

Fondsen werven voor de



Kerken helpen met de geldwerving voor hun plannen en projecten. Fondsen helpen om hun doelstellingen te realiseren. Dat doen de drie gedreven fondsenwerfers van bureau 2Select.

Tekst: Kees Posthumus | Beeld: 2Select

Peter Goudkamp, Nelleke Slaats en Bertram Westera vormen samen 2Select Fondsenwerving. Slaats richtte het bureau op in augustus 2016. Goudkamp was vanaf het begin betrokken, Westera haakte in 2019 aan.

Kerkmagazine spreekt met Slaats en Westera over hun dienstverlening aan lokale kerken, kerkelijke stichtingen en non-profitorganisaties. 2Select heeft partners, geen klanten. De aanvragen variëren van verbouwprojecten tot diaconale initiatieven.

Hoe werkt het?

Slaats: “In 2016 wilde de hervormde gemeente Zegveld haar kerkgebouw ingrijpend verduurzamen en opnieuw inrichten. Dat was hard nodig: als er een huwelijk plaatsvond, moesten bruid en bruidegom gescheiden van elkaar naar het altaar lopen, omdat er geen middenpad was. Samen met de kerkrentmeesters besprak ik de plannen. Aanvankelijk werden de kosten geraamd op 2 ton. Door het plan samen te bespreken en beter te maken, stegen de kosten naar 8 ton. Wij stappen als 2Select namelijk niet pas in als het plan al klaar is. Wij helpen ook mee om een wat

onvoldragen plan voldoende concreet en beter te maken. Concreter is beter, zeker bij fondsenwerving.

Wil je weten hoe het afliep? Al het geld dat nodig was, kwam binnen. Op de goedbezochte informatieavond over de plannen kwam ook de vraag waarom er eigenlijk een extern bureau moest worden ingeschakeld. Anders gezegd: wat doet die mevrouw hier? Goede vraag, waar ik wel antwoord op weet.

Voor kerkelijke vrijwilligers is de wereld van fondsenwerving een onbekend terrein. Voor ons is het core-business, dit is wat we doen.

Wij weten de weg en welke fondsen je voor welk doel kunt benaderen.

Wij weten wat wel en niet werkt. Dat scheelt tijd, moeite, geld, frustraties. Uiteindelijk verhoogt het de kans op succes aanzienlijk

Mijn eerste punt bij een plan of project: je kunt dit niet alleen. Zoek om te beginnen naar mensen binnen je gemeente die je kunnen helpen met hun kennis en ervaring. Bouwkundig, communicatief, financieel. Organiseer draagvlak binnen de gemeente en trek het breder: alle andere mensen in het dorp.

In Zegveld verspreidden wij huis aan huis een folder, op 2.500 adressen.

Particulieren en bedrijven in het dorp droegen royaal bij. Wij schreven fondsen aan, en de burgerlijke gemeente Woerden, en zo werd de begroting sluitend.”

Nog een voorbeeld?

Westera: “In Rosmalen woonden sinds het begin van de oorlog in hun land Iraakse vluchtelingen. Toen er nieuwe vluchtelingen uit IS-gebieden kwamen, hielpen zij hen bij de inburgering. Met taalles en hulp om de vele bureaucratische hobbels te nemen: Eerste Hulp Bij Bureaucratie. Er ontstond een kookgroep, waarin vrouwen elkaar ontmoetten en ervaringen uitwisselden. Yogalessen voor vrouwen en volkstuinten voor mannen hielpen om beter om te kunnen gaan met stress en trauma. Bij dit project was ook een kerkelijke pioniersplek betrokken, op initiatief van de IZB. Het lijntje was kort: de echtgenote van de betrokken predikant was actief binnen de kookclub. 2Select werd gevraagd om te helpen geld bijeen te brengen voor het project. Aanvankelijk bedroeg de begroting € 30.000,- op jaarbasis. Ik schreef een plan en benaderde fondsen die hun geld inzetten om kwetsbare mensen te helpen. Dat kwam rond.

kerk



Tweede van rechts: Peter Goudkamp

Het project wordt groter. Er wordt nu gedacht aan een betaalde coördinator. Voor fondsen is het belangrijk om te zien dat een project zich ontwikkelt en in zekere zin professionaliseert. Dit project zorgt inmiddels voor zoveel vertrouwen dat twee fondsen toezegden voor het lopende jaar en ongevraagd al geld te reserveren voor volgend jaar.”

