



**Proeverij 'De 4x4 methode voor een Blooming Project':
3 stappen uitgelicht**

Senna Bouteba 24 april 2024

Programma

- 19.30 uur Welkom**
Wie is Supportpunt en wat doen we
- Arjen Buit, directeur Supportpunt
- 19.40 uur Introductie fondsenwerving,**
4x4 methode
- Senna Bouteba, eigenaar Blooming projects
- 20.10 uur Pauze**
- 20.25 uur Introductie fondsenwerving,**
Financiering fondsenwerving
- Senna Bouteba, eigenaar Blooming projects
- 20.55 uur Vragen**
- 21.15 uur Borrel en napraten**
- 22.00 uur Einde**

Support punt

- ✓ Administratie
- ✓ Bestuursadvies
- ✓ Communicatie

178 stichtingen en verenigingen uit Eindhoven

833 bestuurders of directieleden maken gebruik van de portal

Wie we zijn

- Bij Supportpunt vinden we het stichtings- en verenigingsleven van Eindhoven waardevol. Zelf zijn we ook een stichting en leveren we hier graag een bijdrage aan.
- Al 15 jaar de ondersteunende dienst voor besturend en organiserend Eindhoven.

Wat we doen

- Onze diensten: administratie, bestuursadvies, communicatie, portal, bijeenkomsten. Wij voeren werk uit en geven advies.
- Zo heb jij meer tijd en aandacht voor wat écht telt

Hoe wij werken

We werken met een vast team van professionals aangevuld met mensen die niet direct op de arbeidsmarkt kunnen toetreden en bij ons de gewenste werkervaring opdoen in hun vakgebied.

Hierbij krijgen we ondersteuning van onze MVO partners.



De 4x4 methode

1. Het fundament leggen

1. Een kansrijk projectidee
2. Maatschappelijke waarde in beeld
3. Breed draagvlak
4. Haalbaarheid



2. Het projectplan schrijven

1. Heldere structuur
2. Overtuigend plan
3. Begroting
4. Financieringsplan



DE 4x4 METHODE

Voor een Blooming Project!

3. Fondsenwerven

1. Het fondsenlandschap
2. Fondsen werven in 7 stappen
3. Subsidies werven in 7 stappen
4. Andere financieringsmogelijkheden



4. Verduurzamen

1. Een evaluatieplan
2. Afhandeling project
3. Resultaten in de kijkers
4. 4+1 methode voor verduurzaming



De 4x4 methode: 3 stappen uitgelicht





1. Een kansrijk projectidee ontwikkelen



Succesfactoren voor een kansrijk idee

- Concreet probleem
- Droom (de oplossing)
- Draagvlak bij stakeholders (media, overheid, ambassadeurs, uitvoerders etc.)
- Concreet benoemde resultaten
- Maatschappelijk toegevoegde waarde
- Organisatievermogen
- In bezit van relevante bronnen
- Communicatie
- Doorzettingsvermogen

