

## 'Fondswerving gaat niet over geld'



**“Fondswerving gaat niet over geld.” Die opmerkelijke uitspraak klonk tijdens de Inspiratiedag 'Geldwerving in parochies', die op zaterdag 7 oktober in Heel werd gehouden. Professioneel fondswerver Elianne van den Heuvel en kerkbalansconsulent Ad Sosef hielden daar prikkelende voordrachten over mogelijkheden voor parochies om hun inkomsten te verhogen. Beiden benadrukten dat parochies kansen hebben om te laten zien welke waarden ze in de lokale gemeenschap vertegenwoordigen.**

Zo'n vijftig belangstellenden van parochies uit heel Limburg waren naar Cultureel Centrum Don Bosco in Heel gekomen, om met elkaar te praten over mogelijkheden voor parochies om meer inkomsten te genereren. Maar vooral ook om zich te laten inspireren door de presentaties van professionele geldwerfers als Elianne van den Heuvel uit Tegelen en Ad Sosef uit Maassluis. Ze werden daarin niet teleurgesteld.

De dag werd geopend door algemeen-econoom Frank Hamers van het bisdom, die de parochies oproep om vooral te investeren in de lange termijn en daarbij als rentmeesters te werk te gaan (zie bericht 'Liever rentmeester dan penningmeester'). Vervolgens gaf Van den Heuvel een inkijk in de werkwijze van grote fondswerfers. Beroepsmatig werkt ze al jaren voor landelijke fondswervingsorganisaties. In haar vrije tijd is ze actief in het parochiecluster van Tegelen-Belfeld.

### **Storytelling**

Ze begon haar verhaal met de opsomming van de zeven zonden van fondswerving: alledaagse fouten, die bijna alle organisaties die geld inzamelen wel eens maken. “Het allerbelangrijkste dat iedereen zich moet realiseren, is dat fondswerving niet over geld gaat,” aldus Van den Heuvel. “Het klinkt misschien raar, maar het gaat er niet om dat we zoveel mogelijk geld willen binnenhalen. En het gaat ook niet om de goede dingen die we met dat geld willen doen. Maar fondswerving gaat over de impact van de dingen die we met dat geld kunnen doen.”

De impact van inzamelingsacties voor parochies is volgens haar niet dat de kerk overeind blijft of dat de rekeningen betaald kunnen worden. “Waar het om gaat, is dat de kerk naastenliefde in praktijk brengt en mensen tot God brengt. Dát is ons verhaal en dat moeten we vertellen. Mensen die dat begrijpen en belangrijk vinden, gaan ook meebetalen.” Storytelling, zoals dat in vakjargon heet, is volgens Van den Heuvel de basis onder iedere vorm van geldwerving.

### **Durf te vragen**

Vervolgens gaf ze een compact overzicht van eenvoudige dingen die parochies kunnen doen om hun inkomsten te vergroten, via simpele crowdfundingacties zoals het organiseren van een sponsortocht of het verkopen van collectebonnen. “Heel voor de hand liggende dingen worden vaak vergeten, zoals een ‘geefknop’ op de website van de parochie,” aldus Van den Heuvel. Haar tweede belangrijke advies aan kerkbesturen: “Durf te vragen! Veel pastoors verontschuldigen zich als ze ‘weer’ over geld moeten praten,” zegt ze. “Maar dat werkt juist averechts. Vertel wat je graag wilt bereiken, welk ideaal je voor ogen hebt en vraag mensen op de man af of ze daaraan willen meebetalen.”

### **Etentje bij pastoor**

De tweede spreker die het bisdom voor deze ochtend had uitgenodigd, was Ad Sosef. Hij is als vrijwilliger actief als kerkbalansconsulent in het bisdom Rotterdam. Dat betekent dat hij een aantal parochies in dat bisdom adviseert over de wijze waarop zij kerkbalans organiseren. Hij is erin gerold, door in zijn eigen parochiecluster in Maassluis kerkbalans opnieuw de kaart te zetten. In een aanstekelijke presentatie vertelde hij hoe hij dit samen met enkele andere vrijwilligers had gedaan. “Ik zag de jaarcijfers van de parochie en dacht: als we zo doorgaan, zijn we over een paar jaar failliet. We hadden twee keuzes: ons erbij neerleggen of de handen uit de mouwen steken. We hebben voor dat laatste gekozen.”

Via informatiebijeenkomsten probeerde hij zoveel mogelijk mensen uit de parochie te mobiliseren met de vraag: wat ga jij doen om bij te dragen. “Daar zijn heel leuke dingen uit voortgekomen,” vertelde hij. “Van het bij opbod verkopen van etentjes bij de pastoor tot Sinterklaasavonden. Het gevolg was een grotere betrokkenheid van de parochianen én meer inkomsten.”

### **365 dagen**

Belangrijke adviezen van Sosef: “Een goede commissie die acties coördineert, bewustwording bij de parochianen, zorg dat je ledenadministratie op orde is, bedank de mensen die iets gegeven hebben op een persoonlijke manier, want dat vergroot de betrokkenheid. En zorg goed voor je vrijwilligers.” Zijn allerbelangrijkste advies: “kerkbalans is 365 dagen per jaar. Blijf het onder de aandacht brengen.”

De volledige presentaties van Van den Heuvel en Sosef kunnen op verzoek toegestuurd worden.

[Vraag presentaties op](#)