

Hé, hoe krijg ik mijn begroting rond?

In de app van proefplekken kwam een belangrijke vraag voorbij, deze luidde: “Hoe krijg ik mijn begroting rond...”.

Zo’n vraag klinkt al snel een beetje als een wanhoopskreet. Veel pioniersplekken en andere proefplekken worstelen dan ook met deze vraag, is mijn ervaring...

Veel plekken lukt het nog wel om (vaak met financiële steun/support van een zendende kerk) te starten. Op de lange termijn iets volhouden is echter nog niet zo gemakkelijk...

Waarom?

De eerste vraag is natuurlijk waarom zou je je druk maken om geld en financiën? Is dat niet de verantwoordelijkheid van de zendende kerk (plaatselijk of landelijk)? En roept Jezus ons ook niet op om niet bezorgd te zijn? De bloemen en de vogeltjes maken zich tenslotte ook niet druk, en ook die bloeien en krijgen voldoende te eten...

Ik waardeer jullie geloof zeker in deze, en ook ik geloof in wonderen en in God die voorziet! Dus werken in het

vertrouwen dat God ons geeft wat we nodig hebben deel ik zeker. Tegelijkertijd vertelde Jezus ook een gelijkenis over een toren die gebouwd werd en er voordat de eerste steen gelegd werd toch eerst even de knaken geteld moesten worden. Met andere woorden: ook financieel beleid en uitvoerend werk (zoals een kloppende begroting maken) is een geestelijk werk. Niet voor niets sprak Henri Nouwen over *‘The spirituality of fundraising’*¹. Hij schreef er trouwens een prachtig en praktisch boekje over wat ook nog eens gratis te downloaden is.

De vraag naar het ‘waarom’ heeft ook te maken met de mate van afhankelijkheid die je wil hebben en houden. Als jullie team prima kan leven met een kerkenraad die uiteindelijk de (financiële) verantwoordelijkheid pakt en de knopen doorhakt is dat geen punt. Tegelijkertijd zou ik zeggen: Denk goed na welke keuze je maakt, want het kan natuurlijk gebeuren dat de kerkenraad (of het College van Kerkrentmeesters) een keer een keuze maakt die jullie minder welgevallig is. En daarbij de vraag... hoe diep zijn de ‘financiële zakken’ van de bestaande kerk eigenlijk? En wat gaat er gebeuren als er een andere groep uit de kerk opstaat en iets moois/goeds voor de wereld wil betekenen?



¹ <http://www.newhumanityinstitute.org/pdf-articles/Henri-Nouwen-spirituality-of-fundraising.pdf>

Wanneer?

Als jullie tot de keuze zijn gekomen dat je niet (al te lang) aan het 'infuus' van een zendende kerk wil hangen dan is het belangrijk dat er op tijd nagedacht moet worden hoe je als proefplek (ook financieel) verder wil op de lange termijn.

Mijn ervaring is dat teams hier in de regel pas vrij laat echt serieus over gaan nadenken als er al heel wat jaren verstreken zijn, en het inmiddels best ingewikkeld is geworden om de begroting rond te krijgen. Het zou veel beter zijn als je vanaf dag 1 al nadenkt hoe je financieel verder wil. Misschien denk je nu... had dit even eerder gezegd, maar geen nood, de echte pioniers zijn creatief en presteren goed onder druk;-) Lees dus snel door hoe je aan de slag kan om ook nu de begroting op orde te krijgen.

Hoe?

De volgende vraag is wat je kan nu doen om te werken aan een duurzame financiering van je pioniers- of proefplek te realiseren.

Hieronder vinden jullie 12 manieren om je begroting rond te krijgen. Deze hebben echter allemaal voor- en nadelen. Het is dan ook goed kijken en beoordelen wat er bij jullie plek past en hoe deze aansluiten bij jullie persoonlijke kwaliteiten.

Niet elk model past dus bij elk team, maar samen geven ze een compleet beeld van de opties. Het geeft ook aan dat een passende begroting niet alleen een verantwoordelijkheid is van de financiële man of vrouw in het team maar dat iedereen van het team zijn/haar steentje kan bijdragen.

1. Regelmatige giften van de bezoekers van de activiteiten

Wat het is:

Een groep mensen die betrokken is bij de activiteiten geeft maandelijks of jaarlijks een vaste bijdrage. Hierbij is het belangrijk dat je per persoon de waarde van de activiteit berekend en ook communiceert. Voorbeeld: Een kinderclub (kosten: betaalde uren: 1 uur voorbereiding + 2 uur uitvoering, zaalhuur per keer, knutselmateriaal, publiciteit (flyers/website), onvoorzien) deel je door het aantal keer per jaar dat de kinderclub gehouden wordt en het aantal kinderen per keer. Daar komt dan een bepaalde waarde uit van de werkelijke kosten per kind/per keer. Je zou ook kunnen kijken hoe je deze waarde kan verminderen door bijv. geen 10 maar 20 kids op je club te krijgen.

