

Passende financiering voor diverse proefplekken

Bart de Jong en Erik Verwoerd

Inleiding

De financiering van proefplekken is vaak een uitdaging. In de eerste jaren lukt het relatief makkelijk om fondsen te vinden die een nieuw initiatief willen ondersteunen, maar na een paar jaar wordt dit vaak lastiger. Ook is er dan meestal nog geen stabiele community waaruit inkomsten geworven kunnen worden. Er zijn inmiddels honderden proefplekken en is er de nodige kennis en ervaring opgedaan met het financieel duurzaam maken daarvan. In dit artikel zetten we op een aantal lessen op een rij. Deze zijn zowel relevant voor proefplekken als voor de zendende gemeente(n) waarmee ze verbonden zijn.

Hieronder vind je eerst vijf tips die voor de meeste proefplekken relevant zijn. Vervolgens hebben we proefplekken opgedeeld in 5 categorieën. Waarschijnlijk herken je je wel in een (of een combinatie) van deze categorieën. Voor elke categorie hebben we opgesomd welke financieringsmodellen in de praktijk vaak gebruikt worden om de begroting rond te krijgen. Elke plek is natuurlijk anders, daarom is het belangrijk om altijd eigen keuzes te maken. Maar het overzicht kan wel helpen om wat creatiever te worden in de manieren waarop je inkomsten kunt werven voor je proefplek.

Vijf tips

1. Bouwen aan een proefplek doe je samen met de lokale gemeente(n)

In gevestigde gemeenten bestaat het leeuwendeel van de inkomsten nog uit vaste vrijwillige bijdragen. Gemiddeld is dat ruim 225 euro per pastorale eenheid. Andere inkomsten komen bijvoorbeeld uit collecten, inkomsten uit de verhuur van de gebouwen, de opbrengst uit vermogen of grond, fondsenwerving en/of nalatenschappen (hoewel deze laatste formeel onder de incidentele baten staan). Deze inkomsten groeiden en werden na verloop van tijd onderdeel van het beleid om de gemeenten mee te financieren, maar nog altijd is de vaste vrijwillige bijdrage bij veel gemeenten de voornaamste inkomstenbron. De vraag is of de gevers van de 21e eeuw op dezelfde wijze blijven bijdragen aan de kerk of dat dit verandert. We zien al een andere inzet in tijd en geld voor de eigen geloofsgemeenschap. Ook zien we steeds vaker dat mensen bij meerdere geloofsgemeenschappen betrokken zijn. Alleen al om die reden is het goed het gesprek hierover te voeren als proefplek en zendende gemeente. Hoe financieren we kerkplekken in de toekomst?

Proefplekken beginnen 'op achterstand' als je ze vergelijkt met gevestigde gemeenten. Ze hebben zelf geen historisch kapitaal. De meeste proefplekken zijn wel gestart vanuit een (of meerdere) lokale gemeente(n). Vanuit deze gemeente(n) is meestal ook financieel bijgedragen in de opbouwfase van het initiatief. Het is belangrijk om het gesprek met de betrokken gemeente(n) te blijven voeren. Hoe kijk je naar de steun vanuit de zendende gemeente: Is dit tijdelijk of blijvend? Is het een vorm van zakgeld die je vrij kunt besteden of een erfdeel waardoor je ook zelf vermogen hebt als proefplek (maar wat je alleen kunt besteden in de geest van de voortzetting van de kerk door de eeuwen heen)? Of is het een bruidsschat die je als vorm van startsubsidie nu eenmaal nodig hebt om een nieuw bestaan op te bouwen? Zorg dat je als proefplek en zendende gemeente een gezamenlijk toekomstbeeld hebt, ook over de financiële toekomst van de diverse geloofsgemeenschappen in het lokale mozaïek van kerkplekken. Op de themapagina bij het kernthema sterke samenwerking kun je meer leren over hoe je een samenwerking met een lokale gemeente kunt aangaan of onderhouden.

