Webmagazine Clavis – Bisdom Roermond - webmagazine december 2022

Tips voor betere Actie Kerkbalans

Maar betaalt de paus jullie dan niet? Die vraag krijgen medewerkers van het bisdom of parochies regelmatig te horen. Het is een van de meest wijdverbreide misverstanden over de financiering van de Kerk. Zelfs trouwe kerkgangers weten vaak niet dat zijzelf medeverantwoordelijk zijn voor het financieel in stand houden van hun eigen parochie(federatie). Elk jaar vraagt de Actie Kerkbalans daarvoor aandacht, maar toch dringt de boodschap niet altijd door. Daarom tien tips hoe parochies meer uit hun Actie Kerkbalans kunnen halen.

Tip 1: Zet een echte campagne op

Kerkbalans is géén financieel probleem, maar een communicatieprobleem! We brengen als Kerk niet goed over het voetlicht wat Actie Kerkbalans is en daarom lukt het ook niet om voldoende mensen aan te spreken om mee te doen. Niemand betaalt zomaar uit zichzelf kerkbijdrage. Iedereen moet daartoe uitgenodigd worden en steeds opnieuw uitgenodigd worden. Dat gebeurt niet met één artikeltje in het parochieblad of één brief die bezorgd wordt. Daarvoor is een echte campagne nodig. Ga met een aantal parochievrijwilligers bij elkaar zitten, formuleer de boodschap die je wilt overbrengen en bedenk welke communicatiemiddelen je daarvoor kunt inzetten en welke activiteiten je kunt organiseren (bijvoorbeeld een ludieke startbijeenkomst) om de actie kracht bij te zetten. Alleen de combinatie van activiteiten, verschillende communicatiemiddelen én een pakkende boodschap maken iets tot een campagne. Reclame werkt bij kracht van herhaling. Dat geldt hier ook: mensen moeten struikelen over de berichten, flyers, posters, oproepen en uitnodigingen om kerkbijdrage te betalen. Anders werkt het niet.

Tip 2: Durf te vragen

Limburgers zijn veel te bescheiden: over geld praat je niet en je vraagt zeker niet om geld. Dan krijg je dus ook niks. Wees brutaal en durf je parochianen om geld te vragen. Iedereen snapt dat de exploitatie van een parochie(federatie) geld kost en dat ook de pastoor niet van de wind leeft. Maar veel parochianen weten niet dat zij het zijn die dat geld moeten opbrengen. Vraag er dus om. En blijf erom vragen. Met als argument: “We willen als parochie graag ons werk blijven doen en daar hebben we uw steun bij nodig. Niet alleen nu, maar ook in toekomst: Geef vandaag voor de Kerk van morgen.”

Tip 3: Durf méér te vragen

We vinden het als Kerk niet alleen moeilijk parochianen om geld te vragen, als we het doen vragen we véél te weinig. Een gemiddelde vereniging vraagt van haar leden 15 tot 20 euro per maand aan contributie en sommige zelfs nog meer. Als alle kerkbetrokken parochianen dat al eens minimaal aan kerkbijdrage zouden betalen, hadden parochies een stuk minder geldzorgen. Maar dat weten parochianen niet en dus betalen ze soms nog steeds hetzelfde bedrag dat ze 25 jaar geleden ook al betaalden. Maar ook voor de Kerk zijn de kosten gestegen. Vraag mensen daarom gewoon om hun maandelijkse of jaarlijkse bijdrage te verhogen.

Tip 4: Vraag mensen persoonlijk

We zijn allemaal mensen en we zijn allemaal gevoelig voor een beetje een persoonlijke aanpak. Een algemene oproep in het parochieblad om kerkbijdrage te betalen, kun je makkelijk naast je neerleggen. Maar als er daarnaast nog iemand van de parochie je persoonlijk komt vragen om mee te betalen of iets meer te betalen, dan is het al een stuk lastiger om ‘nee’ te zeggen. Spreek mensen daarom persoonlijk aan. Maak het je als parochie daarbij niet te ingewikkeld: begin met de mensen die elke zondag naar de kerk komen. Dat is je meest betrokken doelgroep: tik kerkgangers na de mis eens op de schouder en vraag of ze mee willen doen aan Kerkbalans en als ze dat al doen, of ze misschien iets meer willen geven. Als iedereen een paar tientjes extra doet, komen we al een heel eind. Daarnaast is het ook heel goed om alle andere parochianen met een brief aan te spreken, maar dan wel een persoonlijke brief, op naam gesteld en in een vriendelijke en persoonlijke stijl geschreven en als het even kan persoonlijk afgegeven. Het is een wereld van verschil of je een brief krijgt die gericht is aan ‘Alle parochianen’ of aan ‘Geachte mevrouw Janssen, Geachte meneer Pietersen’. Als het goed is heeft elke parochie een correcte ledenadministratie van iedereen die als parochiaan staat ingeschreven. De parochieautomatisering biedt vervolgens heel makkelijke mogelijkheden om de juiste namen en adressen en op een brief te printen. Maak daar gebruik van!

