



Fondsenwerving.

Samen sterk voor financiële steun van particulieren en bedrijven
28/02/2026



Fundraisers
Belgium

HO
GENT

Nice to meet you.



**Research Centre for
Sustainable Organizations.**

Moving towards sustainable organizations



HOGENT Fondsenwerving.

- **(Actieve) onderzoeksprojecten**
 - Geefonderzoek
 - Corporate fundraising & partnerships
 - Legatenbarometer
 - ...
- **Opleidingen**
 - **Postgraduaat** Fondsenwerving
 - **Meerdaagse opleidingen** strategische fondsenwerving, marketing & communicatie
 - **Eendaagse opleidingen** corporate fundraising, event fundraising, digital fundraising, ...
- **Dienstverlening**

Ann-Sophie
Bouckaert



Joke
Persyn



Sanne
Holvoet



Gratis publicaties.*



www.hogent.be/fondsenwerving/

*Online gratis raadpleegbaar maar we verkopen ze ook in print (incl. verzending) voor €30

**Op de agenda voor
vandaag.**

Agenda.

1. Wat is fondsenwerving?
2. Strategische fondsenwerving
3. Eens of oneens? Stellingen over fondsenwerving
4. Ready, Set, Go! Hoe begin ik er nu aan?
5. Wat kan HOGENT nog voor jullie betekenen?
6. Q&A

Hoe is het gesteld met je persoonlijke ervaring?

- Ik heb 0 ervaring
- Ik heb wel al eens iets geprobeerd, zonder succes
- Ik heb al meerdere dingen geprobeerd, met succes
- Ik ben ervaren en kan fondsenwerving strategisch en doelgericht inzetten.

Hoe is het gesteld met de fondsenwerving voor je organisatie?

- Er zijn nog geen donateurs
- We hebben al enkele donateurs, maar het loopt nog niet zoals gewenst
- We hebben meerdere donateurs en dit verloopt redelijk goed
- We hebben een sterke donateursbasis en kunnen dit strategisch inzetten

Fondsenwerving.

Wat is dat?



Waarom denken jullie?

Wat is fondsenwerving?

- “Fondsenwerving is **de verzamelnaam van de activiteiten die een (non-profit)organisatie onderneemt om geld te verkrijgen voor het behalen van haar doelen.**”
- “**Maar** fondsenwerving betreft **meer dan simpelweg partijen vragen om een monetaire bijdrage**. Liefst wil je een donateur of partner voor **langere periode aan je binden**. Om donateurs of vrijwilligers te werven moet een organisatie piekfijn weten wat haar **identiteit en missie** is, zodat ze haar verhaal op een zo geëngageerd mogelijke manier kan verkondigen. De fondsenwerver heeft zodoende ook grote invloed op het publieke imago, relatiebeheer en promotie van de organisatie.”

**“Fundraising is not about
money.
It’s about relationships.
And the money will follow.”**

Vivian Smith

Bij particulieren vs. bij bedrijven.

The screenshot shows the 'Steun kinderen' website interface for private citizens. At the top, the logo 'S()S KINDERDORPEN' is visible. The main headline reads 'Elke donatie telt' (Every donation counts) over a background image of a child in a yellow jacket. Below this, a dark green box contains the text 'Laat kinderen veilig opgroeien' (Let children grow up safely) and 'Met jouw steun helpen we hen veilig en veerkrachtig opgroeien. Hier en elders.' (With your support, we help them grow up safely and resiliently. Here and elsewhere). A yellow button labeled 'Doe een gift' (Make a gift) is prominent. A red circular icon with '5.000 blij' (5,000 happy) is in the bottom left. A white dropdown menu is open, listing four options: 'Doe een gift', 'Geef een cadeau' (Give a gift), 'Word meter of peter' (Become a godparent), and 'Start een inzamelactie' (Start a fundraising action).

The screenshot shows the 'Steun kinderen' website interface for businesses. At the top, the logo 'S()S KINDERDORPEN' is visible. The main headline reads 'Samen ondernemen, meer betekenen' (Together we do business, it means more) over a background image of a child's face. Below this, a dark green box contains the text 'We geloven sterk in de kracht en dynamiek van de bedrijfswereld om mee te bouwen aan veilige plekken voor kinderen in nood.' (We strongly believe in the power and dynamism of the business world to help build safe places for children in need). A yellow button labeled 'Word partner' (Become a partner) with a right-pointing arrow is prominent. A red circular icon with '5.000 blij gezichtjes' (5,000 happy faces) is in the bottom left. A small 'Privacy - Verzoeken' (Privacy - Requests) icon is in the bottom right.

Persoonlijke contacten.

- Eén-op-één
 - Mail
 - Brief
 - Telefoon
 - Bezoek
 - ...



Community fundraising.

Peer-to-peer fondsenwerving

The screenshot shows a web browser window displaying a UNICEF fundraising page. The page features the UNICEF logo and navigation links. The main content area is titled 'LISTE DE NAISSANCE SOLIDAIRE GEBORTELIJST' and includes a profile for 'Geboorte Castor' by Michiel Libbrecht. A large red strawberry is the central image, with the name 'CASTOR' written below it. To the right, a summary box shows a goal of €1,000, with €942 raised. It also indicates 339 days remaining and 19 donors. A blue button labeled 'Steun nu!' with a gift icon is visible, along with a link to the individual page.

€ 942	4200
Doel € 1	
339 dagen resterend	19 donateurs
Steun nu!	
Individuele pagina	

A banner with a background of hands holding a colorful heart. The text reads: 'ZET EEN ACTIE OP' in large white letters. Below it, smaller text asks: 'Een geboorte, verjaardag of huwelijk in het vooruitzicht? Als cadeau kan je een bijdrage vragen voor çavaria! Een sportieve uitdaging gepland? Laat je online sponsoren via een persoonlijke actiepagina.' A purple button with the text 'ZET EEN ACTIE OP' is positioned at the bottom right.

Community fundraising.

Crowdfunding

Steunactie Zo werkt het Tarieven FAQ

Steunactie NL Zoeken Start jouw actie Inloggen

Crowdfunding Goede Doelen

Start direct met crowdfunding voor een goed doel, stichting, VZW of vrijwilligerswerk

Bij Steunactie zet je makkelijk een crowdfunding actie op zodat je snel geld kunt inzamelen voor goede doelen, projecten en charitatieve organisaties. Of je nu als individueel vrijwilliger of als stichting, VZW, goed doel of charitatieve instelling geld wilt inzamelen voor jouw/jullie doel, bij Steunactie kan je makkelijk van start gaan met een gepersonaliseerde crowdfunding actie.

Start je eigen Goede Doelen actie

Zoeken Doneren Geld inzamelen

gofundme Over Inloggen Inzamelingsactie starten

Bekijk inzamelingsacties voor non-profitorganisatie op GoFundMe

Help anderen door bij te dragen aan hun inzamelingsactie of start er zelf een voor een familielid of vriend(in).

Inzamelingsactie starten

Event fundraising.



HO
GENT

Legacy fundraising.

Nalaten aan Kom op tegen Kanker

BESTEL BROCHURE

Als je iets nalat aan Kom op tegen Kanker, doe je iets bijzonders. Je draagt bij aan het realiseren van een droom: een wereld zonder kanker. Daar blijven we naar streven, totdat niemand meer hoeft te sterven aan kanker en we deze ziekte kunnen beheersen of zelfs genezen.



wijlen Mireille Aerens

De dierenliefde van Mireille Aerens leeft verder dankzij haar legaat

VUB filantrope Mireille Aerens had een hart voor dieren. Daarom besloot ze om een groot deel van haar vermogen te schenken aan de VUB. Haar wens om geen proefdieren meer te gebruiken voor de wetenschap vertaalde ze in een **eigen leerstoel aan de VUB**. Mireille Aerens overleed jammer genoeg in 2020 aan de gevolgen van het coronavirus. Dankzij een legaat aan de VUB kan haar hart voor dieren onderzoekers blijvend inspireren om **proefdiervrije methodes** te ontwikkelen.

Snapshot resultaten 2025.

LEGATEN BAROMETER



Erfenisinkomsten 2010-2024

2025

TESTAMENT.BE

HO
GENT

LEGATENBAROMETER

HO
GENT
TESTAMENT.BE

ERFENISINKOMSTEN

2010-2024



De typische organisatie ontvangt
€ 187.617
uit legaten in 2024

58% van de organisaties ontvangt
meer dan €100.000
uit legaten in 2024

De typische organisatie ontvangt
1 legaat
in 2024

44% van de organisaties ontvangt
meer dan 1 legaat
in 2024

Grote goede doelen en goede doelen gevestigd in Brussel krijgen de meeste en grootste legaten

Top organisaties 2024

Hoogste totaalinkomsten uit legaten

1. Stichting tegen Kanker € 30,2 miljoen
2. Artsen Zonder Grenzen € 22,1 miljoen
3. Kom op tegen Kanker € 20,6 miljoen

domein gezondheidszorg op 1

Hoogste aantallen

1. Artsen Zonder Grenzen 110 legaten
2. Kom op tegen Kanker 109 legaten
3. GAIA 67 legaten

domein internationale solidariteit
en ontwikkeling op 1

Legaten dragen gemiddeld voor 17%
bij aan de totale bedrijfsopbrengsten



9% van de organisaties die legaten
ontving in 2024, kreeg 1 of meer duolegaten

Evolutie legateninkomsten 2010-2024

Na een kleine daling in 2022 nu voor het tweede jaar op rij een stijging in legateninkomsten,
maar minder verschillende doelen ontvangen legaten

Sterke neerwaartse trend bij duolegaten

Het aantal organisaties dat duolegaten ontvangt en het totaal aantal duolegaten daalt

Staat de Belg open voor nalaten aan goede doelen?

29% van de Belgen wil nalaten aan een goed doel of overweegt dit (N = 3080)
vorig jaar was dat nog 26%

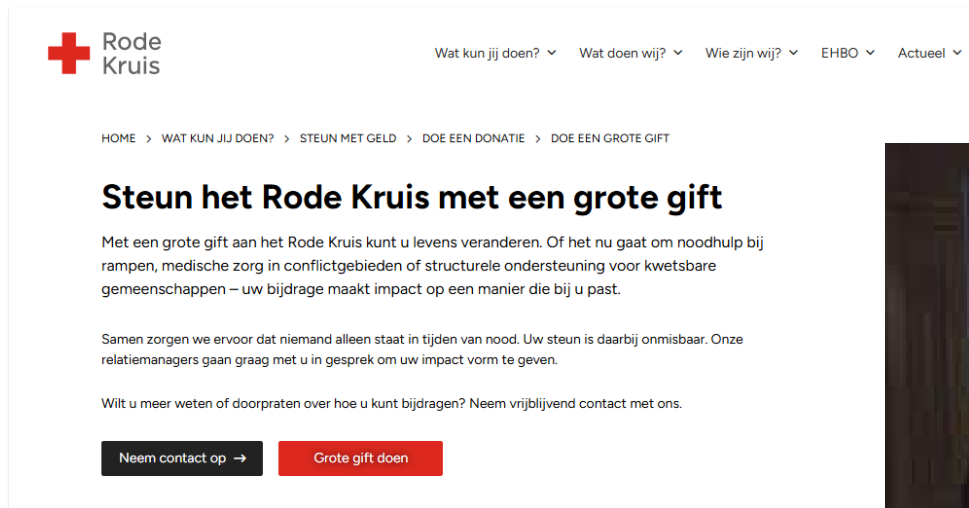
4% legde dit vast in hun testament, 5% geeft aan dit nog te zullen doen

1/5 van de Belgen denkt er dus nog over na

Direct fundraising.