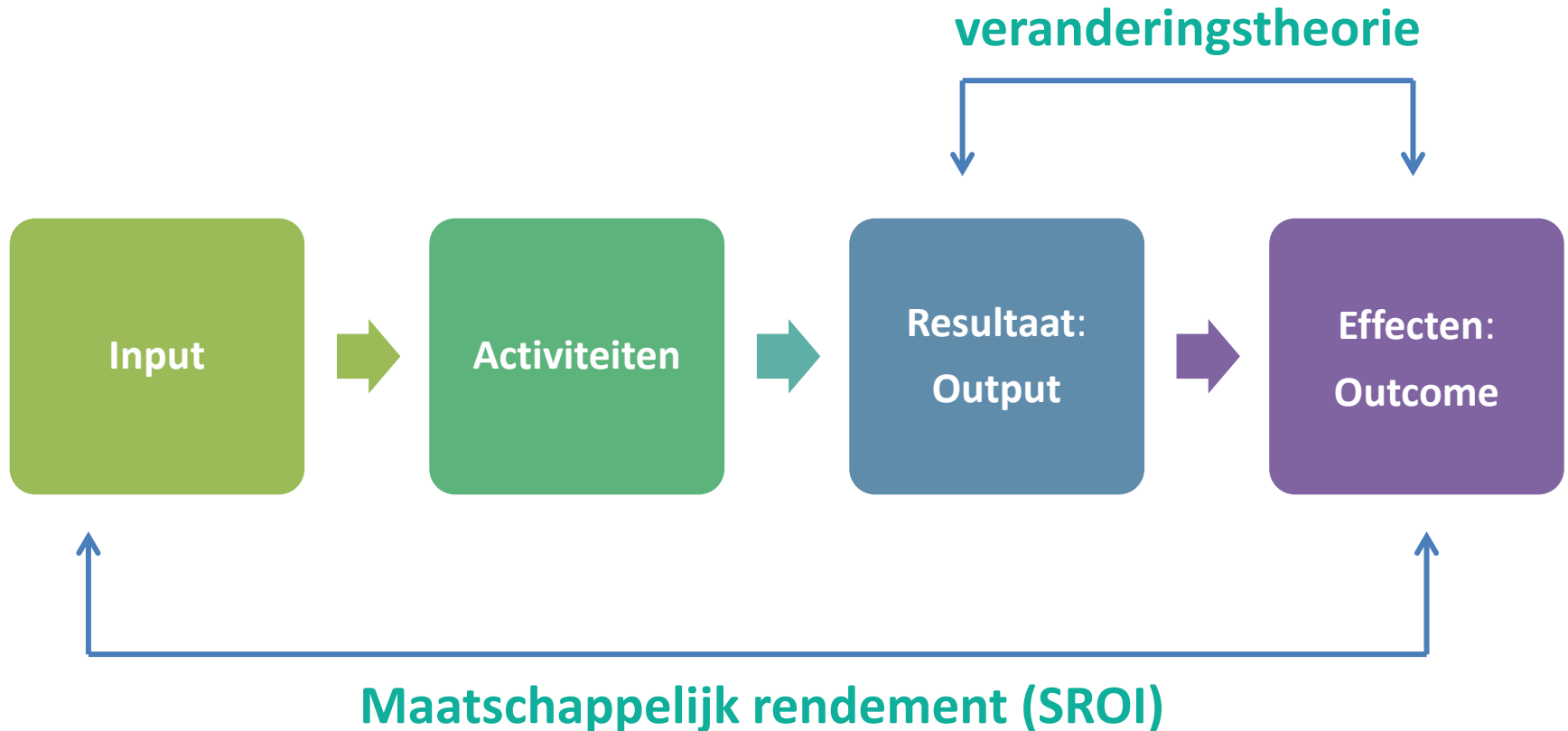


**2. De maatschappelijke waarde van je project in kaart brengen
(het fundament van je plan)**

Theory of change: waarom & wat?

- Bij de voorbereiding van een projectplan is het soms moeilijk om te formuleren wat de organisatie met een project beoogt te bereiken, waarom, voor wie en hoe en met wie men dit denkt te realiseren.
- Onder elk project ligt een ToC.
- De ToC (het model) beschrijft de verandering die een organisatie met een project nastreeft.
- Ieder project heeft als doel iets te veranderen en/of een bijdrage te willen leveren aan de werkelijkheid.
- Het model van de ToC is een hulpmiddel om dit in kaart te brengen

Stap 1: Theory of change



Theory of change vervolg

- Input: bronnen die nodig zijn om activiteiten te ondernemen: geld, personele inzet of informatiemateriaal.
- Output: tastbare en telbare resultaat van de activiteiten.
- Maatschappelijk effect (outcome): welke **verandering** ondervinden de stakeholders als gevolg van de activiteiten? Welk verschil maakt het initiatief voor de wijk, het sociale netwerk of de samenleving als geheel?