2. Zoek naar mogelijkheden voor betrokkenen om op meerdere manieren te kunnen bijdragen.

Proefplekken hebben een specifieke doelgroep waar ze zich op richten. Soms zijn dat mensen die in een wijk wonen, of mensen die allemaal van dezelfde leeftijd zijn. Het verschilt daardoor of en hoeveel betrokkenen financieel kunnen bijdragen aan de proefplek. Bepaalde groepen hebben weinig financiële draagkracht. Denk hierbij aan kwetsbare mensen, jongeren of migranten. Dat maakt het lastig om vanuit de gemeenschap zelf inkomsten op te halen. Daarmee is de afhankelijkheid van externe

financieringsbronnen groter. Dan is het mooi als andere gemeenten vanuit solidariteit financieel ondersteunen. Maar er zijn meer manieren om bij te dragen aan een proefplek. Mensen die weinig geld hebben, hebben misschien wel tijd, talenten of middelen om bij te dragen. Wanneer betrokkenen (een bepaalde activiteit van) de proefplek echt belangrijk vinden, dan zijn ze ook bereid om hier een bijdrage aan te leveren, op wat voor manier dan ook.

3. Pionieren kost tijd, doe daarom aan verwachtingsmanagement

Proefplekken besteden veel tijd aan het vormen van een nieuwe gemeenschap, mensen moeten elkaar leren kennen, er moet een netwerk opgebouwd en activiteiten georganiseerd worden. Het bouwen aan een community kan jaren duren. Sommige proefplekken hebben de intentie om uiteindelijk in alle opzichten zelfstandig kerk-zijn vorm te geven. Het kost gemiddeld 10-15 jaar voordat een nieuwe kerkplek echt op eigen benen staat en voldoende inkomsten uit de eigen gemeenschap kan genereren. Het is belangrijk om hierover duidelijk te blijven communiceren naar betrokken partijen, waaronder de zendende gemeente, in het kader van verwachtingsmanagement.

4. Zet creativiteit en ondernemerschap in en zoek samen

Proefplekken trekken vaak creatieve mensen aan. Er zijn ondernemende medewerkers in dienst of als vrijwilliger betrokken. Zij zien bijvoorbeeld andere mogelijkheden voor de exploitatie van een kerkgebouw, of ze leggen vanuit hun netwerkactiviteiten contact met ondernemers die activiteiten willen sponsoren, of ze vragen de burgerlijke gemeente om een bepaald project financieel te ondersteunen. Probeer zonder onverantwoorde risico's te nemen, deze vrijmoedigheid bij een proefplek optimaal te benutten. Breng mensen bij elkaar om samen naar de financiële uitdagingen van de proefplek te kijken en om samen naar oplossingen te zoeken. Omdat er geen geld gegeven kan worden door bijvoorbeeld een lokale, krimpende gemeente, wordt een idee vaak afgeschoten. Maar je kunt ook zeggen: *'We hebben geen geld maar geloven wel in het plan en willen graag samen zoeken naar wat er wel mogelijk is.'* Dit bouwt op.

5. Zorg voor variatie en denk hierbij aan de schijf van vijf

Voor zowel proefplekken als voor gevestigde gemeenten geldt dat het goed is om na te denken over voldoende variëteit in inkomstenstromen. [Dit blog](#) over geldwerving en de *Schijf van Vijf* helpt om na te denken over het samenstellen van een goede mix. De blog is vooral toegespitst op geldwerving bij gevestigde gemeenten, maar daarmee niet minder relevant voor proefplekken, Kijk bijvoorbeeld hoeveel procent van de huidige inkomsten uit verschillende financieringsmodellen afkomstig is. Een overzicht van veelvoorkomende financieringsmodellen bij proefplekken kun je vinden bij de [andere leermiddelen op de themapagina over financiële duurzaamheid](#).

Meerdere financieringsmodellen voor diverse proefplekken in verschillende situaties

Veel proefplekken vinden het een grote uitdaging om financieel in balans te komen en te blijven. Het makkelijk zijn wanneer je gewoon een stappenplan kon volgen om je begroting rond te krijgen. Helaas is dit in de praktijk niet mogelijk, omdat elke proefplek anders is georganiseerd en zich in een andere situatie of ontwikkelingsfase bevindt. Er is altijd maatwerk nodig.

Een keuze uit financieringsmodellen om je begroting rond te krijgen hangt onder andere af van:

- Hoe lang het initiatief bestaat. In de beginperiode is er bijvoorbeeld makkelijker aan subsidies te komen, aangezien fondsen graag bijdragen aan nieuwe initiatieven.
- Hoe de relatie is met de betrokken gemeente(n). Zijn ze goed meegenomen in de visie en onderschrijven ze deze ook? Kennen jullie elkaar? Is er onderling vertrouwen? Is er geld om het initiatief te ondersteunen?
- Met welke bevolkingsgroep er wordt gepioneerd. Heeft deze groep zelf voldoende geld, tijd en/of middelen en is men bereid om dat in te zetten voor de opbouw van de proefplek?
- Wat de kwaliteiten zijn die je in je team hebt. Heb je ondernemers? Mensen met verstand van financieel beheer en fondsenwerving? Of is er wellicht een stuurgroep die verantwoordelijk is voor de randvoorwaardelijke zaken bij het pionieren?

