

## FONDSENWERVING

WAT IS HET?

WAT MAG  
JE VERWACHTEN?

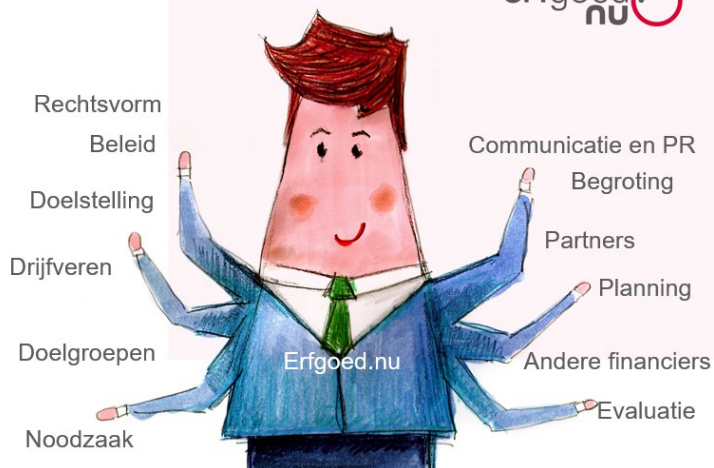
WAAR MOET JE  
VOOR WAKEN?

BASISTIPS



Fondsenwerving is niet louter het vragen om geld maar het verbinden van een financier als partner aan uw project.

### FONDSENWERVING SPEERPUNTEN



Fondsenwerving is vooral goede voorbereiding en weten waarop je exact wilt inzetten.

Een uitgebreide fondsenaanvraag bij 1 fonds kan ook heel goed helpen om de basis te leggen voor allerlei andere fondsenaanvragen.

Een aanvraagformulier bestaat altijd uit een aantal vragen, deze vragen kunnen u weer stimuleren om het projectplan te verbeteren en de basis leggen voor een reeks van aanvragen bij fondsen.

# Tips voor succesvolle fondsenwerving

1. Wees kort en bondig  
Zorg dat je je project kunt vangen in max. 4 A4tjes - liever 2! - plus begroting en eventueel begrotingstoelichting.
2. Verdiep je in het beleid van het fonds waar je de aanvraag wilt doen  
Er dient tenslotte een match te ontstaan.
  - Lees goed de criteria.
  - Vraag je af: waarom zou dit fonds bij mijn project passen?
  - Scan je project met de voorwaarden en doelstellingen van het fonds.
3. Doelstelling  
Beschrijf in concrete termen wat het project oplevert. Je kunt meerdere resultaten vermelden en ook tussentijdse resultaten. Prioriteer en maak onderscheid tussen wat er minimaal opgeleverd moet worden om het project geslaagd te noemen.
  - Wat wil je bereiken met je project?
  - Welke problemen wil je oplossen?
  - Welke situatie wil je verbeteren?
  - En hoe ga je dat doen?
  - SMART; formuleer dit smart.
4. Noodzaak  
Beschrijf duidelijk waarom je het project wilt uitvoeren, welk gemis je signaleert en/of welke gelegenheid zich voor doet.
5. Doelgroep  
Beschrijf duidelijk welke doelgroepen je ermee wilt bereiken of erbij wilt betrekken en waarom.
6. De inhoud van het project  
Welke activiteiten wil je uitvoeren, in welke volgorde en welke partijen zijn erbij betrokken?
7. Begroting  
Maak een realistische, overzichtelijke en kloppende begroting. De uitgebreidheid kan per fonds verschillen.
8. Planning
  - Start, duur en einde project benoemen.
  - Let op de behandeltijd bij de fondsen.
  - Dien de aanvraag ruim op tijd in.
  - Start niet voor je uitsluitel hebt (dat is vaak een eis van de fondsen!). Let bij de planning dus ook op welke fondsen je aanvraagt in welke volgorde om e.e.a. goed te kunnen bewaken.
9. Financiële spreiding  
Zorg dat duidelijk is dat er ook andere fondsen zijn aangeschreven of andere financieringsbronnen zijn. In de regel financieren ze nooit het geheel. Zorg dat ook duidelijk is wat je zelf bijdraagt (dit kan soms ook inkind etc.).
10. Stakeholders en partners  
Goede partijen geven natuurlijk een solvabele indruk!
  - Met wie werk je samen?
  - Wie is er al betrokken bij het project?
  - Is het project geborgd voor de toekomst?
11. Communicatie en publiciteit  
PR en communicatie worden als essentieel onderdeel gezien van een aanvraag.
  - Hoe ziet het communicatieplan eruit.
12. Evaluatie  
Evaluatie geeft professionaliteit aan (bij een aantal deelnemers/bij een aantal bezoekers/bij een bepaalde omzet?).
  - Bedenk vooraf hoe je gaat meten of het project geslaagd is. Benoem dit duidelijk

START Fondsenwerving

erfgoed  
nu 

Learning by doing

Community of Practice

Veel plezier en succes

[WWW.ERFGOED.NU](http://WWW.ERFGOED.NU)