

HOE WERK JE ALS MDT-ORGANISATIE EFFECTIEF SAMEN MET FONDSEN?



Voor een toekomstbestendig MDT-project is het belangrijk om te werken met een mix van financieringsbronnen. Dit verkleint de financiële risico's en voorkomt dat je afhankelijk wordt van één financier. In deze leidraad laten we zien hoe jij als MDT-organisatie de samenwerking met fondsen kunt versterken.

WAT ZIJN DE VOORDELEN VAN SAMENWERKEN MET FONDSEN?

Fondsen spelen naast overheidsinstanties en bedrijven een belangrijke rol in het financieren van maatschappelijke organisaties.

Op projectniveau steunen verschillende fondsen ook MDT-projecten. Naast financiële steun kunnen fondsen ook inhoudelijk jouw project versterken. Fondsen kunnen bijvoorbeeld meedenken over hoe een interventie beter kan. Veel fondsen zijn al lange tijd actief binnen een bepaalde sector of domein. Ze hebben daardoor veel kennis en expertise in huis en beschikken over een groot netwerk. Daarnaast kunnen fondsen MDT-organisaties ondersteunen met hun impactreis. Als je actief inspeelt op wat fondsen belangrijk vinden, vergroot je de kans op samenwerking, vernieuwing en meer impact.

Lokale en regionale focus

Net als MDT-projecten benadrukken veel fondsen het belang van regionale en lokale samenwerking. Fondsen geven vaak aan hier actief over mee te willen en kunnen denken. Ook hebben een deel van de fondsen in Nederland een lokale focus.



Sturen op impact

Fondsen brengen hun eigen impact die zij door hun financieringen en andere activiteiten steeds beter in kaart. Daarom letten en sturen zij hier steeds bewuster op met de projecten die zij steunen. Veel MDT-projecten volgen de MDT-impactreis, waardoor zij hun impact steeds beter en concreter kunnen laten zien.



Organisatiesteun

Fondsen verstrekken niet alleen middelen aan maatschappelijke initiatieven, maar bieden soms ook ondersteuning bij programmatische en organisatorische uitdagingen van aanvragers. Zo kunnen MDT-projecten extra kracht en richting krijgen.



HOE WERKEN FONDSSEN?

Een maatschappelijk fonds heeft geld beschikbaar en geeft dit uit aan specifieke doelstellingen en thema's. Dit kan breed zijn of juist specifiek. Een fonds geeft geld aan initiatieven en organisaties die daarbij passen. Denk aan thema's zoals welzijn, cultuur, onderwijs, of gezondheidszorg. Veel fondsen richten zich ook op een bepaalde regio of doelgroep.

Er bestaan verschillende soorten maatschappelijke fondsen. Ze kunnen bestaan uit privaat geld (bijvoorbeeld van een persoon of bedrijf), publiek geld (zoals van de overheid), of een combinatie van beide. Een ander soort fonds heeft een vermogen dat wordt geïnvesteerd. Uit de opbrengsten (rendement) van dat vermogen kunnen zij maatschappelijke projecten steunen. Dit is een vermogensfonds. Ook heb je serviceclubs. Dat zijn netwerkorganisaties die geen eigen vermogen hebben maar goede doelen steunen. Voor een overzicht van vermogensfondsen in Nederland, zie de website van Fondsen in Nederland (FIN). Voorbeelden van service clubs zijn de [Rotary](#) en [Lionclub](#).

FONDSSEN WERKEN OP VERSCHILLENDE MANIEREN IN HET GEVEN VAN GELD:

Manier om projecten te vinden

Sommige fondsen nodigen organisaties uit om een aanvraag in te dienen ('proactief fonds'), andere fondsen werken als loket of met geplande open oproepen.

Type steun

De steun die fondsen geven kan bedoeld zijn voor een project (specifieke activiteiten) of voor de hele organisatie ('ongeoormerkt'). Sommige fondsen bieden ook ondersteuning en expertise voor het verbeteren van een organisatie en impact management.

