

# Aandachtspunten Fondsen- en Subsidiewerving

Mano – Bureau voor Maatschappelijke Ontwikkeling  
Kleiweg 111-b  
3051 GL Rotterdam  
010-4222506  
[www.manoweb.nl](http://www.manoweb.nl)  
[info@manoweb.nl](mailto:info@manoweb.nl)





## Aandachtspunten bij fondsen- en subsidiewerving

Op het gebied van fondsen- en subsidiewerving zijn een aantal wetenswaardigheden van belang voordat kan worden begonnen aan het wervingstraject. Hieronder een uitweiding hierover ter verduidelijking.

### Algemene stelregels

De algemene exploitatie (zoals vaste salarissen, overheadkosten e.d.) van een organisatie is moeilijk financieerbaar vanuit fondsen en overheden. Daarom is het beter om financiering te vinden voor activiteiten op projectbasis. Een project heeft een begindatum en een einddatum, projectdoelen, een projectbegroting, en wordt afzonderlijk van andere activiteiten geëvalueerd en verantwoord.

### Projectadministratie

Een voorwaarde bij financiering door fondsen en overheden is altijd dat een gedegen projectadministratie wordt gevoerd. Dit houdt onder andere in dat de projectbegroting achteraf met facturen en kasbonnen moet kunnen worden verantwoord. Ook wordt in sommige gevallen verlangd dat het financiële jaarverslag van de aanvragende organisatie voorzien is van een accountantsverklaring. Dit is vooral het geval wanneer een fonds meer dan € 25.000 bijdraagt.

### Tijd

Er gaat veel tijd zitten in fonds- en subsidiewerving, zowel in het werk als in het wachten. Je kunt veel fondsen op zijn laatst 3 tot 5 maanden voor het project begint aanvragen. Sommige fondsen hebben nog langere procedures. Als stelregel kun je een half jaar nemen. Wanneer de financiering niet rond is na de eerste fondswervingsronde (wat vaak het geval is) zul je ook nog tijd voor een tweede fondswervingsronde moeten incalculeren. Tijdens de eerste fondswervingsronde is het bij projecten groter dan € 50.000 raadzaam om alternatieve inzameling (middels donatiewerving, sponsorwerving, inzamelingsacties en charity events) te verrichten om zo de fondsenwerving optimaal te kunnen uitvoeren (in het kader van verdubbelingsprogramma's bij bepaalde fondsen).

### Overheidsfondsen en particuliere fondsen

Er bestaat een belangrijk onderscheid tussen medefinancierings-organisaties en fondsen die vanuit de Nederlandse overheid worden gefinancierd aan de ene kant en particuliere fondsen aan de andere kant. Gesteld kan worden dat de overheidsfondsen in de meeste gevallen gezamenlijk niet meer dan 50% van het totaalproject financieren. De andere 50% dient aldus via andere geldbronnen te worden gedekt. Deze bronnen zijn particuliere (en vaak ook kleinere) vermogensfondsen, sponsors, donateurs, de eigen bijdrage en inzameling middels acties en charity events.

Ook komt het voor dat bepaalde medefinancieringsorganisaties elkaar uitsluiten. Wanneer bijvoorbeeld een medefinancier als Impulsis reeds een bijdrage levert aan een project kan het goed zijn dat een organisatie als Wilde Ganzen, Cordaid, Hivos en Oxfam dit niet meer doet. In dit geval is het dus van groot belang dat de medefinancier met de grootst mogelijke bijdrage als eerste wordt benaderd.

### Benodigde informatie voor de projectaanvraag

In een projectaanvraag wordt de aanvragende organisatie en het specifieke project beschreven. Ook dienen verscheidene bijlagen worden meegestuurd. De volgende informatie is noodzakelijk:

- Informatie over de aanvragende organisatie:
- naam organisatie, contactgegevens en contactpersoon,
- rechtsvorm (fondsen en overheden financieren vaak alleen stichtingen en verenigingen),
- organisatiedoelstellingen,
- activiteiten en de doelgroepen,
- hoe het bestuur en het personeel zijn samengesteld,
- wat de ontstaansgeschiedenis is,
- waarom de organisatie zich inzet voor het project en
- welke fondsen en subsidies de organisatie in de laatste drie jaar heeft benaderd en wat de resultaten daarvan waren.



### Gedetailleerde projectinformatie:

- achtergrondinformatie, aanleiding, beschrijving van het probleem of de behoefte die het project oplost of aanpakt,
- een duidelijke tijdsplanning, inclusief begin- en de einddatum van het project,
- de (meetbare) projectdoelstellingen waarop het project achteraf ook geëvalueerd kan worden
- de concrete activiteiten,
- beschrijving van de doelgroepen en andere groepen die belang hebben bij het project,
- de beoogde (evalueerbare) projectresultaten, (sociale/economische/emotionele/ ecologische) effecten van het project bij de doel- en belangengroepen en hoe deze effecten gemeten kunnen worden (prestatie-indicatoren),
- samenwerkingspartners,
- hoe en wanneer de projectresultaten geëvalueerd worden,
- of en zo ja hoe het project een vervolg krijgt,
- een overzicht van de andere fondsen en overheden die voor het project zijn aangeschreven,
- de contactgegevens van de contactpersoon voor het project en bankgegevens van de stichting,
- contactgegevens van referenties (onafhankelijke personen die door fonds of subsidieverstrekker kunnen worden benaderd om navraag te doen over de aanvragende organisatie en het project),
- publiciteit, de wijze waarop het project onder de aandacht van diverse groepen wordt gebracht, de publiciteitsmiddelen, -frequentie en het bereik,
- gedetailleerde projectbegroting en financieringsplan.

