare orde, volksgezondheid, verslaving enzovoort.
Doelgroep:	Het Maagdenhuis ziet het als zijn taak steun te geven aan hen die problemen hebben om een volwaardige plek in de maatschappij te verwerven. Dat geldt zeker voor allochtone jongeren, die moeite hebben met de aansluiting op onderwijs en werk, voor dak- en thuisloze jongeren, en voor jongeren die geen opleiding hebben afgerond.
Accenten/speerpunten:	Ontmoeting en zingeving, empowerment, versterking informele netwerken, aanvulling op onderwijs, verbetering levensomstandigheden en hulp aan kwetsbare groepen.
Bijzonderheden:	De meeste aanvragen zijn lager dan 10.000 euro.
Behandeltermijn:	vier weken tot vier maanden, afhankelijk van complexiteit.
Website:	www.maagdenhuis.nl

Andere fondsen voor (leerlingen in) het speciaal onderwijs

- Stichting Bernard van Leer Foundation (www.bernardvanleer.org)
- Hermen J. Jacobs Fonds (www.hjjacobsfonds.nl)
- Ronald McDonald Kinderfonds (www.kinderfonds.nl)
- Cruyff Foundation (www.cruyff-foundation.org)

Fondsen voor sociale cohesie en participatie

Fonds:	**Het Oranje Fonds**
Korte beschrijving:	Het Oranje Fonds biedt financiële ondersteuning aan maatschappelijke organisaties of particulieren die een sociaal initiatief willen starten of uitbreiden. Het fonds is ook adviseur en partner van organisaties in het sociale veld met een visie op maatschappelijke ontwikkelingen en sociale cohesie.
Doelgroep:	maatschappelijke organisaties en particulieren.
Accenten/Speerpunten:	Diversiteit, Samenhang in de Buurt en Actief Burgerschap. Hierin nodigen we maatschappelijke organisaties gericht uit om initiatieven te ontplooien die bijdragen aan een specifieke maatschappelijke doelstelling.
Bijzonderheden:	niet voor projecten met cultuurbevordering als doel (wel als middel); niet voor eendaagse projecten.
Website:	www.oranjefonds.nl

Fonds:	**Stichting Hulp na Onderzoek**
Korte beschrijving:	Hulp na Onderzoek steunt instellingen op het terrein van onder andere jeugd-, ouderen- en gezondheidszorg en welzijn. Zij steunt onder meer buurthuizen, werkgelegenheids- en integratieprojecten, mentorprojecten en huiswerkbegeleidingsprojecten voor kansarme jongeren.
Doelgroep:	Instellingen in Amsterdam.
Accenten/Speerpunten:	projecten in en om Amsterdam; niet voor projecten specifiek gericht op cultuur.
Procedure:	U stuurt eerst een brief van 1 à 2 A4-tjes, waarin u uw organisatie en het betreffende project (met begroting en dekkingsplan) beschrijft. Na een globale toetsing, wordt besloten of de aanvraag binnen de doelstellingen van de stichting valt. Zo ja, dan ontvangt u een aanvraagformulier.
Behandeltermijn:	twee à drie maanden.
Website:	www.hulpnaonderzoek.nl

Fondsen voor uiteenlopende doelen of doelgroepen

- Jantje Beton (www.jantjebeton.nl)
- Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij (www.knhm.nl)
- Mama Cash (www.mamacash.nl)
- Nationaal Muziekinstrumentenfonds (www.muziekinstrumentenfonds.nl)
- Stichting Kinderpostzegels Nederland (www.kinderpostzegels.nl)
- Stichting Zonnige Jeugd (www.zonnigejeugd.nl)
- Stichting Wees een Zegen (Anjelierenlaan 2, 2111 BP Aerdenhout)
- Ars Donandi (www.arsdonandi.nl)
- Stichting Dioraphte (www.vermogensfondsen.org)

Fondsen met algemene doelstellingen

- Stichting Boshuysen (www.boschuysen.nl)
- Stichting Madurodam Steunfonds (www.madurodam.nl)
- VandenEnde Foundation (www.vandenendefoundation.nl)

Meer informatie over fondsen en fondswerving

Op onderstaande websites vindt u meer informatie over fondsenwerving en fondsen. Sommige van deze websites zijn verbonden aan een organisatie waarvan u lid moet zijn, andere zijn betaalde sites.

- www.verenigingvanfondsen.nl (belangenvereniging vermogensfondsen. Uitgever van het fondsenboek en de fondsendisk)
- http://fondswijzer.x-y.org (gratis overzicht, website wordt nog ontwikkeld)
- www.goededoelengids.nl (overzicht van goede doelen met keurmerk, gericht op donateurs)
- www.cbf.nl (Centraal Bureau Fondsenwerving)
- www.isf.nl (Instituut voor Sponsoring en Fondsenwerving, brancheorganisatie)
- www.cultuur-ondernemen.nl (informatie gericht op kunstenaars)
- www.vermogensfondsen.pagina.nl (overzicht van vermogensfondsen, gratis)
- www.fondswervingonline.nl (overzicht van fondsen, zijn kosten aan verbonden)
- www.subsidietotaal.nl (overzicht van fondsen, zijn kosten aan verbonden)
- www.fondsenboek.nl
- www.cultuursubsidie.nl

Bronnen

Bij de samenstelling van de toolkit voor fondsenwerving is gebruikgemaakt van de volgende uitgaven:

Fondsen werven voor het primair onderwijs,
Hans van der Westen, Uitgeverij Kluwer 2002

Van dromen naar scoren
P. Hoogerwerf, H. van Wingerden, Movisie 2008

En interviews met:

Helma Blankestijn, Docent groep 8 en fondsenwerver van de Amstelmeerschool, Amsterdam Noord
Monique Mckenzie, ICC OBS de Burght, Amsterdam Centrum
Gerard Poelwijk en Ad van der Borst, docenten en fondsenwervers van Voortgezet Speciaal Onderwijs OG De Heldring, Amsterdam West