Hoe het werkt:

- Gebruik een eenvoudig systeem (bijv. automatische incasso, Tikkie, Givt of Ideal).
- Geef regelmatig updates over wat hun bijdrage mogelijk maakt.
- Organiseer een jaarlijkse *vriendenavond* of nieuwsbrief.

Kans op duurzaamheid: Structureel en betrouwbaar als er relatieonderhoud is.



Nadeel: Het is (zeker aan het begin) lastig om de bezoekers zo op te voeden dat ze gaan geven. Probeer het in kleine stapjes te doen. En leg ook uit aan hen waarom het zo belangrijk is.

2. Sociale onderneming

Wat het is:

Een activiteit die zowel missiegericht als economisch levensvatbaar is (bijv. koffiebar, werkplaats, zorginitiatief, kringloophoek, aanbieden van retraites).

Hoe het werkt:

- Zorg voor een duidelijke businesscase.
- Zoek partners of vrijwilligers met ondernemerstalent.
- Winst vloeit terug in de pionier- of proefplek.

Kans op duurzaamheid: Sterk als het past bij de visie en de doelgroep en er een markt voor is, en als je het professioneel aanpakt.

Nadeel: een onderneming opzetten kost veel tijd en professionaliteit en kan ook ten koste gaan van de oorspronkelijke missie.

3. Betaalde activiteiten

Wat het is:

Dit lijkt een beetje op 1, maar dan direct gekoppeld aan de activiteit die ze bijwonen zoals: bijeenkomsten, workshops, retraites of cursussen waar deelnemers een bijdrage voor betalen. Doorberekenen van alle kosten voor desbetreffende activiteit is dan wel belangrijk.

Voorbeelden:

- Stilteweekenden
- Levenskunstcursus
- Maaltijden met bijdrage

Kans op duurzaamheid: Afhankelijk van deelname en prijsbewustzijn doelgroep.

Nadeel: Wanneer je met een doelgroep werkt die minder financieel draagkrachtig is lukt het vaak niet om het gehele bedrag door hen te laten betalen.



4. Vrijwillige voortrekkers

Wat het is:

Een team van vrijwilligers dat (deels) taken uitvoert die anders geld kosten waardoor je op een betaalde kracht bespaart. Je kan ook nadenken over vrijwilligersvergoedingen.

Voorbeelden:

- Vrijwillige pionier
- Vrijwillige communicatie
- Vrijwilligers die ruimtes beheren en/of koken

Kans op duurzaamheid: Sterke vorm van betrokkenheid, maar vraagt zorg en waardering.

Nadeel: Mogelijk minder een vast gezicht en mogelijk ook vermindering van professionaliteit op een bepaald gebied

5. Dragende leefgemeenschap

Wat het is:

Een groep bewoners of leden die samen leven, bidden, werken en financieel bijdragen aan het geheel.

Voorbeelden:

- Woongemeenschap met gezamenlijke kas
- Intentionele leefgemeenschap rond spiritualiteit of diaconale presentie.
- Studentenhuisvesting die korting krijgen op huur als ze meewerken aan de pioniers- of proefplek.

Kans op duurzaamheid: Zeer stabiel als de leefgemeenschap stevig geworteld is.

Nadeel: Je hebt vastgoed nodig. Ook kan een leefgemeenschap veel tijd en energie vragen die intern-gericht is, waardoor er weinig/geen ruimte is voor de missie.



6. Nauwelijks uitgaven

Wat het is:

Kleine, flexibele vorm met minimale kosten.

Hoe het werkt:

- Gebruik gratis ruimtes (bijv. kerk, huiskamer, park).
- Werk met vrijwilligers en donaties in natura.

Kans op duurzaamheid: Weinig stress, en veel vrijheid.

Nadeel: Deze manier heeft meestal maar beperkte groeimogelijkheden.

7. Vriendenstichting of vriendengroep

Wat het is:

Een aparte stichting of groep die geld inzamelt voor de proefplek.

Voordeel:

- Fiscaal aantrekkelijk. De kerk heeft namelijk een ANBI-status.
- Scheiding tussen uitvoering en fondsenwerving.

Kans op duurzaamheid: Handig bij grotere projecten of externe donateurs.

Nadeel: Je moet wel over een groot netwerk (tientjesleden) beschikken en hen met grote regelmaat betrokken houden bij wat jullie doen. Vaak wordt onderschat dat het in stand houden van een regelmatige stroom van financiële middelen de nodige moeite en aandacht kost.