Major gift fundraising.



The screenshot shows the Rode Kruis website with a navigation menu at the top: 'Wat kun jij doen?', 'Wat doen wij?', 'Wie zijn wij?', 'EHBO', and 'Actueel'. Below the navigation is a breadcrumb trail: 'HOME > WAT KUN JIJ DOEN? > STEUN MET GELD > DOE EEN DONATIE > DOE EEN GROTE GIFT'. The main heading is 'Steun het Rode Kruis met een grote gift'. The text below reads: 'Met een grote gift aan het Rode Kruis kunt u levens veranderen. Of het nu gaat om noodhulp bij rampen, medische zorg in conflictgebieden of structurele ondersteuning voor kwetsbare gemeenschappen – uw bijdrage maakt impact op een manier die bij u past.' Below this is another paragraph: 'Samen zorgen we ervoor dat niemand alleen staat in tijden van nood. Uw steun is daarbij onmisbaar. Onze relatiemanagers gaan graag met u in gesprek om uw impact vorm te geven.' At the bottom of the text is a link: 'Wilt u meer weten of doorpraten over hoe u kunt bijdragen? Neem vrijblijvend contact met ons.' At the very bottom are two buttons: 'Neem contact op →' and 'Grote gift doen'.

Rode Kruis

Wat kun jij doen? ▾ Wat doen wij? ▾ Wie zijn wij? ▾ EHBO ▾ Actueel ▾

HOME > WAT KUN JIJ DOEN? > STEUN MET GELD > DOE EEN DONATIE > DOE EEN GROTE GIFT

Steun het Rode Kruis met een grote gift

Met een grote gift aan het Rode Kruis kunt u levens veranderen. Of het nu gaat om noodhulp bij rampen, medische zorg in conflictgebieden of structurele ondersteuning voor kwetsbare gemeenschappen – uw bijdrage maakt impact op een manier die bij u past.

Samen zorgen we ervoor dat niemand alleen staat in tijden van nood. Uw steun is daarbij onmisbaar. Onze relatiemanagers gaan graag met u in gesprek om uw impact vorm te geven.

Wilt u meer weten of doorpraten over hoe u kunt bijdragen? Neem vrijblijvend contact met ons.

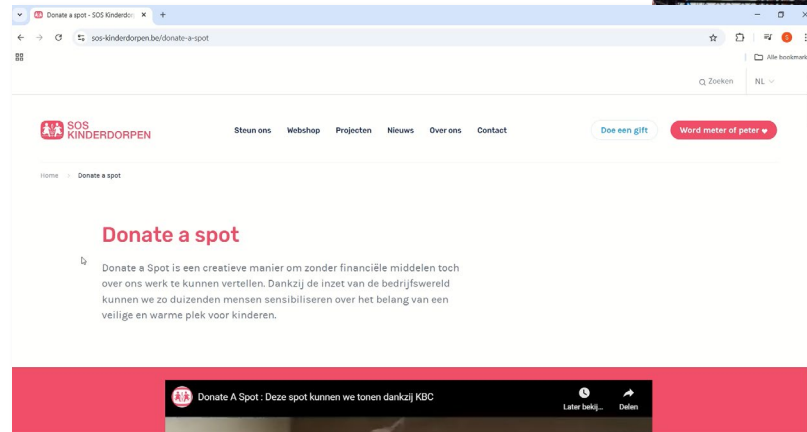
Neem contact op → Grote gift doen



Corporate fundraising.

Solidariteit

€110.213 ingezameld voor SOS Kinderdorpen dankzij de Solidaire Afronding van Carrefour



The screenshot shows a web browser window displaying the SOS Kinderdorpen website. The page title is "Donate a spot - SOS Kinderdorpen". The URL is "sos-kinderdorpen.be/donate-a-spot". The website header includes the SOS Kinderdorpen logo, navigation links (Steun ons, Webshop, Projecten, Nieuws, Over ons, Contact), and buttons for "Doe een gift" and "Word meter of pater". The main content area features the heading "Donate a spot" and a paragraph: "Donate a Spot is een creatieve manier om zonder financiële middelen toch over ons werk te kunnen vertellen. Dankzij de inzet van de bedrijfswereld kunnen we zo duizenden mensen sensibiliseren over het belang van een veilige en warme plek voor kinderen." At the bottom, a red banner contains the text "Donate A Spot : Deze spot kunnen we tonen dankzij KBC" and buttons for "Later bekijk..." and "Delen".



HO
GENT

Corporate fundraising.

- Giften zonder een tegenprestatie
- Sponsoring
- Partnerships
- (Werknemersvrijwilligerswerk)



The screenshot shows the website for 'tendries LANGRUGEN'. The navigation menu includes 'aanbod', 'steun ons', and 'nieuws'. The main content area features a breadcrumb trail 'Home » Xandres koopdagen' and an announcement in Dutch about a semi-annual stock sale. The announcement states that a portion of the proceeds will be donated to 'Ten Dries vzw' and encourages visitors to shop. It lists the dates as Friday, February 28 (17:00-20:00) and Saturday, March 1 (9:00-13:00). The location is given as Xandres, Nijverheidsstraat 20, 9070 Destelbergen.

tendries
LANGRUGEN

aanbod steun ons nieuws

Home » Xandres koopdagen


Naar halfjaarlijkse gewoonte is er weer stockverkoop bij Xandres in Destelbergen. Een deel van de opbrengst zal geschonken worden aan Ten Dries vzw. Ga jij ook graag shoppen? En wil je een steentje bijdragen aan een goed doel? Dan is dit het ideale moment!

Je bent welkom op:

- vrijdag 28 februari tussen 17u en 20u
- zaterdag 1 maart tussen 9u en 13u

Locatie: Xandres, Nijverheidsstraat 20, 9070 Destelbergen

Digital fundraising.



Algemeen donatieformulier

Hoeveel wens je te doneren?

Selecteer een bedrag of kies zelf hoeveel je wilt doneren

Eenmalig Maandelijks

€ 20 **€ 40** € 100

Ander bedrag
€ 0

Steun je graag alle TEJO-huizen samen of eentje in het bijzonder? *

Alle TEJO-huizen samen

Persoonlijke info

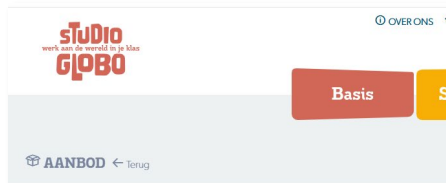
Voornaam *
John

Achternaam *
Snow



**HO
GENT**

Verkoop van producten/diensten.



INLEEFATELIER

Over de strepen



Over de strepen

Interesse om te boeken? Stuur een mailtje naar boekingen@studiogloba.be.

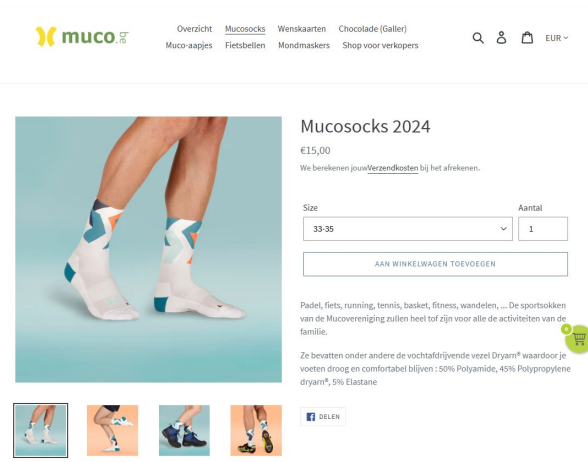
- Studio Globo Antwerpen
- Studio Globo Brussel

Kenmerken

- België
- lager, 2de graad, 3de graad
- Studio Globo Antwerpen, Studio Globo Brussel

Maak de wereld beter door een heldendaad. Beter nog ... doe dit samen met je leerlingen! Kom naar het Zebcotab van Studio Globo en toon wat jouw klas allemaal in petto heeft. In ons inleefatelier zullen je leerlingen samenwerken, escape-challenges oplossen en leren over diversiteit.

Ga jij samen met je leerlingen de escape-challenges aan? De inspiratie voor dit inleefatelier zijn zebra's. Zij zijn net als mensen kudde dieren, maar worden elk door hun eigen persoonlijkheid en uniek strepenpatroon



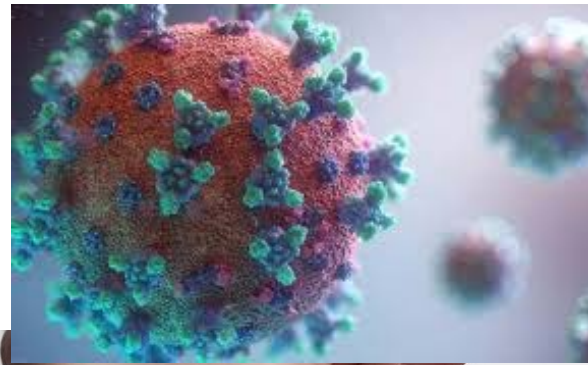


**Zoveel mogelijkheden!
Wat nu?**

Strategische fondsenwerving

Van groot belang!

Dalende subsidies, klimaat, oorlogen, rampen, groeiende concurrentie, ...



GRIT

ren op preventie goed
"Elke euro die je nu
t, moet je later vier keer
betalen"

“We moeten fondsen werven.”

- *We gaan een spaghettiavond organiseren.*
- *We gaan pannenkoeken verkopen.*
- *We verzamelen major gifts in ons netwerk.*
- *We gaan brieven met een giftvraag versturen.*
- *We gaan samenwerken met bedrijven.*
- *We gaan inzetten op maandelijkse giften.*
- *We gaan raad van bestuur en personeel vragen om bij te dragen.*
- *We gaan de lokale service clubs om geld vragen.*
- *We gaan deur-aan-deur om geld vragen.*
- *We gaan een tombola organiseren.*
- *We gaan een crowdfunding campagne opzetten.*
- *We gaan mensen oproepen om te geven via social media kanalen.*
- *We gaan mensen motiveren om geld aan ons na te laten via hun testament.*
- ...

Diversificatie is belangrijk

= je bent niet afhankelijk van 1
inkomstenbron

Maar...

