

HOW TO:

Fondsen werving



VSBfonds,
iedereen doet mee

Inhoud

Inleiding	3
1. Financiering voor jouw initiatief	4
2. Organisatievormen en soorten bestuur	8
3. Projectplan maken	9
4. Hoe bereik je je doelgroep?	13
5. Begroting, dekkingsplan en btw	15
6. Evaluatie en impact	18

Inleiding

Het begint als een geweldig idee, het idee groeit, je praat er met anderen over en dan besluit je het echt te gaan doen. Je gaat je plannen waarmaken.

Een van de eerste taken op je lijstje: de financiering regelen. Welke opties zijn er? En hoe dien je een aanvraag in bij een fonds? Of je nu vrijwilliger in je eigen buurt bent of penningmeester bij een professionele organisatie, met dit stappenplan zorg je ervoor dat fondsenwerving voor jouw initiatief een succes wordt.

Veel succes!

1. Financiering voor jouw initiatief

Welke financieringsbronnen zijn er?

Er zijn verschillende financieringsmanieren. De meest gebruikte zijn: subsidies, donaties, sponsoring, giften, eigen inkomsten en/of eigen bijdrage en crowdfunding. De meeste projecten hebben een mix van twee of meer van deze financieringsbronnen.

Bedenk welke financieringsvormen het beste past op basis van de vragen:

- Wat is het thema van je project?
- Welk doel heeft je project?
- Hoeveel kun je zelf bijdragen?
- Hoeveel aanvullende financiering heb je nodig?

Hieronder vind je per optie meer informatie, zodat je kunt bekijken welke vorm het beste past om jouw initiatief te financieren.

Subsidie van de overheid

Zoek uit of je initiatief in aanmerking komt voor een subsidie. Bijvoorbeeld als het bijdraagt aan sociaal-maatschappelijke, culturele of sportieve doelen in jouw gemeente. Gaat het om een initiatief op grotere schaal, dan kun je wellicht (ook) een subsidie aanvragen bij de provincie of het Rijk.

Aan een subsidie zijn bepaalde voorwaarden verbonden. Vaak worden in een subsidiebrief specifieke resultaten vastgelegd die je moet zien te behalen. Naast geld kan een gemeente ook materiële hulp bieden, bijvoorbeeld in de vorm van bewegwijzering en hekwerk als je een evenement wil organiseren.

Donatie van een fonds

Naast subsidies vormen donaties van fondsen vaak een groot deel van de financiering. Aan donaties zijn over het algemeen minder voorwaarden verbonden dan aan een overheidssubsidie. Maar let op: elk fonds heeft zijn eigen regels. Verdiep je daar goed in voordat je een aanvraag doet. Lees meer over aanvragen bij fondsen in de volgende paragraaf '[Fondsen in Nederland](#)'.

Sponsoring

Bedenk of er (lokale) bedrijven zijn die je initiatief willen steunen. Of het nu om een geldbedrag gaat of sponsoring in natura: bijdragen van bedrijven kunnen een welkome aanvulling zijn. Denk aan het ter beschikking stellen van een ruimte voor een activiteit, aan hulp bij publiciteit of aan de inzet van vrijwilligers die een bedrijf werft onder haar medewerkers.

Als teken van waardering voor de steun kun je het bedrijf vermelden op promotiemateriaal, gratis toegangskaartjes aanbieden of hen uitnodigen om aanwezig te zijn bij de aftrap.

Giften

Zijn er vermogende mensen die jouw initiatief een warm hart toedragen? Vraag of ze je een substantiële gift of donatie willen verlenen. Investeer in de relatie, doe een passend voorstel en zorg dat je de belastingvoordelen voor de gever in kaart hebt. [Hier](#) vind je meer informatie.

Eigen inkomsten/bijdrage

Vergeet ook niet je eigen mogelijkheden om inkomsten te genereren. Dat hoeft niet altijd een geldbedrag te zijn. Menskracht is een belangrijke manier om een eigen bijdrage te leveren. Maar denk ook aan kaartverkoop, opbrengsten uit horeca, bijdragen van deelnemers, partnerbijdragen, et cetera. Met een eigen bijdrage laat je zien dat je er veel voor overhebt om je initiatief daadwerkelijk te realiseren.

Crowdfunding

Crowdfunding is een mooie manier om veel mensen tegelijk om een relatief klein bedrag te vragen. In ruil daarvoor kun je ze bijvoorbeeld een toegangskaartje aanbieden. Je kunt een eigen crowdfundingwebsite maken, maar er zijn ook bestaande platforms waar je gebruik van kunt maken. Zoals [Voordekunst.nl](#) en [Voorjebuurt.nl](#). Via social media kun je vervolgens een beroep doen op mensen in je netwerk om aan je initiatief bij te dragen. Vaak wordt crowdfunding gebruikt als middel om in korte tijd het restbedrag binnen te halen.

