



# **Wegwijzer Fondsenwerving**

**voor culturele projecten**

## Woord vooraf

Dit document is geschreven voor organisaties in de cultuursector die met een bijdrage van een vermogensfonds hun project willen realiseren.

De Wegwijzer geeft basisinformatie over het aanvragen van geld bij een fonds. U vindt er praktische adviezen voor het zoeken naar geschikte fondsen, het maken van een begroting en het schrijven van een goede projectplan. Zo kunt u de kans op honorering van uw aanvraag verhogen.

Cultuurmij Oost, januari 2016

## Inhoudsopgave

Vooraf: Wat is een fonds?	p. 3
Het schrijven van een fondsaanvraag, stap voor stap	p. 4
Stap 0: De voorwaarden	p. 4
Stap 1: Een geschikt fonds voor mijn project	p. 5
Stap 2: Het schrijven van een aanvraag	p. 6
Stap 3: Het maken van een begroting	p. 7
Stap 4: en dan...	p. 8
Bijlage 1: Format voor een projectplan	p. 9
Bijlage 2: Voorbeeldbegroting	p.10

## Vooraf: Wat is een fonds?

Een fonds is een organisatie die geld verstrekt aan een bepaald doel. Vaak gaat het om maatschappelijke doelen, zoals natuurbehoud, welzijn, monumentenzorg en kunst en cultuur. Er zijn rond de 700 fondsen in Nederland.

Er zijn drie soorten te onderscheiden:

- 1 Particuliere fondsen. Sommige vermogende particulieren richten een fonds op voor een doel dat zij belangrijk vinden. De VandenEnde Foundation van Joop van den Ende is hier een goed voorbeeld van.
- 2 Overheidsfondsen. Overheidsfondsen worden geïnitieerd en gefinancierd door de overheid. In sommige gevallen kan bij deze fondsen meerjarige subsidies worden aangevraagd. Vaak hebben ze ook een loket om bijzondere projecten mogelijk te maken die buiten deze subsidies vallen. Het Mondriaanfonds en Fonds voor Cultuurparticipatie zijn voorbeelden.
- 3 Bedrijfsfondsen. Veel bedrijven hebben een fonds, waarmee ze bijzondere projecten financieren. Deze fondsen zijn vaak onderdeel van het MVO- beleid (maatschappelijk verantwoord ondernemen) van het bedrijf. Soms valt een dergelijk fonds ook onder de pr- en marketingstrategie van een bedrijf. De Rabobank, uitvaartverzekering Dela en zorgverzekeraar Ohra zijn voorbeelden van organisaties met een bedrijfsfonds.

# Het schrijven van een fondsaanvraag, stap voor stap

## Stap 0: De voorwaarden

Er is een aantal voorwaarden dat alle fondsen hanteert. Kijk voordat u op zoek gaat naar geschikte fondsen goed of uw project en organisatie binnen deze voorwaarden past.

- U kunt vaak alleen samenwerken met een fonds voor projecten; eenmalige activiteiten die zijn afgebakend in tijd. Activiteiten die behoren tot uw reguliere werk worden doorgaans niet gefinancierd. U kunt dan ook alleen een aanvraag indienen voor projectgerelateerde kosten. Uitgaven voor de huur van uw pand, het loon van de secretaresse, de maandelijkse bijdrage voor gas, water, licht vallen daar niet onder.
- Fondsen geven in de regel alleen aan rechtspersonen zonder winstoogmerk. Dit betekent dat uw organisatie geregistreerd moet staan als stichting of vereniging. Soms maken fondsen hier een uitzondering op. Vraag bij het fonds na wat de eisen zijn.
- Op de site van de Kamer van Koophandel leest u hoe u een stichting of vereniging kan opzetten.
- Een bijdrage is vaak eenmalig. Soms wordt hetzelfde project voor een tweede of derde keer gesubsidieerd. De voorwaarden hiervoor verschillen per fonds.
- Een fonds verstrekt zelden 100 procent van de projectkosten. Het is dus vaak noodzakelijk om bij meerdere fondsen aan te vragen, of sponsors te werven.
- Houd er rekening mee dat er vaak een aantal maanden over heen gaat voor u weet of een fonds uw aanvraag honoreert. De meeste fondsen stellen als voorwaarde dat u niet met het project mag starten voor u de financiering rond heeft.
- Een fonds vraagt altijd om een keurig uitgewerkt projectplan met een realistische begroting. Zorg dat u deze zaken goed op papier heeft staan.
- Sommige fondsen werken met inzendtermijnen. Informeer hiernaar bij het fonds.