Fondsenwerving

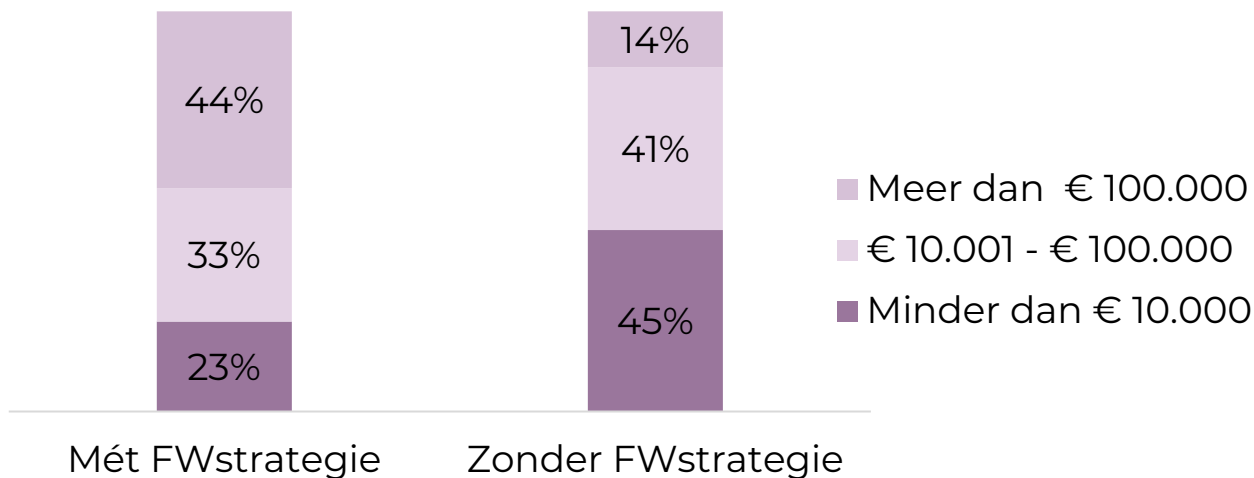
=

keuzes maken en focussen
en vooral ook kiezen wat
NIET te doen

Een
fondsenwervingsstrategie
helpt om...

...meer inkomsten te halen uit fondsenwerving.

Impact strategisch plan op opgehaalde bedragen



Maar ook:

- rust creëren binnen de organisatie
- vlottere samenwerking met vrijwilligers
- vlottere samenwerking met bestuur
- positievere houding organisatie t.o.v. fondsenwerving
- groter gevoel van waardering
- directie en management spelen grotere cruciale rol
- ...

Eens of oneens?

Stellingen

Stelling 1

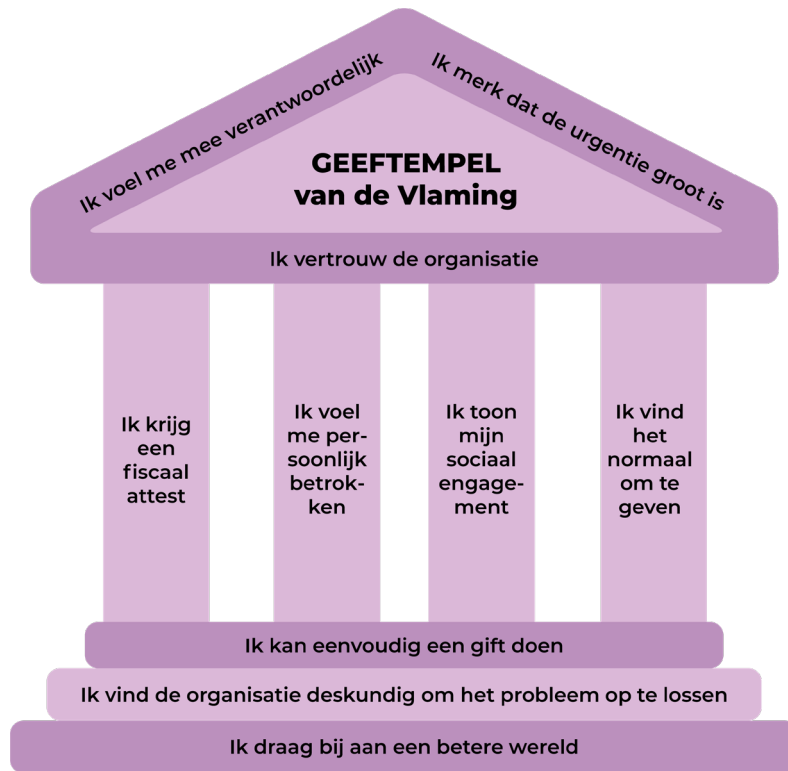
“Ik vind niet dat we kunnen gaan bedelen bij de mensen om onze job te gaan betalen.”

Je bent niet alleen...

In welk domein ben je hoofdzakelijk actief met jouw organisatie?



Mensen vinden het normaal om te geven.



Geefgedrag van de Belg in 2025.



76%

van de Belgen heeft het afgelopen jaar een goed doel gesteund

Geefgedrag van de Belg in 2025.



65%

Steunt **1 of meerdere** goede doelen **structureel** (maandelijks of jaarlijks)

Meest genoemde goede doelen: Rode Kruis en KOTK

Vaakst de boomers (78%)
t.o.v. generatie X (65%), Y (51%) en Z (32%).

Geefgedrag van de Belg in 2025.



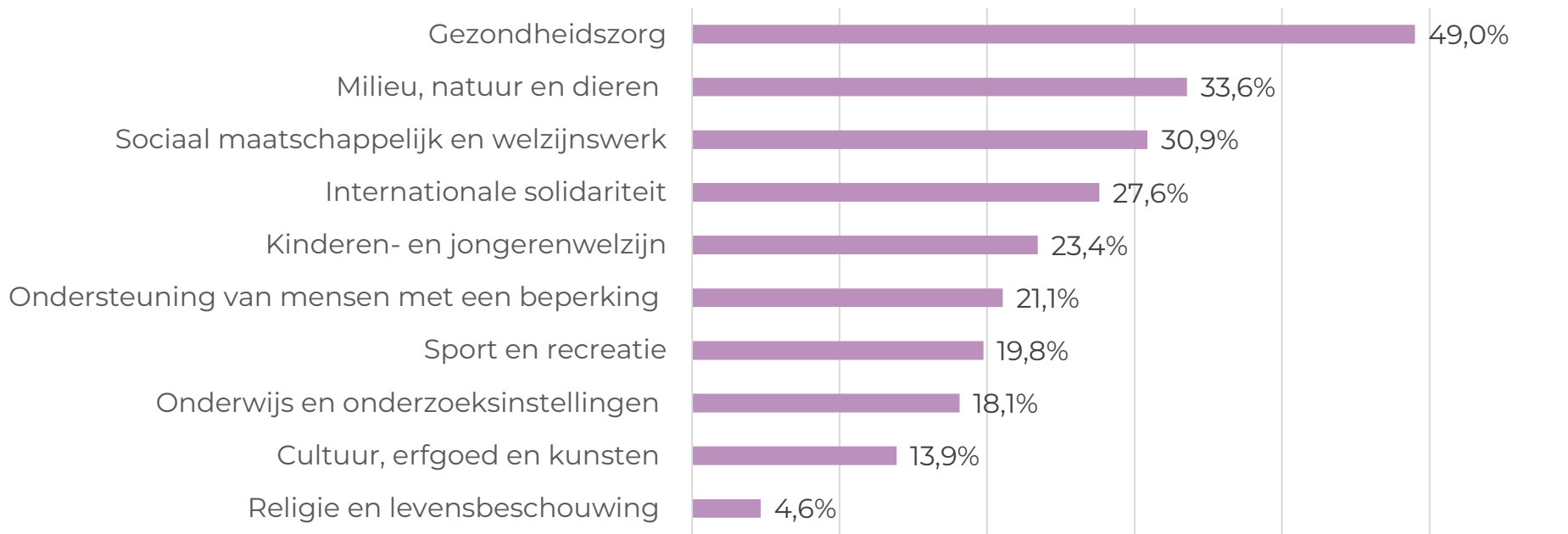
€120

Is het **typische totaalbedrag** dat een Belg het afgelopen jaar schonk aan een goed doel

De **gemiddelde gift** bedraagt €305, de modus €100.

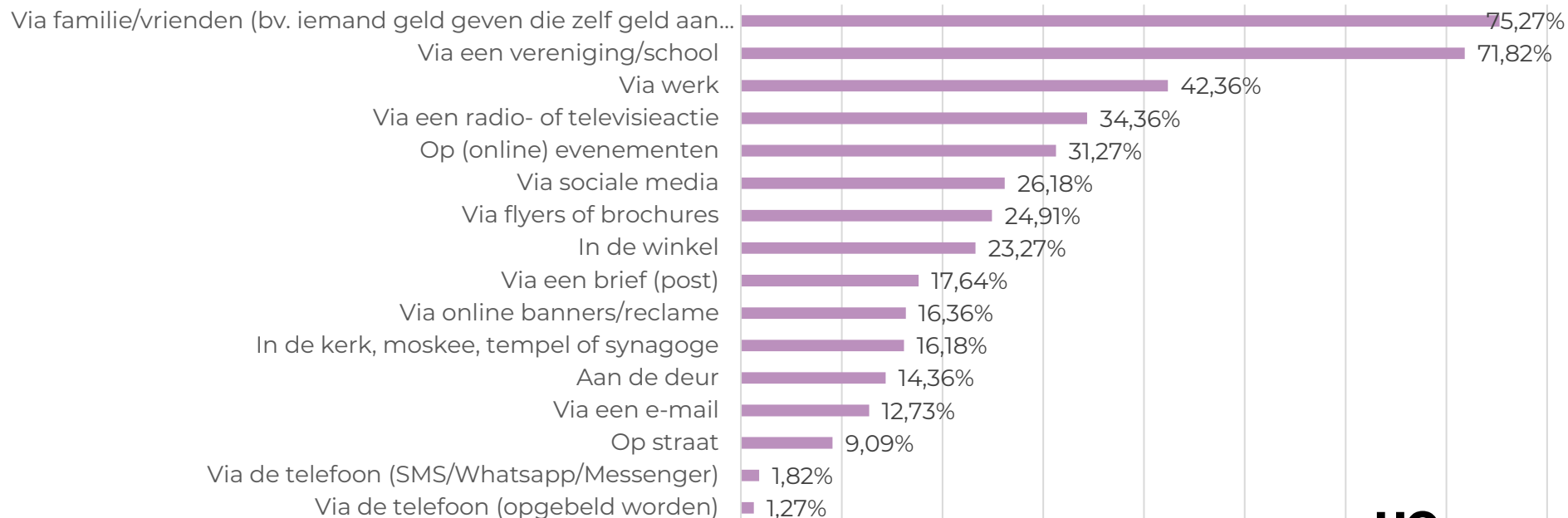
Geefgedrag van de Belg in 2025.

Aan welk(e) thema('s) heeft u geld gegeven het afgelopen jaar?
(Meerdere opties mogelijk) (n=1681)



Geefgedrag van de Belg in 2025.

Attitude t.o.v. manier waarop goede doelen om een gift kunnen vragen
% positief en zeer positief (N = 550)



Het gaat niet om jou maar om je impact.



Wilt u **De Buurtwinkel** financieel ondersteunen, dan kunt u storten op het rekeningnummer BE86 8939 4407 0450 van het Netwerk tegen Armoede, voor giften **NET** fiscaal attest (vanaf € 40) - Vermeld **DUIDELIJK**: "Projectnummer 303 - De Buurtwinkel".

Of als een fiscaal attest niet nodig is kunt u direct betalen, als u een Paypal account heeft kunt u ook betalen via de onderstaande knop 'doneren'.

Alvast

[Faire un don](#)

Ingesteldheid.

Je vraagt geld voor je organisatie.

VERSUS

Je geeft mensen de kans om te helpen met
verwezenlijken van impact.