Hulpmiddel

1. Wat is het maatschappelijke probleem dat je wilt oplossen?

Wie zijn daarbij betrokken?

2. Wat is de urgentie om dit probleem aan te pakken? Wat zou er gebeuren als er niets wordt gedaan?

3. Wat is de omvang van het probleem? Hoeveel mensen hebben ermee te maken? Zijn er subdoelgroepen te onderscheiden?

4. Welke oplossing wordt geboden met je projectidee?

5. Welke doelen en resultaten heb je daarbij? (SMART formuleren)

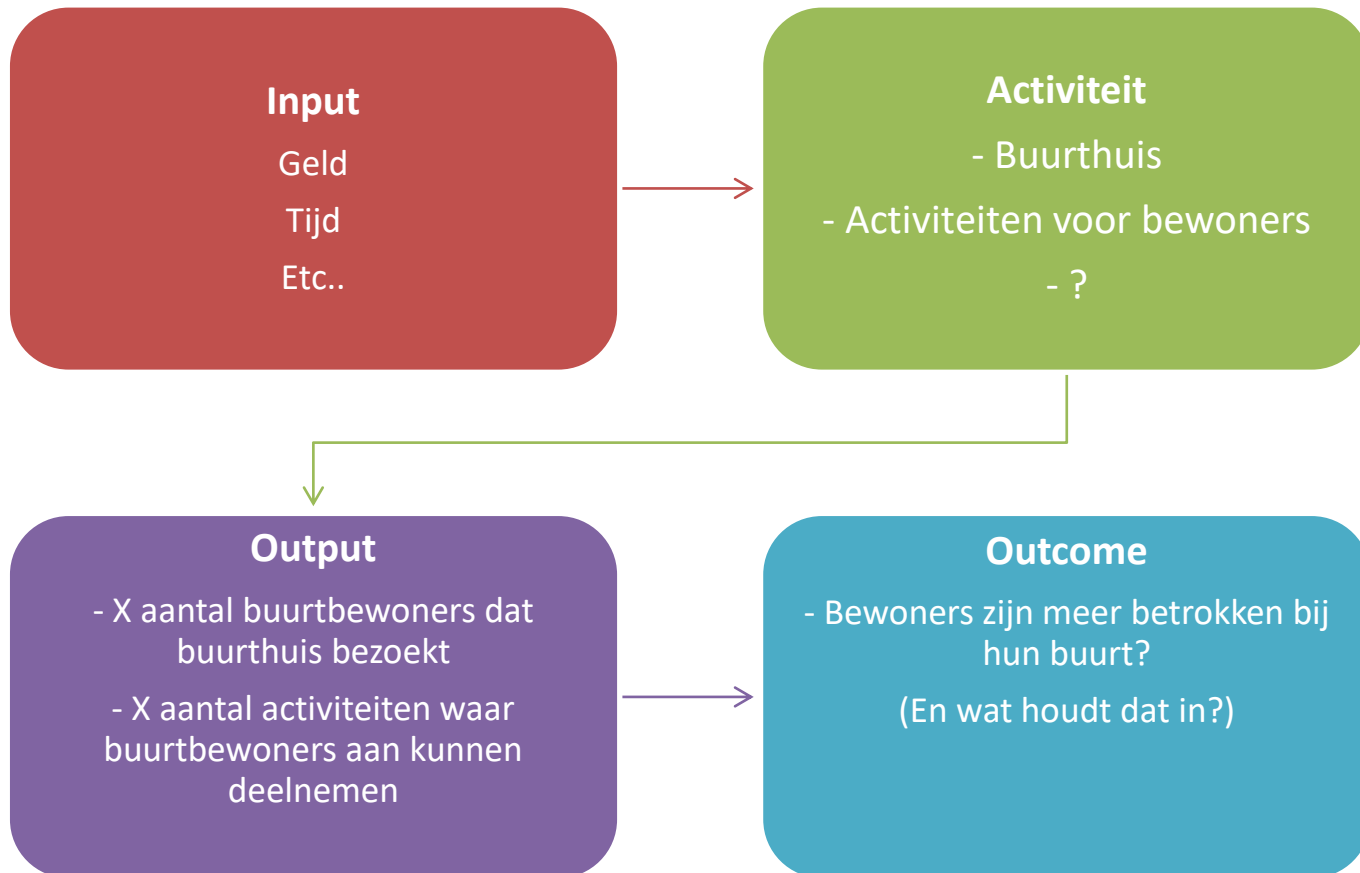


Een voorbeeld

‘Marie wil een buurthuis opzetten om bewoners meer te betrekken bij hun buurt.
In het buurthuis wil ze allerlei leuke activiteiten aanbieden voor de buurtbewoners.

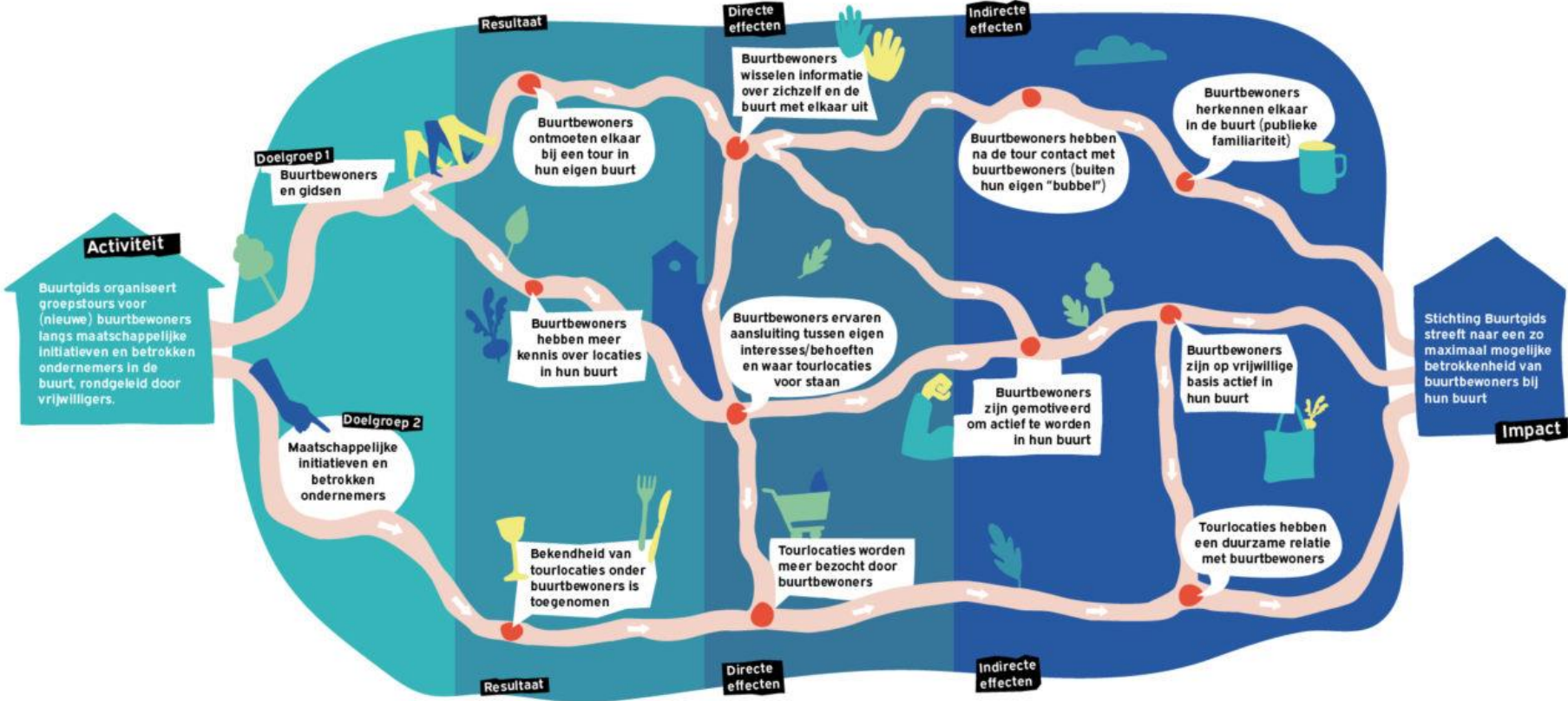
Opdracht: Wat is de theory of change in dit verhaal? En welke vragen heb je bij deze casus? (5 minuten)