Een actie of evenement

Je kunt mensen oproepen om een actie te starten om je initiatief te ondersteunen, zoals een sponsorloop, veiling of tweedehandsverkoop. Wellicht zijn er scholen of verenigingen in de buurt die je hierbij kunnen helpen.

Fondsen in Nederland

Een fonds is een onafhankelijke stichting, opgericht door particulieren, bedrijven of overheden. In Nederland zijn er honderden fondsen. Ze beheren een hoeveelheid geld van waaruit ze maatschappelijke initiatieven ondersteunen en stimuleren. Elk fonds heeft zijn eigen achtergrond, missie en visie en formuleert op basis daarvan zijn eigen doelstellingen en voorwaarden.

Meestal heeft de donatie van een fonds de vorm van een eenmalige schenking. Maar soms kun je ook een lening, garantiesubsidie of meerjarige schenking aanvragen. Check goed voor welke vorm je een aanvraag kunt doen. De hoogte van de bijdragen kunnen uiteenlopen, van een paar honderd euro tot een paar ton bij grote fondsen. Soms geldt voor de aanvraag van kleinere bedragen een verkorte en versimpelde aanvraagroute.

Welke fondsen zijn er?

Om een fonds te vinden dat goed bij jouw initiatief of doel past kun je zelf op zoek gaan in het [Fondsenboek](#). Of je voert je gegevens in op [FindnFund](#) en laat je matchen met een passend fonds. Fondsen zijn er in alle soorten en maten, van zeer lokaal tot landelijk en met heel algemene of juist erg specifieke doelen en criteria. Er zijn fondsen die zich vooral op sociale initiatieven richten en fondsen die culturele initiatieven ondersteunen. Hieronder noemen we er een paar. Kijk [hier](#) voor een uitgebreid overzicht.

Er zijn grote overheidsfondsen zoals het [Fonds Podiumkunsten](#) en [Fonds voor Cultuurparticipatie](#). Maar ook bedrijven met een eigen fonds, bijvoorbeeld de [Rabo Foundation](#) en de [Van den Ende Foundation](#). Er zijn fondsen die zélf fondsen werven voor een bepaald thema of een specifieke doelgroep, zoals [NSGK](#) dat zich richt op kinderen met een handicap. Vermogensfondsen zoals VSBfondsen beheren een vermogen en steunen initiatieven en organisaties vanuit het jaarlijks rendement. En tot slot zijn er fondsen die donaties verlenen uit de opbrengsten van loterijen, zoals [Stichting DOEN](#) en [Postcode Loterij Buurtfondsen](#).

Fondsenwerven stap voor stap

Elke aanvraag bij een fonds is een kans. Om financiering te vinden, maar ook om je initiatief onder de aandacht te brengen. Veel fondsen denken graag mee als partner, kunnen je koppelen aan relevante partijen of zichtbaarheid genereren voor je initiatief.

Voor een succesvolle aanvraag is het belangrijk dat je zelf goed op een rijtje hebt wat jouw initiatief zo bijzonder maakt en wat de toegevoegde waarde is voor de beoogde doelgroep. Bekijk per fonds en per aanvraag welk element in jouw initiatief het fonds het meest zal aanspreken. Breng dit duidelijk en aansprekend onder woorden in je aanvraag.

Stap 1: eerste check, voldoe je aan de basiseisen?

Check op de website van het fonds aan welke eisen je initiatief en organisatie moet voldoen voordat je een aanvraag indient. Bij sommige fondsen kun je een 'vooraanvraag' indienen, waarbij je eerst feedback op je plan krijgt en daarna pas een definitieve aanvraag indient.

Andere fondsen, zoals VSBfondsen, bieden een digitale quickscan aan. Met deze korte online vragenlijst krijg je snel duidelijkheid of je initiatief aansluit bij de eisen, doelstelling en beleid van het fonds. Een quickscan biedt uiteraard geen garantie voor een donatie. Het is daarom aan te raden om ook contact op te nemen met een adviseur bij het fonds waar je aanvraagt. Zo kun je vooraf al achterhalen of je idee of initiatief aansluit bij het fonds.

Stap 2: selectie fondsen

Maak een lijst van fondsen die aansluiten bij jouw initiatief. Bekijk in hoeverre je initiatief bij het beleid past, hoeveel je kunt aanvragen en houd rekening met de aanvraagtermijn. Bij sommige fondsen kun je het hele jaar aanvragen, bij andere fondsen bepaalde periodes. Houd ook rekening met de behandeltermijn van je aanvraag.