### Bijlagen:

Daarnaast zijn de (kopieën van) de volgende officiële documenten noodzakelijk:

- de stichtingstatuten van de aanvragende organisatie,
- een recent uittreksel uit het handelsregister van de Kamer van Koophandel (maximaal 1 jaar oud),
- het inhoudelijk en financieel jaarverslag van de afgelopen twee boekjaren (indien beschikbaar),
- relevante media-artikelen of folders en ander promotiemateriaal over het project of de organisatie,
- offertes (prijsopgaven) die de begroting ondersteunen.

### Vuistregels

Om eventuele misverstanden en een mogelijk te rooskleurig beeld in de toekomst te voorkomen, geven wij hierbij de volgende aandachtspunten en vuistregels m.b.t. fondsenwerving aan:

- Uit onze ervaring met projecten in ontwikkelingslanden is gebleken dat gemiddeld in een jaar grofweg tussen de € 50.000 en € 80.000 kan worden gerealiseerd uit fondsenwerving bij de partijen die wij benaderen. In geval van projecten in Nederland ligt dat gemiddeld genomen iets hoger, tussen € 60.000 en € 150.000. Dit betekent dat wanneer een project meer geld nodig heeft, er gewerkt dient te worden met een fasering of dat de eigen organisatie op andere wijzen aanvullende gelden inzamelt. Daarnaast kunnen wij geen garanties geven op dit gemiddelde, aangezien toezeggingen vooral afhankelijk zijn van de kwaliteit en noodzaak van het project, in de ogen van de fondsen.
- Fondsen verlenen vooral financiële steun aan projecten met een kop en een staart. Doorlopende programma's maken dan ook minder kans. Hiervoor hebben fondsen minder geld beschikbaar en sommige partijen ondersteunen dergelijke projecten uit principe niet. Het is dan ook sterk aan te raden om zoveel mogelijk projectmatige informatie samen te stellen, waaruit blijkt dat de hulp te zijner tijd afneemt, danwel op een andere manier ingevuld kan worden. Denk in het laatste geval aan het in enkele jaren omvormen van de steun vanuit fondsen naar een substantieel aantal vaste donateurs, ondersteuning van buitenlandse instellingen of inbedding in de lokale politiek.
- De eigen organisatie dient in het geval van de geldwerving zorg te dragen voor tenminste 25% van het te behalen resultaat. Hoe groter de begroting is, hoe meer eigen inzameling van de organisatie gewenst is. Daarnaast geniet het de voorkeur dat er een reële eigen bijdrage uit het land zelf afkomstig is. Tenminste 10% is hierbij gangbaar.



- Tot slot m.b.t. de laatste ontwikkelingen per 2015: de crisis heeft ook in de fondsenwereld geleid tot meer voorzichtigheid en vooral minder geld. Zo zijn in de afgelopen jaren belangrijke financiers weggevallen of hebben zij hun bestedingsdoelen en -gebieden aangepast en hebben de meeste medefinanciers een fikse korting op hun budgetten gekregen. Daarnaast zijn een groot aantal van de particuliere fondsen getroffen door vermogensvermindering wat ook resulteert in mindere of kleinere bijdragen. Het redelijke gemak waarmee in het verleden projecten zijn gefinancierd, zolang deze maar aan de criteria voldeden, is dan ook niet meer het geval. De fondsen hebben hun beleid aangescherpt en strengere eisen gesteld. Daarnaast is de concurrentie van projecten onderling enorm toegenomen. Het verdient dan ook zeer de aanbeveling om het project zo compleet mogelijk in te dienen, voorzien van een gedetailleerd uitgewerkt plan en begroting. Dan nog is dit helaas echter geen garantie op succes. Ook 'goede' en succesvolle projecten kunnen worden afgewezen, eenvoudigweg omdat de vraag om financiële steun van hulporganisaties vele malen groter is dan het beschikbare geld.

#### Contact

Indien u meer wilt weten over samenwerking met Mano, dan kunt u contact opnemen met Patrick van de Westelaken of Maurice Oosthoek. Onze adresgegevens zijn:

#### Mano BV

Kleiweg 111-b  
3051 GL Rotterdam  
telefoon 010-4222506  
website [www.manoweb.nl](http://www.manoweb.nl)  
e-mail  
[patrick@manoweb.nl](mailto:patrick@manoweb.nl)  
[maurice@manoweb.nl](mailto:maurice@manoweb.nl)



*N.B. Naast het werven van fondsen en subsidies kunnen stichtingen en verenigingen ook bij Mano terecht voor o.a. meerjarenplanning, organisatie- en beleidsontwikkeling, beleidsadvies en project-management. Wilt u hierover meer informatie, neem dan gerust contact met ons op.*