

Tips voor nieuwe activistische organisaties en collectieven!

door FRIDA | Young Feminist Fund



Voor nieuwe activistische organisaties, die vaak opgericht worden door jonge vrouwen of trans-jeugd, is het niet altijd eenvoudig om de traditionele financieringsmiddelen aan te boren. Meestal stellen donors hoge eisen die moeilijk te vervullen zijn.*

Enkele veelvoorkomende uitdagingen & hoe pak je ze aan

- ✦ Ondanks het feit dat alle leden van je groep al jaren ervaring met activisme hebben, wordt soms vereist dat je organisatie **minstens 5 jaar** bestaat en al ervaring met donors heeft. Er heerst helaas wat wantrouwen onder institutionele donors als het gaat om de bekwaamheden van jonge organisaties die van onder uit werken: kunnen ze wel aan de voorwaarden voor financiering en rapportering voldoen en kunnen ze het beloofde werk leveren? Sommige fondsen specialiseren zich echter wel in het ondersteunen van nieuw opgerichte groepen (zie de bronnenlijst onderaan voor meer info)! Een andere optie is om een **partnerschap** aan te gaan met organisaties met meer ervaring, zodat jullie kunnen samenwerken en samen een aanvraag voor financiering kunnen indienen.
- ✦ Donors eisen vaak dat organisaties een **registratie voorleggen als financieringsvoorwaarde**, maar sommige groepen/collectieven/netwerken werken om allerlei redenen liever op een **informele manier**. Dat kan afhankelijk zijn van hun politieke werkwijze, omwille van corruptie of om specifieke veiligheidsredenen in hun land. Een van de mogelijkheden is in dit geval om een **'fiscale sponsor'** te zoeken – een gevestigde organisatie aan wie je de fondsen kan toevertrouwen die je hebt ontvangen. Dit is een gangbare praktijk en kan een uitstekende opstap betekenen om samen te werken met een andere organisatie. Stel ook zeker een samenwerkingsovereenkomst op met je fiscale sponsor.
- ✦ Sommige donors geven enkel beperkte steun voor specifieke projecten. Deins er niet voor terug om **basisondersteuning voor de werking en werkingskosten van je organisatie te eisen**: opleidingen en promotie zijn immers onontbreekbaar voor iedere organisatie. Onder basisondersteuning verstaan we algemene steun voor je organisatie die niet noodzakelijk verbonden is aan een specifiek project: dat kunnen personeelskosten en huur zijn, of alles gerelateerd aan de werking van je organisatie. Zie de bronnenlijst onderaan voor meer info.
- ✦ Bij een financieringsaanvraag wordt vaak vereist dat je een **referentie** opgeeft. Het is belangrijk om steun te krijgen van iemand die in je gelooft, zelfs als je organisatie pas opgericht is. Deze persoon zal de ervaringen en de bekwaamheden van de leden van je groep bevestigen.

- ✦ and can vouch for the experience and skills of the members of

Onderschat het belang van een goede referentie niet. Als je geen referentie voor je groep hebt, vraag dan aan individuele personen om een referentie te geven voor ieder lid van de groep, met de nadruk op hun bekwaamheden en hun talent om een nieuwe groep op te starten en te leiden.

Ondanks al de hordes die jonge activistische organisaties moeten nemen om toegang te krijgen tot de meer traditionele financieringsmiddelen, bestaan dynamische, flexibele en toegankelijke fondsen wel degelijk. Onderaan hebben we een lijst opgesteld van voorbeelden van fondsen voor jongeren en vrouwen, maar er bestaan veel meer. Vraag steeds aan andere organisaties waar ze hun fondsen vandaan halen, zodat je je netwerk kan uitbreiden.

Alternatieve manieren om fondsen te werven

Vaak is ons werk erg afhankelijk van de geldstroom van buitenlandse organisaties uit meer ontwikkelde landen. We zijn ons ervan bewust dat het lastig kan zijn om toegang te krijgen tot traditionele donororganisaties, dus is het steeds een goed idee om alternatieve financieringsmiddelen te zoeken.

