

**Deel 2: Soorten financiering en planning van uw
fondsenwervende activiteiten**

Fondsenwerven duurt lang, heel lang. U heeft veel geduld en een lange adem nodig.

Het is goed om te weten dat slechts enkele fondsen maandelijks overleggen en dat veel fondsen slechts enkele keren per jaar vergaderen. U moet dus al gauw minstens een kwartaal wachten op een reactie. Doordat fondsen steeds meer aanvragen krijgen, worden nieuwe aanvragen soms automatisch ingepland voor niet de komende vergadering, maar die daarna. Dan loopt de wachttijd snel op. Is dit frustrerend? Misschien wel, maar u moet zich bedenken dat de meeste fondsen geen mensen in dienst hebben. Het beschikbare vermogen wordt aangewend voor invulling van de maatschappelijke doelstelling en niet om een kantoor gaande te houden. Het bestuur behandelt de aanvragen zelf en doet dit vaak – net als u – volledig op vrijwillige basis. Aanvragen worden soms verdeeld over de bestuursleden om voor te bereiden voor inbreng in de bestuursvergadering. Soms neemt één bestuurslid deze taak op zich. Maar altijd is het een hoop werk om alle binnenkomende aanvragen te bekijken en goed te beoordelen.

BIS adviseert aan elke stichting die fondsen wil werven dan ook: trek 6 tot 12 maanden uit voor fondsenwerving.

Mocht u een aanvraag hebben lopen bij Wilde Ganzen, sluit dit bovendien goed aan op de fondsenwerving. U dient uw project als eerste in bij Wilde Ganzen voor maximaal een derde van uw projectbegroting en geeft tijdens de procedure aan dat u ook wilt gaan aanvragen bij vermogensfondsen. Bij goedkeuring krijgt u van Wilde Ganzen een jaar de tijd om de benodigde twee derde van de begroting te werven. Wanneer dit is gelukt, legt Wilde Ganzen haar subsidie bij en kan de uitvoering starten.

Aangezien het onverstandig is om op één paard te wedden, heeft u in dat jaar ook de tijd om andere bronnen van inkomsten te zoeken: een benefietconcert, een veiling, bedrijven aanschrijven, een scholenactie, noem maar op. Dit valt onder de noemer actieopbrengsten. Wilde Ganzen geeft er sterk de voorkeur aan dat het twee derde deel dat u zelf moet inbrengen voor de helft (dus een derde van de begroting) bestaat uit donaties door fondsen en de andere helft (dus ook een derde van de begroting) uit actieopbrengsten. Nogmaals, als u met Wilde Ganzen wilt samenwerken, heeft u dat jaar dus echt wel nodig. Ook als u niet met Wilde Ganzen samenwerkt, is het goed om behalve aan fondsaanvragen ook aan acties te doen. Kijk hiervoor ook eens naar de BIS-special over PR en communicatie. (<https://www.bureauinternationalesamenwerking.nl/kennisnet/kennis-documenten/zomerspecial-2017-non-profit-pr-communicatie/>)

In uw planning houdt u er dus rekening mee dat de voorziene startdatum van projectuitvoering een jaar later ligt dan het indienen van aanvragen bij Wilde Ganzen en/of vermogensfondsen.

Ook kunt u er rekening mee houden dat uw partner wellicht zelf inkomsten kan werven. Men kan een actie doen onder ouders van schoolkinderen, vragen om 'in natura'- of 'in tijd'-giften of wellicht draagt de overheid kosten bij, bijvoorbeeld voor training van de betrokken projectuitvoerders. Ook zijn er in veel landen met een opkomende economie mogelijkheden om bedrijfssponsoring te gaan zoeken, al dan niet omdat in het betreffende land de overheid voorschrijft dat bedrijven een MVO-beleid moeten hebben. Schroom niet om dit te overleggen met uw partner en hier afspraken over te maken.

Overleg met uw partner wanneer de beste tijd is om te beginnen met de uitvoering van het project. U kunt hierbij rekening houden met regen- of juist de droge tijd, met periodes in het jaar dat de wisselkoers structureel gunstiger staat, sommige grondstoffen goedkoper zijn, wanneer de schoolvakanties zijn en andere mogelijke invloeden op een gunstige starttijd. Houdt ook rekening met het advies van BIS om 6 tot 12 maanden te gebruiken om de financiering rond te krijgen en prik dan een beoogde startdatum van de geplande projectuitvoering.

In Deel 3: Een start maken met uw projectplan