



Logo FIN, brancheorganisatie van vermogensfondsen en corporate foundations.

# Laat vermogensfondsen meer werken vanuit vertrouwen

Door: Redactie DDB

08-01-2024

*Vermogensfondsen*

---

**De meeste vermogensfondsen kunnen het de aanvragers veel gemakkelijker maken door zich minder blind te staren op ingewikkelde aanvraag- en verantwoordingsprocedures. Met deze boodschap gingen FIN-leden deze week het nieuwe jaar in. In de volgende samenvatting levert Sanne ten Bokkel Huinink, directeur van Fonds 1818, een bijdrage aan dit debat.**

---

*In een samenleving die steeds meer gebukt gaat onder regeldruk, staat niets vermogensfondsen in de weg om hieruit los te breken en meer te gaan helpen vanuit vertrouwen. We kunnen het aanvragers zoveel makkelijker maken als we ons minder blind staren op complexe aanvraag- en verantwoordingsprocedures en we soepeler omgaan met bijvoorbeeld meerjarendonaties en exploitatiesteun. Zes suggesties:*

### **1 Helder, toegankelijk en behulpzaam zijn**

Wanneer een fonds veel aanvragen honoreert, wordt weleens gezegd: 'die zijn (te) soepel'. Is dat inderdaad zo, of maakt dat fonds aan de voorkant gewoon heel helder wat het steunt en wordt het merendeel van de niet passende aanvragen er op die manier al uitgefilterd? Het is enorm demotiverend voor een aanvrager om je best te doen op een aanvraag terwijl later blijkt dat het fonds totaal niet op jouw aanvraag zit te wachten.

Aanvraagprocedures zijn talig, hier moet je je als fonds altijd bewust van zijn. Ook als je denkt dat je de procedure en alle voorwaarden goed genoeg beschrijft, blijft het de vraag of je daadwerkelijk iedereen bereikt. Is het taalniveau van je teksten niet te ingewikkeld? Bedien je ook niet-Nederlandstaligen? Is het misschien een idee om het papier in bepaalde gevallen zelfs los te laten en bijvoorbeeld te werken met aanvragen in de vorm van pitches?

### **2 Stel alleen de vagen waarvan je de antwoorden nodig hebt**

Van hele marketingplannen over het bereiken van je doelgroep tot halve essays over hoe je aankijkt tegen een onderwerp als diversiteit. De hoeveelheid informatie die aanvragers moeten invullen op aanvraagformulieren kan absurde vormen aannemen. Daar komen hoepels wanneer een fonds ellenlange vragenformulieren goedpraat met de woorden: 'Ze moeten er wel iets voor doen'.

Er zijn ook fondsen die zeggen: 'We vinden het gewoon interessant om te weten'. In mijn ogen zijn dat allebei geen argumenten, zeker niet wanneer je je realiseert dat aanvragers zich hier echt op stuk bijten. Bedenk je als fonds welke informatie je écht nodig hebt om een plan op waarde te schatten en je zult merken dat je formulier in plaats van steeds langer juist een stuk korter kan zijn.

### **3 Ga soepel om met organisaties die je goed kent**

Van sommige organisaties weten fondsen dat die jaar in jaar uit goed werk doen met een concept dat staat als een huis. Toch moeten ze ieder jaar weer diezelfde tijdrovende aanvraagprocedure bij de vaste fondsen doorlopen en zitten ze ieder jaar weer in spanning of ze die donatie krijgen en door mogen met hun project. Waarom gebeurt dat?

Ik ben een sterke voorstander van meerjarendonaties voor organisaties met wie je een wederzijdse vertrouwensband hebt opgebouwd. Dat kan heel eenvoudig: kijk in je database welke clubs de afgelopen jaren ieder jaar een donatie hebben gekregen en steun hen vanaf nu met meerjarendonaties voor drie of vijf jaar. Daarmee geef je de organisaties zoveel rust en zekerheid.

### **4 Doneer het hele bedrag in één keer en vraag geen kleine bedragen terug**

Donatiebedragen worden bijna nooit in één keer aan de aanvrager uitgekeerd. De meeste fondsen betalen eerst het grootste deel van de donatie, bijvoorbeeld 80 procent, en pas na afloop van het project het resterende bedrag. Er zijn zelfs fondsen die het volledige bedrag pas na afloop van het project betalen; ik zie echt niet voor me hoe een organisatie hiermee om moet gaan.