Duur

Dit verschilt: eenmalig, voor korte duur of voor meerdere jaren. De meeste fondsen geven geen steun voor de lange termijn. Als ze voor meerdere jaren geld geven, dan stopt dat meestal na 3 tot 5 jaar. Zo maken ze organisaties niet afhankelijk van hun steun.

Fase project of organisatie

Sommige fondsen steunen vooral projecten die in een overgangsfase zitten. Anderen richten zich juist op het begin van iets nieuws, zoals een samenwerking met een nieuwe partner, het ontwikkelen van een ander financieringsmodel of het opzetten van een eigen plan om in de toekomst zelf inkomsten te verdienen.

STAPPENPLAN VOOR EFFECTIEVE SAMENWERKING

1.

POSITIONEER JE GOED VOOR EEN VLIEGENDE START



2.

MAAK EEN GOED FONDSSEN-WERVINGS-PLAN



3.

KIES JE AANPAK: FORMEEL, INFORMEEL, OF ALLEBEI?



4.

TIPS VOOR IN DE PRAKTIJK



1. POSITIONEER JE GOED VOOR EEN VLIEGENDE START

Een samenwerking aangaan met een fonds verschilt: bij sommigen draait om het opbouwen van relaties en bij anderen gaat het alleen om de inhoud van de aanvraag. Bij allebei is het belangrijk dat je organisatie goed zichtbaar is en een duidelijk verhaal heeft. Laat op jouw website, publicatie, of social media zien wat je doet, voor wie en met welke impact. Zorg dat jouw boodschap en verhaal helder zijn. Bouw voort op jouw MDT subsidieaanvraag, impact management en bestaande communicatie.

Zorg voor intern draagvlak en duidelijke afspraken. Bespreek samen waarom jullie met fondsen willen samenwerken, welke fondsen daarbij passen en wat jullie belangrijk vinden in de samenwerking. Wijs één persoon aan die dit oppakt, bijvoorbeeld een directeur of bestuurslid, en zorg dat diegene hier genoeg tijd voor heeft.



2. MAAK EEN GOED FONDSWERVINGSPLAN

Het betrekken van fondsen bij jouw MDT-project kan bijdragen aan het versterken van samenwerking, het verbeteren van jouw project en het verduurzamen ervan. Door een goed fondsenwervingsplan op te stellen kun je effectief én efficiënt aan de slag. In een fondsenwervingsplan staat hoe je relaties met fondsen wilt opbouwen en wat je planning is. Definieer intern de:

- doelstelling en impact (wat wil je bereiken en welke impact maak je?)
- doelgroep (voor wie doe je het?)
- begroting en dekkingsplan (wat kost het en hoe ga je het betalen?)
- activiteiten en de middelen die je nodig hebt

Onderzoek daarnaast goed wie je wilt benaderen en hoe. Een goede voorbereiding helpt om sterker en gericht contact te leggen met fondsen. Neem de tijd om je goed in te lezen en na te denken over hoe jouw project past bij het fonds. Onderzoek daarbij de volgende punten:

Onderzoek welke fondsen er zijn

Ga na welk fonds goed bij jouw project past, bijvoorbeeld op basis van impact, thema, doelgroep of regio. Bijvoorbeeld: Fonds 1818 is actief in 19 gemeenten in Zuid-Holland en Stichting Janivo richt zich specifiek op kinderen, terwijl het Oranje Fonds een brede doelgroep bedient en verschillende thema's ondersteunt. Kijk ook naar passende partners bij de ontwikkelfase van jouw organisatie. Wees strategisch: weet je dat een fonds een bepaald thema belangrijk vindt én dat dit thema speelt bij jouw deelnemers? Kijk of dit onderwerp een rol kan spelen in jouw project. Zo sluit je beter aan bij het fonds én bij de leefwereld van jongeren.

Kijk of er al contacten bestaan binnen het netwerk van jouw MDT-organisatie of -project

Bekijk of er binnen jouw netwerk, of dat van collega's of het bestuur, al contacten zijn met bedrijven, fondsen of andere partners. Een bekende relatie benaderen is vaak makkelijker en kan sneller tot samenwerking leiden.