Welzijnsschakels
samen sterkt

[Over ons](#) [Ons aanbod](#) [Inspiratie](#) [Groepen](#) [Vacatures](#) [Contact](#)

VERSUS

Steun mensen in
armoede

Steun ons

Over ons

Welzijnsschakels zijn 188 welzijnsschakelgroepen met duizenden mensen die zich vrijwillig inzetten in de strijd tegen armoede, sociale uitsluiting en discriminatie en voor een rechtvaardige en duurzame samenleving waarin iedereen meetelt.



Helpdesk

GENT

Maar...
waarom zouden mensen of bedrijven geven aan *jouw*
project/organisatie?

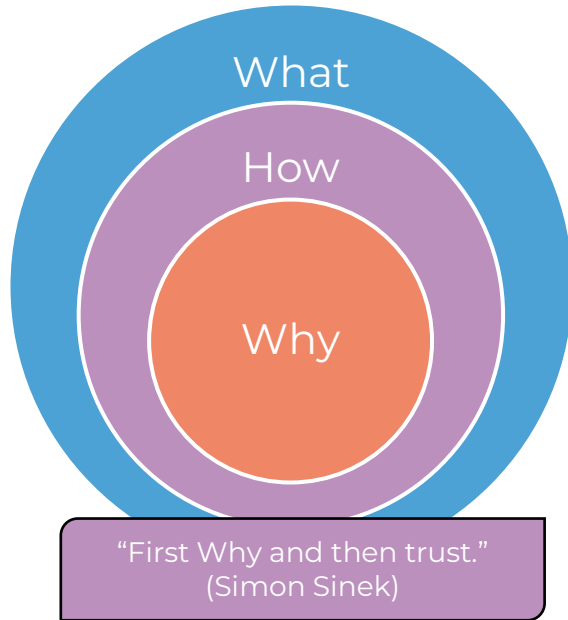


Denk na over je “why”.

Why.

- Waarom zouden mensen moeten geven?
- Welk verschil kunnen ze maken? Welk verschil maken we samen?
- Waarom is dit probleem belangrijk?
- Waarom moet men **nú** helpen?

Gouden cirkel van Simon Sinek.



<https://www.youtube.com/watch?v=TLDV39IbDVw> (18 min)

WHAT

Wat doe je? Wat bied je aan?

HOW

Hoe maken jullie het verschil? Hoe zijn jullie anders dan anderen en wat maakt je speciaal?

WHY = het doel

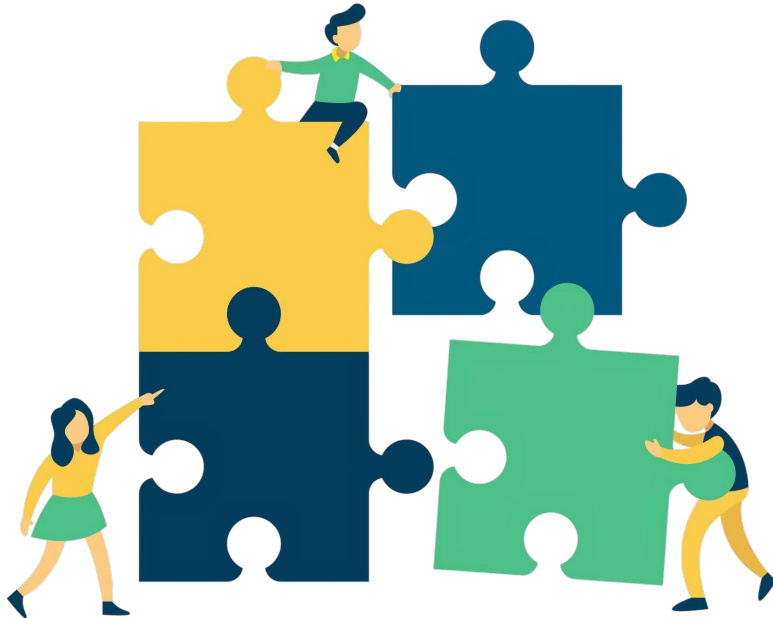
Welk verschil maken jullie? Wat zou er gebeuren als jullie wegvallen? Wat is jullie bestaansreden?

Stelling 2

“Wij zijn te klein als organisatie en we hebben geen tijd en budget om aan fondsenwerving te doen.”

Iedereen fondsenwerver.

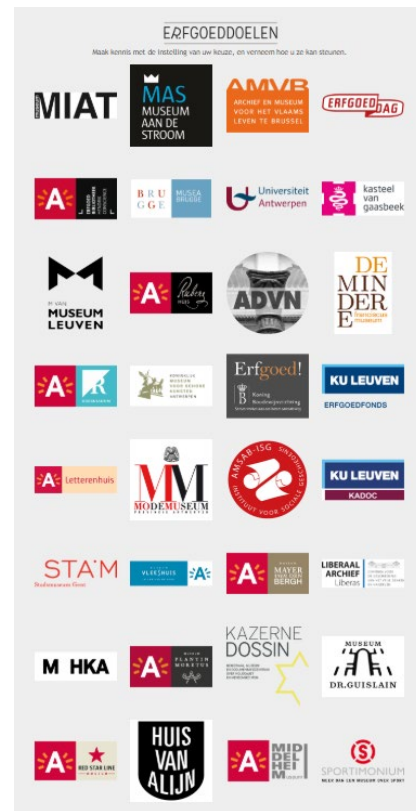
- Je staat er niet alleen voor



Werk samen.



TESTAMENT.BE



HO GENT

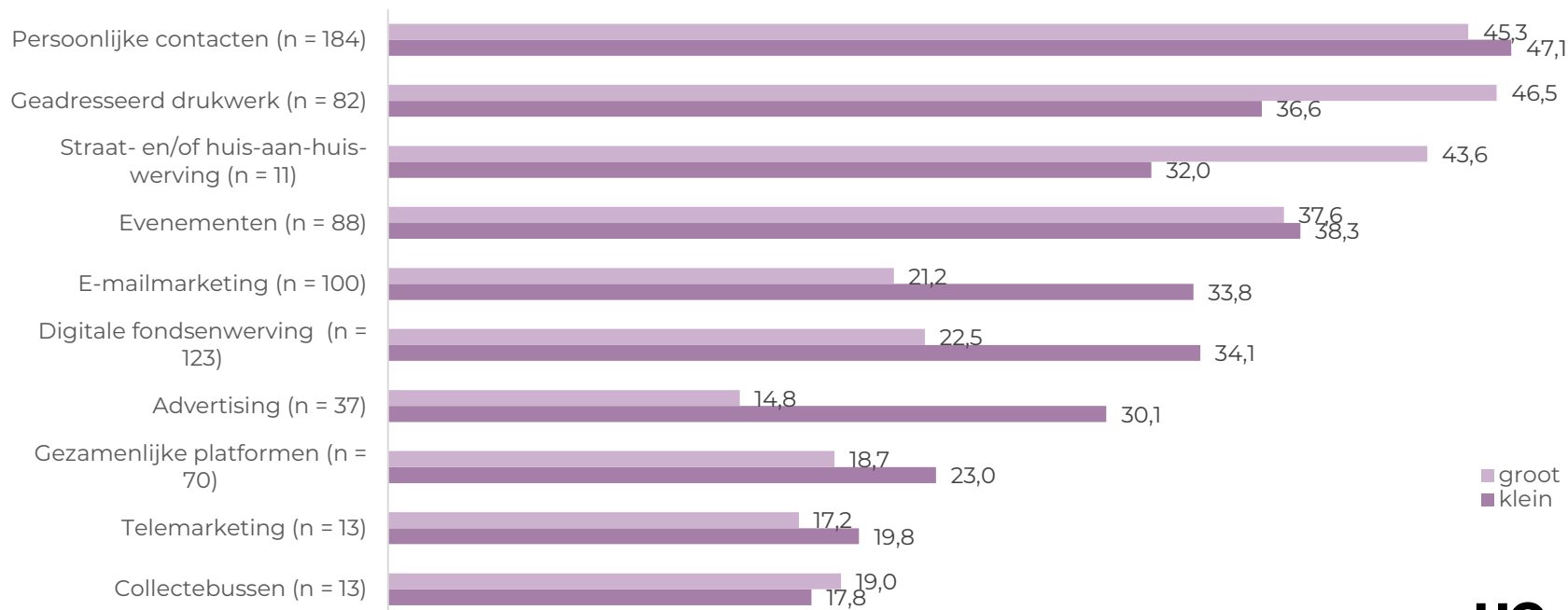
Leer van andere organisaties.



Baseer keuzes op cijfers...

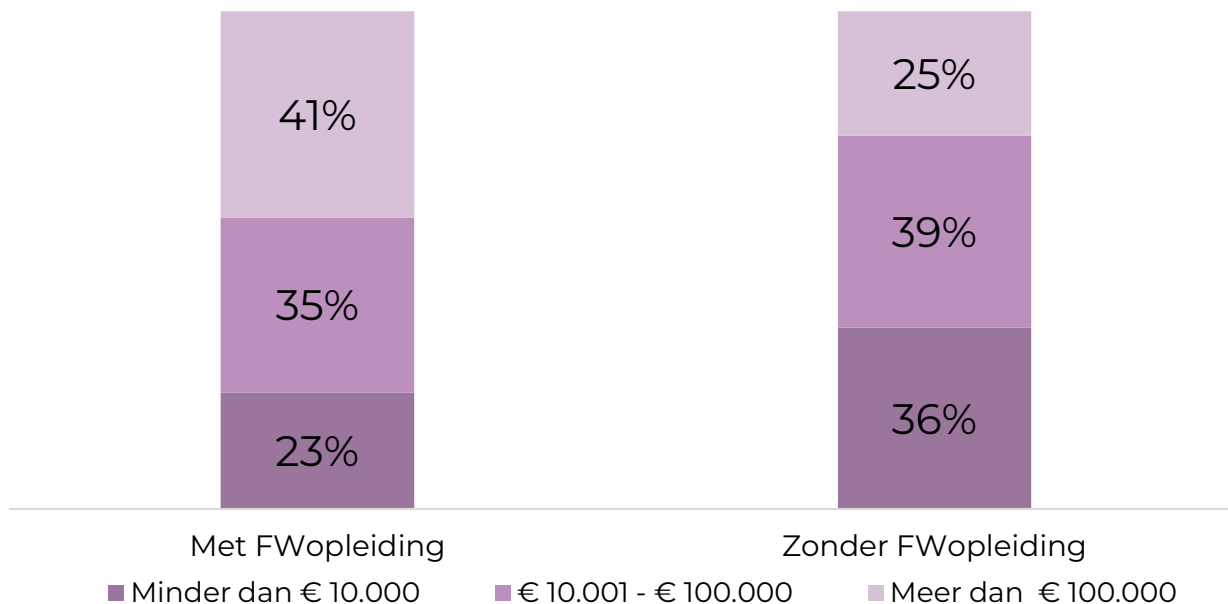
en niet op buikgevoel

Hoe belangrijk is het kanaal voor de fondsenwervingsinkomsten? (score op 100)



Bouw interne kennis op.

Impact opleiding op opgehaalde bedragen



Focus.