Als activistische organisatie engageer je je om machtsongelijkheden aan te pakken, op te komen tegen stereotiepen en progressieve gemeenschappen te bouwen. Vergeet niet om deze waarden toe te passen tijdens het werven van fondsen! Het verwerven van middelen en het aanwenden van talenten hebben een grote politieke betekenis. Hoewel sommige fondsen niet expliciet vermelden dat ze nieuw opgericht groepen basisondersteuning geven, is het aangeraden om toch met hen contact op te nemen: zo breid je niet alleen je netwerk uit, maar moedig je donors ook aan om zich te engageren en om hun verantwoordelijkheid ten overstaan van de hele beweging te tonen. Schrijf coherente en korte brieven naar donors met de vraag of ze jouw groep willen financieren, met een overzicht van 'wat, hoe en waarom' jullie groep actief is en met een verklaring waarom ondersteuning voor jullie groep belangrijk is voor de hele beweging en voor de strijd om mensenrechten.

Een sterk budget is een teken van gedegen steun – zeker als dat budget gefinancierd wordt door jouw gemeenschap, omdat het mensen samenbrengt om sociale veranderingen te verwezenlijken! Onderzoek heeft bovendien aangetoond dat individuele donors (vooral vrouwen) soms voor de meest waardevolle en duurzame financiële steun zorgen. Hoewel ze kleinere bedragen doneren, geven ze meestal geld gedurende

een langere tijdspanne. Donaties geven kan in sommige gevallen 'nieuw' of eerder 'vreemd' aanvoelen bij mensen, maar je kunt de nadruk leggen op de manieren waarop je gemeenschap al een traditie van 'geven' heeft (zelfs andere dingen dan geld, zoals tijd of materiële dingen). Openbare fondsenwerving is uiteraard afhankelijk van de veiligheidssituatie in je land: soms is het onveilig om aan openbare fondsenwerving te doen en soms zijn er geen onlinemogelijkheden voor donaties door de financiële structuur.

Zo kun je het aanpakken:

Lidmaatschap and fondsenwerving op basis van affiniteit

Fondsenwerving bij je leden is een vrij traditionele praktijk, maar kan op termijn voor regelmatige steun zorgen. Door een ledenprogramma beschikbaar te maken voor je aanhangers, heb je een breed netwerk voor [einde-maand-](#) en [eindejaarsdonaties](#) ter beschikking (denk ook aan [voordelen per donatiebedrag](#)). Fondsenwerving op basis van affiniteit draait om het samenbrengen van mensen die iets gemeenschappelijks hebben. Dit is een van de beste en meest kostenefficiënte manieren om basismiddelen voor je organisatie bij elkaar te krijgen – niet alleen financiële middelen, maar ook medewerkers, bureau-ruimte, accommodatie, enz. Je betreft tegelijkertijd mensen in het bereiken van je doel en verspreidt je boodschap onder je vrienden, collega's en andere contacten. Onderzoek wijst uit dat simultane fondsenwerving ('peer-to-peer') steeds populairder wordt: mensen zijn meer geneigd om te doneren omdat ze andere mensen in hun eigen netwerk zien doneren. Doneren kan, met andere woorden, verrassend aantrekkelijk werken! ['Donatiekringen'](#) groeien ook in populariteit: hierbij komen toegewijde personen samen om geld in te zamelen voor een specifiek doel. Je kunt je eigen donatiekring opstarten en mensen aanmoedigen om op een creatieve manier na te denken over de steun die ze aan je werk kunnen verlenen.

Fondsenwerving op het internet, sociale media en platforms voor 'crowd funding'

Sociale media zijn een prima manier om een groot aantal mensen over de hele wereld te bereiken, die je groep kunnen steunen en je boodschap uit kunnen sturen zonder daarin al te veel financiële middelen te investeren. Je kunt mensen informeren over je werk en een efficiënte wervingscampagne voeren door een doeltreffend gebruik te maken van verschillende digitale media. Je kunt je eigen wervingscampagne opzetten, en door je werk voor te stellen in een korte boodschap die snel verspreid kan worden, val je sneller op en vergaar je de nodige middelen. Fondsenwerving op het internet is een nieuwe populaire trend. We raden je aan om te lezen over de verschillende platformen en er een te kiezen dat bij je behoeften en je waarden aansluit. [Indiegogo](#) bijvoorbeeld is een van de meest populaire platformen voor 'crowdfunding' en wordt gebruikt door ondernemers, artiesten en sociale activisten. [Catapult](#) is een platform dat zich uitsluitend op de mensenrechten van vrouwen richt, terwijl [Fundly](#) zich concentreert op maatschappelijke goede doelen. Houd wel in je achterhoofd dat ['crowdfunding' niet altijd](#)

[perfect werkt](#) en toch veel tijd en moeite in beslag kan nemen, net als iedere andere strategie.

