



Effectief inkomsten werven

Maand van de Geschiedenis

12 mei 2016

Menne Scherpenzeel, www.blauwenoordzee.nl



Onderwerpen

- Inkomstenwerving: uitgangspunten
- Interne scan (activa, resultaten, dromen)
- Externe scan (stakeholders, oriëntatie op & keuze financieringsbronnen)
- Case for support
- Afsluiten tips & trucs
- Toelichting op regeling Immaterieel Erfgoed
(contactpersonen Michele Jacobs & Marie-Louise Smolenaars, zie ook www.cultuurparticipatie.nl)

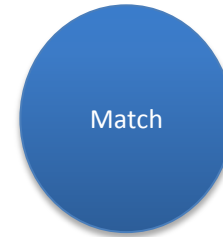
Inkomstenwerving

Uitgangspunten

- Geld is een gevolg (i.p.v. een doel op zich)
- Geld = voor realisatie doelstellingen (i.p.v. organisatie) -> *welke maatschappelijke resultaten wil je bereiken?*
- Ben je maatschappelijk relevant? (toegevoegde waarde, urgentie, nummer 1 of 2)



Succesvol geld & partners mobiliseren



Voorkom bedelen

Houd je pootje niet omhoog



Wees geen Calimero

"Zij zijn groot en ik is klein, en da's niet eerlijk, o nee".



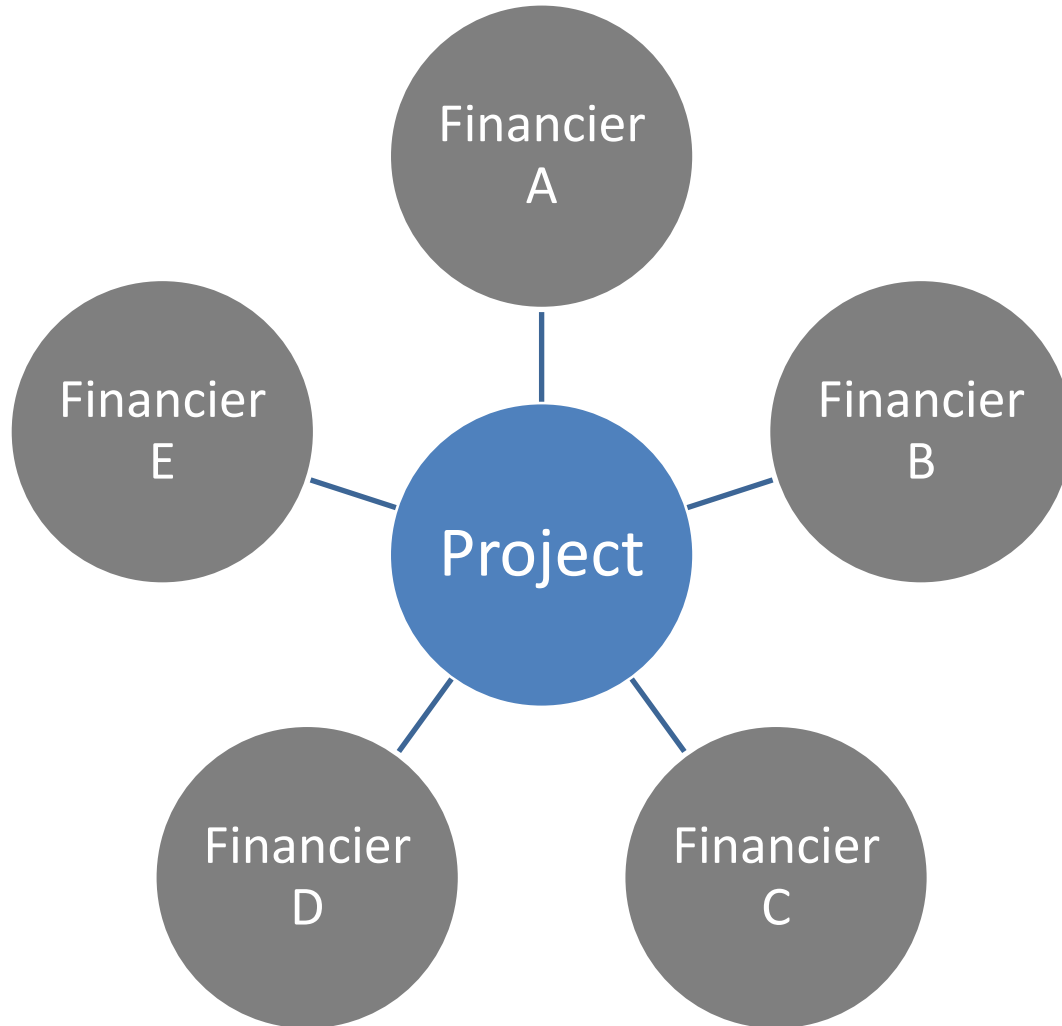
Essentie van inkomstenwerving

Inkomstenwerving is NIET: vragen om geld

Inkomstenwerving is WEL: een financier als partner
aan je (project) binden



Koppeling van belangen





Inkomstenverwerving

Uitgangspunten

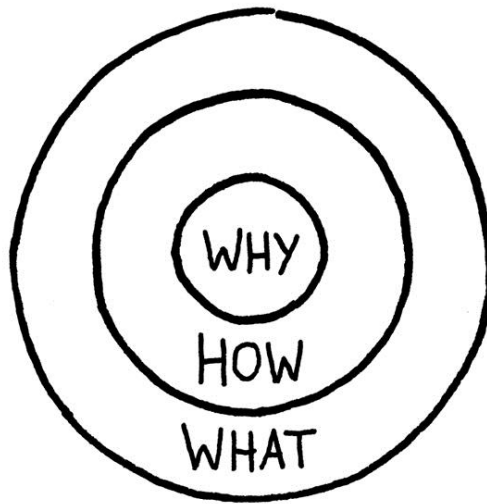
Welke waarde creëer je en voor wie? (stakeholders)

Drucker: 'stakeholders creëren en behouden'



Why, how, what

Simon Sinek, golden circle



© 2013 Simon Sinek, Inc.

