

# **Samenwerkingsmogelijkheden**

Instituut voor Sponsoring en Fondsenwerving (ISF)

&

Nederlands Genootschap van Fondsenwerfers (NGF)

Adviesrapport voor de besturen van ISF en NGF

Datum: 24 februari 2009

Versie: 3.0

## Inleiding

Op 10 december 2008 startten de besprekingen tussen ISF en NGF om de mogelijkheden tot samenwerking te onderzoeken.

Op grond van deze eerste bespreking stemden de besturen van NGF en ISF in met het instellen van een werkgroep die de samenwerkingsmogelijkheden verder zou onderzoeken. De werkgroep bestond uit Ramses Man (voorzitter NGF), Peter Helmer (voorzitter ISF), Theo Hesens (secretaris NGF) en Danny Friedrichs (directeur ISF). De werkgroep stond onder leiding van Ruud Kraan van bureau Kraan Communicatie die als procesbegeleider optrad. Het resultaat dat deze werkgroep oplevert, is een adviesrapport voor beide besturen.

Bij de start van de werkgroep is besloten om voor deze onderzoeksopdracht de maatlat hoog te leggen: onderzoeken of een fusie tussen beide partijen wenselijk en mogelijk is. Aan deze keuze lagen twee redenen ten grondslag:

1. Er was al snel consensus over de marktanalyse en de visie voor een nieuw op te richten organisatie. Men was het eens over de marktpositie die deze organisatie kan gaan innemen.
2. Een hoge maatlat maakt dat gestreefd wordt naar het maximale; derhalve geen vrijblijvendheid. Eventuele knelpunten komen scherp aan het licht. Kunnen de partijen die overwinnen?

Knelpunten zijn zeker op tafel geweest. Met name de (statutaire) structuur van een nieuwe organisatie en de bestuurlijke invulling daarvan bleken ingewikkelder dan gedacht. Daarna is gezocht naar samenwerkingsmogelijkheden die op korte(re) termijn zijn te realiseren. Daarbij is er voor gekozen om de marktanalyse en de gezamenlijk ontwikkelde visie zoveel mogelijk vast te houden en na te streven.

Dit adviesrapport bevat een 'dubbele' inhoud:

1. Een verslag op hoofdlijnen van het denkwerk van de werkgroep. Marktanalyse, missie, visie, doelen en de producten en diensten die daarbij kunnen worden ingezet, worden in dit rapport vastgelegd. Ze zijn ontwikkeld vanuit het denkkader van een gezamenlijke nieuwe organisatie die door een fusie kan ontstaan. De werkgroep kiest ervoor dit denkkader vast te houden en sluit naar de toekomst een fusie niet uit;
2. Een advies aan de besturen van ISF en NGF om in te stemmen met een intensieve vorm van samenwerking in de komende periode. De werkgroep doet voor deze samenwerking: een voorstel gericht op inhoud (gericht op het bedienen van de stakeholders) en een voorstel voor de verdere vormgeving van de bestuurlijke samenwerking.

Dit rapport bevat de volgende elementen: uitgangspunten, marktanalyse, missie, visie, strategische doelen, doelgroepen, producten & diensten, een voorstel tot samenwerking voor de komende periode en tot slot een aantal conclusies, bespreekpunten en voorstellen tot besluitvorming

De besprekingen van de werkgroepen zijn zorgvuldig vastgelegd. De verslagen, die al voorafgaand aan dit rapport aan de bestuursleden van beide organisatie ter beschikking zijn gesteld, bevatten, uitgebreider dan in dit rapport, denklijnen, ideeën en suggesties waar in de toekomst gebruik van kan worden gemaakt.

We wensen de beide besturen leesplezier bij het bestuderen van dit rapport, en wijsheid bij de besluitvorming.