Er zijn al honderden proefplekken ontstaan waar we van kunnen leren. We hebben deze ingedeeld in een aantal categorieën. Misschien herken je jouw proefplek meteen in een van de omschrijvingen, misschien is jullie initiatief een combinatie van meerdere typering. Dit maakt niet uit. We willen vooral inspireren, door te laten zien hoe anderen hun begroting rond krijgen.

Vijf typen proefplekken

1. Proefplek met een diaconale focus
2. Proefplek met vrijwilligers en een kleine begroting
3. Sociaal ondernemende proefplek
4. Proefplek met een leefgemeenschap
5. Proefplek met een betaalde pionier

1. Proefplek met diaconale focus

Omschrijving

Een deel van de proefplekken is gericht op (diaconale) presentie in de wijk, denk aan inloophuizen, huiskamers voor de buurt, diaconale presentieplekken enzovoorts. Zij brengen geloof in de wijk door onder meer het welzijn en de onderlinge verbondenheid te vergroten. Bij deze plekken zien we vaak dat betrokken deelnemers zelf minder financieel draagkrachtig zijn. Tegelijkertijd zien veel mensen buiten de plek wel de waarde van de activiteiten van zulke proefplekken. Ze verzorgen een ontbijt op school, organiseren wandelingen, taalcafés of een diner voor mensen met een krappe beurs. Dit vergroot de mentale gezondheid en leefbaarheid van wijken.

Financieringsmodellen

1. Voor dit soort initiatieven zijn vaak veel **fondsen** beschikbaar. Op [deze website](#) kun je zoeken naar fondsen.
2. Ook is de **burgerlijke gemeente** (lokale overheid) soms bereid bij te dragen door middel van subsidies wanneer de missie van de proefplek aansluit bij doelstellingen van de gemeente.
3. Betrokken gemeenten kunnen bijdragen vanuit de **diaconie**. Dit kan zowel een kerk dichtbij als veraf zijn. Het geld van de diaconie is gelabeld en mag alleen gebruikt worden om mensen in kwetsbare posities te ondersteunen.
4. Denk ook aan betrokkenheid van **ondernemers** in de wijk. Ondernemers worden vaak gevraagd om geld te geven, maar misschien hebben ze wel veel meer te bieden. Denk bijvoorbeeld aan ruimten die gebruikt kunnen worden of het ter beschikking stellen van hun netwerk. Zoek eens contact met het [BAM-netwerk](#) om te kijken of er christelijke ondernemers in jouw omgeving gevestigd zijn.
5. Er zijn ook diaconale proefplekken die een **sociale onderneming** zijn gestart, zoals een café ([Blend Bloemhof - Welkom op de website van onze huiskamer!](#)) of een coöperatie ([stekup.nl](#)) of een kringloopwinkel ([De Wieringer Schatkamer](#)). Lees meer hierover in het [rapport ondernemend kerkzijn](#).

Aandachtspunt

Veel van deze plekken hebben een betaalde werker in dienst. Steunverleners, zoals fondsen, willen **niet altijd bijdragen aan het salaris** van een medewerker, maar wel de activiteiten zelf mogelijk maken. Dat is iets om rekening mee te houden.

Voorbeeldplekken

- [Artikel over Geloven in Spangen](#)
- [Kerk zijn doe je met elkaar | Kerk in Actie](#) (diaconale presentieplekken)
- [Wijkgebouw De Bron – Iedereen is welkom en meedoen is gratis.](#)
- [Badhuis Zwijndrecht](#)

2. Proefplek met vrijwilligers en kleine begroting

Omschrijving

We zien steeds meer initiatieven ontstaan die gedragen worden door een enthousiaste groep vrijwilligers, zonder betaalde pionier. Er wordt klein begonnen en gekeken hoe het initiatief zich ontwikkelt. Het begint vaak met een of meerdere activiteiten en door de tijd heen ontstaat er een community die veelal zelf de kosten voor de activiteiten bekostigt. Vaak is er sprake van een sterke verbondenheid met de zendende gemeente. Sommige kliederkerken vallen onder dit model, maar ook bijvoorbeeld wandelingen rond zingeving.

