

Showcase of fundraising, innovation and inspiration

Er is ontzettend veel kennis over fondsenwerving. Dat blijkt op de internationale congressen, op onze eigen Vakdag Fondsenwerving en in de bladen zoals Vakblad Fondsenwerving. En er is SOFII.

Ken Burnett richtte een aantal jaren geleden SOFII (www.sofii.org) op, een dagelijks groeiend archief met showcases op het gebied van de fondsenwerving, in het Engels. Het SOFII-archief bevat een enorme hoeveelheid campagnemateriaal, door fondsenwervers zelf op de website gezet. De vele cases zijn op diverse manieren gerangschikt en benaderbaar. Zo zijn er de Halls, museumzalen als het ware: The hall of excellence and enterprise, Donors first, Main methods of fundraising en Individual donors. Daarnaast zijn er nog de hall SOFII interactive, de services Hall met o.a. een blog, om met andere fondsenwervers van

gedachte te wisselen en een internationale banenmarkt. Dagelijks worden er, o.a. door Ken Burnett zelf, ook boeiende artikelen op de website gezet. Er is geen onderwerp in fondsenwerving of het komt wel aan de orde, van events tot noodhulpacties, van excellente communicatie tot datagebruik. Veel prachtig en slim opgezette campagnes vind je er, elk volgens een vast stramien opgenomen, geëxposeerd eigenlijk, en vooral met heel veel beeld.

Ken: "Eigenlijk heb ik het idee gekregen van de Amerikaanse Bible Society: the Reverse Book Club. Een geweldig idee: je werd lid van de boekenclub, daar betaalde je voor, maar je boek, in dit geval een bijbel, ging naar mensen in China. Ik heb dat idee doorgegeven aan Book Aid International. Dat bracht me op het idee dat er een plek moet komen, waar al die goede ideeën van fondsenwervers worden bewaard, om weer andere fondsenwervers mee te inspireren. Ik wilde een archief met goede ideeën, een soort museum met de geschiedenis van de fondsenwerving. Dat werd SOFII. We streven naar consistentie, een voortdurend goede kwaliteit van de inhoud. Het is ook belangrijk dat veel verschillende aspecten van fondsenwerving aan de orde komen. Langzamerhand hebben

we meer dan 1.000 bezoekers per dag. Het in elkaar zetten heeft veel werk gekost, met veel hulp van vrijwilligers en met financiële steun van een privéstichting. We willen ook een platform zijn waar commentaar op elkaars werk mogelijk is. We zeggen zelf wat we er van vinden en we willen ook dat de gebruikers dat doen. We zijn een non-profit, we zijn niet gericht op het maken van winst. Als we maar genoeg geld hebben om te blijven bestaan en ons verder te ontwikkelen zijn we al tevreden.."

"We krijgen nu heel veel materiaal in het Engels. In landen als Nederland en Duitsland is dat geen probleem, maar in veel andere landen ligt dat een stuk lastiger. We streven er naar om veel internationaler te worden, met meer talen. Liefst zou ik content in verschillende gangbare talen ontvangen, dat zou het mooiste zijn: diverse interessante cases vanuit de diverse taalgebieden. Fondsen werven is geen gemakkelijk vak en we zijn nu nog op veel te veel plaatsen bezig het wiel steeds weer geheel of gedeeltelijk opnieuw uit te vinden. Door successen en mislukkingen op SOFII te zetten kunnen we heel veel van elkaar leren. En voor diegene die niet meteen uit de voeten kan met het contentmanagementsysteem geldt dat we mensen hebben om ze daarmee te helpen."

"Belangrijk vind ik ook de inspiratiefunctie die SOFII heeft. Er staan zoveel cases op die andere fondsenwervers inspireren om ook dergelijke acties op te zetten. SOFII zorgt er voor dat de ideeën



