

Fondswerving workshop (beknopte handleiding)

Er zijn vele fondsen, ik beperk mij hier tot de meest relevante fondsen voor deze regio. Ik noem er een paar: Gemeentelijke fondsen, provinciaal fondsen, particulier fondsen en grotere landelijke fondsen.

Welk fonds matcht met het project wat wordt aangevraagd?

- Waar kun je ze vinden? (fondsenboek, fondsendisc, internet)
- Welke manieren van fondswerving zijn er? (netwerken)

Tips bij het werven van fondsen (vooraf)

Aanvragen verschillen per fonds

Zorg dat je weet:

- Wat je moet indienen
- Wanneer de deadline is
- Wanneer je uitsluitsel krijgt
- Hoe je het project verantwoorden
- Welke hulp je kan krijgen

Informatie over de procedure:

- Op de website van het fonds
- Bij andere organisaties die eerder een aanvraag hebbe ingediend
- Door contact te zoeken met het fonds

De aanvraag

- Aansluiten bij de voorwaarden van het fonds (motiveren)
- Toon betrokkenheid en enthousiasme
- Beschrijf de financiële noodzaak van de aanvraag
- Vertel een oprecht verhaal
- Maak geen schrijf- of rekenfouten, geen vakjargon
- Aanvraag altijd laten controleren door derden
- Bij afwijzing, altijd naar de reden vragen

Beschrijving van het project

Dit zou je kunnen beschrijven in de aanbiedingsbrief die de aanvraag begeleid en/of bij de aanvraag zelf (vaak is dat één van de eerste vragen die wordt gesteld los van het projectplan). Beschrijf informerend, overtuigend, emotionerend en tegelijkertijd enthousiasmerend.

- Start met uw organisatie

Het probleem

- Beschrijf het probleem (oorzaak en waarom u er iets aan gaat doen), aanleiding en motivatie
- Vermijd beleidstermen en jargon, inleven in de lezers

- Weest u ervan bewust dat de situatie voor een buitenstaander nieuw is.
- Beschrijf hoeveel mensen erbij betrokken zijn

De oplossing

- Wat gaat u doen om het probleem op te lossen, welke voorzieningen, activiteiten met tijdsbestek en resultaat.
- Hoe dragen deze voorzieningen en activiteiten bij aan de oplossingen. Wat zijn concrete resultaten en neven effecten
- Onderbouw eventueel met andere partijen (wetenschap, politiek, autoriteiten, bekenden)

Financiën

- Beschrijf hoeveel geld u nodig heeft
- Hoeveel de eigen bijdrage is
- Eenmalig of periodiek
- Evt. waarom dat deel van de totale kosten
- Indien geen eigen investering, waarom niet?
- Wanneer heeft u het geld nodig?
- Is er een plan B als er geen of te weinig geld wordt binnen gehaald.

Soms wordt gevraagd om de aanvraag te pitchen.

Elevatorpitch of presentatie

- Vertel het belang van het project in 1 minuut
- Maak een filmpje
- Kort en bondig presentatie (bijvoorbeeld bij het Iepen Mienskip Fûns (IMF))

Projectplan

Voor en aantal fondsen en aanvragen met hogere bedragen moet er een projectplan worden ingediend. Een projectplan bestaat uit:

1. Inleiding
2. Aanleiding
3. Doelstelling (met resultaat en effecten)
4. Doelgroep
5. Beschrijving/inhoud van het project
6. Uitvoering (projectorganisatie, taakverdeling, samenwerking met derden)
7. Tijdsplan
8. Communicatie
9. Financiën (beschrijving op hoofdlijnen)
10. Evaluatie

NB: elk fonds heeft vaak zijn eigen specifieke speerpunten, check dit goed vooraf en verwerk dit in je projectplan

Begroting- en Dekkingsplan

Een overzicht van de totale projectkosten (personeel, huisvesting, materialen, productie en uitvoering, publiciteit, verzekeringen, advies en ondersteuning).

Tips voor het maken van een begroting:

- Maak een heldere structuur
- Gebruik overzichtelijke posten, specificeer zo goed mogelijk
- Maak een realistische begroting (op basis van offertes)
- 5-10% onvoorzien
- Controleer op rekenfouten.

Fondsen kunnen vragen naar een 'go or no go' moment, zorg voor een plan B bijvoorbeeld een plan met een maximale begroting en een plan b in een afgeslankte vorm waarbij het project alsnog doorgang kan vinden.

Bij grote projecten wordt er in sommige gevallen om een accountants verklaring gevraagd.

Dekkingsplan

Bestaat uit de inkomsten waarmee het project wordt gedekt maar ook inkomsten die het project eventueel genereert en subsidie en donaties van fondsen, sponsors etc.

Een goed dekkingsplan is haalbaar, realistisch en breed.

De meeste fondsen zien het liefst een breed financieel draagvlak (co financiering), een goede verhouding tussen

- Eigen bijdrage naar vermogen
- Bijdrage fondsen
- Bijdrage overheid
- Sponsors
- Eigen inkomsten

Hoogte van de aanvraag is niet standaard gelijk bij de fondsen. Zoek dit uit.

Meerdere aanvragen bij verschillende fondsen. Verdeel evenredig naar de bijdrage die wordt gevraagd

Overdekking: de begroting moet onder de streep in ieder geval gelijk zijn aan de dekking. Sommige fondsen willen niet dat de verwachte inkomsten groter zijn. Mocht u een reserve inbouwen, check dit dat met de aan te vragen fondsen. Wees hierover transparant.

Na afloop van het project:

De meeste fondsen willen weten hoe het project is verlopen. Dit is voor elk fonds verschillend en vaak afhankelijk van de hoogte van het aangevraagde bedrag. Check dit bij het betreffende fonds.

20-11-'23 André Ponger

Vragen: bestuurscoaching@scala-welzijn.nl