Transparante Thierry



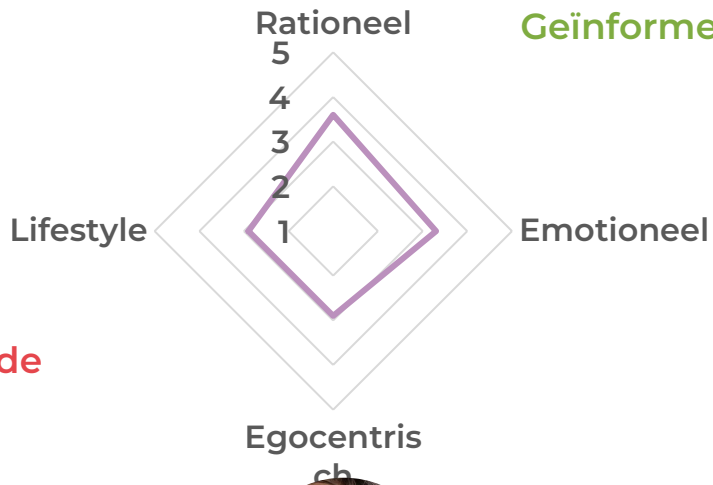
Geïnformeerde Gerda



Belevingszoekende Bianca



Urgente Ulrike



Wederkerige Wesley

Donateurs geven aan veel geefverzoeken te ontvangen.

Het geefbedrag wordt niet verdeeld
over alle geefverzoeken.



Enkele geefverzoeken worden
geselecteerd en ontvangen een donatie.

Maar...
hoe bereik ik de mensen die **interessant** zijn voor **mijn**
organisatie/project?



Communiqueer op maat

Communiceer op maat.

Probeer niet iedereen te overtuigen.



**Belevings-
zoekende
Bianca**



**Wederkerige
Wesley**



**Urgente
Ulrike**



**Transparante
Thierry**



**Geïnformeerde
Gerda**

Belevingszoekende Bianca.

Milieu, natuur en dieren, kinderen- en jongerenwelzijn,
internationale solidariteit, zorg voor mensen met een beperking



“Maak me deel van het verhaal,
nodig me uit om **samen te
belev**en.”



Wij trekken opnieuw de
RODE LIJN



**HO
GENT**

Urgente Ulrike.

Onderwijs en onderzoek, sociaal en welzijnswerk, sport en recreatie,
zorg voor mensen met een beperking



**“Toon me hoe ik mee kan
werken aan een betere
wereld.”**

Urgente Ulrike.



RED BOVEN DE WOLKEN

en geef sterrenouders
een tastbare herinnering om te koesteren

AARDBEVING SYRIË TURKIJE

#SYRIETURKIJE1212

HELP NU

CARITAS INTERNATIONAL DOE-EMEE

12-12

SAMEN MEER LEVENS REDDEN

Wederkerige Wesley

Cultuur en erfgoed, onderwijs en onderzoek, gezondheidszorg, religie, kinderen- en jongerenwelzijn, sport en recreatie.



"Toon me wat ik haal uit het steunen of zet me in voor andere zaken."

Wederkerige Wesley.



KOEKENVERKOOP!

Bestellen kan tot 15 oktober 2025

- VANILLE WAFELS**
Heerlijke zachte wafels met vanillesmaak.
*per 2 verpakt
€8
1 doos
egg
- CHOCOLADE WAFELS**
Heerlijke zachte wafels met een chocoladelag.
*per 2 verpakt
€8
1 doos
egg
- BROWNIES**
Heerlijke brownies met chocoladestukjes.
*individueel verpakt in box
€8
1 doos
egg
- CONFITUURTAARTJES**
Artisaal bladerdeegbakje met abrikozencrème, krokant en knapperig.
*individueel verpakt
€8
1 doos
egg

BESTELLEN KAN ENKEL VIA DEZE QR-CODE

Koeken afhalen kan op: **18 oktober 2025 van 10u tot 18u**
*vrijwel alle bestellingen worden afgeleverd op zaterdag

ADRES: KSA Leideberg REKENINGNUMMER: B59 0682 2507 8726



ksaledeberg



ksaledeberg Op 18 oktober gaat onze jaarlijkse koekenverkoop weer door! Ook dit jaar kan je genieten van onze heerlijke dozen koeken:

- Vanille wafels
- Chocolade wafels
- Brownies
- Confituurtaartjes

Voor een doos is het €8.

Vraag zeker aan mama, papa, oma's en opa's, buren en vrienden om een doosje te kopen van deze overheerlijke koeken. Vanaf dit jaar kan je bovendien eenvoudig bestellen via Ravot, via de link <https://ravotshop.ksa.be/koekenverkoop-5208> of door de QR-code op de affiche te scannen.

Bestellen kan tot en met 15 oktober en de bestellingen kunnen afgehaald worden op 18 oktober op ons lokaal tussen 10u en 18u.



17 vind-ik-leuks

22 september

Een opmerking toevoegen...

Plaatsen



Je lokale Rode Kruisafdeling dankt je voor je steun in 2024

€10



NT

Transparante Thierry.

Gezondheidszorg, internationale solidariteit, sociaal en welzijnswerk



“Toon me dat mijn geld goed gebruikt wordt.”

Transparante Thierry.



82%

van de Vlaamse natuur
slikt teveel stikstof

Gemiddeld
24 KILO
stikstof per
hectare per jaar



LAAT DE NATUUR NIET STIKKEN

Bescherm ze met een ambitieuze stikstofaanpak

De overvloed aan stikstof verstikt de natuur: bramen en netels woekeren, bomen sterven af, de paarse heide kleurt bruin, bloemen, bijen en vlinders verdwijnen, helder water wordt groene drab. Dat moet anders. Hoe? Door een halvering van de overschrijding tegen 2030 en 0% overschrijding tegen 2045.

www.natuurpunt.be/stikstof • [#laatdenatuurnietstikken](https://twitter.com/laatdenatuurnietstikken)

Geïnformeerde Gerda.

Milieu, natuur en dieren, cultuur en erfgoed, kinderen- en jongerenwelzijn, internationale solidariteit, sociaal en welzijnswerk



“Informeer me over hoe mijn steun goed gebruikt zal worden om van de wereld een betere plek te maken.”

Geïnformeerde Gerda.



**HIJ LEERT VAN ALLES
BEHALVE LEZEN**

BESCHERM VLUCHTELINGENKINDEREN
TEGEN KINDERARBEID

STICHTING
VLUCHTELING
1999

VLUCHTELING.NL/BACKTOSCHOOL

ANBI

Logo of the Dutch Red Cross (Rode Kruis Nederland)

**WIJ VERBRUIKEN
ZIJ BETALEN DE REKENING**

STEUN DE KLIMAATACTIE VAN

11.11.11

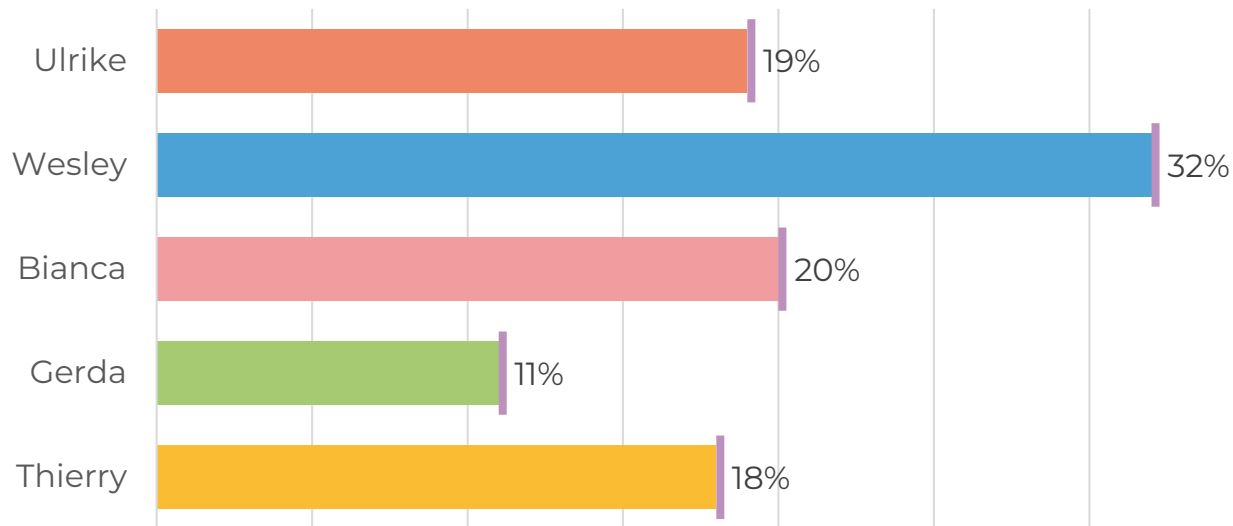
VECHT MEE TEGEN ONRECHT

WWW.11.BE BE30-0000-0000-1111

**HO
GENT**

Indeling persona's onder de Vlaamse bevolking.

Verdeling persona's



Stelling 3

“Het geld valt te rapen bij de bedrijven”

“We zijn overtuigd dat het **niet makkelijker** is (...) maar dat als je de vraag durft stellen dat je wel **rapper 1000 of 2000 euro kan krijgen**, terwijl op al die jaren tijd gaat dat over 50-60 mensen die 40-80 euro geven, waar je veel tijd en moeite in steekt.”

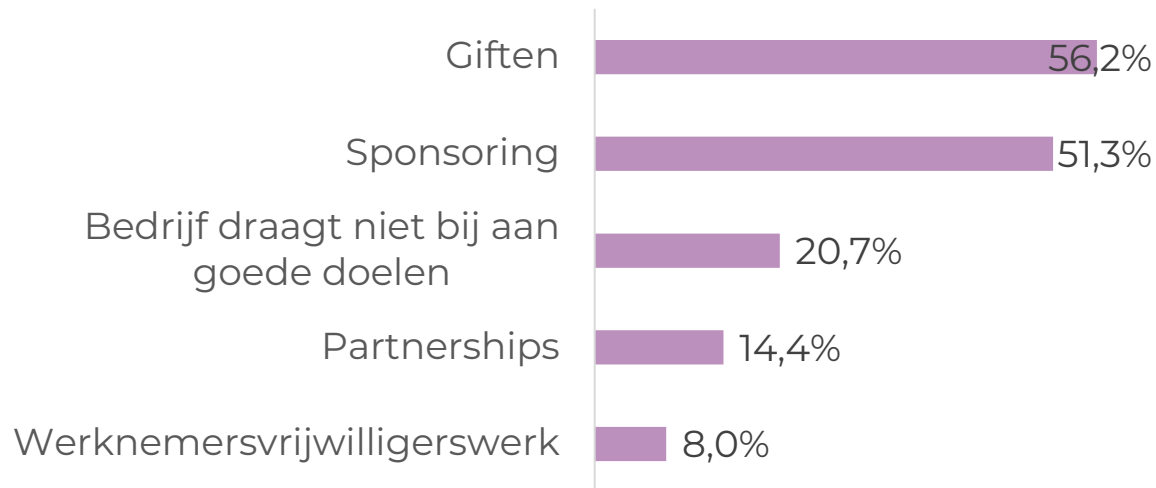
Fondsenwerver, Sport en recreatie

Geefgedrag kmo's in Vlaanderen en Brussel.

8/10

van de kmo's in Vlaanderen en Brussel draagt bij aan goede doelen

Op welke manier draagt de kmo bij aan goede doelen? (N = 411)



De typische kmo steunt...