Stap 3: benoem een contactpersoon voor de aanvraag

Binnen je organisatie heeft iedereen een eigen taak. Laat iedereen vanuit zijn eigen expertise input leveren bij het schrijven van de aanvraag. Voor fondsen is het echter prettig om één aanspreekpunt te hebben. Kies hiervoor bij voorkeur iemand die jouw initiatief goed onder woorden kan brengen en goed bereikbaar is.

Stap 4: verzamel alle gevraagde informatie op tijd

Check voor wanneer je welke informatie moet sturen. Kijk alvast hoe het verder gaat als je een donatie krijgt: aan welke voorwaarden moet je je houden en hoe moet je je initiatief na afloop verantwoorden?

Tips bij het aanvragen

- Zorg dat je aanvraag goed verzorgd en compleet is.
- Besteed veel aandacht aan een goede motivatie: waarom sluit jouw initiatief goed aan bij dit specifieke fonds?
- Toon je betrokkenheid en enthousiasme, zowel op papier als bij persoonlijk contact.
- Beschrijf de financiële noodzaak. Waarom heeft jouw organisatie een bijdrage nodig om je initiatief te realiseren? Vertel een oprecht, transparant en realistisch verhaal.
- Laat zien dat je goed hebt nagedacht over je aanpak, voor vertrouwen dat een donatie goed besteed wordt.
- Maak geen schrijf- en rekenfouten en gebruik geen vakjargon. Laat je aanvraag altijd controleren op leesbaarheid, duidelijkheid en volledigheid voordat je hem verstuurt.
- Krijg je een afwijzing, vraag dan naar de reden en tips voor een eventuele vervolgaanvraag. Het kan zijn dat je aanvraag bij een volgende ronde wel in aanmerking komt als je bepaalde onderdelen aanpast.

Kijk voor meer informatie op het Kennisplatform Sociale Kracht:

- [Tips voor het werven van fondsen](#)
- [Subsidie voor je stichting aanvragen](#)

2. Organisatievormen en soorten bestuur

Net als voor jouw initiatief geldt ook voor een fonds dat het heel belangrijk is dat een donatie impact maakt en het doel bereikt. Daarom willen fondsen graag dat een donatie bij een goed georganiseerde aanvrager terechtkomt. De meeste fondsen doneren (op dit moment) niet aan privépersonen, maar aan rechtspersonen, dat wil zeggen: organisaties. Verdiep je in welke organisatievorm het beste bij jouw initiatief en doel past. Daarnaast is het van belang om na te denken over hoe je de taken en verantwoordelijkheden binnen je organisatie goed verdeelt.

Stichtingen en verenigingen

Voor initiatieven met maatschappelijke doelen is een stichting of vereniging vaak een logische keuze. Stichtingen en verenigingen zijn verplicht eventuele winst weer in hun organisatie zelf te investeren. Beide hebben een bestuur en een vereniging heeft daarnaast ook leden die beslissingen kunnen nemen. Naast deze twee vormen kun je ook kiezen voor een coöperatie, een maatschappelijke bv of een combinatie.

Ook wat bestuur betreft zijn er verschillende opties: een uitvoerend bestuur, een bestuur met een raad van toezicht of een raad van advies.

Lees [hier](#) meer over de bestuurlijke inrichting van je organisatie.

Welke vorm je ook kiest, zorg ervoor dat de rollen en verantwoordelijkheden voor iedereen duidelijk zijn en leg ze vast. Bijvoorbeeld met [deze hulpmiddelen](#).

Tips voor organisatievormen en bestuur

- Check bij het fonds waar je wil aanvragen aan welke organisatievormen zij donaties geven.
- Check ook of zij specifieke eisen stellen aan de samenstelling van het bestuur. Soms geldt als voorwaarde dat bestuursleden niet betrokken zijn bij de uitvoering van projecten of dat het geen familieleden mogen zijn.
- Een bestuur bestaat uit minimaal drie leden. Probeer te zorgen voor een mix van mensen van verschillende leeftijden, afkomst en expertise.
- Een bestuur moet onafhankelijk zijn en geen belang hebben bij het initiatief. Krijgen de bestuursleden een vergoeding, geef dan aan hoe hoog die is en wat de reden daarvan is.
- Zorg voor een goede organisatie binnen je bestuur en transparantie in elkaars rol en taken. Voel je allemaal verantwoordelijk voor financiële controle binnen het bestuur.

3. Projectplan maken

Hoe maak je anderen enthousiast voor jouw plan? Hoe overtuig je potentiële financiers en geef je ze het vertrouwen dat je met jouw initiatief impact gaat maken?

Je projectplan vormt hiervoor de basis. Hoe eerder je zo'n plan op papier hebt, hoe eerder je kunt beginnen met de uitvoering, met de zekerheid dat je het goed doordacht hebt. Het overbrengen van je enthousiasme en motivatie en de noodzaak van je initiatief is net zo belangrijk.