Verdiep je in het fonds

Lees de missie, doelen en geschiedenis van het fonds. Wil je laten zien dat je echt weet waar het fonds voor staat? Bekijk dan ook het jaarverslag. Daarin staat vaak extra informatie over hun prioriteiten, hun jaarlijkse bestedingen en welke bedragen realistisch zijn om aan te vragen. Zo krijg je inzicht in hun prioriteiten en kun je beter nadenken over mogelijke samenwerking.

Het maken en uitvoeren van een fondsenwervingsplan vraagt om kennis en ervaring. Gelukkig is er veel informatie beschikbaar. Zo biedt het VSBfonds een gratis online cursus fondsenwerving met een goede uitleg voor beginners. Ook heeft het Oranje Fonds in hun Groeiboek behulpzame informatie over fondsenwerving en een case for support. Er zijn ook organisaties en adviseurs die je kunnen helpen bij het maken van een strategie en het uitvoeren van je plan.



3. KIES JE AANPAK: FORMEEL, INFORMEEL, OF ALLEBEI?

Je kunt fondsen op twee manieren benaderen: via een formele aanvraag of informele contacten. Vergeet niet dat fondsen worden geleid door mensen die ook graag maatschappelijke impact willen maken. Een goed gesprek kan net zo waardevol zijn als een sterke aanvraag.

Formele aanpak (aanvraag):

Heeft een fonds een officieel aanvraagloket? Dan is het meestal goed om met de formele route te beginnen. Bij veel fondsen kun je vooraf controleren of je in aanmerking komt. Soms kan dat via een eenvoudige toets, zoals een korte online vragenlijst. Daarna kun je, als het past, een formele aanvraag indienen. Check van te voren of je aan de voorwaarden voldoet. Kijk ook goed hoe de aanvraag samenloopt met de MDT-subsidieaanvraag en stem dit met het fonds af. Een benodigde samenwerkingsovereenkomst voor de MDT-subsidieaanvraag kan lastig zijn als de tijdslijnen niet gelijk lopen. Vraag, als ze tijd hebben, een adviseur om mee te denken en de aanvraag sterker te maken.

“Voor fondsen die niet diep in de MDT-structuren zitten, is het best ingewikkeld om de organisatiestructuren van MDT goed te doorgronden. Het is daarom belangrijk om in een aanvraag helder uit te leggen hoe die in elkaar zitten.”

– Vermogensfonds (anoniem)



Informele aanpak (relaties opbouwen):

Is er geen loket? Dan loopt het contact meestal via de informele route. De informele route draait om het opbouwen van relaties en kost vaak meer tijd. Een goede relatie bouw je op voor de lange termijn. Het kan maanden of zelfs jaren duren voordat er een vaste samenwerking of financiële steun ontstaat. Begin daarom op tijd en wees hierin proactief. Warme contacten, zoals mensen die je al kent of via-via kan benaderen, vergroten de kans op succes. Lokale politieke partijen hebben vaak ook oog voor lokale fondsen. Themabijeenkomsten, zoals congressen, zijn daarnaast een goede plek om een fonds voor het eerst te ontmoeten. Let daarbij op dat je niet meteen gaat pitchen. Het doel is om een relatie op te bouwen. Fondsen zijn voorzichtig met mensen die alleen snel iets willen halen.

Vaak lopen beide routes door elkaar.

Soms begin je met een informeel gesprek en dien je daarna een formele aanvraag in. In andere situaties start je juist met een formele aanvraag, waarna je een informeel gesprek hebt over een langere samenwerking.



4. TIPS VOOR IN DE PRAKTIJK

Of je nu een aanvraag doet of een gesprek voert met een fonds: een goede voorbereiding en een open houding maken het verschil. Hieronder een aantal praktische handvatten:

Bij een aanvraag

Volg de aanvraagprocedure goed

De meeste fondsen hebben een duidelijke procedure, meestal te vinden op hun website. Volg deze stap voor stap en laat in je aanvraag zien dat je het fonds goed kent. Respecteer de doorlooptijden en deadlines, evenals aanvullende vragen die gesteld worden. Wees proactief maar besef dat vooral bij grote fondsen er geen mogelijkheid is om met iedereen informeel contact te hebben.

