

Stappenplan voor een op te richten en beginnende fondsenwervende instelling

Onderstaande is slechts een handreiking bij het oprichten en het in gang zetten van een fondsenwervende instelling en pretendeert geenszins volledig te zijn. Er kunnen dan ook geen rechten aan worden ontleend.

Bepalen rechtsvorm, vereniging of stichting

Een vereniging kent leden, een stichting heeft een ledenverbod.

Leden van een vereniging hebben rechten die donateurs van een stichting niet hebben.

Aan een lidmaatschap van een vereniging kan een lid rechten ontnemen in tegenstelling tot een donateurschap van een stichting.

Het bestuur van een vereniging wordt door de algemene ledenvergadering benoemd en ontslagen. Leden zijn over het algemeen meer verbonden bij de vereniging dan donateurs bij een stichting.

In de statuten van een stichting staat de benoemingsprocedure van bestuursleden beschreven.

Een ander verschil tussen een stichting en een vereniging is de controlebevoegdheid van het Openbaar Ministerie. Deze is groter bij een stichting omdat een ledenvergadering van een vereniging een sterke controlerende bevoegdheid heeft.

Samenstellen bestuur

Volgens de steunwaardigheidscriteria van het CBF dient het bestuur van een instelling (zonder toezichthoudend orgaan) te bestaan uit ten minste vijf onafhankelijke leden, zonder nauwe familie- of vergelijkbare relatie, die ieder één stem hebben.

Vaststellen doelstelling en middelen

De doelstelling van een vereniging of stichting dient, mede ten behoeve van het opstellen van de statuten, vastgesteld te worden, evenals de middelen waarmee gedacht wordt de doelstelling te bereiken.

Oprichten rechtspersoon, opstellen statuten, inschrijving Kamer van Koophandel

Een notaris kan desgevraagd voorbeeld-statuten leveren.

Na bestudering en uitwerking van specifieke gegevens van betrokken stichting of vereniging, kunnen de definitieve statuten worden opgesteld en getekend.

De notaris zal u door dit traject heenleiden.

Ook kan de notaris de inschrijving bij de Kamer van Koophandel realiseren.

De notariskosten liggen globaal tussen de € 350,- en € 500,-.

Na deze handelingen is de rechtspersoon opgericht.

De statuten en/of inschrijving KvK kunnen gebruikt worden o.a. voor het openen van een (zaken-)rekening bij een bank, het aanvragen van klantenpassen op naam van de instelling, en het aangaan van contracten met b.v. TPG, huren of kopen van kantoorinrichting, etc.

Steunwaardigheid

Alvorens te beginnen met het (landelijk) werven van fondsen, verdient het aanbeveling een bewijs van steunwaardigheid aan te vragen bij het Centraal Bureau Fondsenwerving te Amsterdam (tel: 020 4170003). www.cbf.nl

Instellingen die alleen plaatselijk fondsen werven, hebben een dergelijk bewijs niet nodig.

Er worden twee bewijzen van steunwaardigheid onderscheiden:

- Verklaring van geen Bezwaar
- CBF-Keurmerk

Ga aan de hand van de informatie die het CBF hierover verstrekt na, welk bewijs van steunwaardigheid voor uw instelling het beste is.

Voor beide geldt, dat het aanbeveling verdient tijdig een aanvraag in te dienen omdat de procedure enige tijd in beslag neemt.

De steunwaardigheidscriteria zullen u dan opnieuw door een aantal zaken heenleiden.

Onder andere de inrichting van de verslaggeving, waarbij rekening gehouden moet worden met de daartoe opgestelde Richtlijn Verslaggeving Fondsenwervende Instellingen, die vermeld staat in de Richtlijnen voor de Jaarverslaggeving, gepubliceerd onder verantwoordelijkheid van de Raad voor de Jaarverslaggeving.

Verder zal een beleids- en activiteitenplan en een (meerjaren-)begroting moeten worden opgesteld.

Methoden van fondsenwerving

Globaal kunnen worden onderscheiden:

- (financiële) adoptie
- collectes
- direct mail
- donaties (donateurs)
- direct dialogue
- evenementen
- fiscaal schenken
- ledenwerving
- (eigen) loterijen
- nalatenschappen
- radio- en televisie-acties
- sponsoring
- telemarketing

(financiële) adoptie

Deze methode wordt onder andere toegepast door Plan Nederland als het gaat om financiële adoptie van kinderen. Tegenwoordig kunnen ook bomen en andere zaken financieel worden geadopteerd.

collectes

Voor huis-aan-huis of straatcollecten is een vergunning nodig van de betreffende gemeente. De gemeente kan voor verstrekking van een vergunning, vragen om een steunwaardigheidsbewijs van het Centraal Bureau Fondsenwerving.

Voor collectes 'binnen de eigen kring' is geen vergunning nodig. Wel is het aan te bevelen om een 'telcommissie' in te stellen voor het tellen van het opgehaalde geld. Hierbij kunnen bijvoorbeeld aanwezig zijn een bestuursdelegatie, vertegenwoordiger van de bank en een notaris.