Hoe bouw je je projectplan op?

Een projectplan heeft een paar vaste onderdelen die bij de meeste fondsen ook terugkomen op het aanvraagformulier. Met een goed plan heb je vooraf al nagedacht over de belangrijkste onderdelen en vul je een aanvraag dus veel makkelijker in.

Je plan geeft antwoord op de vijf hoofdvragen:

- Wat?
- Waarom?
- Hoe?
- Wanneer?
- Met wie?

Meer informatie over het opbouwen van een projectplan vind je hier:

- [Hoe schrijf je een goede subsidieaanvraag?](#)
- [Tips voor plan fondsaanvraag](#)

Hieronder zetten we de vaste onderdelen op een rijtje.

1. Aanleiding

Voordat je aan de aanleiding begint, is het goed om jouw organisatie kort te introduceren. Geef daarna de aanleiding aan van jouw project, je motivatie om het project te willen realiseren en de noodzaak. Vertel in dit onderdeel aan de hand van deze vragen wat er aan vooraf is gegaan:

- Hoe ben je op het idee gekomen?
- Welke omstandigheden brachten je ertoe om uitgerekend dit initiatief te starten?
Is er misschien een bijzondere gelegenheid, zoals een jubileum?
- Zijn er speciale kansen, bedreigingen of actualiteiten die de aanleiding vormen?
- Waarom wil je dat nu doen en niet eerder of later?

Een vraag die bij het schrijven kan helpen is: wat gebeurt er als het project niet van start gaat? Ook kun je in dit onderdeel aangeven of er een relatie is met andere projecten. Vergeet niet te vermelden hoe dit initiatief past in het beleid van je organisatie.

Beschrijf de context waarbinnen jouw project of initiatief opereert en doe dit vanuit de beleving van de doelgroep. Vermeld hoeveel mensen ermee te maken hebben. Gebruik quotes van deelnemers/gebruikers en beeldmateriaal om een goed beeld te schetsen.

2. Doelgroep

Voor wie ga je dit project doen? Beschrijf de doelgroep: welke leeftijd, achtergrond en interesses hebben ze en uit welke leefomgeving komen ze? Onderbouw ook hun behoefte.

Vermeld ook het aantal mensen dat je denkt te bereiken. Hoe zorg je ervoor dat er aandacht komt voor je initiatief en je je doelgroep bereikt? Hoe wil je eventuele vrijwilligers werven? Voeg het communicatieplan van je organisatie toe, als je deze hebt.

In het hoofdstuk '[Hoe bereik je je doelgroep?](#)' vind je meer informatie over dit onderwerp.

3. Aanpak

Waarom is juist jouw organisatie de aangewezen partij om dit initiatief te realiseren? Laat zien welk aanbod of activiteiten je wil realiseren en hoe die concreet bijdragen aan je doelstelling. Onderbouw dit met eerdere activiteiten, aanbevelingen uit onderzoek of van relevante personen uit je netwerk.

Wees zo concreet mogelijk bij het beschrijven van de inhoud en uitvoering van je project. Beschrijf welke stappen je wil zetten, inclusief een tijdspad met een duidelijke begin- en einddatum en tussentijdse mijlpalen.

Wie gaan het project uitvoeren? Wie is de projectleider, wie zijn de projectmedewerkers en andere (in- en externe) betrokkenen? Vermeld de manieren waarop jouw organisatie samenwerkt met partners uit het veld en andere relevante partijen. Geef hierbij duidelijk aan wie waarvoor verantwoordelijk is.

Welke verandering wil je zien na afloop, ofwel welke impact wil je maken? Maak duidelijk onderscheid tussen het doel dat je wil bereiken en de concrete resultaten die je wil realiseren om dat doel te bereiken.

4. Evaluatie

Beschrijf voor de start van het project wat je tussentijds en na afloop gaat evalueren en hoe je dat gaat doen. Een nulmeting om de startsituatie te beschrijven is van belang. Dan kun je na afloop vaststellen welke doelstellingen je bereikt hebt. Bedenk ook met wie je gaat evalueren. Alleen met intern betrokkenen of nodig je ook externe deskundigen uit?

In het hoofdstuk '[Evaluatie](#)' vind je meer informatie over dit onderwerp.

5. Financiering

Last but not least beschrijf je concreet hoe je je initiatief gaat financieren. Beschrijf hoeveel geld en middelen er nodig zijn voor het realiseren en hoe je dat bedrag bij elkaar denkt te krijgen. Bij een aanvraag hoort een begroting met een dekkingsplan. In het hoofdstuk '[Begroting en dekkingsplan](#)' vind je meer informatie over deze onderwerpen.

