



## FONDSENWERVING: HOOGTEPUNTEN VAN DE WEBINARS

In dit document wordt op een rijtje gezet wat de belangrijkste aanbevelingen voor fondsenwerving zijn die tijdens de webinars van het Forum voor het Europees burgerinitiatief zijn gedaan. De aanbevelingen zijn per onderwerp gegroepeerd en zijn uit de volgende twee webinars afkomstig:

- [Webinar "Fondsen werven", 2018](#)
- [Webinar "Campagne voeren en fondsen werven voor een Europees burgerinitiatief", 2019](#)

### **Belangrijkste conclusies**

1. De organisatoren moeten samenwerken met mogelijke partners (via hun netwerk, andere belanghebbenden, de afdeling Contacten van het Forum voor het Europees burgerinitiatief) om te zorgen voor verschillende financieringsbronnen.
2. Mogelijke manieren waarop organisatoren fondsen kunnen werven zijn: crowdfunding, peer-to-peerfinanciering, merchandising, het opzetten van andere bronnen (bv. een partij).
3. Met openbare evenementen en bekende personen kun je meer aandacht trekken, zodat je meer donaties binnen krijgt.

### **Verdere relevante punten**

#### *Bespaar geld*

- De Europese Commissie zal de tekst van een Europees burgerinitiatief, en de bijlagen daarbij, vertalen, zodat organisatoren geld kunnen besparen op vertalingen.
- Aangeraden wordt met vrijwilligers te werken.
- Organisatoren kunnen van de dienst "Advies" van het Forum voor het Europees burgerinitiatief gratis advies krijgen over juridische zaken, campagnevoeren en fondsenwerving.
- Over het algemeen is het een goed idee om allianties aan te gaan met partners om met de campagne te helpen, omdat dat de kosten voor de organisatoren drukt. Toch kan gratis ondersteuning moeilijkheden opleveren, omdat het soms minder betrouwbaar is. Daarom is het soms veiliger om voor enkele specifieke taken geld uit te geven. Partners kunnen in dat verband ook waardevolle donoren zijn.

#### *Financieringsstrategieën*

- Elke campagne heeft solide financiering nodig om succesvol te kunnen zijn.
- Het is raadzaam eerst centraal geld in te zamelen en dat vervolgens te verdelen over de leden van het netwerk.
- Vertaal zoveel mogelijk informatie. Dat is belangrijk om lokale financiering te waarborgen.
- Tijd is zeer belangrijk! De organisatoren moeten hun fondsenwerving ruim op tijd plannen.
- Zorg voor een financiële buffer om plotseling opdoemende problemen het hoofd te bieden.
- Het is een goed idee om een onderscheid te maken tussen grote en kleine donaties. Donaties vooraf kunnen heel nuttig blijken voor een campagne. Het is onrealistisch om zonder enig geld een campagne te beginnen.



- Crowdfunding is essentieel voor fondsenwerving. Organisatoren moeten de fondsenwerving en de informatieverstrekking over het nut van kleinere donaties op een moderne manier aanpakken. Mensen het gevoel geven dat donaties meteen het verschil maken (bv. door een streefcijfer te noemen) is van cruciaal belang bij de fondsenwerving.
- Een geweldig middel om mensen enthousiast te maken is ook de “verdubbelaar”, waarbij bijv. de werkgever een gift van een werknemer verdubbelt.