Kloppend hart

Wie het contactformulier op de site van 2Select invult, wordt kort daarna gebeld door Nelleke Slaats. In dat kennismakingsgesprek wordt duidelijk wat de plannen zijn en of 2Select de meest geschikte partij is om mee in zee te gaan.

Slaats: “Wij werken bijna uitsluitend met partners die een verbinding hebben met kerken. Een onderwerp als gezondheidszorg staat te ver van ons

af. We maakten wel eens een uitstapje naar het schrijven van een aanvraag voor Nationaal Park Hoge Veluwe en museum Batavialand, maar onze passie en deskundigheid liggen in en rond de kerken.”

Passen het project en 2Select bij elkaar, dan volgt een intakegesprek. Westera: “Altijd met twee van ons. De een stelt andere vragen dan de ander. Wij vullen elkaar aan.” Daarna maakt 2Select een voorstel en een offerte, waarbij ingeschat wordt hoeveel tijd er nodig is om de fondsenwerving tot een goede einde te brengen.

Slaats: “Je kunt kiezen uit drie opties: light, medium of all-inclusive. Light: de kerk doet het meeste werk zelf en wij lopen de aanvraag nog even door. Medium: wij coachen degenen die in de gemeente het werk doen. All-inclusive: wij doen alles, van projectplan tot en met aanvraag en afronding.”

2Select werkt met een uurtarief van € 75,-, exclusief. Het aantal uren dat nodig is, hangt af van de omvang van het project. Andere fondsenwerfers werken met provisie, een bepaald percentage van de totaalsom. 2Select doet dat uit principe niet. Goudkamp, Slaats en Westera hebben een warm kloppend hart voor de kerk.

Voorheen werkten zij in verschillende functies binnen de Protestantse Kerk in Nederland, onder andere als gemeenteadvisers.

Fondsen

In de wereld van fondsenwerving staan aan de ene kant organisaties, zoals kerkelijke gemeentes, parochies en stichtingen, die geld zoeken voor hun initiatieven. Aan de andere kant staan honderden landelijke, regionale en lokale fondsen met geld op de bank, op zoek naar geschikte projecten. Slaats: “Grote landelijke spelers zijn bijvoorbeeld de Maatschappij voor Welstand, Stichting Rotterdam, het Oranjefonds, het Kansfonds en de Haella Stichting. Zij horen bij de fondsen waarbij wij bijna maandelijks aankloppen, maar het rijtje is niet volledig. Met hen hebben we zeer regelmatig contact. Zij beschikken over een professioneel apparaat met beroepskrachten om aanvragen te behandelen. Daarnaast kijken we ook altijd naar de mogelijkheden bij regionale fondsen en provinciale overheden. Voor leken is het niet gemakkelijk om je op een website door de formulieren heen te worstelen en documenten aan te leveren. Wij zijn dat gewend.”

“

Onze passie en deskundigheid liggen in en rond de kerken

Westera: "Fondsen hebben statuten, een missie, doelstellingen en zijn niet opgericht om op hun geld te zitten. Zij willen het besteden aan de doelen waarvoor het bestemd is. Sommige fondsen laten ons weten te weinig aanvragen te krijgen. Wij doen daar ons voordeel mee in de dienstverlening

“

Geld goed besteden met maximale impact

aan onze partners. Fondsen zijn voor 2Select geen geldautomaat, ook zij zijn partners. Door geschikte projecten voor te leggen, helpen wij hen om hun doelstelling te realiseren: hun geld goed besteden met maximale impact.”

Goed plan

Elke aanvraag bij een fonds valt of staat bij het goede, overtuigende verhaal achter de aanvraag. Westera: “Fondsen geven in de regel geen geld voor exploitatietekorten of (ver)bouwprojecten die geen nieuw kerkenwerk voortbrengen. Veel geld uitgeven en daarna doen wat je toch al deed? Dat is niet de bedoeling. Uit

de plannen moet duidelijk worden hoe het dankzij jouw initiatief anders en beter wordt in de kerk, in de stad of het dorp, in de wereld.

Een gemeente in Drenthe wil haar gebouw bij de tijd brengen. Op zichzelf geen reden om fondsen aan te schrijven. Dat hoort bij regulier onderhoud. Maar er is meer aan de hand. De gemiddelde leeftijd van de kerkelijke vrijwilligers is 72 jaar. Zij zijn het die bij verhuur steeds met loodzware tafels moeten sjouwen, op z'n kant door de deur, met hoge drempels. Een nieuwe inrichting, met lichte tafels, voorkomt dat zij afhaken als vrijwilliger. Ook maakt het de

Rechts: Nelleke Slaats



ruimte toegankelijk voor mensen met een lichamelijke beperking. Dat zijn extra redenen voor de herinrichting, waardoor een aanvraag meer kans op succes heeft.”

