

Fondsen helpen graag

Iets doen maakt vitaal, maar kost ook geld

Vijf jaar geleden belde kerkrentmeester Henk-Jan mij over de eeuwenoude herenbanken in zijn kerk. Die waren een all-you-can-eat voor de houtworm. Monumentenwacht noemde de restauratie urgent. Kosten: €95.000. En eigen geld? €10.000 maximaal, dus er moesten suikerooms gevonden worden. Maar wie sponsort er tegenwoordig nog afkalvende kerken? De stemming was niet best...

TEKST & BEELD BERTRAM WESTERA VAN 2SELECT FONDSENWERVING

Wat de gemeente straks met de gerestaureerde banken ging doen? "Gewoon, verdergaan met kerkzijn, hoezo?" "Nou," zei ik, "fondsen willen graag dat zo'n ingreep voor beweging zorgt. Ga je bijvoorbeeld niet vaker concerten, lezingen en exposities houden, of meer aan Open Monumentendag doen? Dan dóé je iets met die gerestaureerde banken..." Zo had Henk-Jan het nog niet bekeken. Hij ging een plan schrijven voor ná de restauratie, en daarmee kon ik naar een aantal fondsen, met de vraag: willen jullie hierbij helpen? En dat wilden veel fondsen wel. Zeker toen een concurrerende offerte beduidend lager uitviel.

Onlangs belde Henk-Jan mij opnieuw: "Bertram, we gaan onze pastorie vergroenen, de entree rolstoelvriendelijk maken, en de kerkzaal multifunctioneel. Kosten: 1,2 ton. Eigen bijdrage: €30.000." "€30.000, Henk-Jan? Sinds wanneer kunnen jullie dat missen? De vorige keer..." "We hebben onze mensen



www.2select.nl | bertramwestera@2select.nl | nellekeslaats@2select.nl

gevraagd om een extra bijdrage. En wat lokale ondernemers. Het liep storm. Iedereen is blij dat de herenbanken behouden zijn, en dat de kerk vaker open is."

Iets doen maakt vitaal. Dat leert Henk-Jan ons. Het genereert aandacht, goodwill en geefbereidheid, én brengt je op ideeën voor een vervolg. In een brainstorm over vergroenen roept iemand: "Van het gas af!" Een ander zegt: "Dan moet de keuken eruit." En een derde zegt: "Een betere keuken – dan kunnen we maaltijdprojecten gaan doen!"

En ja: iets doen kost óók geld. Maar als dat het kerkzijn vitaler maakt, willen (kerkelijke) fondsen er vaak aan bijdragen. Alleen: 'schieten met hagel' irriteert fondsen, en leidt vaak tot teleurstelling bij aanvragers. Een kerkelijk gespecialiseerd fondsenwerfer voorkomt dat, en helpt in plaats daarvan, duurzame relaties met de juiste fondsen op te bouwen.

Wij, Nelleke Slaats en Bertram Westera van 2Select (maar er zijn meer kundige fondsenwerfers voor kerken), voelen ons zelf geen geldzoekers, maar intermediairs. Mensen met een missie zoeken fondsen, maar fondsen zoeken ook mensen met een missie. Wij brengen hen bij elkaar, door begeleiding, ontzorging of eenmalig advies.

Fondsen zijn partners die hun eigen afweging maken, en vaak ook meedenken en tips geven. Geen geldautomaten die klakkeloos geven wat je vraagt, maar vooral ook géén strenge bovenmeesters, die liefst zoveel mogelijk aanvragen afwijzen!