



Cursus Fondsenwerving Voedselbanken

1^e sessie: Case for Support

Suzanne Kooij
Deny de Jong

10 februari 2021

Programma vandaag

15.00

Start, uitleg programma

Waarvoor is er geld nodig?

Case for Support

Oefening in tweetallen/break outs (10 min)

Nabespreking

Het maatschappelijk probleem

De Oplossing: opdracht in groepjes:

Bespreking resultaten

Uitleg 4 basisstappen fondsenwerving Case for Support?

Waar ga je het halen? Welke bron boor je aan?

Uitleg opdracht Case for Support

16.30

Einde



Doel van de cursus



- Een basis leggen voor fondsenwerving in het algemeen zodat je daarna aan de slag kunt om te werven vanuit verschillende bronnen
- Inzicht bieden in de mogelijkheden en eisen voor het indienen van aanvragen bij vermogensfondsen, voorstellen doen aan bedrijven en stappen zetten met crowdfunding/donaties
- Leren van elkaar en van ons



Plan cursus fondsenwerving

We behandelen ‘in principe’ de volgende onderwerpen:

1. **Algemene basis fondsenwerving**
2. Werven bij vermogensfondsen
3. Vasthouden van bedrijven en serviceclubs
4. Van eenmalige giften naar vaste donateurs
5. Borgen in de regio



Wat verwachten we van jullie?

- Deelname aan alle sessies (behalve bij keuzeprogramma)
- Werken aan de werkopdrachten (tijd vrijmaken)
- Neem je eigen verantwoordelijkheid
Wij helpen je bij een concrete aanvraag, maar jij moet het werk doen Laat ons weten als er een kink in de kabel komt
- Mensen met ervaring nodigen wij uit om kennis en documenten te delen (bijv over het benaderen van vermogensfondsen)
- Relevante informatie over fondsenwerving gaan wij plaatsen op het intranet van de Voedselbanken (Voedingsbodem)



Wat is belangrijk bij fondsenwerving?

1. ANBI: terugkoppeling over de vragen (Suzanne)
2. Kies een helder en concreet doel waarvoor je gaat werven: een plan EN een verhaal
3. Zorg dat je zichtbaar bent
4. “*Je kunt het niet alleen*”: bouw relaties op en denk goed na over het belang van de andere partij (de donateur, het bedrijf of het fonds)
5. Wees zorgvuldig in alles: wat schrijf je op, wat vertel je, bijhouden van je administratie en het onderhouden van de relatie met de financier
6. Maak tijd en energie vrij om het goed te doen!



VOORBEREIDINGSVRAAG

Voor welke concrete uitgaven, project of initiatief zoekt jullie Voedselbank op korte termijn geld?



Waarvoor is er geld nodig

Eerst inventarisatie onder deelnemers

- Verbouwing
- Winkelconcept
- Tweede hands koel/bestelauto
- Kosten nieuwe (grotere) locatie
- Structurele financiering, vaste stroom donaties
- Oprichten club van 100 of club van 50
- Uitbreiding koel/vriesvoorzieningen
- Diepvrieswagen
- LED verlichting, infraroodpanelen
- Zonnepanelen



Wat is een Case for Support?

- Letterlijk: zaak om te steunen
- Het is een uitleg over wie, waarom, voor wie, hoe en wat van je initiatief
- Het is de basis voor je projectplan
- Belangrijk om duidelijk te hebben voor iedereen die giften wil werven, donaties wil binnenhalen of sponsors benadert



Waarom een Case for Support?

- Fondsen worden steeds kritischer
- Vermogensfondsen geven donatie voor een concreet project
- Het moet mensen raken
- Het moet concreet zijn
- Het moet perspectief geven
- Concreet gezamenlijk doel met collega's en medestanders



Voor wie / waarom doen we het?

