

# Fondsenwerving voor cultuureducatie

## Inhoud

<b>Inleiding</b>	<b>2</b>
<b>Quick-scan</b>	<b>3</b>
<b>Fondsenwerving, een stappenplan</b>	<b>5</b>
Stap 0 - Vóór je begint	
Stap 1 - De Voorbereiding	
Stap 2 - Schrijf een plan	
Stap 3 - Maak een fondsenwervingsplan	
Stap 4 - Keuzes uitwerken	
Stap 5 - Aan de slag!	
<b>Bronnen</b>	<b>11</b>

# Inleiding

Je hebt een fantastisch idee voor een cultuureducatieprogramma maar geen geld om het uit te voeren. Amsterdamse scholen hebben een budget voor cultuureducatie in de vorm van vouchers van de gemeente, geld in de prestatiebox van de rijksoverheid, geld uit de lumpsum en verschillende subsidies. Maar net als culturele aanbieders hebben ook scholen soms 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 en/of sponsors voor een concreet en meestal ideëel doel. Maar hoe pak je dit aan? Mocca geeft jaarlijks een introductiecursus in fondsenwerving voor cultuureducatie voor Amsterdamse scholen en culturele aanbieders. Deze hand-out met praktische informatie is onderdeel van de cursus fondsenwerven.

Begin met de quick-scan om na te gaan of fondsenwerving een haalbare optie is. Is er voldoende kennis, tijd en motivatie? Volg daarna het stappenplan. In 5 stappen (+ een 0 stap 'voor je begint') leiden we je door het voorbereidingsproces van een fondsenwervingscampagne.

# Quick Scan

Met de quick-scan weet je in zes vragen of je klaar bent voor fondsenwerving. Het geeft je een realistische kijk op of er genoeg tijd en kennis in huis is om succesvol geld te werven. Ook als je van plan bent om een aanvraag bij één specifiek fonds te doen is deze quick-scan handig om na te gaan of je aan alles gedacht hebt. Daarnaast bereidt het je voor op het maken van keuzes voor de vorm waarin het geld wordt geworven; via institutionele- en vermogensfondsen, particulieren of sponsors. (Bij stap 0 van het stappenplan lichten we de verschillende bronnen van geld nader toe.)

## De Quick-scan

### 1. Heb ik een concreet project?

**Nee.** Zonder een concreet project waarvoor je geld gaat inzamelen ben je niet klaar om een fondsenwervingscampagne op te zetten. Heb je wel een globaal idee, werk dat idee dan eerst verder uit (zie **format projectplan, stap 2 in het stappenplan**). Daarna ga je verder met deze vragenlijst.

**Ja.** Perfect. Ga verder de volgende vraag.

### 2. Wanneer heb je het geld nodig?

**Nu, 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 voor het opzetten van een eenvoudige donateurscampagne heb je misschien wel 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 je geld wilt aanvragen.

### 3. Heb ik tijd om aan fondsenwerving te doen?

Reken op minimaal een paar uur per week tot een dagdeel vanaf het moment dat je het idee gaat uitwerken tot een projectplan en fondsenwervingsstrategie tot aan de eindverantwoording.

**Nee.** Of je nu een aanvraag schrijft voor een fonds of een actie opzet voor donaties van de achterban: fondsenwerving kost tijd en energie. Zelfs als je een deel van het werk uitbesteed. Heb je geen tijd dan kun je er beter niet aan beginnen!

**Ja.** Maar hoeveel tijd gaat het kosten? Neem eerst de tijd om een plan uit te denken. Daarna heb je een beter idee over hoeveel tijd de uitvoering gaat kosten.

#### 4. Is er sprake van een betrokken achterban (leerlingen, ouders, buurtbewoners etc.)

**Nee.** Jammer, want het is relatief eenvoudig om hen aan te spreken voor een financiële bijdrage. Zonder betrokken achterban wordt een donateurscampagne of een crowdfundingcampagne moeilijker.

**Ja.** Dan bestaat de mogelijkheid om een donateurscampagne of crowdfundingcampagne op te zetten. (zie stappenplan fondsenwerving).

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

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

**Er zijn misschien wel bedrijven maar daar hebben we geen zicht op.** Het kan de moeite lonen dit uit te zoeken. Misschien zijn er bedrijven in de omgeving die je kunt interesseren voor je project: ouders met een eigen bedrijf, 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 goederen voor je project geven.