Het voorbeeld toegepast



Een voorbeeld

Theory of Change Buurtgids 2020



Je eigen initiatief

1. Wat is het maatschappelijke probleem/ vraagstuk waar jij je op richt met je initiatief?
2. Wie is je doelgroep? En hoe groot is die?
3. Wat is de urgentie om dit probleem/ vraagstuk op te lossen?
4. Wat zou er gebeuren als er niets wordt gedaan?
5. Voor wie los je een probleem op?



3. Financiering: fondsenwerving

Fondsenwerven: wat is het?

Definities:

- Geld werven bij vermogensfondsen
- Werven van eenmalige of vaste donaties
- Bedrijven die geld geven zonder tegenprestatie
- Alle manieren van geld werven

Er wordt wel iets terugverwacht. Steeds vaker is dat meetbare maatschappelijke impact, maar ook exposure.

Soorten financiering van fondsen

- Donaties/ giften
- Garanties
- Leningen
- Participaties

Specifiek bedoeld voor:

projectfinanciering of sociale ondernemingen



Typen fondsen

- *Vermogensfondsen*: ontstaan doordat een organisatie (familie/ opgeheven bedrijf) vermogen beheert en met rendement goede doelen ondersteunt. Vb. VSBfonds
- *Geldwervende fondsen*: Fondsen die zelf geld werven om goede doelen te ondersteunen. Vb. Kinderpostzegels
- *Bedrijfsfondsen*: maatschappelijke fondsen die ontstaan uit een bedrijf. Vb. Rabobank Foundation
- *Overheidsfondsen*: fondsen van de overheid. Vb. ZonMW
- *Europese fondsen*: fondsen gefinancierd vanuit de EU. Vb. Europees Sociaal Fonds
- *Loterijen*: Iedere loterij heeft een aandachtsgebied. Vb. Postcodeloterij

K Kansfonds
geven om
een ander

Maatschappelijke fondsen



FONDS 21

VSBfonds,
iedereen doet mee

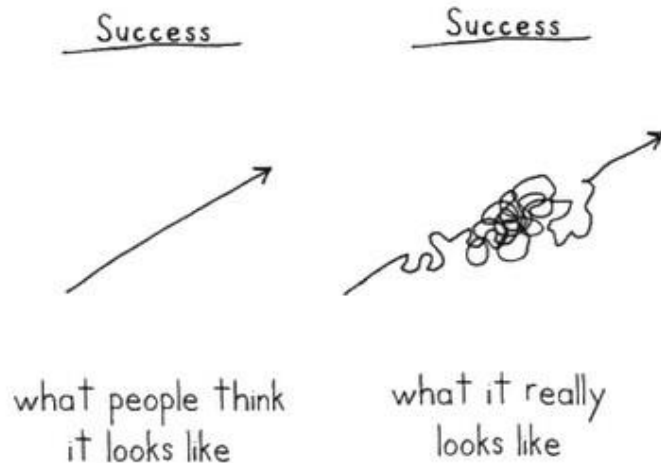


**Rabobank
Foundation**



VoordeBuurt Fonds
Van het Oranje Fonds en RegioBank

7 Stappen samenwerking fondsen



1. Zoek informatie op over subsidies en fondsen
2. Selecteer kansrijke fondsen
3. Benader fondsen en subsidienten
4. Stel een aanvraag op
5. Besteed aandacht aan relatiebeheer
6. Bij een afwijzing, achterhaal de reden
7. Besteed aandacht aan een goede afhandeling

