

Fondswerving: 10 tips voor vrijwilligersorganisaties

1. Realisme: wees transparant en houdt je financiers geen informatie achter. Breng de administratie op orde, investeer in financiële verslaglegging en in je productie gegevens. Laat je eigen fouten uit het verleden zien en ook hoe je ze aanpakt.
2. Vraag niet om geld. Denk na over waar je organisatie trots op is. Laat anderen delen in dat succes. Donateurs en fondsen willen zich "goed voelen". Ze willen onderdeel zijn van een oplossing, niet van een probleem.
3. Maak een voorstelling van de denkwereld van je sponsors, subsidiegevers en donateurs. Verdiep je in hun filosofie, positie en belangen. Bedenk een ruil. Ga niet steeds harder roepen hoe goed je wel niet bezig bent.
4. Benoem je activiteiten in termen van output i.p.v. in termen van doelen.
5. Invloed: laat externe opinie leiders uitspraken doen, bijvoorbeeld over je maatschappelijke nut en kwaliteit. Citeer hen in je publicaties.
6. Relaties: koester je oude contacten. Donateurs gaan in de loop der jaren gemiddeld meer geven. Geef je oude relaties speciale aandacht, speciale voorrechten.
7. Kostenvoordeel: vergelijk je werk met het werk van andere (professionele) instellingen. Kom te voorschijn met branche informatie, benchmark gegevens of vergelijkingen met andere steden of landen.
8. Prioriteiten: doe enkele dingen goed en laat de rest even liggen. Maak een stappenplan of een projectplan.
9. Het eerste project waar je geld voor gaat aanvragen en inzamelen moet per se slagen. Kies dus een veilig onderwerp, dat aansprekend gebracht wordt. Kies niet het project dat voor jezelf nog helemaal nieuw is en veel risico's bevat.
10. Geld werven is een vorm van organisatie verandering. De focus gaat richting extern en de ontvangende organisatie moet gaan waarmaken wat zij heeft afgesproken. Ben je ervan bewust dat extra geld niet betekent dat alles wat je deed makkelijker zal worden. Extra geld betekent dat je anders gaat werken.

Handout van een presentatie voor de Vrijwilligerscentrale Amsterdam