#### 6. Zijn er inkomsten te verwachten uit het project?

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

- Entreegeld
- Verkoop/ merchandising
- Veiling, loterij, etc.
- Catering
- Eigen bijdrage van leerlingen

# Fondsenwerving, een stappenplan

## Stap 0 - Voor je begint

### Stap 1 - De voorbereiding

### Stap 2 - Schrijf een plan

### Stap 3 - Het fondsenwervingsplan

### Stap 4 - Keuzes uitwerken

### Stap 5 - Aan de slag!

## Stap 0 Vóór je begint

Fondsenwerven kan bij één van de vele fondsen die we in Nederland hebben. Maar je kunt ook geld vragen aan particulieren: wie is er betrokken bij je organisatie? Voor scholen zijn dit vaak de ouders, en overige familieleden van leerlingen. Voor culturele organisaties is dat het publiek, wijkgenoten, en anderen die zich emotioneel betrokken voelen bij je verhaal. Ook kun je denken aan sponsors, bijvoorbeeld de plaatselijke middenstand, een woningbouwvereniging of andere maatschappelijke organisaties.

Wil je eenmalig of structureel aan fondsenwerving doen?

Wanneer je regelmatig fondsen wil werven kun je overwegen 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) fondsenwerfer of fondsenwerving bureau in te schakelen.

Hoe dan ook zul je als organisatie moeten nadenken over het hoe, wat en waarom van het project. Dit stappenplan voor fondsenwerving kun je gebruiken voor het opstellen van een projectplan. De informatie die je 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 je een concreet en aansprekend project hebt, is het minder ingewikkeld en tijdrovend dan je denkt. Hoe concreter en aansprekender het project, hoe eerder je particulieren en fondsen zult interesseren om geld te doneren. Ga, voor je begint, het volgende rijtje vragen na en kijk of je 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 de hoeveelheid geld die 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, mijn instelling) tijd en mankracht genoeg om aan fondsenwerving te doen?

## Vier soorten fondsenwerving

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

### Particulieren

Scholen en culturele instellingen beschikken al snel over een grote achterban van betrokken particulieren die ze kunnen benaderen voor een financiële bijdrage. Als voor een school elk van de leerlingen een bijdrage van vijf euro van vijf familieleden, vrienden en/ of burens kan krijgen, dan heeft een school met 300 leerlingen al snel € 7.500 binnengehaald.

Maar anderen kunnen eveneens een bron van inkomsten zijn. Denk daarbij aan ex-leerlingen of buurtbewoners. Wanneer het project waarvoor geld wordt opgehaald concreet en aansprekend is, zal al snel een groot aantal mensen een bescheiden bijdrage geven. 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. Culturele instellingen hebben ook hun fans, vaste bezoekers, kunst- en cultuurliefhebbers, stadsgenoten. Er zijn veel voorbeelden van succesvolle crowdfundingacties voor culturele organisaties waarbij geld wordt gevraagd voor een heel concreet doel en leuke tegenprestaties worden geboden. Voorwaarde is vooral dat mensen zich (positief) betrokken voelen bij uw school of organisatie. Wanneer er vermogende personen in het netwerk zijn kan het de moeite waard zijn deze in kaart te brengen en te benaderen voor een grotere bijdrage.

### Fondsen

Een fonds is een particulier of overheidsvermogen, meestal beheerd door een stichting, dat geld uitkeert aan projecten of initiatieven die aan bepaalde voorwaarden voldoen. Nederland kent vele fondsen. Sommige fondsen zijn zeer bekend bij het grote publiek zoals het VSB-fonds, Stichting Doen, het Prins Bernard Cultuur Fonds of Jantje Beton. Maar er zijn ook heel veel kleine fondsen op naam die vaak voortkomen uit legaten. 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 het starten van de aanvraag. Er zijn ook professionele fondsenwerving bureaus die kunnen ondersteunen bij het vinden van de juiste fondsen en het opstellen van de aanvraag. Daarnaast zijn er handige hulpmiddelen als het fondsenboek, de fondsendisk en websites die het vinden van de juiste fondsen vergemakkelijken

### Sponsors

Sponsoring is financiële of materiële steun van particuliere organisaties of het bedrijfsleven, meestal in ruil voor een tegenprestatie zoals reclame. Sommige grote culturele organisaties hebben een en grote sponsor, maar ook voor kleine organisaties is dit mogelijk. Sponsoring van het onderwijs is in Nederland aan specifieke voorwaarden gebonden<sup>1</sup> 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 niet financiële bijdrage kan interessant zijn. Denk bijvoorbeeld aan korting op materialen, ter beschikking stellen van gebouwen en/of faciliteiten, gratis catering of drukwerk, etc. Voor scholen zijn het vaak 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 woningcoöperaties.

