

Fondsenwerving *in een notendop*

**“Hoe kom ik als (startend) initiatief
aan financiën”.**

**‘Oppe koffie’
18 november 2019**

Begripsverwarring

Fondsenwerving is het geheel van activiteiten dat een niet-gouvernementele organisatie (of andere organisatie zonder winstoogmerk) onderneemt om het benodigde geld te verkrijgen voor haar activiteiten.

Stukje Theorie/Geldstromen

1. Subsidie/ Publieke fondsenwerving
(Al het geld van overheden)
1. Fondsenwerving/ Private financiering
2. Eigen geldmiddelen (spaargeld of zelfwerkzaamheid)

Private fondsenwerving

- * Sponsoring (cash of in middelen)
- * Crowdfunding (financiering zonder tussenpersoon)
- * Hypothecaire lening (financiering met tussenpersoon)
- * Obligatie uitgifte
- * Geld-generende acties (publieksacties of door vrijwilligersinzet)

Volgorde geldstromen voor landelijke vermogensfondsen.

1. Wat kun je zelf inbrengen/besparen/eigen acties/raming opbrengst sponsoring/zelfwerkzaamheid.
2. Publieke fondsenwerving/ subsidies van overheden
3. Private fondsenwerving

Verloop traject bij publieke en private fondsenwerving

- * 1. opstellen fondsaanvraag
80% digitaal tegenwoordig!!!!
- * 2. correspondentie fase
- * 3. eindafrekening

Stap 1: Voorwaarden voor (private) fondsenwerving

1. Rechtspersoon
(vereniging/ stichting/ coöperatie)
2. Statutaire doelstelling van de aanvrager moet aansluiten bij het initiatief/project waarvoor je een bijdrage vraagt.
3. Aanvraag moet passen bij de doelstelling van het fonds.
4. Inschrijving KvK: check je SBI-code of zorg dat je onder meerdere codes bent ingeschreven!
5. Bij enkele fondsen: ANBI – status.
6. Banknummer openen: nadenken bij wie?

Stap 2: Opstellen begrotingen

- Project-/investeringsbegroting op basis van offertes en principe van stapelfinanciering!
- Opstellen van reguliere exploitatiebegroting voor minimaal 3 jaar na realisatie project (reserveren voor afschrijving).

Stap 3: Opstellen van het projectplan

- Kijk naar de doelstelling van de betreffende fondsen
- Stel het plan op vanuit het perspectief vanuit de ontvanger (i.p.v. de schrijver)
 - Denk hierbij aan de 5 W's:
 - * 1. Wie
 - * 2. Wat
 - * 3. Waar
 - * 4. Wanneer
 - * 5. Waarom

Tips Fondsenwerving

- * **Zwaar wegend:** Toegankelijkheid voor minder validen
- * Een goed en doordacht activiteitenprogramma na realisatie
- * Bijdrage van de gemeentelijke overheid in de realisatie is een pré
- * Eigendom grond en verantwoordelijkheid onderhoud contractueel vastgelegd > 10 jaar
- * **Samenwerking** met andere partijen -> aantoonbaar draagvlak

Vragen?

Veel succes en wijsheid!