Als je al fondsen of medewerkers ter beschikking hebt in je gemeenschap, kun je een website oprichten met een 'Doneer'-knop. Op het internet vind je [gratis documentatie over hoe je hoe dat kunt doen en gratis websitesjabloons](#). Meer kostefficiënte middelen zijn socialenetwerksites zoals Facebook en Twitter. Daar vind je applicaties voor donaties en zo kun je je wervingscampagne promoten. Wees je er echter van bewust dat ook dit ingewikkelder kan zijn dan je denkt. Als je bijvoorbeeld een aparte bankrekening nodig hebt voor je internetdonaties en er maar een enkele bank is die zulke diensten aanbiedt, zijn je mogelijkheden beperkt. Lees goed de voorwaarden, houd rekening met je eigen context en contacteer andere organisaties om te kijken of fondsenwerving op het internet een goed idee is voor jou!

Wervingsevenementen

Je kunt wervingsevenementen organiseren in je gemeenschap of deelnemen aan een gezamenlijk evenement waar je je werk kunt voorstellen, de boodschap van je groep kunt verspreiden, mensen rondom je verzamelen die gelijkaardige doelen hebben en hun vertellen hoe ze je kunnen steunen in je werk. Onthoud dat een van de belangrijkste karakteristieken van (vooral jonge) donors tegenwoordig is dat ze zich mee willen engageren bij het doneren. Wees dus creatief en nodig mensen uit voor een flashmob, een partij of een gemeenschapsfeestje! Onthoud enkel dat dit extra kosten met zich mee kan brengen. Een goed voorbeeld van een evenement dat weinig kosten met zich meebrengt, is een vlooienmarkt, waar leden hun eigen spullen of spullen van hun vrienden of familie kunnen verkopen, of waar ze spullen aan elkaar kunnen doneren.

Ondernemerschap, het genereren van inkomsten en fondsen uit de privésector

Als je organisatie inkomsten genereert uit de verkoop van producten die je zelf maakt, kun je ze ook voorstellen tijdens je wervingsevenementen en campagnes op het internet. Je kan ook vertrouwen op het ondernemerschap van anderen en een partnerschap aangaan in de privésector. Neem bijvoorbeeld een kijkje op [Buy1Give1](#). Je kunt ook lokale ondernemingen contacteren, of grotere bedrijven die in jouw gemeenschap werken, en hun om een donatie vragen (in de vorm van geld, goederen of diensten). Als je bijvoorbeeld een evenement organiseert en samenwerkt met een lokale supermarkt, geven ze je misschien gratis catering? Of misschien heeft de winkel een donatieprogramma waarbij klanten een klein deel van hun wisselgeld kunnen doneren aan jouw groep?

Sommige groepen richten hun eigen bedrijfje op om hun werk te ondersteunen. In Libanon, bijvoorbeeld, is er [Nasawiya](#), een activistische non-profitorganisatie die volledig door vrijwilligers wordt gerund en die al hun opgehaalde geld investeren in belangrijke maatschappelijke initiatieven. Een ander voorbeeld is [Bahay Ni Isis](#), een vrouwvriendelijke organisatie uit de Filippijnen die onderdak en ruimte voor workshops,

vergaderingen, conferenties en evenementen aanbieden. Om zulke projecten op te starten die inkomsten genereren, moet je bij voorbaat al aanzienlijke middelen ter beschikking hebben, dus vergeet niet om dit idee goed voor te stellen aan je kapitaalkrachtigere donoren, zodat zij je al op weg kunnen helpen.

Wat voor middelen moet je verzamelen?