Je beschrijft de kosten op hoofdlijnen op basis van de deelactiviteiten van je project. Denk bijvoorbeeld aan materiaalkosten en personeelskosten. Zie bij die laatste post de interne arbeidskosten niet over het hoofd. Wat zijn eenmalige kosten en wat zijn terugkerende kosten? Denk ook op de langere termijn: wat is er nodig om je initiatief te kunnen laten voortbestaan?

Tip! Stel een begroting niet alleen op. Vraag input en ondersteuning bij de financieel deskundigen in je organisatie.

Tips bij het schrijven van een projectplan

- Een projectplan hoeft niet per se een saai formeel document te zijn. Gebruik pakkende, aansprekende beelden en hou je plan kort en bondig.
- Begin op tijd met schrijven. De meeste fondsen willen een aanvraag een aantal maanden voor de start van het project ontvangen. Zo hebben ze voldoende tijd om je aanvraag te beoordelen en een besluit te nemen voor de start.
- Houd goed voor ogen voor wie je het plan schrijft. Ga niet uit van voorkennis bij de lezer.
- Ben je klaar met schrijven, laat dan mensen meelezen, op inhoudsniveau en op taalniveau.

Formuleer je projectplan zo concreet mogelijk en pas als het kan de SMART-methode toe:

- **Specifiek:** beschrijf een concreet resultaat, niet een inspanning of wens. Dus niet: we willen de sociale cohesie in de buurt versterken, maar: we willen de sociale cohesie versterken door een wekelijkse inloopavond in de buurt te organiseren.
- **Meetbaar:** verbind waar mogelijk aantallen aan je doelen, bijvoorbeeld: we organiseren 7 inloopavonden voor 100 buurtbewoners.
- **Acceptabel:** leg uit waarom je initiatief in lijn is met de doelstellingen van je organisatie en dat jij, je mede-initiatiefnemers en de doelgroep volledig achter het initiatief staan.
- **Realistisch:** toon aan dat je initiatief haalbaar is en dat je organisatie voldoende slagkracht heeft om het uit te voeren.
- **Tijdgebonden:** stel een duidelijke start- en einddatum en geef aan wanneer het doel is bereikt.

Hoe vertel je je verhaal?

Is je projectplan helemaal af? Maak dan een samenvatting in de vorm van een case for support, waarin je in het kort zo overtuigend mogelijk vertelt wat je doel is en hoe je dat wil bereiken. Met een goede case for support maak je financiers duidelijk waarom juist jouw initiatief zo belangrijk is en waarom je er geld voor nodig hebt.

Waaruit bestaat een case for support?

Geef een compact overzicht van de belangrijkste kenmerken van je initiatief. Maar breng vooral de inspiratie, enthousiasme en passie over! Probeer niet (te) volledig te zijn, maar de essentie van je initiatief in een paar woorden te vangen. Formuleer ook zo helder mogelijk waar de aansluiting met het beleid van het fonds zit en welke bijdrage je aanvraagt.

Zorg dat je daarnaast een elevator pitch paraat hebt: een ultrakorte versie van je verhaal waarmee je in de tijd dat je in de lift staat iemand kunt overtuigen van het nut van jouw initiatief.

Voor meer tips over hoe je je verhaal kort en overtuigend vertelt kijk je [hier](#).

4. Hoe bereik je je doelgroep?

De doelen van je initiatief zijn helder, maar heb je net zo'n helder beeld van wie je doelgroep is?

Je initiatief heeft pas echt impact als het de mensen bereikt voor wie het bedoeld is. Voor fondsen weegt dit mee bij het bepalen van de hoogte van een donatie. Ook het aantal mensen dat je bereikt heeft daar invloed op. Een donatie van vijfduizend euro waar slechts drie mensen van profiteren wordt anders beoordeeld dan eenzelfde aanvraag voor een festival waar tienduizend bezoekers op af komen.

Denk dus goed na over wie je doelgroep precies is en of alle betrokkenen bij jouw initiatief daar hetzelfde beeld bij hebben. Hoe beter je weet voor wie je het doet, hoe beter je ook je communicatie op deze groep kunt afstemmen. Daarmee bereik je meer mensen en vergoot je het succes van je initiatief.

Beschrijf je doelgroep zo specifiek mogelijk:

- Welke leeftijd/regio/achtergrond/interesses/opleiding?
- Hoeveel mensen vallen in de doelgroep en hoeveel ga jij bereiken?
- Hoeveel mensen hebben aangegeven behoefte te hebben aan (het doel van) jouw initiatief en op welke manier?
- Via welke (online) kanalen en media kun je deze doelgroep het best bereiken?
- Welke rol heeft de doelgroep in je project? Hoe maken ze gebruik van (het resultaat van) je initiatief?
- Heeft de doelgroep incidenteel of doorlopend voordeel van je initiatief?