Ken Burnett

van de een weer leiden tot nieuwe ideeën bij de ander, over de landsgrenzen heen. Maar het zijn niet alleen de fondsenwerfers die SOFII zouden moeten omarmen. Het zijn vooral hun organisaties, hun directie- en bestuursleden die het belang er van moeten inzien. Willen we dit initiatief verder laten groeien en betekenis laten krijgen, dan hebben we een zekere inkomstenstroom nodig. Dat lukt alleen als het belang van SOFII breed wordt erkend. Mijn droom is dat dat gebeurt en dat het toegankelijk is en blijft voor iedereen. We halen nu ongeveer de helft van het geld op dat nodig is om SOFII in de lucht te houden en verder te ontwikkelen. We hebben een maandelijks geefprogramma voor individuele donateurs. En we werken aan een abonnementen-opzet voor de goede doelen zelf. Als dat ons lukt, dan komen we er. Ik ben verknocht aan SOFII, ik kan het pas loslaten als ik zeker weet dat het zonder mij succesvol verder kan. Als zou ik er wel altijd bij betrokken willen blijven op een of andere manier. SOFII heeft een uitstekende positie, we genereren veel initiatieven en enthousiasme. Maar we moeten nu die laatste belangrijke stap zetten."

Ken Burnett is zelf bij SOFII betrokken als managing trustee. We kennen Ken als topspreker van o.a. het IFC-congres, maar ook van zijn boeken over o.a. relationship fundraising. Hij werkte als oprichter van Burnett Associates voor vele fondsenwervende instellingen. Op dit moment is hij directeur van The White Lion Press Ltd and van Clayton Burnett Ltd. Echtgenote Marie Burnett, tevens actief bij The White Lion Press, is ook bestuurlijk van de SOFII-stichting. Verder komen we daar tegen Fiona Duncan (directeur Think Consulting Solutions), David Carrington (o.a. expert op het gebied van vermogensfondsen en non-profitgovernance.) en Lindsay Boswell (voormalig directeur van het Engelse Institute

of Fundraising). De staf van SOFII wordt gevormd door projectmanager Carolina Herrera en development director Sue Kershaw.

Consultant Daryl Upsall, die we kennen van onze eigen Vakdag Fondsenwerving en van het IFC-congres, heeft veel met SOFII te maken. Darryl: "Sofi krijgt een steeds belangrijkere rol voor fondsenwerfers over de hele wereld. Vooral bij landen waar ze geen toegang tot allerlei informatie hebben. SOFII toont niet alleen de cases met resultaten, maar vooral ook de achtergronden, hoe het allemaal wordt aangepakt. Ik reis voor mijn werk als consultant de hele wereld over en ik spreek op al die plaatsen mensen die SOFII kennen en gebruiken. Ken vraagt me zo nu en dan om een bepaalde case er op te zetten. Het goede daarvan is dat het je dwingt om je archief in te duiken, alle gegevens op te zoeken en op een rijtje te zetten en goed op te schrijven. Niet alleen de gebruikers van SOFII, maar zelf leer je daar veel van. In de drukte van ons werk, hebben we vaak geen tijd om terug te kijken, zaken op een rij te zetten, te evalueren en te leren van onze successen en fouten. Daarbij helpt SOFII enorm. We bouwen met elkaar wereldwijd een systeem, met het dna van de fondsenwerving."

Daryl: "Ik zie wel een aantal grote uitdagingen voor SOFII. Om het optimaal te houden moeten alle cases goed worden ingevoerd en moeten de teksten goed worden geschreven. Niet iedereen die er cases op zet is daar heel goed in. Om dat te begeleiden zou de SOFII-organisatie groter moeten worden. We zitten nu in de fase dat het onafhankelijk moet worden van de mensen van het eerste uur, het moet volwassen worden. Daar zijn mensen voor nodig en dus ook inkomsten. We zouden allemaal donateur van SOFII moeten worden, zeker al die grotere organisaties die er regel-

matig gebruik van maken. Om dat te mogelijk te maken hebben we het nu ook officieel gelinkt aan www.globalcharityjobs.com, wat ook een internationaal initiatief is. SOFII verdient de steun van iedereen die iets om fondsenwerven geeft. De meest simpele manier is om een hyperlink op je website te zetten. Hoe bekender SOFII wordt, des te meer mensen er gebruik van maken, hoe groter ook de kans dat er voldoende financiële steun voor komt." ←

Jaap Zeekant

Info: www.sofii.org



Daryl Upsall

**Strategisch advies bij werving van
privaat geld en bemiddeling tussen
musea en verzamelaars**

www.ReneeSteenbergen.com
06-4880 1598