BREAK OUT SESSIES - 10 min in tweetallen

Graag een antwoord op één van de twee onderstaande vragen:

Ken je een treffend voorbeeld van een concrete situatie van een klant van de Voedselbank, en hoe hij/zij door de Voedselbank geholpen is?

Of:

Kun je de situatie beschrijven die ervoor zorgt dat mensen in Nederland onvoldoende geld hebben om voedsel te kopen?



Nabespreking



Het maatschappelijk probleem

- Armoede en schulden:
 - Mensen die al langer in armoede leven
 - Toename mensen in schuldhelpverlening
 - Mensen in permanente of tijdelijke financiële nood die nog niet in beeld zijn, zich schamen maar wel honger lijden
 - Nieuwe noodsituaties door corona bij mensen die voorheen wel voor zichzelf konden zorgen
- Voedselverspilling
- Urgentie, doelgroep en verhalen

De koppeling van het maatschappelijk probleem aan de oplossing van de Voedselbank



2^e opdracht in breakout sessies

10 minuten in nieuwe groepjes

Wij vragen jullie na te denken over de volgende vraag:

Welke oplossing biedt de Voedselbank voor het maatschappelijk probleem?



Nabespreking

Vier basisstappen voor fondsenwerving

(Case for Support)



Case for Support

1. Voor je organisatie
2. Voor jouw project



Werkopdracht

Maak een korte presentatie/PPT van je case for support. Neem het schema door en geef een antwoord op de vragen over:

1. Wie is de afzender? (zie vragen in schema)
2. Wat is het maatschappelijk probleem? (idem)
3. Wat is de oplossing? (idem)
4. De realisatie (idem)

Inleverdatum: 25 februari 2021



Vier basisstappen voor fondsenwerving

(Case for Support)