Tips om je doelgroep te bereiken

– Doelgroepenanalyse

In sommige gevallen kan het nuttig zijn om een nadere analyse van de doelgroep(en) aan je aanvraag toe te voegen. Met name als je een hoge donatie aanvraagt, als je op een zeer breed publiek richt of als je voor het eerst een groot initiatief opstart.

– Betrek de doelgroep

Om zeker te weten dat je je doelgroep bereikt en het initiatief aansluit bij de wensen en behoeften van je doelgroep, is het goed om hen al bij de voorbereidingen te betrekken. Bijvoorbeeld als vrijwilliger of als lid van een klankbordgroep. Dat verhoogt ook de naamsbekendheid en het draagvlak voor je initiatief.

– Publiciteit

Vergroot de bekendheid en de bewustwording van het doel van jouw initiatief door gebruik te maken van vrije publiciteit in lokale kranten. Bijvoorbeeld met een persbericht, interview of achtergrondartikel.

Verder kun je flyers verspreiden op de plekken waar de doelgroep komt om genoeg deelnemers te werven. Verstuur online nieuwsbrieven en hou je website en social media kanalen actueel. Maak ook gebruik van eventuele extra kanalen die je samenwerkingspartners hebben.

– **Maak een communicatieplan**

Zeker bij grotere initiatieven is het aan te raden om een communicatieplan op te stellen. Stel een SMART-geformuleerde doelstelling op per doelgroep en bedenk: wat is je boodschap? Welke media en middelen zet je daarvoor in? Maak een planning en een begroting en bedenk hoe je de uitvoering en resultaten gaat monitoren en evalueren.

Kijk [hier](#) voor meer informatie.

Meer tips:

- [Hoe bereik je de juiste doelgroep?](#)
- [4 tips voor het bereiken van je doelgroep als stichting](#)

5. Begroting, dekkingsplan en btw

Een begroting en het bijbehorend dekkingsplan zijn belangrijke onderdelen van je aanvraag. Mede op basis hiervan beoordelen fondsen niet alleen óf je een donatie krijgt, maar ook hoeveel of voor welke periode.

Hoe maak je een sluitende begroting?

Zet alle kosten op een rijtje en denk aan de volgende posten: personeel, huisvesting, materialen, productie en uitvoering, communicatie en publiciteit, verzekeringen, advies en ondersteuning.

Wel of geen btw?

Heb je een stichting of vereniging? Die zijn niet btw-plichtig. Bereken in dit geval je kosten inclusief btw en hou daar rekening mee bij het aanvragen van een donatie.

Heb je een andere organisatievorm, dan kun je bij de Belastingdienst navragen of je btw-plichtig bent. Is dat het geval, stel dan een begroting exclusief btw op. De btw is dan namelijk aftrekbaar en vormt daardoor geen werkelijke kostenpost. Check voor alle posten of ze onder het hoge of lage btw-tarief vallen.

Tips:

- Probeer de kosten zo goed mogelijk te specificeren en ga uit van actuele offertes waar dat kan.
- Begroot werknemersuren en kosten passend bij de sector waarin jouw organisatie opereert (fair pay).
- Vergeet niet de kosten voor een eventuele fondsenwerver mee te nemen in de begroting.
- Neem altijd een post onvoorziene kosten op van 5-10% van het totaal.
- Als het om grote bedragen gaat, kunnen fondsen na afloop van het project een controleverklaring van een accountant vragen. Hou in dat geval in de begroting alvast rekening met accountantskosten.
- Controleer het totaal op rekenfouten.

Bedenk welk bedrag je minimaal nodig hebt om je initiatief door te kunnen laten gaan. Maak op basis van een minimaal en maximaal budget verschillende scenario's om je plan uit te voeren. Houd tijdens de voorbereiding en uitvoering een goede financiële administratie bij, zodat je tijdig kunt bijsturen. Het kan ook goed van pas komen na afloop. Sommige fondsen willen inzage in de administratie om te controleren of een donatie goed besteed is.

Dekkingsplan

In het dekkingsplan staan alle inkomsten waarmee je verwacht de kosten te gaan dekken. Inkomsten uit het initiatief zelf, een eigen bijdrage, subsidies, sponsoring en donaties van fondsen. Zorg voor een goede verdeling van de verschillende inkomstenbronnen, zodat je niet voor een groot deel afhankelijk bent van één bijdrage. Fondsen kijken bij de beoordeling van je aanvraag ook naar de verdeling van de financiers.

[Hier](#) vind je voorbeeldformats voor je begroting en dekkingsplan.

