



# Alles moet kloppen

Succesvol fondsenwerven is een kwestie van durven ondernemen, risico's nemen en continu alert zijn op kansen. Daarbij zijn betrokken donateurs cruciaal. Een kijkje in de keuken van de Nederlandse Cystic Fibrosis Stichting.

**O**f je nu aan topsport doet of fondsen werft, als je succesvol wilt zijn moet alles kloppen. Het is een mix van keihard werken, juiste omstandigheden creëren, kansen zien en precies op het juiste moment scoren. Al die elementen samen zorgen ervoor dat je vleugels krijgt. En vervolgens is het natuurlijk de kunst om te blijven vliegen. Anders is je succes ook zo weer vervlogen.

Gezien de succesvolle fondswerving bij de Nederlandse Cystic Fibrosis Stichting klopt het daar kennelijk allemaal. Met een ambitieuze directeur, die al twintig jaar met visie stuurt en koers houdt. Met een hecht team dat goed op elkaar is ingespeeld. En met een reeks activiteiten die de mensen om wie het gaat echt verder helpt. »

## 'Persoonlijke aandacht is cruciaal'



### Onmisbare partner

Als geen ander weet de NCFS vrijwel alles van hun achterban – medisch en lichamelijk gezien wel te verstaan. Van iedereen met Cystic Fibrosis - zo'n 1.500 mensen in Nederland - houdt de stichting 125 specifieke gegevens bij. Al jarenlang worden die verzameld in een eigen patiëntenregistratie. Zo beschikt de stichting inmiddels over een schat aan data waarmee de behandeling van CF heel gericht kan worden verbeterd.

De NCFS is hierdoor een onmisbare partner voor onderzoekers, medisch specialisten en ziekenhuizen. Maar nog veel belang-

rijker is dat CF hierdoor binnen afzienbare tijd waarschijnlijk een chronische aandoening is in plaats van een dodelijke ziekte waarmee je hooguit vijftig wordt.

Ja, het is een ellendige aandoening. Maar nee, die ziekte krijgt ons er niet onder. We kunnen er iets tegen doen en jij kunt daarbij helpen. Of dat nu met € 100 of met € 100.000 is, elke donatie doet ertoe. Dit hoopvolle verhaal zet de NCFS in bij evenementen, sponsoracties en wervingscampagnes. Elk jaar halen ze daarmee met hulp van vele vrijwilligers zo'n € 1,25 miljoen binnen. Een ongelooflijke prestatie.

### Enorme donaties

In de hal van de karakteristieke Baarnse villa hangen grote cheques die herinneren aan succesvolle evenementen. Daarop enorme bedragen tot wel € 50.000.

In de hoek van de kamer staat op een flap-over met viltstift genoteerd waar de stichting voor staat. 'De NCFS werkt aan een langer en beter leven voor iedereen met CF. We komen op voor hun belangen en zijn onmisbaar als verbinder tussen mens, zorg en wetenschap in binnen- en buitenland.'

Even later schuiven drie bevlogen collega's aan met koffie: hoofd bedrijfsvoering Johanna Vermeulen, fondsenwerver acties en evenementen Trudy van de Veen en fondsenwerver Jacinta Nouwens.

'Durven ondernemen, daar draait het om,' onderstreept Johanna. 'En juist die durf mis ik nogal eens bij andere patiëntenorganisaties,' voegt ze daar meteen aan toe. In gesprek met collega's hoort ze vaak de Calimero-reactie: 'wat knap van jullie, maar wij kunnen dat niet.'

'Onzin, denk ik dan. Het gaat erom dat je continu kijkt waar kansen liggen en denkt in mogelijkheden. Tien jaar geleden had onze directeur het lef om een extra medewerker aan te trekken voor het aanjagen van acties en evenementen. Die eerste stap heeft echt als een vliegwiel gewerkt, want dit werk doe je er niet zomaar even bij. Terugkijkend is dat dus echt een gouden greep geweest.'