Tip 5: Vertel wat je als parochie doet

Parochianen – ook degenen die wat minder betrokken zijn – zijn helemaal niet te beroerd om mee te betalen aan de parochie, maar de vanzelfsprekendheid van vroeger is er niet meer. Daarom moeten we steeds uitleggen waar de Kerk voor staat en wat we doen met het geld dat we van mensen krijgen, zodat ze ook zien dat het hun eigen omgeving ten goede komt. Daarbij gaat het niet alleen om het onderhoud van kerkgebouw of het salaris van de pastoor: maar ook om wat die pastoor voor z’n salaris doet. Zit hij de hele dag op de pastorie of trekt hij rond door de parochie om ouderen te bezoeken, catechese te geven, doopgesprekken te voeren, familie van een overledene te begeleiden, bijbelgespreksgroepen te leiden, etc? En dan zijn er nog de vele vrijwilligers: wat doen zij om de Blijde Boodschap te verkondigen? Mensen hebben daar geen idee van, vertel het dus! En vergeet niet erbij te zeggen: ‘Dit kunnen we allemaal niet doen zonder uw financiële bijdrage…Dit is ons rekeningnummer.’

Tip 6: Communiceer geen negatieve boodschap

Niemand springt op een zinkend schip. Vertel dus in je communicatie voor de Actie Kerkbelans vooral niet wat er allemaal slecht gaat in de parochie. Dan zien parochianen zelf ook wel. Vertel ze vooral wat er wél goed gaat

en dat hun bijdrage goed besteed geld is. Niemand stort geld in een bodemloze put, maar mensen zijn wel bereid om te geven aan positieve initiatieven. En in een missionaire parochie zijn die er zat.

Tip 7: Zoek een goede periode uit

Het is al 50 jaar gebruik om de Actie Kerkbalans in januari te houden. Maar dat is lang niet altijd de meest logische periode voor zo'n actie. Parochies mogen daar best van afwijken. Bedenk goed wat in uw parochie(federatie) het meest logische moment is om een geldwervingscampagne te houden. Dat kan met Kerstmis of Pasen zijn, bij het jaarlijks parochiefeest, in mei als de zon weer schijnt en iedereen vrolijk is of tijdens Advent als veel mensen het gevoel hebben dat ze aan een goed doel moeten geven. Het is ook niet verboden om meerdere keren per jaar de schijnwerper op de Actie Kerkbalans te richten. Maar denk er als parochie over na en kies de periode die in uw parochie het beste resultaat oplevert.

Tip 8: Spreek nieuwe mensen aan

De vaste kerkgangers aanspreken om mee te doen met Kerkbalans is belangrijk, maar vergeet niet om de groep steeds verder uit te breiden, want anders wordt de vijver om in te vissen steeds kleiner. Spreek ook de mensen aan die maar af en toe eens naar de kerk komen, maar het wel belangrijk vinden dat de parochie blijft bestaan. En vergeet de bruidsparen en de ouders van dopelingen, communicanten en vormelingen niet. Zij behoren bij een nieuwe generatie, die helemaal niet meegekregen heeft hoe de kerk gefinancierd wordt. Zoek tijdens de voorbereidingen een passend moment om subtiel uit te leggen hoe het in elkaar zit en dat zij ook bij de parochie horen en dat hun bijdrage niet gemist kan worden. Let ook hier op de positieve formuleringen.

Tip 9: Bedank alle gevers

Wanneer iemand je iets geeft, zeg je dankjewel. Ook als parochie. Stuur iedereen die kerkbijdrage betaalt daarom een bedankje. Het hoeft niet ingewikkeld: een briefje, een kaartje of een telefoontje is voldoende. Wel persoonlijk en op naam! En als iemand gul is en veel geeft, mag dat ook uit de formulering in het bedankje blijken. Daarmee zegt je als parochie: 'U bent geen anonieme gever, geen nummer in onze administratie, maar we weten wie u bent en we zien wat u voor ons doet en daar zijn we u zeer dankbaar voor!' Dat is op de eerste plaats correct en beleefd, maar het stimuleert mensen ook om de parochie te blijven steunen. Wie nog niet eens dankjewel kan zeggen voor een gift, heeft het geld blijkbaar ook niet echt nodig!

Tip 10: Vind niet het wiel opnieuw uit

'We willen wel iets aan kerkbalans doen, maar waar moeten we beginnen?' Die kreet klinkt vast in menig kerkbestuur. Vind het wiel niet opnieuw uit. De landelijke Actie Kerbalans bestaat al 50 jaar en er is veel kennis over geldwerving verzameld. Die is te vinden op de landelijke website van Actie Kerkbalans. Er staan suggesties op voor campagnes en activiteiten, voorbeeldbrieven, modellen voor flyers en posters, berichten voor parochiebladen, kant en klare advertenties en alle beeldmateriaal is er te downloaden. Parochies kunnen ook bij het bisdom altijd om advies vragen.

Hopelijk helpen deze tips een beetje om meer mensen ervan te doordringen dat het belangrijk is om aan hun eigen parochie kerkbijdrage te betalen. Bedelen is niet leuk, maar zolang de paus ons niet betaalt, zullen we het op deze manier moeten blijven doen. Als parochies hebben we een goed verhaal. Als we dat goed over het voetlicht brengen, zijn de parochianen vast bereid om mee te betalen aan de Kerk van morgen!

kerkbalans.nl