### Eigen inkomsten

Activiteiten kunnen zelf inkomsten genereren. Denk bijvoorbeeld aan de kaartverkoop bij een voorstelling of slotfeest, 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

Denk na over welke fondsenwervingsacties het beste bij je organisatie en project passen. Ga je op alle vier de inkomstenbronnen inzetten? Of kies je er voor één? Vaak vragen fondsen een aantoonbare, significante eigen financiële bijdrage. Sponsors vragen vaak een tegenprestatie. Voor scholen strookt dat soms niet met het schoolbeleid. Ook ouders die al een hoge ouderbijdrage hebben betaald, kunnen wellicht aanhikken tegen een verzoek om meer geld. Voor crowdfunding geldt dat het bedrag dat je wil inzamelen moet passen bij de grootte van je achterban. Ook zal het publiek minder snel geld geven voor activiteiten die al onder de structurele subsidie vallen. Allemaal afwegingen die moeten leiden tot 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 succesvolle fondsenwerving. Als je in een paar zinnen aan collega's en potentiële geldgevers kunt duidelijk maken waarvoor je geld gaat inzamelen is dat het halve werk. Hoe concreter hoe beter is hier het devies! En niet alleen concreet maar **'SMART'**; d.w.z.: specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden (zie stap 5 **SMART**).

'Ik wil € 7500 inzamelen voor een nieuwe lichtinstallatie voor de theaterzaal' klinkt een stuk helderder dan 'ik wil geld inzamelen voor de theatergroep'. 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 je omgeving. Mensen die er uiteindelijk zelf van profiteren, maar ook mensen aan de zijlijn die kritisch feedback kunnen geven. Het project moet 'SMART' geformuleerd en in enkele zinnen uitgelegd kunnen worden.

### Stap 2 - Schrijf een plan

Werk je idee uit in een (project)plan. Daarna kun je nadenken over waar het geld vandaan moet komen. Het projectplan schrijf je 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 je moet invullen. Ook dan kunt je ervan uitgaan dat onderstaande onderwerpen aan de orde komen:

- Samenvatting (SMART formuleren)
- Aanleiding
- Doelen
- Doelgroepen (Beschrijf de school en de leerlingen.)
- Activiteiten - dit onderdeel als eerste schrijven!
- Communicatie en pr
- Positionering/ hoe bijzonder is je project? Onderscheid t.o.v. andere projecten. Waarom is het belangrijk.
- Evaluaties en effectmeting
- SWOT-analyse (optie)
- Planning (bijvoorbeeld ingedeeld in weken, geef aan wat er wanneer gebeurt en wie er verantwoordelijk voor is)
- Organisatie en projectteam, wie zijn er betrokken bij het project?
- Samenwerkingspartners
- Financiën. Maak een gespecificeerde begroting. Wat gaat het allemaal kosten en welke financiële middelen kun je ervoor inzetten oftewel wat is het dekkingsplan? Wat kun je betalen uit eigen inbreng? En voor welk bedrag schrijf je een fondsenwervingsplan?

### Stap 3 - Maak een fondsenwervingsplan

Het fondsenwervingsplan beschrijft hoe je het geld gaat inzamelen om het eerdergenoemde (project)plan te realiseren. Bij het schrijven van een fondsenwervingsplan kun je gebruik maken van het zogenaamde KOFTIG model. KOFTIG staat voor Kwaliteit, Organisatie, Faciliteiten, Tijd, Informatie en Geld, allemaal aspecten waar je aandacht aan moet besteden in je plan.

#### Kwaliteit

Ga je een professionele fondsenwerver inhuren? Een mooie flyer maken, een professionele presentatie, etc.?

#### Organisatie

Wie gaat de fondsenwerving doen? Wie is eindverantwoordelijk, wie helpen er allemaal mee? (Werkgroep, administratie, ouders, etc.)

**Faciliteiten**

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

**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 is dan de tijdsplanning? Wat moet wanneer gedaan zijn en hoe realistisch is dat?

**Informatie**

Wie moeten waarover, wanneer en hoe worden geïnformeerd?

**Geld**

Waar ga je het geld vandaan halen?:

- subsidiënten, overheden
- fondsen
- bedrijven (sponsors)
- particulieren (donaties)
- eigen inkomsten

En hoeveel geld heb je nu al nodig als voorinvestering?

**Stap 4 - Keuzes uitwerken**

Gedurende alle voorgaande stappen probeert je de vraag te beantwoorden 'voor wat ga ik bij wie geld aanvragen?' Daarbij is van belang om een goede 'case for support' te formuleren. Uitgaande van de mogelijke redenen die een potentiële gever zou hebben om je te steunen formuleer je in een paar zinnen je hulpvraag. Daarbij beschrijf je in het kort 'het probleem of het doel of de uitdaging' en de urgentie ervan. Je doet een beroep op de betrokkenheid van de gever en biedt meteen een oplossing voor het 'probleem' waarbij het belang van de steun van de goede gever benadrukt wordt. Daarnaast beschrijft het hoe je verder nog aan geld komt en hoe succesvol je bent geweest bij eerdere projecten en activiteiten. Ook geef je aan waaraan het geld waarvoor je 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 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 kun je wat aanvragen?

