



FONDSENWERVING

Introductie

Geld is voor Stichting Ushersyndroom geen doel op zich, maar het is wel één van de belangrijkste middelen die we hebben om Missie 2030 te bereiken. Geld voor onderzoek, geld om communicatiemiddelen in te zetten en om de organisatie beter te laten draaien en te professionaliseren. In de afgelopen jaren zijn we – voor een relatief kleine club - dankzij de initiatieven en de inzet van veel direct betrokkenen succesvol geweest in de fondsenwerving.

“Groots denken, klein doen” heeft heel veel creatieve acties en de Stichting veel geld opgeleverd. Voor de komende periode willen we een strategische slag maken waardoor we als Stichting zelf meer gaan sturen in de fondsenwerving. De “kleine acties” blijven we van harte ondersteunen, daarnaast richten we onze focus op grotere bedrijven, instellingen en vermogensfondsen.

Thema's

We benoemen vijf thema's om met meer financiële middelen Missie 2030 te realiseren:

- **Meerjarenplanning**

Strategische fondsenwerving vereist een aanpak voor de lange termijn en een gedegen programma. Grotere donoren zien graag betrouwbaarheid en continuïteit. Daarbij gaat de kost voor de baat: investeren in fondsenwerving levert op lange termijn opbrengst en voordeel op. En dat is weer van belang omdat het ondersteunen van grotere onderzoeksprojecten vraagt om meerjarig stabiele en hogere inkomsten.

- **Focus op bedrijven en vermogensfondsen**

In financieel opzicht kunnen we meer “meters maken” door ons op grotere donoren te richten. Voor een actieve benadering moet je de markt, maar ook voorwaarden voor processen en aanvraagprocedures leren kennen.

- **Compelling story**

Met Missie 2030 hebben we zonder meer een overtuigend verhaal. Dit verhaal moet door iedereen die bij de Stichting betrokken is gedragen worden en in elke uiting terugkomen. Professioneel ontwikkeld communicatiemateriaal helpt om dat verhaal voor het voetlicht te brengen. Het overtuigend karakter houdt ook een win-win in voor de grote donor of financier, die wil weten of laten zien hoe bijdragen besteed worden en wat de benefit voor henzelf is.



- **Strategische allianties**

Door het aangaan van strategische allianties onderscheiden we ons en kunnen we inspelen op nieuwe financieringsvormen. We treden dan meer op als tussenpersoon bij nieuwe constructies, bijv. met het Radboud UMC en we zijn dan niet noodzakelijkerwijs zelf de financier van studies. Nieuwe vormen zoals de Health Impact Bonds moeten onderzocht worden.

- **Professionele ondersteuning**

Fondsenwerving bij grote bedrijven en fondsen is een vak waarvoor kennis, ervaring en een doorlopende inzet nodig is. We willen onderzoeken wat kosten versus te verwachten opbrengsten zijn als we hierop professioneel gaan inhuren. Wat hierin kan helpen is dat een versoepelde subsidieregeling de bekostiging kan vergemakkelijken. Een ingehuurd professional kan een fondsenwervingsteam uitbouwen en ondersteunen.

Acties en planning

- De werkgroep “Fondsenwerving” formuleert in september 2023 de eerste acties en planning voor de periode 2023-2024.

Updates

- **Voorjaar 2024**

Een eerste update wordt gemaakt in het voorjaar van 2024