2

goede doelen voor
giften

&

3 à 4

goede doelen voor
sponsoring

De typische kmo geeft...

€650-
€1000

per jaar door middel van giften
(in totaal)

&

€2000

per jaar door middel van
sponsoring (in totaal)

Hoe groter de kmo, hoe groter de budgetten.

Mediaan bedrag per onderneming x organisatiestructuur



Alleen giften

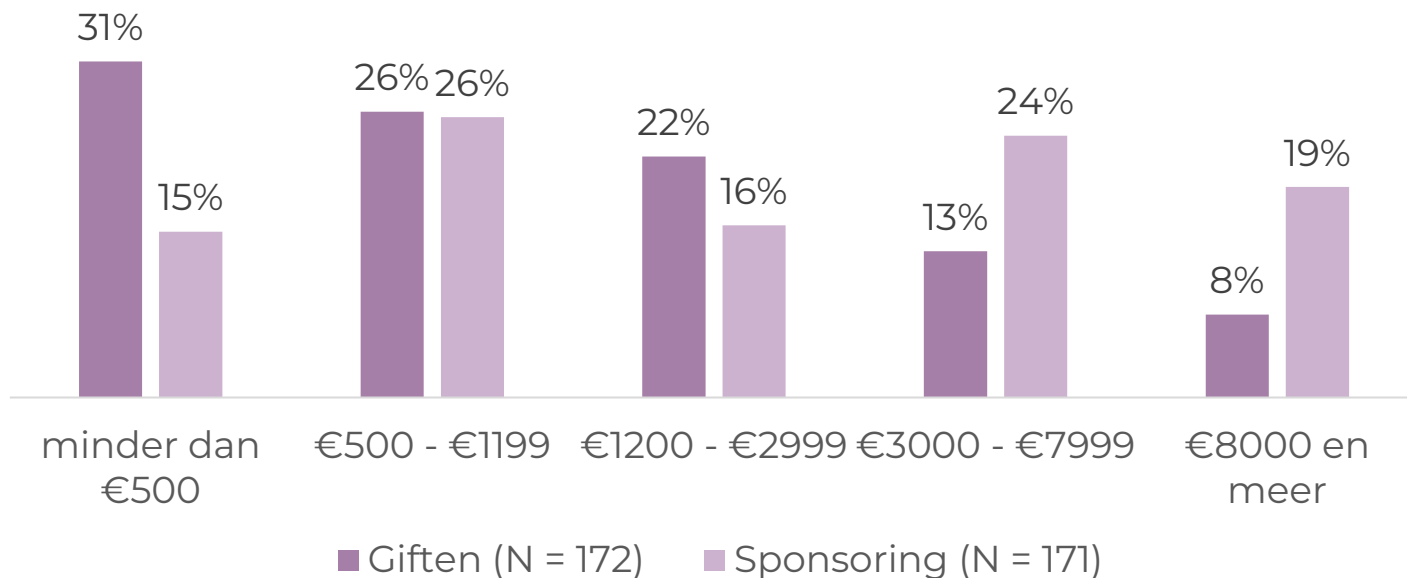
Alleen sponsoring

Gift bij sponsoring én giften

Sponsoring bij sponsoring én giften

Hogere budgetten zijn niet uitzonderlijk.

Bedragen in klassen



De typische kmo krijgt...

8-10

verzoeken tot
giften

&

10

verzoeken tot sponsoring

“Die mannen krijgen ook **honderden mails per dag**. Het gaat er ook om dat als je mailt – dat is mijn ervaring vanuit de corporate wereld – je ervoor zorgt dat de titel van een mail in het oog springt. Ik heb de neiging om te zeggen ‘**vraag naar informatie**’, dan weet ik dat het wordt gelezen. Je verhaal komt er na. Je wordt gewoon geselecteerd op titel. (...)”

Fondsenwerver,
Kinderen en jongerenwelzijn

Steun afhankelijk van het actiedomein.

Giften	Sponsoring	Zowel giften als sponsoring
Gezondheidszorg Internationale solidariteit Milieu & dierenwelzijn	Sport & recreatie Cultuur, erfgoed & kunsten	Kinderen & jongerenwelzijn Sociaal & welzijnswerk Onderzoek & onderwijs Ondersteuning voor mensen met een beperking

Sponsoring = zichtbaarheid.

Tegenprestaties bij sponsoring (N = 180)



Bewaak het evenwicht



“Op zich is het goed om af en toe eens neen te zeggen tegen een bedrijf. Dan heb je meer evenwaardigheid. Als je uitlegt aan een bedrijf dat het sympathiek is van hen dat je ons 2500 euro wil storten, maar wat ze daarvoor in de plaats vragen niet haalbaar om die en die reden, dan komen ze soms tot inzicht om het te vergroten.”

Fondsenwerver, Sociaal, maatschappelijk en welzijnswerk



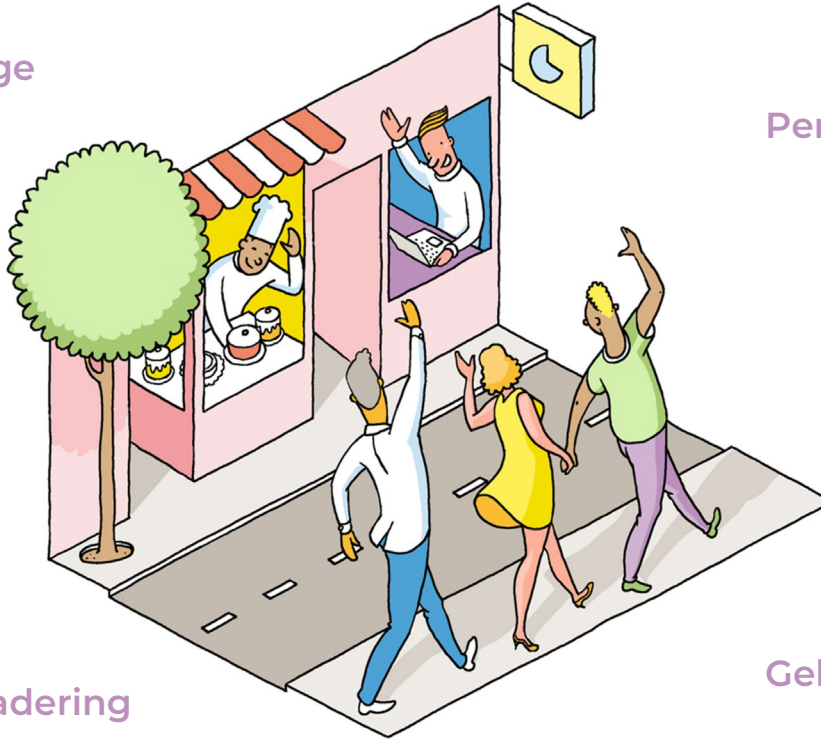
De geëngageerde kmo'er.

De kleine zelfstandige

Persoonlijke connectie

Filantropie

Duidelijke communicatie

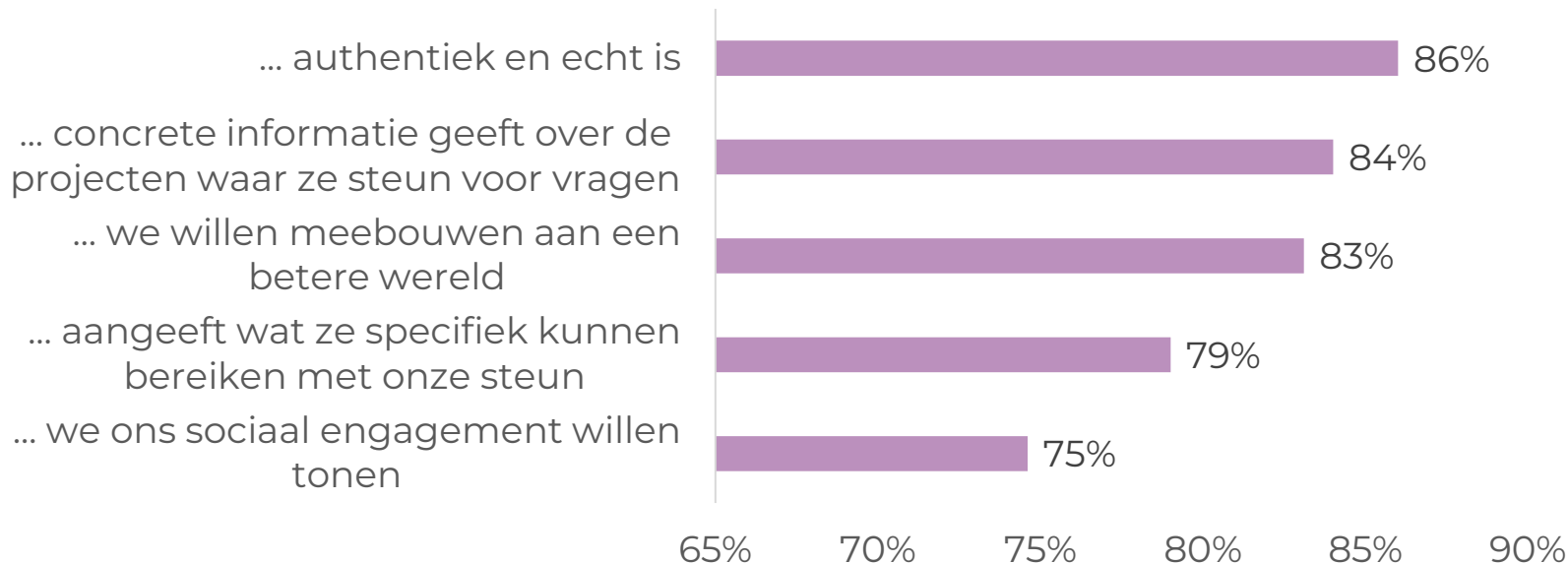


Persoonlijke benadering

Geloof in het doel

Geefmotieven.

Geefmotieven (% belangrijk/heel belangrijk) (N = 295)



5 persona's.





WELK KMO-PERSONA KAN IK AANSCHRIJVEN?



Wat met grote bedrijven?

- Willen **impact** maken, meerwaarde als het meetbaar is (duurzaamheidsrapportering)
- Werken graag met **bekende, mature** en **grotere organisaties**
- **Professionaliteit** is belangrijk
- Werken vaak met **structurele partners** voor grotere bedragen
 - Kleinere bedragen kunnen ad hoc
- Hebben vaak een **stichting** voor giften, **marketingbudget** voor sponsoring

Wat met grote bedrijven?

- Alles begint bij een duidelijke, realistische en onderbouwde aanvraag met daarin de **win-win**.
- Willen bij sponsoring **return**, bv.:
 - Groei in strategische doelen
 - Visibiliteit
 - Vanuit bedrijf
 - Vanuit organisatie
 - Medewerkers die vrijwilligerswerk kunnen doen
 - Expertise
 - Groei in netwerk (klanten, medewerkers,...)
 - Klantenbinding

Let op! Je doet het niet tussen de soep en de patatten.



Vraagt veel inzet: lang en moeilijk proces



Grotere bedragen moeten passen in strategie bedrijf



Ga strategisch te werk



Stem je financiële verwachtingen af op wat je kan bieden

Ready, set, go!

Hoe begin ik er nu aan?