De stappen

1. Zoek informatie op over fondsen en subsidies

- Fondsenboek/ disk: check op match doelstelling
- Lokale fondsen: bestuursleden/ collega's raadplegen, flyeren bij notaris, besteed aandacht aan free publicity en kom in beeld bij fondsen
- Subsidies: online

2. Selecteer kansrijke fondsen

Dat doe je door middel van de website of het jaarverslag. Let daarbij op:

- Donatiebeleid
- Werkgebied
- Speerpunten
- Samenwerkingsverbanden
- Procedure
- Tijdsaspecten (behandel- en beslittermijnen)
- Algemene voorwaarden



De stappen

3. Benader fondsen en subsidienten

Bel met voorlichters of projectadviseurs om de passendheid te checken. Sommige fondsen hebben een quickscan. Vraag naar procedures en termijnen.

4. Stel een aanvraag op

Veel fondsen hebben een standaard aanvraagformulier. Indien dit er niet is, informeer naar de richtlijnen.

Let op:

- Zorg voor een projectgebonden en gemotiveerde **aanvraag**
- Zorg voor een complete aanvraag, zoals begeleidende brief, kvk-uittreksel, statuten, **projectplan, begroting/ dekkingsplan**, jaarverslag, jaarrekening.
- Lever juiste informatie aan en op tijd
- Mijd beleidstaal
- Maak geen schrijf- en rekenfouten
- Gebruik geen jargon of sponsoring terminologie
- Doe geen mailing. Fondsenwerven is maatwerk.
- Wees creatief om op te vallen
- Zorg voor goede afhandeling en evaluatie

De stappen

5. Besteed aandacht aan relatiebeheer

Pas de principes van public relations toe op je relatie met fondsen, dan wordt samenwerking het vruchtbaarst.

Waar let je op?

- Nodig fondsen uit
- Informeer over de voortgang
- Stem publiciteit af
- Accountantsverklaring. Houd dus een goede projectadministratie bij
- Verslaglegging/ implementatieplan/ evaluatie/ verduurzaming

6. Afwijzing? Achterhaal de reden

7. Besteed aandacht aan een goede afhandeling

- Correcte rapportage (inhoudelijke en financieel)
- Niet behaalde resultaten
- Overschotten

Q&A



Vervolg

2 Vervolgworkshops

- **Workshop ‘fondsenwerving’:**

Wanneer?	17 mei
Tijdstip?	Van 10 tot 13 uur
Waar?	Supportpunt

- **Workshop ‘bestendigen van je financieringsmodel’**

Wanneer?	31 mei
Tijdstip?	Van 10 tot 13 uur
Waar?	Supportpunt

Let op! Voorwaarde:

Een eigen bijdrage van €25 euro p.p.

Inhoud workshop 1: Fondsenwerving

1. Een kansrijk idee ontwikkelen

2. De maatschappelijke waarde van je project in kaart brengen

3. Draagvlak creëren voor je initiatief

4. Een helder projectplan schrijven

5. Succesvol fondsen werven

Inhoud workshop 2 'bestendigen financieringsmodel'

1. Het belang van een financieringsmix

2. De maatschappelijke onderneming

3. De maatschappelijke en financiële waarde van een initiatief

4. Stakeholders en financieringsvormen

5. Een waardepropositie maken voor nieuwe financieringsvormen

Hoe aanmelden?

- Vul je naam, organisatie en mailadres op het juiste inschrijfformulier in op de website van Supportpunt:
<https://www.supportpunt.nl/events/vervolgworkshops-fondsenwerving/>



Scan de QR-code om je
in te schrijven



**Dank voor jullie aanwezigheid
en aandacht!**



Facebook & Linkedin voor tips & trics!