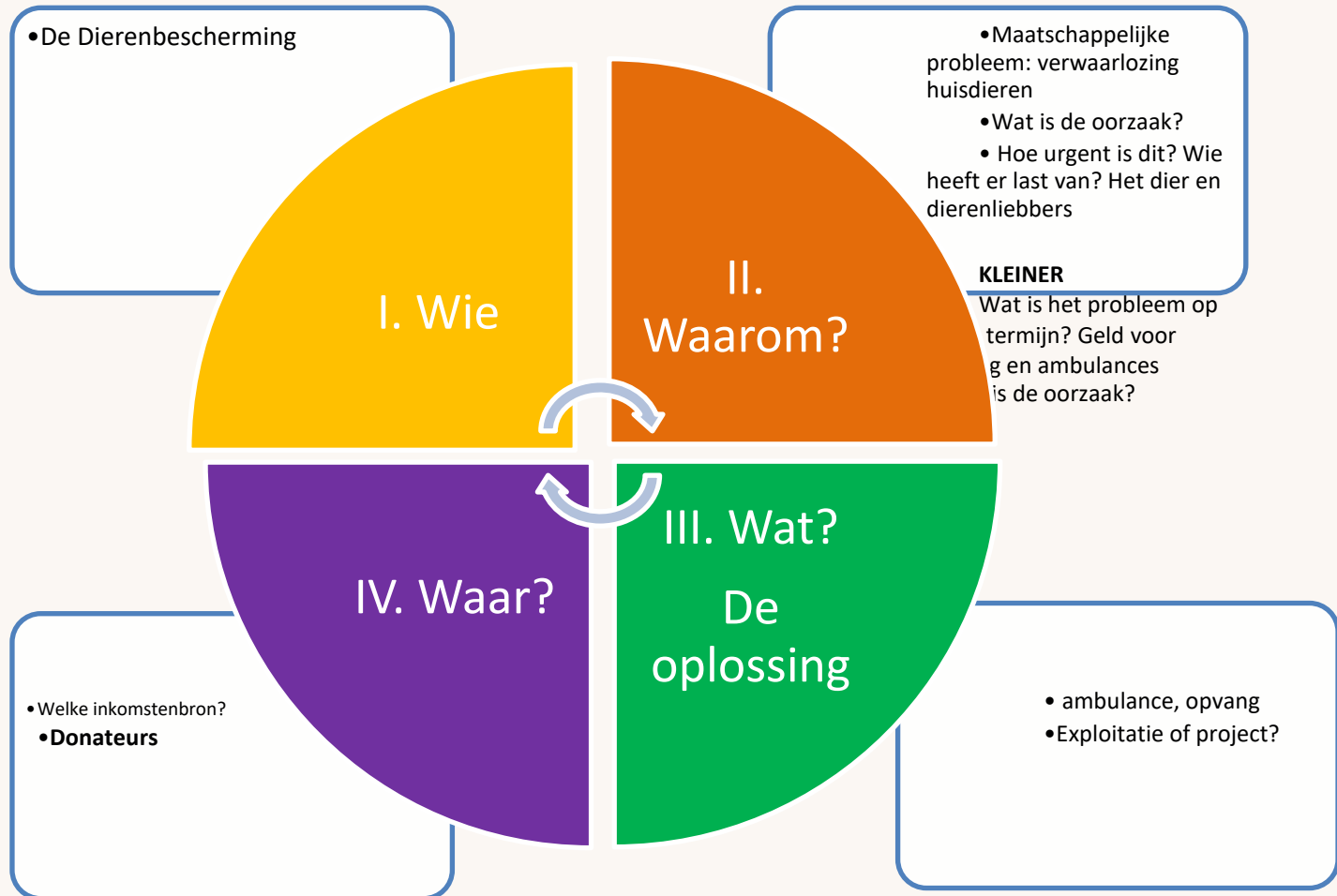


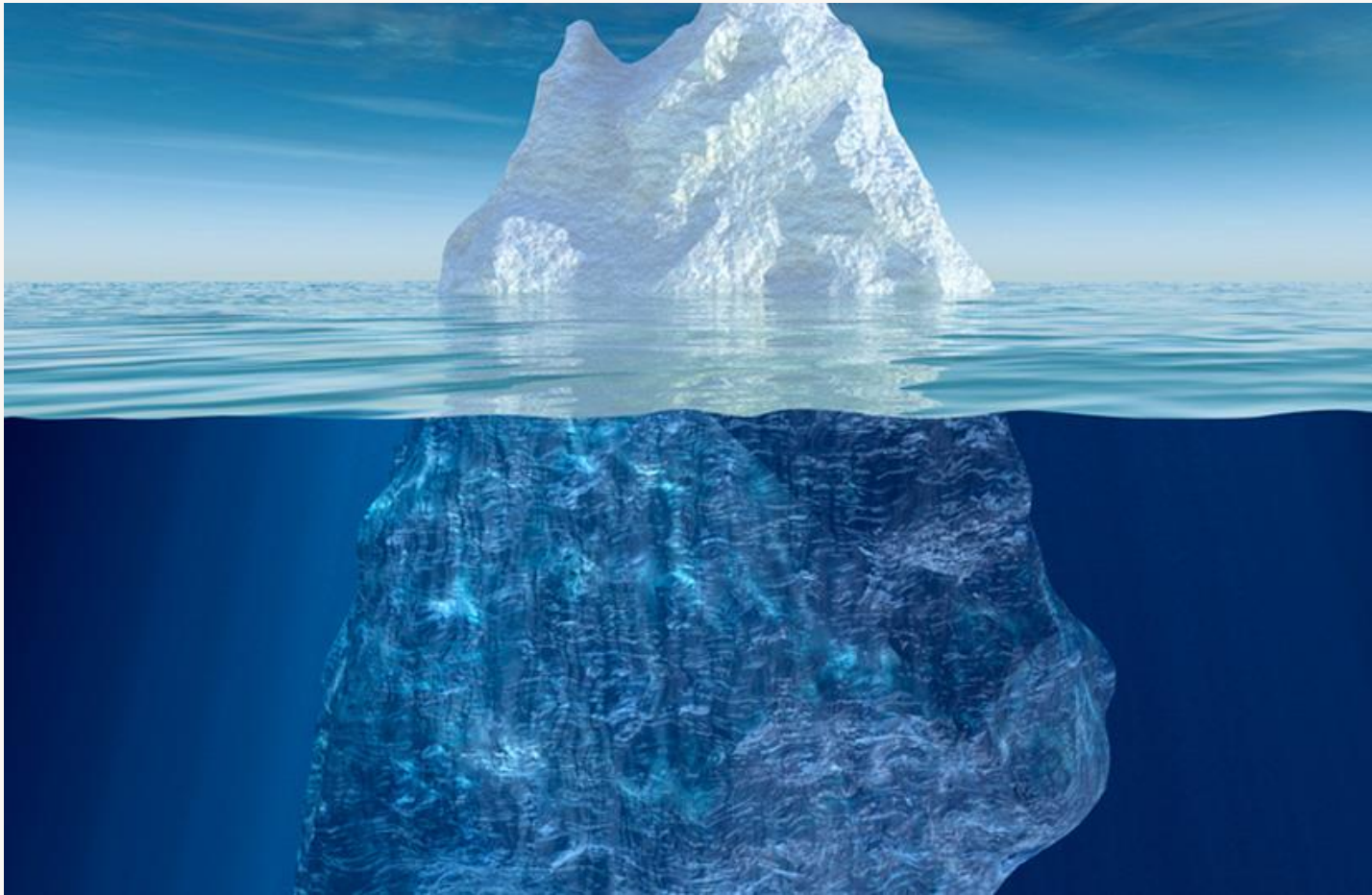
Voorbeelden van Cases for Support

- <https://www.youtube.com/watch?v=nSQKFL797Vw>
Dierenbescherming
- <https://www.youtube.com/watch?v=uhK0JGgtvBs&feature=related>
Hartstichting