Financieringsmodellen

1. Er wordt gekeken hoe **de kosten zo laag mogelijk** gehouden kunnen worden. Er is geen betaalde kracht, activiteiten vinden buiten of in een publieke ruimte plaats en deelnemers nemen zelf iets lekkers mee voor bij de koffie. Overige kosten worden door de deelnemers betaald.
2. Omdat er vaak maar weinig geld nodig is, worden deze kosten vaak gedekt door **de lokale gemeente(n)**. Hiervoor is het wel van belang dat er een goede samenwerking is en de gemeente wordt meegenomen in wat er bij de proefplek gebeurt.
3. Een **sponsoractie of eenmalige geldwervingsactiviteit** kan goed werken (een rommelmarkt, sponsoring van een spinningmarathon of zelfgebakken producten verkopen).

Aandachtspunten

- Zorg voor een goede balans tussen lage kosten aan de ene kant en kwaliteit aan de andere kant. Kwaliteit hoeft niet groots en meeslepend te zijn, maar kan ook zitten in knus en diepgaand.
- Als je gaandeweg merkt dat je begroting steeds groter wordt, kijk dan naar de andere modellen om te zien wat er mogelijk is (en welke verplichtingen dat met zich mee kan brengen). Laat je begroting meegroeien met de omvang van de plek. Misschien is het in de toekomst nodig om een vrijwilligersvergoeding te verstrekken of een pionier aan te stellen.

Meer informatie en tips

- [Top 5 fondsenwerving tips & ideeën](#)
- [Kerst – Clubkas Acties](#)

Voorbeeldplekken

- [Van Harte Doetinchem – Meer Leven in Noord](#)
- [Kliederkerken](#)
- [Betrokkenen – De Loods Brakel](#)

3. Sociaal ondernemende Proefplek

Omschrijving

Sommige proefplekken kenmerkt zich door hun ondernemende karakter. Deze proefplekken bieden bijvoorbeeld publieke diensten aan, zoals ademhalingstraining of workshops. *Blend*, een concept waar Zorg, Zaak en Zingeving worden verbonden in de wijk past onder dit type proefplek. Net zoals kerkplekken die ontstaan rond een kringloopwinkel.

Financieringsmodellen

1. De **sociale onderneming** is de grootste bron van inkomsten. Bijv. een café ([Blend Bloemhof - Welkom op de website van onze huiskamer!](#)) of een coöperatie ([stekup.nl](#)) of een kringloopwinkel ([De Wieringer Schatkamer](#)). Lees meer in het rapport over [ondernemend kerkzijn](#).
2. Dit type plek kan zoeken naar **sponsoring in een netwerk van ondernemers of investeerders voor een kapitaalinjectie**. Realiseer je daarbij dat ondernemers niet altijd primair financieel willen

bijdragen, maar ook kunnen helpen in het versterken van je netwerk. Bij de start kan een lening ook overwogen worden.

3. Bij de startfase is een **bijdrage of garantstelling van een zendende gemeente** ook een optie. Al zijn goede afspraken nodig om te bepalen hoe de relatie vormgegeven wordt. Uiteindelijk is dit type plek gericht op financiële zelfstandigheid door de inkomsten die ze krijgen van de mensen die de diensten of producten afnemen.

Aandachtspunten

- Er zijn diverse rechtsvormen met rechtspersoonlijkheid (rechtspersoon). Denk aan een stichting, coöperatie of vereniging. Onderzoek welke vorm voor jou het meest passend is.
- Ondernemen zit in het bloed, het is vaak lastig aan te leren. Bevestig jezelf of jij de persoon bent met de ondernemende kwaliteiten. Vraag feedback aan de mensen om je heen.

Meer informatie en tips

- [Rapport ondernemend kerk zijn](#)
- [Podcast met ondernemende pionier Nico van Splunter](#)
- [Informatie over fiscale verplichtingen](#)
- [Inspiratie vanuit de c's voor kerkvernieuwing en contextualisatie](#)
- [Business as mission](#)

Voorbeeldplekken

- Zie eerdergenoemde voorbeelden in de tekst
- [Eemlandhoeve - inspirerende vergader- en trouwlocatie](#)
- [Deelcafé De Groene Buur | deelcafé | Rotterdamseweg 71, Zwijndrecht, Nederland](#)
- [OpAdem.com | Kom tot rust door ademhaling en meditatie](#)
- [Christelijk Spiritueel Centrum - Christelijk Spiritueel Centrum](#)

4. Proefplek met leefgemeenschap

Omschrijving

De kern van de community wordt gevormd door een groep mensen die samenwoont in een leefgemeenschap. Dit kan in een leegstaande pastorie zijn, een voormalige zorginstelling of in een voormalig klooster. In aantal zijn ze beperkt, maar in de beweging van proefplekken treffen we ook enkele leefgemeenschappen/moderne kloosters aan. Deze zijn waardevol in zichzelf, maar hebben vaak ook een missie voor de buurt of regio.