De hoogte van de aanvraag

Voor de hoogte van het bedrag dat je kunt aanvragen bestaan geen vaste richtlijnen. Verdiep je in het beleid van de fondsen die je benadert. Zoek uit wat een fonds doorgaans als maximum bijdraagt. Soms is dat een percentage van de kosten, soms is het een vast bedrag. Sommige fondsen publiceren over hun toekenningen en je kunt ook altijd contact opnemen.

Meerdere fondsen benaderen

Als je meerdere fondsen benadert, neem dan een overzicht van de te verwachten bijdrage per fonds op in het dekkingsplan. Vermeld bij welke fondsen je een aanvraag hebt gedaan, de hoogte van het aangevraagde bedrag en de status van de aanvraag. Maak een evenredige verdeling van de bijdragen die je aanvraagt bij elk fonds.

Overdekking

Het totaal van het dekkingsplan moet gelijk zijn aan het totaal van de begroting. Omdat je niet alle bijdragen van tevoren precies kunt inschatten, kun je aan het eind van het project geld overhouden. Check de voorwaarden van de fondsen waarbij je een aanvraag doet en vraag na hoe je hiermee om moet gaan. Wees altijd eerlijk en volledig over financiële zaken. Houd fondsen tussendoor ook altijd goed op de hoogte van belangrijke ontwikkelingen en wijzigingen in de begroting en het dekkingsplan.

Na afloop van het project

Fondsen willen in de meeste gevallen weten hoe het project uiteindelijk is verlopen. Dat geldt voor de inhoud (zie het hoofdstuk '[Evaluatie](#)'), maar ook voor de financiën. Welke eisen daaraan worden gesteld, verschilt per fonds.

Jaarrekening en eigen vermogen

Stichtingen en verenigingen hebben in hun statuten opgenomen hoe zij vorm geven aan hun financiële boekhouding per jaar. Dat kan door het opmaken van een jaarrekening, maar ook met een baten- en lastenoverzicht, een balans. Die stuur je mee met je aanvraag. Een nieuwe stichting moet meestal een openingsbalans laten zien. Voor sommige fondsen volstaat dat niet; zij kunnen dan aanvullende informatie opvragen.

Uit de jaarrekening kunnen fondsen opmaken hoe hoog het eigen vermogen van je organisatie is. Is er een groot negatief eigen vermogen, dan kan een fonds besluiten om geen ondersteuning te geven vanwege twijfels over de financiële stabiliteit van je organisatie. Heeft je organisatie juist een groot eigen vermogen, dan kan dat ook een reden zijn om niet te doneren, omdat er in dat geval niet genoeg noodzaak lijkt te zijn voor een bijdrage.

In alle gevallen geldt dat de toelichting op je financiële situatie het belangrijkste is.

Kijk [hier](#) voor meer informatie en tips voor een gezonde organisatie.

6. Evaluatie en impact

Zowel voor je eigen organisatie als voor je financiers is het waardevol om te weten welke impact je maakt. Daarom vragen de meeste fondsen al naar een evaluatieplan op het moment dat je je aanvraag indient. Uit je evaluatie blijkt voor fondsen welk effect hun donatie heeft. Voor je organisatie is het ook van belang om de leermomenten in kaart te brengen.

Wat staat er in je evaluatieverslag?

Check of het fonds waar je een aanvraag doet bepaalde voorwaarden stelt aan een evaluatieverslag. Sommige fondsen hebben speciale evaluatieformulieren om in te vullen. Zorg dat je vanaf de start van je project een goede administratie bijhoudt met alle gegevens die wilt monitoren. Deel je evaluatieplan van tevoren met alle betrokkenen.

Evaluatiepunten

- Het bereiken van de gestelde doelen
- Het realiseren van de gestelde resultaten
- Het bereiken van de doelgroep
- De uitvoering van activiteiten en producten
- Inkomsten en kosten
- Knelpunten en de oorzaken daarvan

Doe tijdens en na je project impactonderzoek en vraag mensen naar hun ervaringen door middel van het invullen van een vragenlijst of interviews met bezoekers en/of medewerkers. Of vraag je doelgroep om te reageren op je website of socialmediakanalen.

Meer informatie over het opzetten van een impactonderzoek vind je [hier](#).

Wat ging er goed en wat minder goed?