## Stap 1: Een geschikt fonds voor mijn project

### Verzamelen

Als u aan de algemene voorwaarden voldoet, en u heeft een concreet plan in handen, kunt u op zoek naar fondsen die passen bij uw project. Hiervoor zijn verschillende methoden.

- Op de website van het LKCA staat een aantal grote fondsen dat cultuur als speerpunt heeft: <http://www.lkca.nl/actieve-cultuurparticipatie/wie-wat-waar/fondsen>
- In het 'Fondsenboek', uitgegeven door de Vereniging van Fondsen in Nederland, vindt u een overzicht van een groot aantal (landelijke) fondsen in Nederland. Ook een website als [fondsenwervingonline.nl](http://fondsenwervingonline.nl) of [vermogensfondsen.startpagina.nl](http://vermogensfondsen.startpagina.nl) kan u verder helpen.

### Stille fondsen

Er zijn naar schatting 13.000 fondsen in Nederland. Slechts een klein deel daarvan is te vinden via Het Fondsenboek en andere zoeksystemen. Veel kleine (lokale) fondsen maken bewust geen pr, omdat ze geen menskracht hebben een grote stroom aanvragen te behandelen. Deze zogenaamd 'stille fondsen' zijn te achterhalen via

- zoekmachines op internet;
- collega-instellingen of andere personen in uw netwerk;
- jaarverslagen en websites van collega-instellingen;
- huis-aan-huis bladen;
- contactpersonen bij gemeenten.

**Tip:** Let goed op de 'mede mogelijk gemaakt door' balken op pr materiaal van collega-instellingen. Zij geven veel informatie over fondsen die interessant zijn voor uw sector.

### Selecteren

U heeft nu een lijstje met een aantal fondsen die passen bij uw project. Het is nu zaak om te kijken bij welke fondsen uw project het meeste kans maakt.

- Verdiep u in de fondsen. Kijk welke voorwaarden er gesteld worden. Vraag een jaarverslag op, of kijk op de website wat de doelstellingen zijn en welke projecten de afgelopen tijd zijn gefinancierd. Passen die bij uw project?
- Bel voordat u aanvraagt eens met het fonds om uw plannen voor te leggen. De projectadviseur kan vaak meteen zeggen of uw plan binnen hun richtlijnen past. Bij sommige fondsen kunt u zelfs een vooraanvraag indienen. Dat scheelt u (en hen) een hoop tijd. Vaak kan een fonds u tips geven over andere financieringsmogelijkheden als uw project niet binnen hun richtlijnen past.

## Stap 2: Het schrijven van een aanvraag

Nu u een aantal fondsen heeft geselecteerd, kunt u beginnen met het opstellen van de aanvraag. Zorg er eerst voor dat u alle informatie over het fonds die u kan vinden heeft achterhaalt. Wat is de achtergrond van het fonds? Welke doelen streeft ze na? Welk bedrag heeft ze te besteden? Wat voor soort projecten honoreert ze? Dit soort informatie vindt u in het Fondsenboek, op de website van het fonds, door even te bellen met een contactpersoon of (bij 'stille fondsen') door te informeren in uw netwerk.

Het schrijven van een goede aanvraag is een vak apart. De meeste fondsen werken met een digitaal aanvraagformulier dat op de website te vinden is. Vaak kunt u een uitgebreider projectplan als bijlage meesturen. Het format in de bijlage geeft een beeld waar een projectplan uit moet bestaan. Houd verder rekening met de volgende zaken:

- Zonder goed project kunt u geen goede aanvraag schrijven. Wacht met aanvragen tot u goed weet wat u wil bereiken met het project en uw plannen voldoende uitgewerkt zijn. Een fonds is namelijk op zoek naar plannen, niet naar ideeën.
- Beschrijf de belangrijkste informatie bovenaan in de aanvraag (wat gaat u doen, met wie, voor wie (doelgroep), waar, waarom, wat is het bereik). Verder in het plan wordt u steeds specifieker.
- Lees de criteria van het fonds goed door. Bel met het fonds als u niet precies snapt wat er wordt bedoeld. Leg in uw aanvraag accenten op de aspecten waarvan u weet dat het fonds ze belangrijk vindt.
- Schrijf helder en bondig. Sommige fondsen krijgen wel 4.000 aanvragen per jaar en hebben geen tijd dikke stapels papier te lezen. Beperk u tot 2 á 3 A4-tjes. Deze beperking helpt u om in uw projectplan snel *to the point* te komen.
- Ieder fonds gaat het liefst in zee met een betrouwbare partner. Uit de aanvraag moet blijken dat uw organisatie de professionaliteit en organisatiekracht heeft om het project van de grond te krijgen.
- Wees realistisch. Doe geen beloftes om bij het fonds in de smaak te vallen, als u ze niet kunt waarmaken.
- Laat het enthousiasme, de ambitie en de betrokkenheid van uw organisatie in de aanvraag doorklinken.
- Het is belangrijk dat het product dat u maakt goed aansluit bij het onderwijs. Ontwikkel het project samen met een school en benoem dit in de aanvraag of gebruik een leerkracht als referentie.