Interne scan

Activa

Wat zijn onze activa?

- Wat kunnen we?
- Wat bezitten we?
- En: onze knowhow? (*wat weten we*)

“ Het begint bij het beseft dat je meer waard bent dan je denkt” (B. Shore)



Interne scan

Resultaten & dromen

- Resultaten: wat hebben we al bereikt?
 - Inhoudelijk (aantal bezoeken, effect op doelgroep,)
 - Organisatorisch (handboek vrijwilligersbeleid, heldere functieprofielen & duidelijke rolverdeling,)
 - Marketing (publiciteit, gewonnen prijzen,)
 - Financieel (geworven middelen, naar bron en in totaal)
- Dromen: wanneer zijn we succesvol?
 - Waar droom je van? (*wat is je stip ...*)
 - Wat is 'succes'?
 - Hoe kunnen we bepalen of we succesvol zijn? (bereik, samenwerking met, financieringsmix, naamsbekendheid,)

Externe scan

Stakeholders

- Wat zijn de belangrijkste stakeholders van je project en wat weet je van hen (behoefte, wensen, drijfveren, 'angsten' etc.)
 - (primaire) doelgroep (deelnemers, bezoekers)
 - Samenwerkingspartners
 - Financiers
 - Overigen
- Impactmap (matrix): per stakeholder in kaart brengen wat hun input is (euro's, tijd, ...), wat hun concrete inbreng in het project is en welke impact zij willen realiseren.

Externe scan

Financieringsbronnen

- Eigen inkomsten (bijdragen van deelnemers, inkomsten uit verkoop, ledenbijdragen)
- Subsidies (lokaal, regionaal, landelijk, Europees)
- Derde geldstroom (fondsen, sponsoren, giften van het grote publiek, in tijd en in geld)



Case for Support



Elementen Case for Support

Kort en bondig 'basisdocument' of presentatie waarin wordt uitgezet:

1. Korte introductie van jouw organisatie (missie, positie in het veld, behaalde mijlpalen(!))
2. Wat je wil bereiken met jouw project (impact, gerelateerd aan je belangrijkste stakeholders)
3. Urgentie/belang/'waarde' van jouw project
4. Hoe ga je het uitvoeren (aanpak), met wie (team) en wanneer?
5. Begroting (incl/excl btw, accountant, reële inschatting eigen inkomsten etc.)
6. Dekkingsplan (welke bronnen, niet alleen euro's, juiste financiers, max. bedragen kennen etc.)
7. Nadere informatie (contactpersoon e.d.)

Afsluitende tips & trucs

- ‘Verkoop’ je maatschappelijke ambities en projectdoelen (i.p.v. je organisatiebehoefte/noden)!
- Benader financiers als investeerders
- Kijk naar hoe andere organisaties hun project financieren
- Vraag!
- Zie financiers als lange termijn-partners (en behandel ze ook als zodanig!)



Wat maakt project bijzonder?

- Onderscheid, toegevoegde waarde ten opzichte van soortgelijke projecten
- Voorbeeldfunctie, aanjaagfunctie, stimuleringsproject
- Innoverend, nieuw, verrijkt aanbod
- Behoefte, nut, voorziet in tekort





**BEVRIJDINGSFESTIVAL
DEN HAAG**

7 MEI

NICK & SIMON

**ALI B OP VOLLE
TOEREN**

FISCHER-Z ... BLAUDZUN

THE MEDICS WIPNEUS & PIM

DEBAT L4 & FRIENDS THEATER

EN VEEL MEER...

SPUIPLEIN e.o. GRATIS

VANAF 12.30 uur

WWW.BEVRIJDINGSFESTIVALDENHAAG.NL



KU[n]ST IN ZICHT

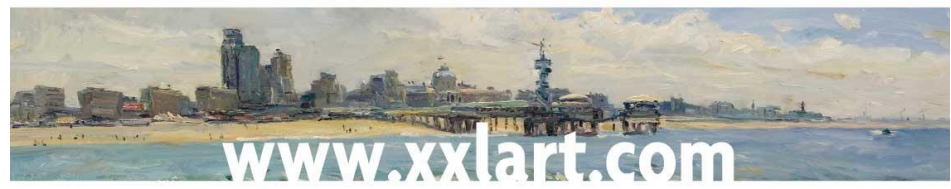
Een Nederlands staaltje kustversterking in 30 schilderijen



Van 11 februari t/m 4 maart – 2012

Pulchri Studio

Lange Voorhout 15, Den Haag – Openingstijden: di t/m zo 11:00 – 17:00 uur
Programma: 19-2 Lezing > Haagse School en Maritieme werken - 22-2 Kindermiddag > Kids en Ku[n]st - 26-2 Lezing > Mesdag - 4-3 Meet & Greet



www.xxlart.com

KU[n]STWERKEN is mede mogelijk gemaakt door:



Informatie over fondsen

- Websites, bijv. van de FIN
- Brancheorganisaties en belangenverenigingen
- Andere maatschappelijke organisaties
- Notarissen
- Subsidieadviseurs en fondsenwervingsbureaus
- Leveranciers



Aandachtspunten fondsen

- Donatiebeleid
- Werkgebied
- Speerpunten
- Samenwerkingsverbanden
- Procedure
- Tijdsaspecten
- Algemene voorwaarden