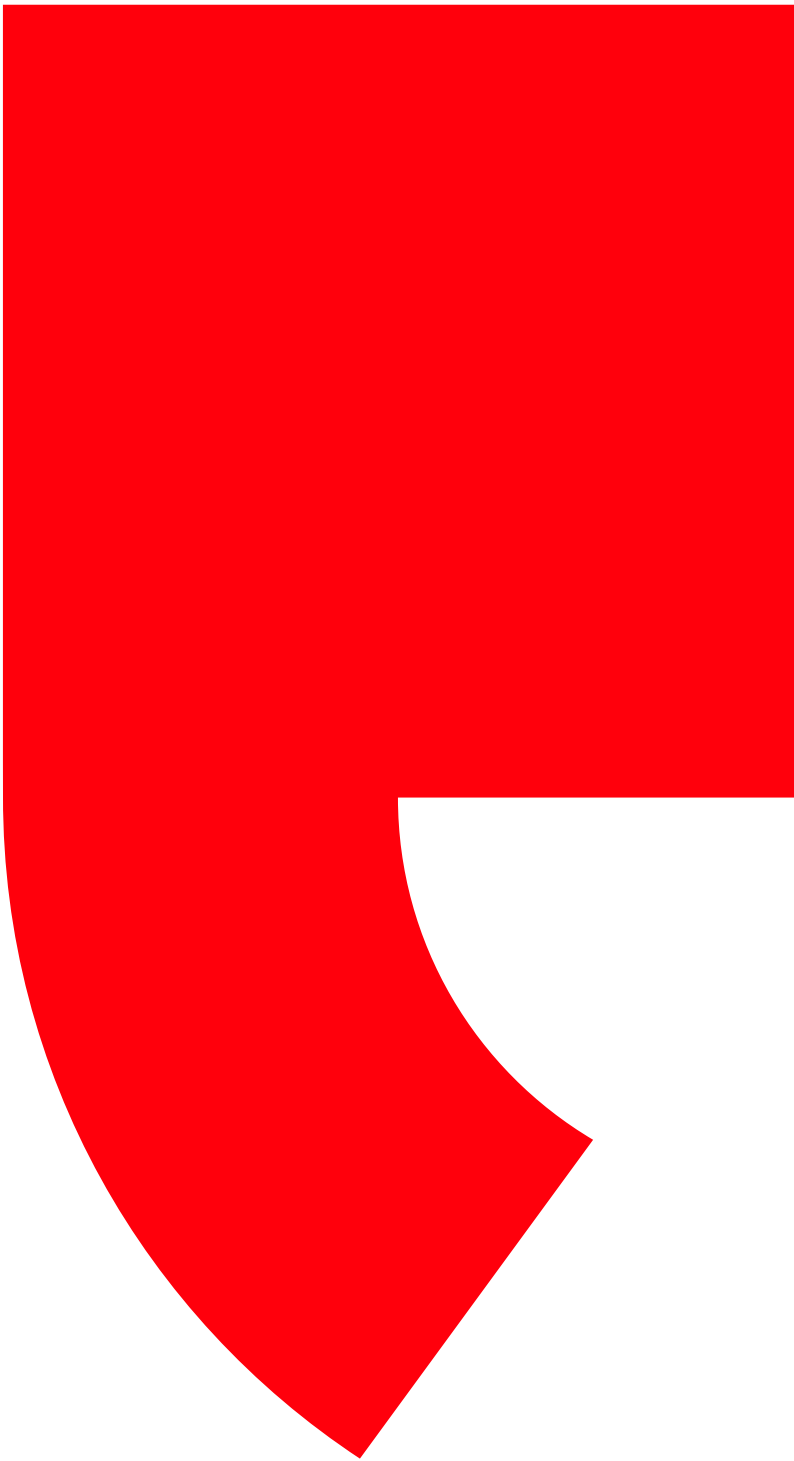
Geef een eerlijk beeld van de plus- en minpunten. Wees niet bang ook de tegenslagen of missers te vermelden. Dat is vaak overtuigender dan uitsluitend succesverhalen delen. Geef een verklaring bij alles wat anders is gelopen dan je had verwacht. Beschrijf in je evaluatie ook welke eventuele veranderingen en bijsturing er tussentijds plaatsvonden op het gebied van samenwerking, planning en werkwijze, inzet en betrokkenheid van medewerkers.

Eindig je evaluatie met de geboekte successen. Dat kunnen ook onverwachte neveneffecten zijn. Geef aan of het project een vervolg krijgt en welke leerpunten uit de evaluatie daarin meegenomen worden.

Leren

Evalueren doe je niet alleen voor je financiers. Het is ook nuttig en waardevol voor jezelf en je organisatie. Het brengt gegevens naar boven die je goed kunt gebruiken voor je volgende project.

Meer informatie over het meten van impact en leren van jouw aanpak vind je [hier](#).



Wij hopen dat je met deze tips en handvatten goed voorbereid aan de slag kunt met het indienen van een fondsaanvraag.

Voor meer informatie over het donatiebeleid van VSBfonds, ga je naar www.vsbfonds.nl

Wil je sparren met een donatieadviseur van VSBfonds, ga dan naar de contactpagina en neem contact op met een adviseur uit jouw regio:
www.vsbfonds.nl/over-vsbfonds/contact

Veel succes!

VSBfonds,
iedereen doet mee