### *Belangrijk!*

- Een plan is goed en overtuigend als het geen enkele vraag meer oproept. Check dit door het door iemand anders te laten lezen met het verzoek alle vragen op te schrijven die hij of zij heeft. Ga serieus om met de vragen die gesteld worden, een fonds zal ze ook stellen. Gebruik de feedback om uw plan aan te scherpen.
- Controleer de aanvraag nog een keer goed op spelfouten of onjuistheden.

**Tip:** *Stuur niet naar ieder fonds precies dezelfde aanvraag. Kijk goed wat het werkterrein, de geografische spreiding, de criteria en doelstellingen van het fonds zijn. Probeer de aanvraag daarop toe te spitsen. Dit betekent niet dat u een fonds naar de mond moet praten. Blijf trouw aan uw eigen visie en missie.*

**Tip:** *begin tijdig met het schrijven van een aanvraag. Het is een tijdrovende klus.*

### Stap 3: Het maken van een begroting

In de begroting vermeldt u hoeveel geld het project gaat kosten. Vraag niet meer dan u nodig heeft, maar zorg ook dat u niet in de knel komt. Differentieer kosten voor materiaal, personeel, projectleiding enzovoort. Onderaan de begroting zet u het tekort, en benoemt u hoeveel u bij het fonds aanvraagt. Zorg dat de begroting zo realistisch mogelijk is. Hieruit blijkt de professionaliteit van uw organisatie.

Het dekkingsplan is een apart onderdeel van de begroting. Hierin staat hoe u het project wil financieren. U vermeldt welke fondsen/subsidiegevers/sponsors u benadert, hoeveel u bij hen aanvraagt en of het bedrag al is toegekend. Onderaan zet u het totaalbedrag. Dat moet gelijk zijn aan het totaalbedrag op uw begroting.

Vermeld in het dekkingsplan altijd wat u zelf investeert in het project. Dit hoeven niet per definitie financiële middelen te zijn. Ook de uren die door uzelf/ uw collega's/vrijwilligers in het project zijn gestoken zijn een investering. Benoem het aantal uren.

- Zoek goed uit wat het bedrag is dat u aan een fonds kan vragen. De meeste fondsen hebben een uitgebreide website met tal van voorbeelden van projecten. Kijk hoeveel bij andere projecten gehonoreerd is, en stem daar het bedrag op af.
- Maak ook een 'plan b' met een bijbehorende begroting. Wat doet u als er een fonds niet investeert? Welke onderdelen past u dan aan of laat u weg zodat het project toch door kan gaan? Dit plan houdt u achter de hand.

## Stap 4: en dan...

Als u een goed projectplan met begroting heeft, kunt u de aanvraag opsturen. Bel het fonds een aantal dagen later even op om te vragen of uw aanvraag goed is aangekomen (of verstuur de aanvraag per aangetekende post).

Als uw aanvraag voldoet aan de algemene voorwaarden wordt uw verzoek in behandeling genomen. Het kan een paar maanden duren voor uitsluitel heeft over de honorering van uw project.

### *Uw aanvraag wordt gehonoreerd*

- Als het geld gehonoreerd wordt, en de rest van de financiering is rond, kunt u aan de slag. Zorg dat u het fonds op de hoogte houdt van de ontwikkelingen van het project. Bericht het fonds zodra u besluit om wezenlijke elementen van het project te veranderen. Ook als alles volgens plan verloopt, is het aan te raden halverwege het project een brief te sturen met de vorderingen of het fonds uit te nodigen bij een presentatie.
- Aan het eind van het project stuurt u een verantwoording. De inhoud daarvan verschilt per fonds.

### *Als uw aanvraag niet gehonoreerd wordt*

- Zorg dat u weet waarom uw project niet gehonoreerd wordt, zodat u de volgende keer niet dezelfde fout maakt.
- Een afwijzing betekent niet per definitie dat u een slechte aanvraag heeft ingediend. Het kan voorkomen dat het fonds meerdere aanvragen met een soortgelijke thematiek heeft binnengekregen in dezelfde tijd. Dan kiest het fonds de aanvraag met het grootste bereik.