- Vooronderzoek (via internet)
- Ervaringen met eerdere aanvragen
- Collega's en kennissen vragen
- Fondsenboek of -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 etc.)
- 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 mailen om te checken of je aanvraag bij hen aan het goede adres is of om andere vragen te stellen. Sommige fondsen geven ook tips of begeleiding bij de aanvraag.

Gegevens en voorwaarden van fondsen veranderen regelmatig. Check dus de actuele stand van zaken op de websites van de fondsen. Je kunt ook gebruik van de fondsendisk.

## Bedrijven (sponsoring)

- Zijn er leerlingen/docenten/collega's met geschikte contacten?
- Zijn er bedrijven in de buurt?
- Heb je ervaringen met geschikte 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 je kunt vragen (geld of materiële sponsoring, hoogte van het bedrag).
- Schakel je persoonlijke contacten in (leerlingen, ouders, docenten, collega's).
- Schakel de directeur/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.
- Denk na over een goede tegenprestatie. Is de sponsor uit op naamsbekendheid, meer klanten, een volgende opdracht 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 directie en personeel uit wanneer er iets te zien, horen, beleven is.

## Particulieren

- Breng het potentieel aan donateurs in kaart: leerlingen, ouders, familie, vrienden, bekenden, buurtbewoners, publiek, fans, etc. Maak een inschatting van wat je van deze mensen kunt verwachten. Hoeveel mensen gaan je iets geven en welk bedrag?
- Denk na over de beste manier om deze mensen te benaderen: een brief, de schoolkrant, een persoonlijke benadering, website, nieuwsbrief, social media etc.
- Denk na over de mogelijkheid de donatie te koppelen aan een tegenprestatie: sponsorloop, 24 uur lesmarathon, een cadeautje, een exclusief kijkje achter de schermen, een meet en greet, een projectboekje etc.
- Voor culturele instellingen: denk na over of je via je eigen kanalen of via een crowdfunding platform als Voordekunst of Kickstarter gaat inzamelen. Cultuur + Ondernemen heeft een 11- stappenplan voor crowdfunding waar je tips op kunt doen. <https://www.cultuur-ondernemen.nl/11-stappen-naar-crowdfunding>.

- Voor scholen: Denk ook eens aan een inzamelingsactie in de plaatselijke kerk(en), moskee(en) of tempels.
- Voor scholen: Er bestaan ook bedrijven of organisaties die gespecialiseerd zijn in inzamelingsacties voor scholen door middel van de verkoop van zaken als bloembollen, kaarten, etc.

### Stap 5 - Aan de slag!

Je hebt alle voorgaande stappen succesvol doorlopen. Je hebt je idee verder uitgewerkt in een projectplan en fondsenwervingsplan. Nu kun je 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 projectplan en begroting.
- Maak bij een langlopend project tussentijdse rapportages, ook financieel.
- Meld wijzigingen in projectplan en budget aan belanghebbenden, ook aan fondsen en sponsors etc. Wijzigingen kunnen consequenties hebben en het is het belangrijk om transparant te zijn).
- Nodig alle betrokkenen uit bij opening/afsluiting van het project.
- Maak een inhoudelijke en financiële eindrapportage en verstuur dat naar alle financiers. De meeste fondsen hebben hier richtlijnen voor.
- Evalueer het project, indien mogelijk, met alle betrokken partijen.

#### Vragen?

Mocca adviseert scholen, kunstenaars en culturele instellingen over fondsenwerven en subsidies voor cultuureducatie.

Heb je vragen of kunnen we je ergens mee helpen?

Mail: [info@mocca.amsterdam](mailto:info@mocca.amsterdam) of bel : 020- 620 9567.

## Bronnen

Bij de samenstelling van deze hand-out is gebruik gemaakt van de volgende uitgaven:

### *Fondsenwerven voor het primair onderwijs*

Hans van der Westen, Uitgeverij Kluwer 2002

### *Van dromen naar scoren*

P. Hoogerwerf, H. van Wingerden, Movisie 2008

Met dank aan Fré Meijer (fre-meijer.nl) voor haar input over de indeling van een projectplan.



EXPERTISECENTRUM CULTUURONDERWIJS

Baarsjesweg 224 1058 AA Amsterdam

T 020 - 620 9567 | info@mocca.amsterdam

www.mocca.amsterdam