Danny Friedrichs (ISF)  
Theo Hesens (NGF)  
Peter Helmer (ISF)  
Ramses Man (NGF)  
Ruud Kraan (Kraan Communicatie)



## 1. Uitgangspunten

Voor het onderzoek naar samenwerking is een drietal uitgangspunten geformuleerd en gehanteerd:

- **We kijken van buiten naar binnen** – oriëntatie op de markt van fondsenwerving is het vertrekpunt van de samenwerking. De nieuwe samenwerking probeert de markt zo goed mogelijk te bedienen.
- **Gezamenlijke uitgangspunten** – samenwerking wordt succesvol in het licht van de volgende uitgangspunten:
  - a. Integrale benadering van fondsenwerving
  - b. Strategisch van aard en gericht op lange(re) termijn
  - c. Aansluiten bij internationale ontwikkelingen
  - d. Tailormade – maatwerk leveren
- **Samenwerking of samenvoeging** – de opdracht voor de werkgroep is om samenwerking te onderzoeken. De vorm waarin dat wordt gegoten, is opengelaten. De focus wordt gelegd op fusie/samenvoeging. Een andere en/of minder vergaande vorm van samenwerking past binnen de opdracht van de werkgroep.

## 2. Marktanalyse

Een analyse van het hele werkveld van fondsenwerving zowel in Nederland als internationaal laat de volgende belangrijke ontwikkelingen zien:

1. Een exponentiële groei van het aantal fondsenwervende organisaties, en dus ook van het aantal fondsenwerpers;
2. Professionalisering en verzakelijking van de branche;
3. De traditionele wervingsmethoden raken verzadigd of worden (verder) beperkt door regelgeving;
4. Een groot deel van de branche is nog aan het ontwaken;
5. Op het terrein van internationalisering zijn twee tendensen zichtbaar:
  - Er komen (meer) buitenlandse toetreders op de Nederlandse markt;
  - Nederlandse werpers kijken voor kennis en ervaring vaker buiten de grens;
6. De kans dat (startende) fondsenwervende organisaties, die vanwege gebrek aan kennis en ervaring, crashen, vormt een risico voor de branche (imagoschade);
7. De fondsenwervingsbranche kent een zwakke organisatie, profilering en maatschappelijk status.

Voor een nieuw samenwerkingsverband liggen hier kansen. Het samenwerkingsverband zou een type organisatie moeten zijn dat aan de volgende aspecten voldoet:

1. Fondsenwerving neerzetten als een serieuze 'tak van sport';
2. Integraal denken over en toepassen van fondsenwerving: het gaat zowel over de kwaliteit van de fondsenwerper als over de kwaliteit van de fondsenwervende organisatie;
3. Faciliteren op gebied van kennis en ervaring;
4. Aansluiting bieden bij internationale ontwikkelingen en verbanden;
5. Fondsenwerpers en met elkaar in contact brengen, evenzo de fondsenwervende organisaties;
6. Onderwerpen en thema's agenderen;
7. Opkomen voor de branche en de fondsenwerpers

### *Naamgeving*

De werkgroep heeft tijdens een van haar vergaderingen nagedacht over een naam voor het nieuwe samenwerkingsverband/de nieuwe organisatie. 'Instituut voor Fondsenwerving' is een naam die dicht in de buurt komt van het type organisatie waar de markt om vraagt.

In het vervolg van dit rapport zal deze naam 'voor het gemak' als aanduiding worden gebruikt.



### 3. Missie

De missie van een nieuw samenwerkingsverband zou als volgt kunnen luiden:  
*Het Instituut voor Fondsenwerving is een platform voor fondsenwerving in Nederland. Fondsenwerpers, fondsenwervende instellingen en dienstverleners ontmoeten elkaar en wisselen kennis, ervaring en diensten uit. Het Instituut voor Fondsenwerving biedt een pakket van producten en diensten waarmee de fondsenwerving in Nederland wordt ondersteund, bevordert en versterkt.*

### 4. Visie

De visie van het nieuwe samenwerkingsverband geeft aan wat in de komende tijd bereikt kan worden en de weg waarlangs dat kan plaatsvinden.

*Het Instituut voor Fondsenwerving streeft naar een professionalisering van de branche. Fondsenwervende instellingen en fondsenwerpers worden op een hoger plan gebracht door hen te helpen om analyse, beleid en uitvoering goed op elkaar af te stemmen. Het Instituut voor Fondsenwerving is een toonaangevende speler door de (internationale) markt te verkennen en onderwerpen en thema's te agenderen. Door van buiten naar binnen te blijven denken blijft het instituut vernieuwen en stemt haar aanbod daar op af.*

### 5. Strategische doelen

Strategische doelen die in komende jaren worden nagestreefd, zijn:

1. Fondsenwerving (verder) ontwikkelen als een specifiek vakgebied, als een expertise;
2. De uitstraling van de branche vergroten en verbeteren en fondsenwerving neerzetten als een uiterst aantrekkelijk werkveld;
3. Fondsenwerving vanuit een integraal denkkader ook integraal toepassen binnen fondsenwervende instellingen;
4. Het Instituut voor Fondsenwerving is een platform voor ontmoeting. Fondsenwervende instellingen, fondsenwerpers en dienstverleners worden met elkaar in een netwerk verbonden;
5. Het vergroten van kennis en het delen van ervaring binnen het netwerk;
6. Belangenbehartiging voor fondsenwervende sector, zowel voor de instellingen als voor de fondsenwerpers.

### 6. Doelgroepen

De doelgroepen waarvoor het Instituut voor Fondsenwerving voor werkt en/of mee te maken krijgt, zijn:

1. Fondsenwerpers
2. Fondsenwervende instellingen
3. Dienstverleners
4. Overige stakeholders zoals overheid, politiek, samenleving, toezichthouders, etc. (secundaire doelgroepen)

### 7. Producten & diensten

De werkgroep ziet zeven functies/rollen die het instituut kan vervullen. Bij iedere functie een nadere duiding.

1. Kenniscentrum
  - a. Opleidingen
  - b. Workshops
  - c. Vakdag
  - d. Vakblad
  - e. Specialistenbijeenkomsten
2. Belangenbehartiging
  - a. Richting politiek en overheid
  - b. Richting internationale contacten
  - c. Binnen de branche
  - d. Buiten de branche, o.a. pers en media, beeld in de samenleving.



3. Netwerk
  - a. Platform voor ontmoeting voor fondsenwervers en de fondswervende organisaties
  - b. Lokaal, regionaal, landelijk of o.b.v. specialisme
4. Advisering/intermediair
  - a. Fondsenwervers en hun organisaties in contact brengen met deskundige en betrouwbare marktpartijen
5. Internationalisering
  - a. Aansluiten bij internationale netwerken
  - b. Internationaal gecertificeerde opleidingen
  - c. Internationale samenwerking
6. Trends, ontwikkelingen en actualiteit
  - a. Het signaleren van ontwikkelingen
  - b. Optreden en bijsturen bij (verkeerde) ontwikkelingen
  - c. Agenderen van thema's
7. Diensten en services
  - a. Bijvoorbeeld korting op softwarepakketten
  - b. Voordelen in combinatie met lidmaatschap

## 8. Samenwerking

Naast het perspectief van een samenvoeging (fusie), is nagedacht over de mogelijkheden tot samenwerking op de korte(re). Daarbij zijn twee denklijnen gehanteerd:

- Wat kunnen we betekenen voor de achterbannen van ISF en NGF?
- Hoe kunnen de besturen en de organisaties samenwerken?

De werkgroep komt tot de volgende aanbevelingen:

### Voor de achterbannen

1. *Bijeenkomsten.*
  - De bijeenkomsten van het NGF worden voortaan ook voor ISF-leden opengesteld;
  - De bijeenkomsten worden gepresenteerd onder de noemer van samenwerking. NGF en ISF zijn samen de organisator of NGF organiseert de bijeenkomsten in samenwerking met het ISF;
  - Het ISF wordt uitgenodigd te participeren in de programmacommissie van het NGF en zo mede input leveren voor de vernieuwing van het programma-aanbod;
  - Bijeenkomsten worden m.i.v. de samenwerking op een nieuwe en grotere locatie gehouden. Van der Valk in Breukelen lijkt te klein om alle potentiële deelnemers te herbergen. Nieuwe locatie is ook goed voor de uitstraling van het nieuwe elan;
  - Als leden van het ISF onder dezelfde voorwaarden aan de NGF-bijeenkomsten gaan deelnemen, moet gekeken worden de financiële consequenties. Inschatting van de werkgroep is dat dat uiteindelijk geen belemmering zal zijn.
2. *Prijs lidmaatschap en kortingen*
  - De prijs van het basislidmaatschap dient gelijk getrokken te worden en dezelfde condities te bevatten. Het NGF-lidmaatschap bedraagt € 135,- per jaar, inclusief een abonnement op het Vakblad. Het ISF zou het vakblad ook wel binnen het lidmaatschap willen aanbieden.;
  - Als voor beide organisaties het gelijke instapniveau is gerealiseerd, krijgen de leden ook dezelfde kortingen/privileges. Bijvoorbeeld: korting op FM, korting op opleidingen ISF en toegang tot NGF-bijeenkomsten.
3. *Gezamenlijke nieuwsbrief*
  - ISF en NGF ontwikkelen gezamenlijk een digitale nieuwsbrief die tweemaandelijks verschijnt;