### *Wat als er een fonds afwijst en een andere toewijst?*

Meestal wordt een project gefinancierd door meerdere fondsen. Het komt regelmatig voor dat een fonds de aanvraag wel honoreert, en een ander niet. In dat geval informeert u het fonds dat heeft toegekend. Waarschijnlijk zullen zij u vragen een aangepast projectplan toe te sturen. De toekenning wordt dan opnieuw overwogen.

## Verder lezen

### Boeken

- Westen, van der H. (2006) *Praktijkboek Sponsoring en Fondsenwerving*. Zutphen: Walburg Pers
- Klumper, J. & Lamme, M. (2008) *Heb je wel gehoord van de zilveren vloot? Handleiding fondsenwerving voor de erfgoedsector*. Utrecht: Nederlands centrum voor Volkscultuur & Kunst en Cultuur Overijssel.
- *Fondsenboek 2010*. Vereniging van Fondsen in Nederland. Zutphen: Walburg Pers

### Websites

- [www.fondsenwervingonline.nl](http://www.fondsenwervingonline.nl) (database met fondsen en bedrijven die cultuur sponsoren)
- [www.isf.nl](http://www.isf.nl) (website Instituut voor Sponsoring en Fondsenwerving. Dit instituut biedt cursussen en opleidingen aan op het gebied van fondsenwerving)
- [www.vakdagfondsenwerving.nl](http://www.vakdagfondsenwerving.nl) (informatie over de jaarlijkse vakdag fondsenwerving)



# Bijlage 1: Format voor een projectplan

**Inleiding**

Beschrijf kort wat het project inhoudt. (Wat, waar, voor wie, met wie, hoe)

**Aanleiding**

Beschrijf vanuit welke aanleiding / vraag / urgentie uw projectidee tot stand is gekomen.

**Opzet van het project**

Beschrijf:

- De duur van het project
- De verschillende onderdelen
- De beoogde doelgroep
- De grootte van de doelgroep
- Eventuele samenwerkingspartners en hun rol

**De doelstelling:**

Beschrijf het doel dat u beoogt met het project. Maak de doelstelling SMART (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdsgebonden).

**Het resultaat**

Welk resultaat beoogt u? Het resultaat is een afgeleide van de doelstelling.

**Het belang**

Beschrijf welk probleem het project oplost en/of aan welke vraag wordt voldaan.

**Plan van aanpak.**

Hoe gaat u uw doelen bereiken? Wat is de geplande start en einde van het project? Met wie werkt u samen?

**Pr en communicatie**

Beschrijf de manier waarop u het project in de buitenwereld zichtbaar maakt.

**Financieel (begroting en dekkingsplan)**

- Hoeveel geld heeft u nodig van het fonds?
- Wat draagt uw organisatie zelf bij? Waarom kunt u het bedrag niet zelf betalen?

## Bijlage 2: Voorbeeldbegroting

<b>Titel project</b>		
<b>Begroting</b>		
<b>Uren</b>		
ontwikkeling project	aantal uur x € uurtarief	€
projectleiding	aantal uur x € uurtarief	€
monitoring en evaluatie	aantal uur x € uurtarief	€
		<b>Totaal</b>
<b>PR kosten</b>		
bijv. opzet communicatieplan	aantal uur x € uurtarief	€
bijv. flyer		€
bijv. website		€
		<b>Totaal</b>
<b>Uitvoeringskosten</b>		
bijv. inhuur gastdocent	aantal uur x € uurtarief	€
		<b>Totaal</b>
<b>Materiaalkosten</b>		
bijv. verf	aantal x € stukprijs	€
		===== +
		<b>TOTAAL</b>
<b>Dekkingsplan</b>		
eigen bijdrage	Benoem waar de bijdrage uit bestaat.	€
bijdrage deelnemers	aantal deelnemers x € bijdrage	€
bijv. Gemeente	status *	€
bijv. Lokale Rabobank	status *	€
		===== +
Subtotaal:		€ bedrag zonder bijdrage fonds
<b>Aanvraag betreffende fonds:</b>		<b>€ Bedrag</b>
		===== +
<b>TOTAAL:</b>		<b>komt overeen met totaal begroting</b>
*Noem hier de status van de aanvraag, bijvoorbeeld: 'in behandeling' of 'toegekend'.		