Start met wat je al kent én maak het beter.

- Groeimatrix van Ansoff



	Bestaand product	Nieuw product
Bestaande markt	<p>Meer geven laten binnen huidige donorbasis</p> <p>→ Strategische keuze = Marktpenetratie</p>	<p>Nieuwe geefvormen voor bestaande donoren</p> <p>→ Strategische keuze = Productontwikkeling</p>
Nieuwe markt	<p>Nieuwe doelgroepen vinden voor bestaande geefvorm</p> <p>→ Strategische keuze = Marktontwikkeling</p>	<p>Nieuwe geefvormen + nieuwe doelgroepen</p> <p>→ Strategische keuze = Diversificatie</p>

Werk van binnenuit. Begin in je eigen netwerk = prospectielagen HOGENT.



1.

Kernlaag

- Personeel
- Bestuur/directie
- Cliënten
- Trouwe donateurs

2.

Betrokkenen

- Vrijwilligers
- Netwerk cliënten
- Andere donateurs
- Ex-personeel/bestuur/directie
- Deelnemers aan evenementen

3.

Sympathisanten

- Mensen met dezelfde waarden
- Oud-clients en hun netwerk
- Vroegere donateurs
- Ex-vrijwilligers
- Bezoekers
- Leveranciers
- Andere organisaties
- Omwonenden

Gebruik het netwerk van anderen.



Stijn ~~Bernagels~~, Inge ~~Bernagels~~ en 87 andere gemeenschappelijke connecties

Zet de impact altijd centraal.

Beste

Dankzij uw steun **kan ORGANISATIE X** blijven investeren in de toekomst van **onze** 'bijzondere mensen'!

Het is **onze missie** om hen een leven te kunnen ondersteunen en zorg op hun maat. Daarbij staat het leven en geluk van deze kinderen, jongeren en volwassenen met een verstoorde beperking steeds centraal. **ORGANISATIE X bouwt** daarom een net van voorzieningen uit met een veilige infrastructuur waar het veilig en gezond is om te verblijven.

Gelukkig kunnen wij rekenen op uw hulp!

Om deze fijne band met u te behouden, beschikken wij over uw e-mailadres en/of telefoonnummer. Op die manier kunnen **wij** u als 'supporter' van XXX persoonlijk behouden van het reilen en zeilen binnen **onze** voorziening door middel van een nieuwsbrief die wij enkele maanden per jaar verspreiden.

Bedankt hiervoor, **wij** waarderen uw steun, betrokkenheid en interesse.

Namens al de bijzondere mensen in XXXX

XXXX

Directeur ORGANISATIE X

Zet je impact altijd centraal.

Beste

Uw steun maakt 500 kinderen, jongeren en volwassenen met een beperking extra gelukkig!

Uw hulp maakt het mogelijk **hen** een leven lang te ondersteunen met zorg op maat. Daarbij staat **hun** leven en geluk steeds centraal. Dat kunnen we natuurlijk niet zonder de hulp van onze **vele vrijwilligers en supporters**. En daar bent **u** een van. Dankjewel daarvoor!

De bewoners willen u als supporter op een meer persoonlijke manier op de hoogte houden van **hun** reilen en zeilen. Dit bv. door middel van een nieuwsbrief enkele malen per jaar waar je de **bewoners** en **hun** leven beter kan leren kennen of **zij u** kunnen uitnodigen op evenementen.

Leert **u hen** ook graag beter kennen? Laat **uw** gegevens achter op XXXX, scan de QR-code of bel ons tijdens werkdagen tussen 9 en 17u op het nummer:

De bewoners en wij waarderen **uw** steun en betrokkenheid enorm.

Namens al onze bijzondere mensen in XXX,

XXXX

Directeur organisatie

Toon dat jij hen kan helpen om een probleem deskundig op te lossen.



Je geld goed besteed

Elk jaar opnieuw kan Kom op tegen Kanker rekenen op de (financiële) steun van duizenden sympathisanten. Dankzij hen zamelden we in **2023** een recordbedrag van **47.802.000 euro** in. Bijna de helft daarvan komt trouwens uit legaten. Hiermee helpen we kanker te **verzachten** voor patiënten en hun naasten, verspreiden we **kankerinformatie** en pleiten we voor een **beter beleid**. Met preventie en onderzoek helpen we kanker te **bestrijden** en te **vermijden**.

Vermijden →

Bestrijden →

Verzachten →

Informatie/beleid →

6

ziekenhuizen kregen, na jarenlang beleidswerk van Kom op tegen Kanker, referentieteams om jongvolwassenen met kanker zorg op maat te geven

MEER OVER INFORMATIEVERSPREIDING & BELEIDSBEÏNVLOEDING →



Hou het eenvoudig om te geven.

Draag bij aan onze missie: Doe een donatie aan Sant'Egidio

Online donatie

Welkom bij de donatiepagina van Sant'Egidio.

Na het invullen van onderstaand formulier zal u worden doorgestuurd naar een beveiligde betaalpagina van onze betaalpartner Mollie.

<input type="text" value="Uw voornaam"/>	<input type="text" value="Uw naam"/>
<input type="text" value="Uw e-mailadres"/>	<input type="text" value="Uw telefoonnummer"/>
<input type="text" value="Straat & Huisnummer"/>	
<input type="text" value="Postcode"/>	<input type="text" value="Gemeente"/>

Doneer voor

€ 100 € 75 € 40 € 15 Ander bedrag

* Rijksregisternummer verplicht invullen bij stortingen vanaf € 40

VERZENDEN

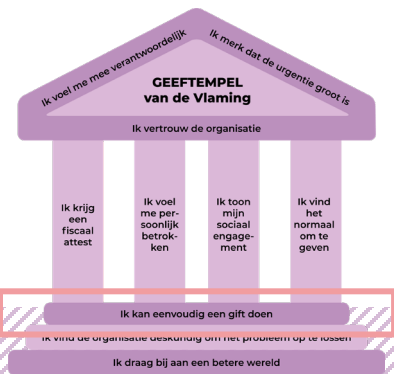
Scan en betaal met
Payconiq by Bancontact



Scannez et payez avec
Payconiq by Bancontact



Kompas



HO
GENT

Wees up to date.



...ren vooral in het ... van de kinderen.

Wij vinden ... grijk de ... ren naar school kunnen.

Giften vanaf 40 ... zijn voor 45% fiscaal aftrekbaar

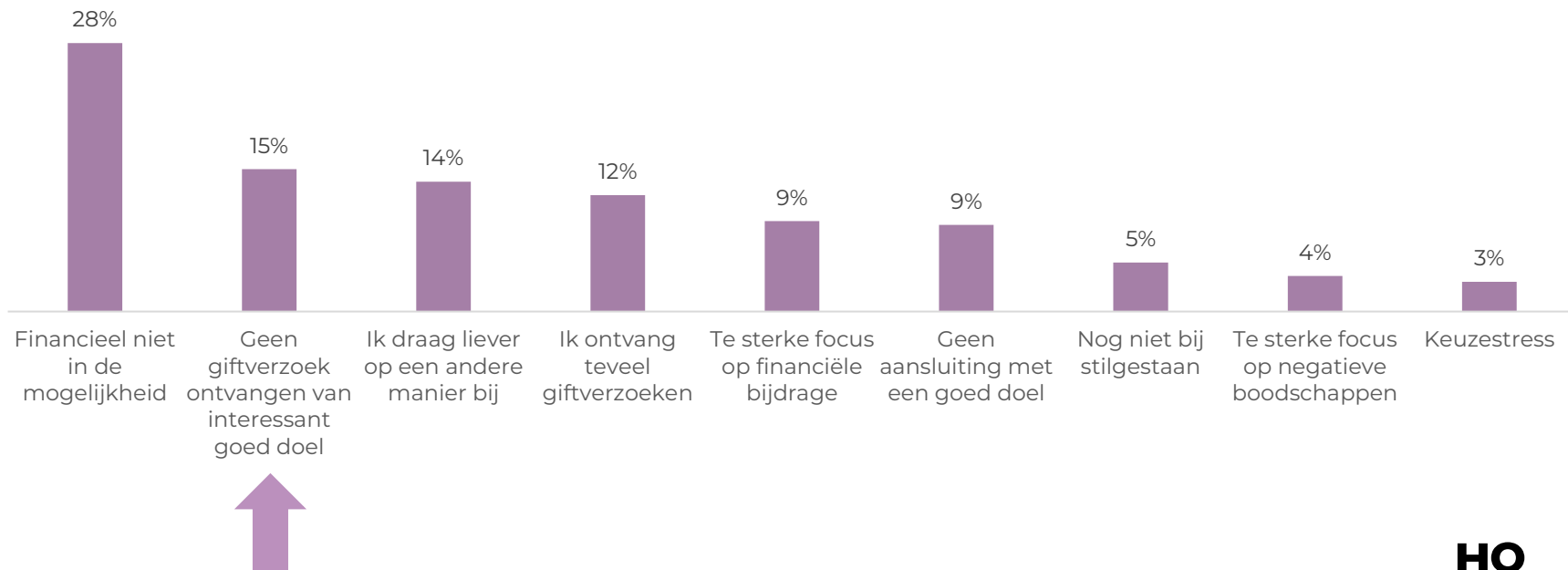
Gelieve bij de **mededeling** uw ... nummer of ondernemingsnummer te vermelden

(= vraag FOD financiën, het bedrag van giften wordt automatisch vastgesteld op basis van de peiling van de ingaangifte door de FOD Financiën. Juiste en volledige identificatiegegevens zijn hiervoor cruciaal en daarvoor heeft de Overheidsdienst Financiën bij een gift uw rijksregisternummer nodig.)

Durf te vragen.

Durf te vragen!

Wat is de belangrijkste reden dat u het afgelopen jaar soms geen geld schonk? (enkel gevers)



21% van de kmo's steunt nog niet.

Redenen om niet bij te dragen aan goede doelen (N = 79)



Het stopt niet na het krijgen van een gift!



**Nazorg en relatie-
opbouw = key.**

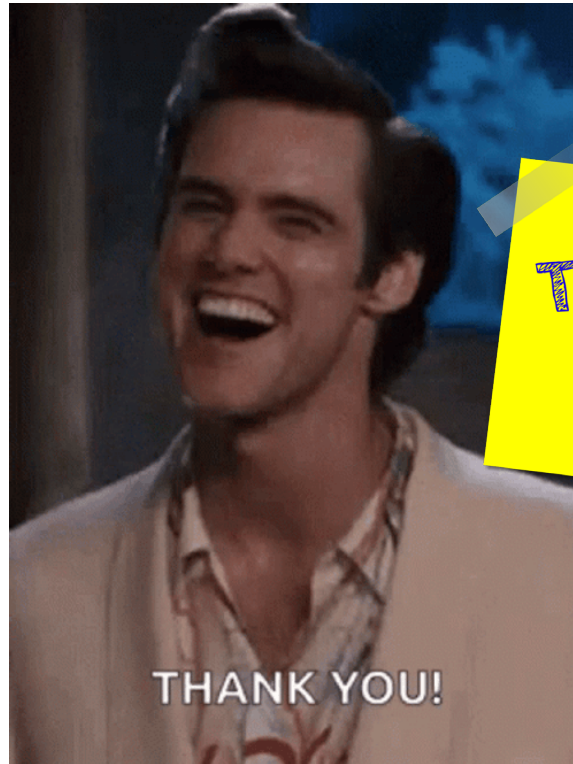
Hou je data bij.