Legaten

Een nog onderbelicht onderwerp in kerkelijke gemeenten betreft schenkingen en nalatenschappen. Het is een aparte tak van sport in de wereld van fondsenwerving. Stel dat ieder kerklid tien procent van haar of zijn erfenis nalaat aan de kerk? De mogelijkheden zouden bijna onbeperkt worden.

Slaats: “Kerken hebben een zekere schroom om hierover te beginnen. Ook is niet duidelijk wie dat zou moeten doen. De predikant, de kerkrentmeesters? En wanneer? Begin je erover in iemands laatste levensfase? Als je geen kinderen hebt, of je kinderen hebben het goed, en je leeft in en met de kerk, dan ligt het voor de hand om de kerk geld na te laten.

Wij starten dit jaar een pilot, waar vijf kerkelijke gemeentes gratis aan mee kunnen doen. Doel is om de beste aanpak te ontdekken. In mijn werk voor Kerk in Actie (KiA) ontwikkelde ik materialen en sprak ik met mensen die hun nalatenschap aan KiA wilden doneren. Om te beginnen luisterde ik daarbij naar hun levensverhaal.

Een mevrouw was heel specifiek over haar wensen. Als oud-onderwijzeres wilde zij haar geld, een groot bedrag, besteed zien aan educatieve projecten in het buitenland, in een periode van vijf jaar. Zo specifiek is niet hoe grote fondsen doorgaans werken, maar ik regelde het voor haar. Vanuit de Utrechtse diaconie werd toezicht gehouden op de besteding van de gelden. Met andere woorden: het is maatwerk, je moet er tijd aan besteden

en aandacht hebben voor het verhaal erachter.”

Bakfiets

Een van de partners van 2Select is Netwerk DAK, de organisatie van in- en aanloophuizen in Nederland. Veel van deze huizen vinden hun oorsprong in kerkelijke initiatieven. Vrijwilligers die deze huizen draaiende houden zijn vaak kerkelijk betrokken. 2Select helpt zowel de landelijke organisatie als plaatselijke inloophuizen bij aanvragen voor projecten.

Over naar Woerden, waar in Weeshuis Woerden allerlei sociale initiatieven plaatsvinden. Daar ontstond het gewaagde plan om in een leegstaande ruimte een koffiebranderij te beginnen. Samen met 2Select kreeg het plan vorm. De oorspronkelijke begroting bleek geen rekening te hebben gehouden met zaken als afzuiginstallaties en verzekering. Voor de verhoogde begroting vond 2Select fondsen en sinds een paar jaar wordt er koffie gebrand.

Nu huist OVERHOOP er, met een team dat bestaat uit deelnemers, jobcoaches, barista's, brandmeesters en logistiek koffie-experts. Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt vinden er werk en doen weer mee aan het sociale leven. Ze krijgen hun persoonlijk leven weer op de rails, nadat het overhoop lag, en vinden soms elders een baan.

Bij de branderij kwam ook een koffiebar. Ze branden en schenken er fifty-fifty, het sociaal verantwoorde koffiemark van het Leger des Heils. Voor een elektrische koffiebakfiets, die de straat op kan naar markten en evenementen, vond Nelleke Slaats met één telefoontje naar een 'major donor' € 10.000,-. Inclusief transport en verzekering,

“

Mobiliseer deskundigheid in de eigen gemeente

Tips

- Begin op tijd, liefst anderhalf jaar voordat je het geld nodig hebt. Veel fondsen werken met lange termijnen.
- Concreter is beter: maak zichtbaar wat het resultaat zal zijn. Vage plannen maken weinig kans op gulle giften van particulieren of bijdragen vanuit een fonds. Een nieuwe geluidsinstallatie, zonnepanelen of een mooie kerktuin: ideale doelen om de handen op elkaar en de portemonnees open te krijgen.
- Mobiliseer deskundigheid in de eigen gemeente. Kijk wat je zelf kunt bijdragen aan menskracht en geld. Fondsen willen zien wat je als gemeenschap zelf wilt investeren.
- Werf geld in drie cirkels: de eigen gemeenschap, het dorp of de wijk waar de kerk staat en externe fondsen. Het belang van een kerk gaat ver uit boven de direct betrokken kerkleden. Vaak zijn mensen buiten de kerk bereid bij te dragen aan concrete projecten, die bijdragen aan de leefbaarheid.