Case for Support Dierenbescherming

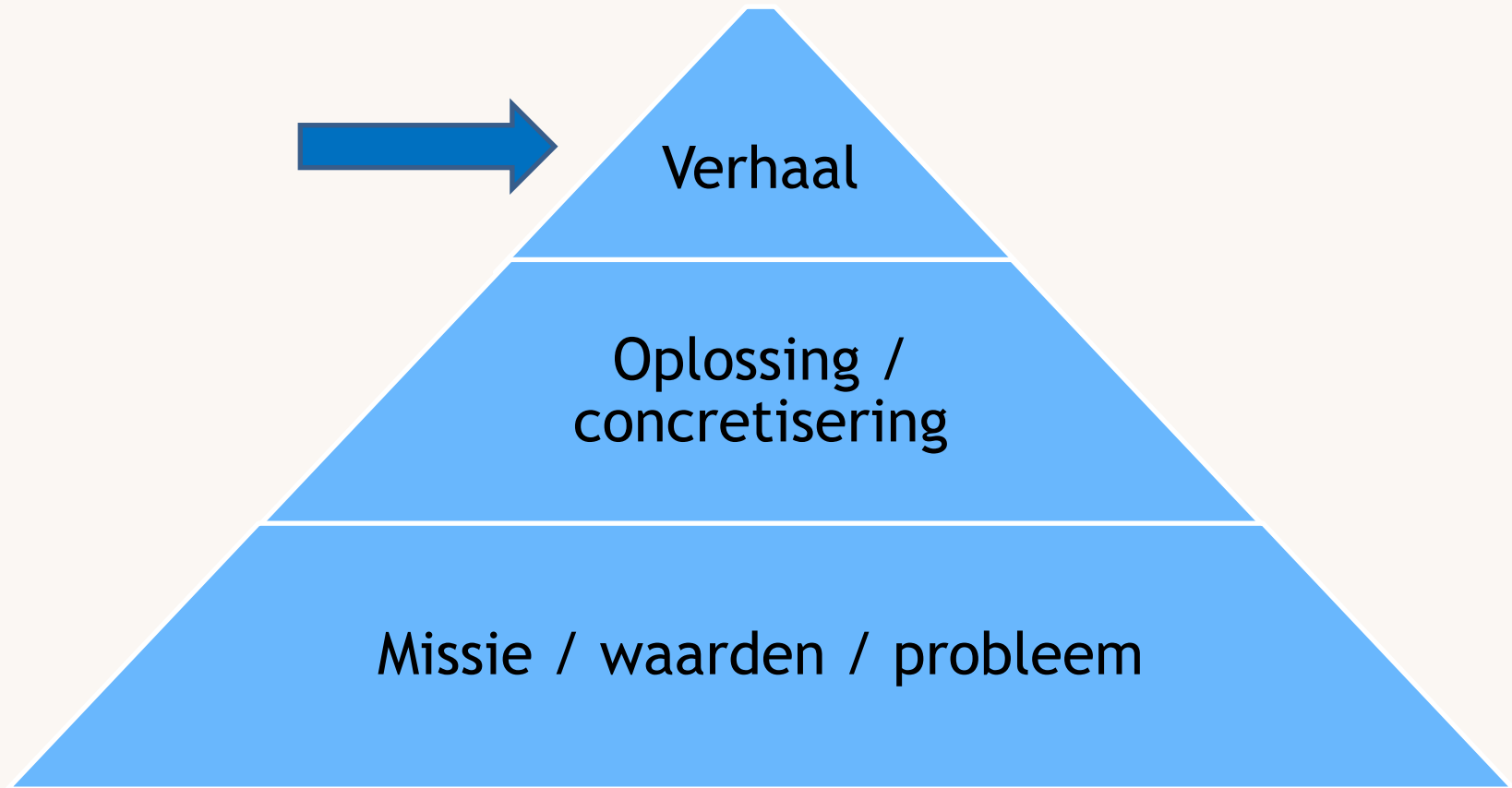




Case for Support is de basis voor communicatieboodschappen



Case for Support EN verhaal/story



Programma volgende online sessie:

3 maart

- Op basis van jullie 'Case for Support' gaan we een basis leggen voor de uitwerking van een projectplan
- Hoe ziet een projectplan waarmee je succesvol kunt werven bij een vermogensfonds eruit?
- Hoe pakken andere Voedselbanken het aan?
- Hoe moeten een kostenbegroting en een dekkingsplan eruitzien?



Waarvoor kun je fondsen werven?

Wat kun je krijgen	Donaties	Bedrijven/kerken	Fondsen	Gemeentesubsidie	Crowdfunding
Vrij besteedbaar geld	meestal	meestal	bijna nooit	soms	meestal
Concrete kosten	wel	wel	wel	wel	wel
Materialen	geen	wel	geen	geen	geen
Menskracht	vrijwilliger	vrijwilliger	geen	geen	vrijwilliger



Planning

	Planning cursus	Regio Noord/Oost	Regio Midden/Zuid	
1.	Online Regio-sessie 1: Case for Support	9 februari 15.00 – 16.30 uur	10 februari 15.00 – 16.30 uur	
2.	Online Regio 2: Projectplan	2 maart Zelfde tijden	3 maart idem	
3.	Keuzeprogramma informatieve webinars:			
a.	Thema-webinar “Aanvragen bij vermogensfondsen en gemeente”	23 maart	23 maart	
b.	Thema-webinar “Vasthouden van bedrijven, kerken en serviceclubs”	7 april	7 april	
c.	Thema-webinar “Van eenmalige giften naar vaste donateurs”	22 april	22 april	
4.	Regio webinar ‘Borging’	18 mei	19 mei	
5.	Landelijke meeting live of online	.. juni	.. juni	



Vragen ?



Afsluiting