8. Zakelijk netwerk

Wat het is:

Ondernemers of bedrijven steunen je proefplek financieel of in natura.

Voorbeelden:

- Sponsoring van activiteiten of ruimtes
- Partnerschap via MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen)

Kans op duurzaamheid: Afhankelijk van relaties en wederkerigheid.

Nadeel: Ook hiervoor geldt: zorg dat je veel ondernemers kent en hen regelmatig bijpraat (relatiebeheer). Laat ondernemers dus vooral ook meedenken in de stappen die je wil maken om (meer) financieel *sustainable* te worden.

9. Doorgaande fondsenwerving

Wat het is:

Structureel aanvragen indienen bij vermogensfondsen (bijv. Kansfondsen, Oranjefondsen, Jantje Beton of welk fonds dan ook. Googelen maar!

Tips:

- Werk met een meerjarenplanning en begroting.
- Zorg dat je goed bent ingelezen over het desbetreffende fonds en vraag je af of je met je project/activiteiten voldoende aansluit aan bij het fonds wat je wil aanschrijven.
- Hergebruik aanvragen (met updates).

Kans op duurzaamheid: Zeker als je fondsen blijft informeren over voortgang en ontwikkeling is dit een mogelijkheid.

Nadeel: Vermogensfondsen vragen soms (terecht!) behoorlijk veel van je als het gaat om evaluatie en het aanleveren bewijsmateriaal van wat je hebt beloofd in het plan. Daar moet je zin in hebben, maar het gaat er ook om dat je tijdens de activiteiten/projecten voldoende vastlegt.

Veel vermogensfondsen geven niet aan kerken of vragen statuten etc.

10. Subsidies voor activiteiten

Wat het is:

Projectsubsidies voor specifieke doelen (jongerenwerk, buurtinitiatieven, duurzaamheid, kunst, etc.).

Waar te vinden:

- Gemeente of provincie
- Fondsen voor cultuur, welzijn, participatie

Kans op duurzaamheid: Vaak tijdelijk, maar goed te combineren met structurele inkomsten.

Nadeel: De overheid zal niet zo snel financiën overmaken naar de kerk en kerkelijke initiatieven. Om die reden worden er soms stichtingen opgericht. Nadeel hiervan is dat het extra menskracht (bestuur) vraagt en ook extra kosten (notariskosten, jaarrekening etc.) Bij een beperkte begroting is dit dus niet aan te bevelen.



11. Blijvende steun door de kerk

Wat het is:

De zendende gemeente en/of andere kerken blijft/blijven structureel bijdragen (financieel of in faciliteiten).

Voorbeelden:

- Kerkgebouw gratis beschikbaar
- Jaarlijkse bijdrage in begroting
- Samenwerking met diaconie

Kans op duurzaamheid: Wisselend maar zeker goed bij een sterke relatie en gedeelde missie.

Nadeel: Betrokkenheid op relationeel niveau is heel belangrijk. Bij wissels van predikant/ambtsdragers of voortrekkers met een visie kan het er opeens anders voor komen staan.

Overzicht

Nr	Vorm van inkomsten	Type	Mate van duurzaamheid	Opmerkingen
1	Vriendenkring	Structureel	3	Relatiegericht
2	Sociale onderneming	Ondernemend	4	Economisch draagvlak
3	Betaalde activiteiten	Ondernemend	2	Flexibel
4	Vrijwillige voortrekkers	Structureel	3	Personele besparing
5	Leefgemeenschap	Structureel	4	Sterke betrokkenheid
6	Nauwelijks uitgaven	Structureel	2	Lage drempel
7	Vriendenstichting	Structureel	3	Professioneel kader
8	Zakelijk netwerk	Structureel	3	Relatiegericht
9	Fondsenwerving	Projectmatig	3	Continu bijhouden
10	Subsidies voor activiteiten	Projectmatig	1	Tijdelijk
11	Kerkelijke ondersteuning	Projectmatig	2	Geestelijk draagvlak

Tip voor teams:

Kies minimaal drie bronnen uit deze lijst die bij jullie eigen visie en draagkracht passen:

- één structurele pijler (bijv. vriendenkring of zakelijk netwerk),
- één ondernemende pijler (bijv. sociale onderneming of betaalde activiteiten),
- één projectmatige pijler (bijv. fondsen of kerkelijke steun).

Zo bouw je een stabiele en veerkrachtige mix.

Heel veel succes!! En heb je vragen, mail gerust!

Nico van Splunter

Pionierbegeleider en kernthema-eigenaar: financiële duurzaamheid
nicovansplunter@gmail.com