ABONNEREN OP ONS TIJDSCHRIFT?

Dit kan op twee manieren:

- Je kan een digitale versie ontvangen via e-mail: surf naar deze [link](#) en laat je mailadres achter. Zo lees je ons tijdschrift gratis op jouw computer, tablet of smartphone.
- Je kan het tijdschrift thuis ontvangen op papier. Dat kost 20 euro per jaar. Is het de eerste keer dat je je abonneert? Mail dan je naam en adres naar info@vzwdestream.be. Schrijf € 20 over op ons rekeningnummer BE12 7795 9005 6892 met de vermelding 'tijdschrift + je naam en voornaam'.

Bedank, bedank, bedank!

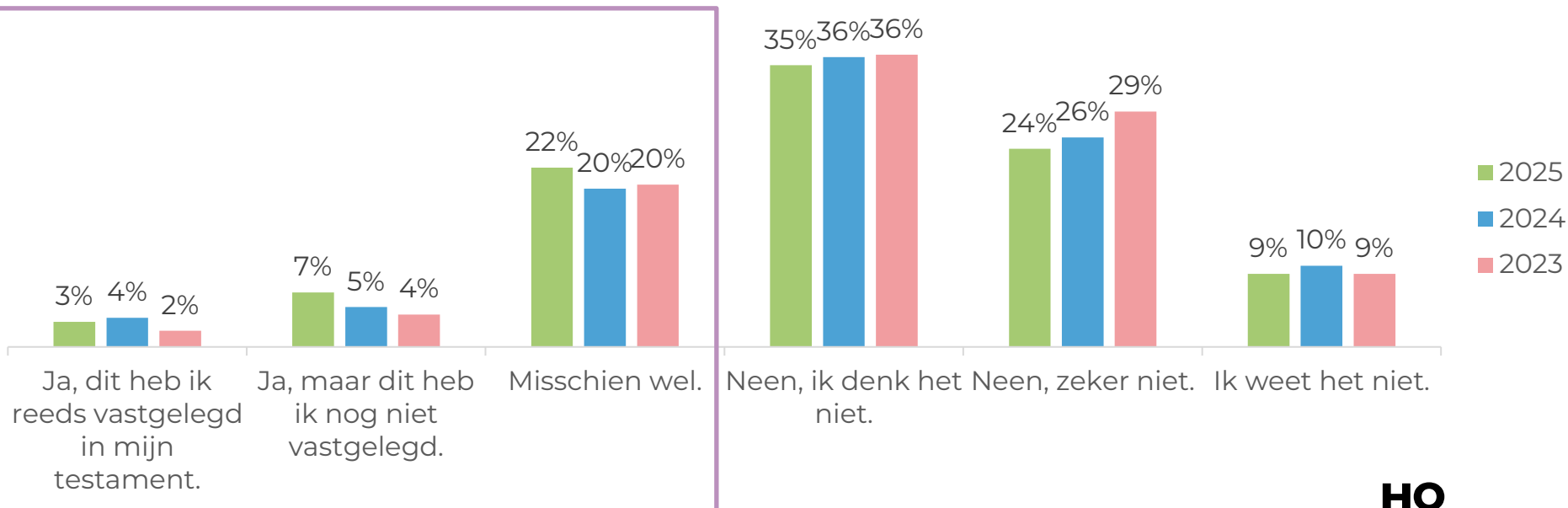


Denk aan de lange termijn.

	Tabel 4: Actiedomeinen	Inkomsten uit legaten in 2023	Percentage van het totaal	N	Mediaan bedrag per organisatie
1	Gezondheidszorg	€ 69.246.355	35%	23	€ 405.958
2	Internationale solidariteit en ontwikkeling	€ 33.996.612	17%	27	€ 316.165
3	Educatie en onderzoek	€ 26.400.829	13%	22	€ 94.174
4	Sociale sector en welzijnswerk	€ 21.742.177	11%	29	€ 33.337
5	Milieu en dierenwelzijn	€ 17.969.460	9%	11	€ 973.555
6	Zorg voor mensen met een beperking	€ 14.209.910	7%	33	€ 67.019
7	Kinderen- en jongerenwelzijn	€ 11.965.185	6%	21	€ 86.596
8	Sport en recreatie	€ 4.441.691	2%	2	€ 2.220.846
9	Cultuur en erfgoed	€ 384.375	0,2%	6	€ 18.784
	Totaal	€ 200.734.978	100%	174	€ 135.294

Een derde van de gevende Belgen wil nalaten aan een goed doel of overweegt dit te doen.

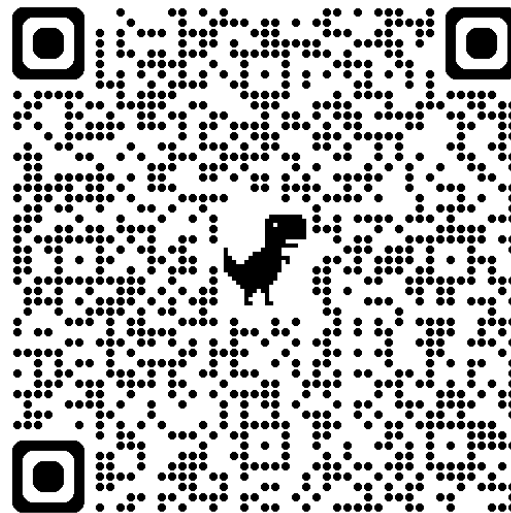
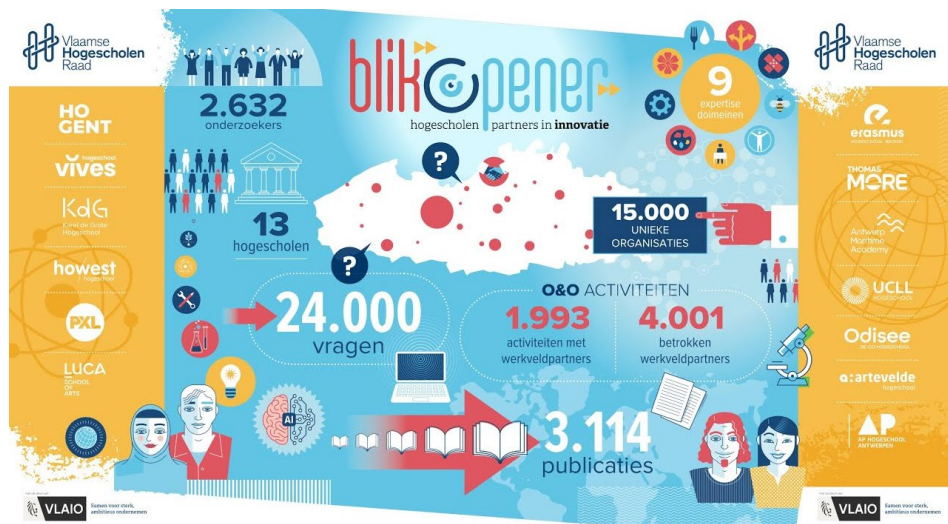
Nalaten via testament 2025 vs. 2024 vs. 2023



**Wat kan HOGENT nog
voor jullie betekenen?**

**HO
GENT**

Gratis advies.



Maak je afspraak nu al

Opleidingsaanbod.

Postgraduaat fondsenwerving	Opleiding Strategische fondsenwerving	Opleiding Marketing & communicatie voor fondsenwerpers	Opleidingen fondsenwervingsmix	In-depth masterclasses (FB)
Allesomvattende opleiding voor fondsenwerpers die het grootste deel van hun tijd hieraan (zullen) besteden	Leren opstellen van een strategisch fondsenwervingsplan	Marketing- en communicatievaardigheden die relevant zijn als fondsenwerper	Community fundraising Event fundraising Legacy fundraising Direct marketing Major gift fundraising Corporate fundraising Digital fundraising	Workshops, gespecialiseerde sessies, focus op peer-to-peer uitwisseling en community
Voor directeurs / medewerkers binnen fondsenwervende organisaties en studenten die zich in het volledige veld van fondsenwerving willen inwijden	Voor directeurs / medewerkers van organisaties die fondsenwerving strategisch willen aanpakken	Voor directeurs / medewerkers die hun marketing- en communicatievaardigheden die relevant zijn als fondsenwerper willen bijschaven	Je kan zelf je keuzepakket samenstellen en afstemmen op de expertisenoden van jou en de organisatie(s) waarvoor je werkt.	Voor medewerkers van fondsenwervende organisaties die zich verder willen specialiseren
www.hogent.be/postgraduaatfondsenwerving	www.hogent.be/strategischefondsenwerving	www.hogent.be/marcomfondsenwerving	www.hogent.be/fondsenwervingsmix	www.fundraisersalliancebelgium.be/nl/activiteiten/

Postgraduaat fondsenwerving.

Unieke, eenjarige opleiding

- ✓ Hands-on en praktijkgericht
- ✓ Coaching door ervaren werkveldcoaches
- ✓ Stage in een non-profitorganisatie zoals 11.11.11, Kom op Tegen Kanker, ...
- ✓ En daarna meteen aan de slag als fondsenwerver binnen de non-profitsector in België en Europa!

hogent.be/postgraduaatfondsenwerving



Fundraisers
Belgium

HO
GENT

Dienstverleningsaanbod.

Gratis verkenningsgesprek (Blikopener)	Advies op maat	Feedback op je fondsenwervingsplan	Doelgroepanalyse	...
In een gratis verkenningsgesprek kijken we samen met jou hoe we je kunnen ondersteunen.	Heb je advies nodig om je strategie rond fondsenwerving te optimaliseren of te starten? In een één-op-éénadviesgesprek worden al je vragen beantwoord.	Heb je al een strategisch plan opgesteld of ben je daarmee bezig en kan je feedback gebruiken? Met twee formats helpen we je verder op weg.	Leer je schenkers beter kennen door onze doelgroepanalyse, zodat je meer op maat kan communiceren.	<ul style="list-style-type: none">• Coaching Verhoog de interne gedragenheid voor fondsenwerving• Coaching Belang van strategische aanpak bij fondsenwerving• Coaching Communiceren op maat• Traject strategische keuzes
www.hogent.be/projecten/fondsenwerving/dienstverleningen-fondsenwerving/gratis-verkenningsgesprek/	www.hogent.be/externe-partners/op-zoek-naar-expertise/ondernemen-en-management/advies-bij-fondsenwervingsstrategie/	www.hogent.be/projecten/fondsenwerving/dienstverleningen-fondsenwerving/feedback/	www.hogent.be/projecten/fondsenwerving/dienstverleningen-fondsenwerving/doelgroepanalyse/	www.hogent.be/projecten/fondsenwerving/dienstverlening/

Q&A.

**HO
GENT**

Meer info?

Ann-Sophie Bouckaert

annsophie.bouckaert@hogent.be



Joke Persyn

joke.persyn@hogent.be



Sanne Holvoet

sanne.holvoet@hogent.be



- GRATIS verkenningsgesprek (Blikopener)
- Adviesgesprekken fondsenwerving
- Opleidingen fondsenwerving **POPULAIR**
- Publicaties uit onderzoek
- Website
- LinkedIn