Financieringsmodellen

1. Een klooster of leefgemeenschap krijgt inkomsten uit **bijdragen van bewoners** die leven op de plek, in tijd en geld.
2. Daarnaast wordt er, zeker in de startfase, vaak gebruik gemaakt van **fondsenwerving**.
3. Het **leveren van diensten** (overnachtingen/retraites) of **verkopen van producten** (bier/kaas/brood) maken deel uit van de inkomstenstromen
4. Vaak werken medewerkers uit de leefgemeenschap ook als **vrijwilliger** mee, waardoor kosten lager blijven.
5. Omdat deze plekken vaak langere tijd bestaan en lokale mensen er betrokkenheid bij voelen, kan het werken met bijdragen van **'vrienden van'** ook een manier zijn om inkomsten te verwerven.

Aandachtspunt

Het is van groot belang om leefregels op te stellen hoe je als gemeenschap met elkaar samen wilt leven en wat er van elkaar verwacht wordt als het gaat om bijdrage aan de leefgemeenschap en missie voor de buurt.

Meer informatie en tips

- [De vereniging religieuze leefgemeenschappen](#), zij bieden ook een School aan (**Samen Gemeenschappen Helpen Opbouwen en Ontwikkelen**)
- [Informatie over fiscale verplichtingen](#)

Voorbeeldplekken

- [Leefgemeenschap | Westerwijk Amsterdam](#)
- [Nijkleaster](#)
- [Nieuwegein 'Ondersteboven'](#)
- [Home - Taste! Voorhof](#)

5. Proefplek met een betaalde pionier

Type plek

Het gaat hierbij om proefplekken die voor twee of meer dagen een pionier in dienst hebben. Deze initiatieven zijn vaak gestart vanuit een stevige samenwerking met de lokale kerk(en) en zijn in de startfase geholpen met een startsubsidie vanuit de Protestantse Kerk en de Maatschappij van Welstand. Deze plekken richten zich meestal op meerdere doelgroepen. Bijv. kinderwerk, tienerclub en vieringen op zondag. De focus ligt vaak op een heel dorp of een specifieke wijk van de stad.

Financieringsmodellen

1. Bij de start is de **zendende gemeente** vaak nauw betrokken en draagt ze ook financieel flink bij. Vaak is er een afbouwconstructie waarbij de zendende gemeente steeds minder gaat bijdragen en andere financieringsmodellen een steeds grotere rol gaan spelen.
2. Bepaalde activiteiten van deze plekken komen in aanmerking voor **fondsenwerving**. Dit wordt vaak per activiteit gedaan.
3. **Deelnemers** dragen ook vaak bij door collecten in vieringen of entreegelden voor activiteiten.
4. Het is altijd goed om te kijken of **sponsoring** mogelijk is door ondernemers of sympathisanten. Dat kunnen mensen zijn die vanuit lokale betrokkenheid willen bijdragen, omdat er een evenement voor het dorp of de wijk wordt georganiseerd, maar ook vanwege bijvoorbeeld de culturele inhoud van een activiteit.

Aandachtspunten

- Maak goede afspraken als kerk en proefplek over de fasering van de inkomsten die nodig zijn. Overweeg samen als kerk en proefplek om bij de proefplek specifiek één of twee financieringsmodellen te laten verkennen die in de eigen kerk nog niet veel gebruikt worden.
- Vaak helpt het om een stuurgroep in het leven te roepen die de randvoorwaardelijke zaken van een proefplek regelt. O.a. ook de financiën.
- Denk na over hoe je op lange termijn de begroting rond gaat krijgen. Heb je voldoende competenties in het team om hiermee aan de slag te gaan?

Meer informatie en tips

- [Informatie over fiscale verplichtingen](#)

Voorbeeldplekken

- [Sebaldeburen](#), De verbinding
- [Het pand](#), Groningen
- [Hart&Ziel](#), Kloetinge
- [JONG Home — JOTA Oostburg](#)