Laat je impact zien

Zorg dat je duidelijk uitlegt wat de impact is van jouw project: Laat zien wat jouw initiatief oplevert voor de samenleving of voor de doelgroep waar het fonds zich op richt. Hoe beter je kunt aantonen dat jouw project past binnen het thema of werkgebied van het fonds, hoe groter de kans op succes. Let er ook op dat het taalgebruik aansluit.

Tijdens een gesprek

Zie het fonds als een partner, niet alleen als geldschieder

Fondsen denken graag inhoudelijk mee. Stel dus vragen als: Hoe kunnen we samenwerken? Waar kunnen jullie ons in ondersteunen? Welke kansen zien jullie? Past dit binnen jullie doelstellingen?

Durf te vragen

De kans op steun is het grootst als je er ook echt om vraagt. Heb je al een samenwerking met een fonds? Vraag dan of zij jou kunnen introduceren bij andere fondsen. Zij zijn onderdeel van het fondsenlandschap, spreken dezelfde taal, en kunnen overtuigend uitleggen waarom zij in jouw project geloven. Vraag het fonds ook of ze via hun communicatiekanalen aandacht kunnen geven aan jouw project. Zorg dat je duidelijke en goede informatie aanlevert die ze daarvoor kunnen gebruiken.

Na een gesprek

Nazorg

Een aanvraag doen en een bijdrage ontvangen is belangrijk, maar net zo belangrijk is wat er na het project gebeurt: de afrekening en de rapportage. Zorg dat je deze op tijd aanlevert en dat alles er netjes en volledig uitziet. Maak duidelijk wat het project heeft opgeleverd. Wat was de impact? Wat ging goed, en wat heb je geleerd? Was de begroting realistisch, of is daar nog extra uitleg bij nodig? Een goede rapportage geeft niet alleen duidelijkheid, maar kan ook helpen bij een volgende aanvraag of een nieuw project.

Word je afgewezen? Blijf gemotiveerd

Een afwijzing betekent niet het einde. Vraag om feedback: laat weten dat je wilt leren van je aanvraag en vraag of ze iets willen delen over waarom het fonds niet heeft gekozen voor jouw project.

Houd de relatie warm

Je kan dat doen door elk jaar een impactrapport te delen, contactpersonen uit te nodigen voor evenementen of hen te volgen op LinkedIn. Zo blijf je zichtbaar en betrokken.

“Mijn ervaring is dat veel mensen fondsen intimiderend vinden. Als je een fonds vindt wat past bij jouw missie, dan willen ze dezelfde maatschappelijke impact maken als jij. Je hebt dus meer gemeen met je contactpersoon van het fonds dan je denkt. Durf ze te benaderen!” – Raoul Becher (Starters)

ANDERE TOOLS

Er is veel extra informatie en er zijn allerlei bronnen beschikbaar. Het is dus goed om je in het onderwerp te verdiepen. Hoe meer je weet, hoe beter je deze kennis kunt gebruiken voor jouw MDT-organisatie.

Impact Finance Toolkit (MDT)

Om te toetsen welke financieringsbronnen er mogelijk zijn en goed passen bij jouw organisatie.



Oranje Fonds Groeiboek

Praktische tips voor organisatieontwikkeling én fondsenwerving.



Webinar: "Je verhaal aan financiers vertellen" (Oranje Fonds)

Leer hoe je helder, overtuigend en strategisch communiceert met fondsen.



Inkomstenbronnen per ontwikkelfase (Kennisplatform Sociale Kracht)

Overzicht van financieringsstrategieën voor groeiende organisaties.



Cursus fondsenwerving (VSBfonds)

Online-training voor wie net begint met fondsenwerving.



Fondsen in Nederland (FIN)

Vind fondsen die aansluiten bij jouw regio, thema of doelgroep.