'Eerst maar eens kijken hoe het gaat', is de redenering die je dan van fondsen hoort. Andere fondsen zeggen: 'Als we alles in één keer betalen, dan zien we nooit meer die financiële verantwoording'. Het getuigt allemaal niet van veel vertrouwen. Mijn ervaring is dat aanvragers begrijpen dat zij moeten verantwoorden en dat ook willen doen. We kunnen zonder twijfel in één keer het volledige bedrag uitkeren, zeker als het bedrag niet heel groot is.

Fondsen kunnen een deel van het donatiebedrag ook achter de hand houden omdat het geld lang niet altijd volledig wordt besteed. Het bedrag dat de aanvrager overhoudt, de zogeheten vrijval, komt weer terug naar het fonds. Meestal worden deze eindafrekeningen tot op de cent gemaakt. Maar waarom mogen organisaties (kleine) bedragen die overblijven eigenlijk niet houden?

## **5 Een handtekening van de penningmeester is voldoende**

Bij het behandelen van de aanvraag bestudeer je als fonds goed de begroting: is die reëel, kloppen de posten? Wanneer je dit aan de voorkant allemaal goed hebt gecheckt, is het dan nog nodig om na afloop tot op de euro te weten waaraan het donatiebedrag is uitgegeven? Ik vind van niet. Als we willen werken vanuit vertrouwen, dan zou een handtekening van een verantwoordelijk bestuurslid onder een eenvoudige bestedingsverklaring voldoende moeten zijn. Dus geen uitgebreide financiële verslagen, accountantsverklaringen of een bijgeleverde berg bonnetjes als bewijs. Eventueel kun je wel werken met steekproeven.

Maar ben je dan niet bang dat er misbruik wordt gemaakt van het geld, is de vraag die ik vaak hoor in gesprekken over dit onderwerp. Ik kan volmondig antwoorden met: nee. Ik ben ervan overtuigd dat mensen dondersgoed aanvoelen dat ze zorgvuldig en eerlijk met het geld moeten omgaan. Er gaan weleens dingen mis, maar mijn ervaring is dat dit nagenoeg altijd komt door onhandigheid of onwetendheid, bijna nooit uit kwade zin. Wat dat betreft kunnen we onze tijd als fonds beter steken in het geven van een training boekhouden aan mensen die hier behoefte aan hebben dan aan het uitpluizen van bonnen.

## **6 Denk na over de mogelijkheden van exploitatiesteun**

Over het betalen van exploitatiekosten kunnen veel fondsen kort zijn: dat doen ze niet. Maar hoe moet een stichting dan ooit een kantoor huren of een leidinggevende aannemen? De redenatie om het niet te doen is logisch: je creëert als fonds een afhankelijkheidsrelatie met de aanvrager. Een organisatie kan in een situatie komen dat bijvoorbeeld de huur moet worden opgezegd of een directeur wordt ontslagen. Als fonds wil je daar geen verantwoordelijkheid voor dragen.

Maar de consequentie is dat veel organisaties nu moeite hebben met het dekken van de exploitatiekosten.

Voorheen hielp de overheid hier nog meer bij, maar die denkt tegenwoordig ook steeds meer in projecten. We zijn er als vermogensfondsen om organisaties te helpen, dan vind ik dat we ook dit onderdeel moeten oppakken en met elkaar moeten nadenken over de mogelijkheden voor exploitatiesteun.

## **Tot slot**

Een soepelere aanvraag- en verantwoordingsprocedure maakt niet alleen het werk van aanvragers makkelijker en prettiger, de fondsen zelf hebben er ook baat bij. Het terugschroeven van bureaucratische handelingen levert tijdwinst op voor fondsen. Dat is in principe bijzaak, maar het leuke is wel dat die extra tijd weer gestoken kan worden in waardevolle contacten, in gesprekken met aanvragers en bezoeken aan projecten. Daarmee groeit de vertrouwensband tussen fonds en aanvrager en wordt de drang van een fonds om alles na te trekken en overal grip op te houden nog weer kleiner.

*Dit is een ingekorte versie van een bijdrage die eerder is verschenen op LinkedIn.*