'Voor mij is aandacht het sleutelwoord,' vult Trudy aan. 'Dat doe ik door zelf af en toe cheques in ontvangst nemen, door mensen nog even te bellen om ze succes te wensen voor een actie, en door ze in het zonnetje te zetten in ons kwartaalblad. Die aandacht is cruciaal als teken van waardering voor alle betrokkenheid vanuit onze achterban: mensen met CF, hun familie, vrienden en collega's. Er is echt een enorme groep die steeds weer acties orga-



## 5 Tips van de NCFS

- 1: **Pik gerust successen van collega-organisaties en scan hun jaarverslagen hierop.**
- 2: **Volg interessante webinars en whitepapers, zoals bij Nederland Filantropieland (nfl.nl).**
- 3: **Vertroetel en informeer je actievoerders en donateurs, dat houdt ze betrokken.**
- 4: **Zet social media in om je achterban op de hoogte te houden en persoonlijke verhalen met ze te delen.**
- 5: **Blijf voortdurend op zoek naar nieuwe donateurs om het natuurlijk verloop op te vangen; anders raak je er ongemerkt steeds meer kwijt.**

niseert om ons te ondersteunen. Bijvoorbeeld bij een zoveel-jarig huwelijk of bij het overlijden van iemand die heeft aangegeven donaties voor de NCFS te willen bij de uitvaart.'

### 10.000 knuffels

De drie collega's krijgen volop ruimte om nieuwe kansen te onderzoeken. Vorig jaar werkten zij het idee uit om opnieuw met een eigen CF-knuffel te komen. Dat lukte dankzij een actieve donateur met contacten in China. De eerste 5.000 lichte en donkergrijze knuffels vlogen dit voorjaar de deur uit na wat tamtam op Facebook.

'We hebben zelfs een namenwedstrijd uitgeschreven' vertelt Trudy verder. 'Sindsdien heten ze Bobbie en Charlie. Bij acties worden ze verkocht voor € 7,50 waarvan € 5 naar ons gaat, dus reken maar uit.'

Inmiddels is een tweede lading gearriveerd met nog eens 10.000 knuffels. 'Ontzettend veel', lacht ze. 'Altijd weer is het spannend of we die inderdaad kwijtraken via ons netwerk. Maar tot nu toe ziet dat er goed uit. We zijn in elk geval al uit de kosten.' Niet alles lukt – zelfs niet bij de NCFS. Als voorbeeld haalt Jacinta een recente Facebookactie aan waarbij naar aanleiding van het 50-jarig bestaan nieuwe donateurs werden geworven via een hartenwens. Deze actie was op zich sympathiek, maar leverde niet het beoogde aantal leads op (contacten met adresgegevens). 'We hebben hiervan geleerd dat veel mensen graag geven, maar niet meteen donateur willen worden. Om dat te bereiken moet je meerdere tussenstappen zetten. Bijvoorbeeld door ze eerst te

'Mensen die geven willen lang niet altijd meteen donateur worden'



bedanken. Daarna kun je ze op de hoogte houden van alles wat je doet. Vervolgens vraag je ze opnieuw om nog eens eenmalig te geven. En pas dan vraag je of ze donateur willen worden. Deze groep moet je dus veel meer aan de hand nemen.'

### Oprecht geïnteresseerd

'Iedereen die hier werkt, doet dat vanuit een grote persoonlijke betrokkenheid,' zegt Johanna. 'Daardoor horen wij soms dingen, die mensen nog aan niemand anders verteld hebben. Bijvoorbeeld dat ze door CF geen kinderen kunnen krijgen. Ze vertrouwen ons, omdat wij oprecht geïnteresseerd zijn en de kennis hebben. Volgens mij is juist dat persoonlijke contact uiteindelijk cruciaal. En het maakt dit werk misschien wel het mooiste dat er is!' <<



## Zelf sponsoracties stimuleren?

Wil je net zo succesvol worden als de NCFS? PGOsupport adviseert en helpt je graag. Kijk ook eens op ons online actieplatform [Dosupport.nl](https://dosupport.nl).



De NCFS haalt jaarlijks € 1,25 miljoen binnen via donateurs, acties, evenementen en nalatenschappen. De helft hiervan wordt besteed aan wetenschappelijk onderzoek. De andere helft gaat naar lotgenotencontact, voorlichting, belangenbehartiging en overhead.

- € 250.000 door de 3.000 donateurs
- € 100.000 via sponsoring vanuit het bedrijfsleven
- € 400.000 door diverse landelijke acties
- € 400.000 via acties door Skate4AIR
- € 100.000 nalatenschappen