Soms moet je niet enkel financiële middelen verzamelen, en soms zijn ze wel beschikbaar, maar weet je niet hoe je ze het best kan verzamelen. Om de mogelijkheden en de kennis van je groep te verbreden, kun je een beroep doen op gratis websites voor waardevolle trainings, handleidingen en andere hulpmiddelen. Je kunt ook proberen om de expertise van de feministische activisten in jouw gemeenschap aan te wenden om de mogelijkheden van je eigen groep te uit te breiden – dat kan simpelweg door kennis met elkaar te delen. Vele organisaties hebben nood aan medewerkers. Vrijwilligers betekenen een grote steun, maar vergeet niet dat zij deel willen uitmaken van je groep en willen bijleren.

Sommige groepen hebben het niet moeilijk om gratis ruimte ter beschikking te krijgen van hun gemeenschap: doe wat speurwerk of deel een ruimte met een andere feministische organisatie. Je kan sociale media gebruiken om een oproep te plaatsen en bijvoorbeeld apparatuur voor computers of digitale media in je gemeenschap in te zamelen.

Deel je kennis: groepsleden, vrienden en familie hebben bepaalde ervaringen die ze met elkaar kunnen delen en in hun

werk kunnen gebruiken. Groepsleden kunnen bijvoorbeeld hun eigen posters, spandoeken, brochures, enz. maken en ze gebruiken tijdens een betoging (in plaats van geld uit te geven aan dure prints).

Niet vergeten!

1. Fondsenwerving maakt een erg belangrijk deel uit van je werk en de duurzaamheid van je werk.
2. Vergeet niet om een budget op te stellen voor je aanwervingsacties begint, want die nemen best veel tijd en energie in beslag.
3. Wanneer je toelagen aanvraagt van feministische of andere progressieve fondsen, neem je het best een budgettaire rubriek voor fondsenwerving in je aanvraag op, zodat je voortdurend overzicht hebt over je vooruitgang en je groeiende ervaring, en zodat je je donors kan tonen dat je toegewijd bent aan je doel!
4. Het is altijd nuttig om een hulpmiddel te hebben voor je fondsenwerving en een strategie om je doel te bereiken.
5. Documenteer je werk goed, deel iedere vordering op sociale media op een korte en heldere manier, vertel wat je werk inhoudt en waarom het belangrijk is. Zo wordt je werk transparanter voor anderen.
6. Tot slot geven we mee dat al deze tips als inspiratie dienen! Vele middelen zijn bestemd voor Noord-Amerikaanse organisaties, bijgevolg zijn we benieuwd naar jouw voorbeelden uit andere delen van de wereld!

Aanbevolen literatuur

Over basisondersteuning en de politieke aspecten van fondsenwerving

- AWID. Watering the Leaves, Starving the Roots <http://www.awid.org/Library/Watering-the-Leaves-Starving-the-Roots>
- Global Fund for Women, Trust in Women http://www.globalfundforwomen.org/storage/documents/where-we-stand/gfw_gensupport.pdf
- Starr, Kevin. "Just Give 'Em the Money: The Power and Pleasure of Unrestricted Funding". Stanford Social Innovation Review. August 3, 2011. http://www.ssireview.org/blog/entry/just_give_em_the_money_the_power_and_pleasure_of_unrestricted_funding

Algemene informatie over fondsenwerving

- AWID. Where is the Money for Women's Rights? <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Funds for NGOs. Grants and Resources for Sustainability <http://fundsforngos.org>
- Grassroots Institute for Fundraising Training <http://www.grassrootsfundraising.org/why-gift/political-framework>

Crowdfunding

- Catapult. <http://www.catapult.org>
- Crowd Crux. Top 10 Crowdfunding Sites for Nonprofits <http://www.crowdcru.com/top-10-crowdfunding-sites-for-nonprofits>

Fondsen voor vrouwen

- International Network of Women's Funds <http://www.inwf.org/womens-funds>
- Women's Funding Network <http://www.womensfundingnetwork.org>

Fondsen voor jongeren

- Alert Fund for Youth <http://www.alertfonds.nl/>
- Solidarity Fund XminusY <https://xminy.nl/englis/>
- The Free Child Project <http://www.freechild.org/funds4progress.htm>
- The Global Fund for Children <https://www.globalfundforchildren.org>
- The Inspiring Enterprise <http://www.inspiringenterprise.rbs.com/inspiring-youth/grant-funding/the-2014-fund>
- UN Habitat Urban Youth Fund <http://www.unhabitatyouthfund.org/Default.aspx>