Een aantal collecterende instellingen is verenigd in de Stichting Collectenplan. Voor toelating tot de stichting en het door de stichting op te stellen 'collectenrooster' gelden criteria. Informatie hierover is verkrijgbaar bij het CBF.

direct dialogue

Direct dialogue is een fondsenwervingmethode waarbij mensen op straat of aan de deur worden aangesproken en gevraagd om donateur of lid te worden van een organisatie. In Nederland zijn een aantal bedrijven gespecialiseerd in deze methode. Informatie hierover is aan te vragen bij de DDMA.

direct mail

Voor direct mail kunnen 'eigen' adressen worden verzameld en een database worden ingericht.

Wanneer voor een mailing alleen gebruik gemaakt wordt van de 'eigen adressen' zijn de kosten aanzienlijk lager omdat het te verwachten rendement groter is dan wanneer een aangekocht adressenbestand wordt gemaïld. De laatste methode geldt als duur en zal pas na een aantal jaren enige vruchten afwerpen.

Leveranciers van adressenbestanden zijn op te vragen bij de DDMA.

donaties

Stichtingen zullen veelal donateurs gaan werven. Zij kunnen een regelmatige bron van inkomsten vormen. Ook kunnen eenmalige donaties geworven worden voor projecten.

evenementen

Hierbij kan worden gedacht aan braderieën, stands op bijeenkomsten, themabijeenkomsten, etc.

fiscaal schenken

Sommige schenkingen zijn gedeeltelijk aftrekbaar voor de fiscus, andere niet. Informatie hierover is te vinden op www.goededoelen.nl of in de goededoelengids.

ledenwerving

Verenigingen zullen zich voornamelijk gaan richten op het werven van leden die via contributie de organisatie kunnen ondersteunen.

(eigen) loterijen

Voor grote loterijen, met prijzengeld boven een maximumbedrag, is volgens de Wet op de Kansspelen een vergunning nodig van het Ministerie van Justitie.

Indien in beperktere kring een loterij wordt gehouden is dit niet noodzakelijk. Wel is het aan te bevelen een notaris in te schakelen voor het trekken van de prijzen.

nalatenschappen

Dit is niet geheel te beïnvloeden.

Wel kan onder leden en donateurs een suggestie worden gedaan voor een nalatenschap aan betrokken instelling.

Ook kan vermelding in de Goede Doelen Gids (alleen toegankelijk voor erkend steunwaardige instellingen) hieraan een positieve bijdrage leveren.

radio- en televisie-acties

Een beginnende instelling zou kunnen proberen free publicity te krijgen.

De instelling zou zich eerst moeten richten op naambekendheid.

Zendgemachtigden zijn soms bereid spotjes te gebruiken als zogenoemde stoppers. Probeer ook wat 'stoppers', in dit geval advertentieteksten, neer te leggen bij plaatselijke, regionale kranten.

sponsoring

Steeds meer bedrijven tonen hun maatschappelijke betrokkenheid door sponsoring van goede doelen.

Zij zullen zich in meer of mindere mate hiermee willen profileren.

Bij het afsluiten van een sponsorovereenkomst is het aan te bevelen een zogenoemd sponsorcontract af te sluiten. Voorbeelden van samenwerking tussen bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties zijn te vinden op www.samen.nl.

telemarketing

Hierover is informatie verkrijgbaar bij DDMA.

Deze methode van fondsenwerving wordt soms gekwalificeerd als agressief en niet door iedereen gewaardeerd.

Verantwoording aan de donateurs/leden

De keurmerkcriteriën en meestal ook de statuten geven aan hoe de geworven fondsen moeten worden verantwoord. Het is raadzaam om de gevers op de hoogte te houden van de geworven gelden en de besteding ervan.

Hiertoe kan het jaarverslag dienst doen of een regelmatig uit te geven nieuwsbulletin.

Hou dit sober, want gevers zien niet graag dat hun donaties worden besteed aan dure uitgaven.

Er zullen zelfs gevers zijn, die deze informatie niet op prijs stellen. Maak hiervan een aantekening in het database bestand.

Organisatie van de branche en handige adressen

De belangenbehartiging is in handen van de VFI, Branchorganisatie van landelijk wervende en erkende goede doelen.

Adres: Keizersgracht 317, 1016 EE Amsterdam, telefoon 020 4229977, fax 020 4229979.

Zie voor meer informatie over de VFI www.goededoelen.nl

Het beoordelen van de steunwaardigheid van een fondsenwervende instelling geschiedt door het Centraal Bureau Fondsenwerving.

Adres: Anthony Fokkerweg 1,

1059 CM Amsterdam,

telefoon 020 417 00 03

informatienummer 0900 202 55 92,

fax 020 614 07 91.

Informatie over steunwaardigheid en de richtlijnen voor verslaggeving is bij hen verkrijgbaar.

DDMA, de Dutch Dialogue Marketing Association is de branchevereniging voor bedrijven en instellingen - opdrachtgevers en leveranciers - die zich bewegen in de Nederlandse direct marketing- en salespromotion-industrie. En die zich dus bezighouden met zaken als direct mail, telemarketing, eCommerce, CRM en/of sales promotions

Postbus 262, 2260 AG Leidschendam

Telefoon +31 (0) 70 30 11 750

Fax +31 (0) 70 31 76 752

Email info@ddma.nl

www.ddma.nl

Het Instituut voor Sponsoring en Fondsenwerving ondersteunt lokaal wervende instellingen bij het opzetten en vormgeving van hun activiteiten.

Postbus 31441

6503 CK Nijmegen

T (024) 381.71.11

F (024) 356.49.71

info@isf.nl

www.isf.nl