- De nieuwsbrief is gericht op profilering van beide organisaties én hun samenwerking, en op het aanbod van beide organisaties. Tevens internationale ontwikkelingen inbrengen bijvoorbeeld van AFP, EFA of Institute of Fundraising.
4. *Bibliotheek ISF ook open voor NGF-leden.*
    - De bibliotheek van het ISF wordt voor ook leden van het NGF beschikbaar gesteld.
  5. *Opleidingen ISF*
    - NGF wordt medepromotor van de opleidingen van het ISF;
    - Promotie gebeurt in ieder geval in de gezamenlijke nieuwsbrief;
    - NGF zal de ISF-opleidingen op korte termijn erkennen;
    - NGF start een proces om, in samenwerking met derden, de ISF-opleidingen op de middellange termijn (maar wel zo spoedig mogelijk) te accrediteren;
  6. *Gezamenlijke ethische code.*
    - ISF en NGF zullen dezelfde ethische code gebruiken. Deze is geënt op de onlangs verschenen internationale ethische code

#### **Voor de besturen en de organisaties**

1. ISF en NGF stellen samen een adviescommissie in. De taak van deze commissie is, om op basis van een gezamenlijk geformuleerde opdracht, een voorstel te doen voor de statutaire structuur van een nieuwe, gezamenlijke organisatie.
2. Zodra er voor het voorstel van de bij punt 1 genoemde adviescommissie voldoende draagvlak is binnen de besturen van NGF en ISF kan de commissie eventueel ook een voorstel doen voor de samenstelling van het bestuur van de nieuwe organisatie.
3. *Afstemming en samenwerking op bestuursniveau*
  - De voorzitters overleggen tenminste 1x per maand;
  - Op belangrijke onderwerpen vindt onderlinge afstemming plaats en/of uitwisseling van standpunten;
4. *Samenwerking organisaties*
  - Het NGF brengt in principe haar secretariaat onder bij het bureau van het ISF. Een nader voorstel over de inhoud en financiering daarvan volgt binnen 4 weken;
  - Het NGF-bestuur zal voortaan vergaderen op het kantoor van het ISF in Den Haag met uitzondering van vergaderingen die gekoppeld zijn aan bijeenkomsten in het land
5. *Vertegenwoordiging bestuur Civil Society*
  - Beide organisaties houden hun eigen vertegenwoordiging in het bestuur van Civil Society. Wel vindt onderlinge afstemming plaats op visie en standpunten.

## **9. Conclusies, bespreekpunten en besluitvorming**

### *Conclusies*

1. ISF en NGF delen de analyse op de huidige markt van fondsenwerving.
2. ISF en NGF zijn het eens over het type organisatie dat in de huidige marktontwikkeling een toonaangevende rol kan vervullen om de branche te versterken.
3. ISF en NGF bedienen dezelfde doelgroepen binnen de branche en kunnen door samen te werken elkaar en de spelers in het veld versterken.
4. ISF en NGF zijn het eens over een gezamenlijke missie, visie en strategische doelen voor de komende jaren.
5. ISF en NGF kunnen samen een doordacht pakket van producten en diensten bieden dat aansluit bij de wensen van en ontwikkelingen in de markt.
6. ISF en NGF hebben de mogelijkheden voor een fusie verkend en zijn van mening dat er een nadere verkenning moet plaatsvinden middels het instellen van een adviescommissie die zich zal richten op de statutaire structuur en eventueel bestuurssamenstelling van een nieuwe organisatie.
7. ISF en NGF zijn het eens dat de gezamenlijk ontwikkelde missie, visie en strategie niet (meer) losgelaten moet worden, en dat een intensieve samenwerking daarvoor in de komende periode veel te bieden heeft.



### *Bespreekpunten*

1. Het instellen van een nieuwe adviescommissie die een voorstel doet voor de statutaire structuur van een nieuwe organisatie en eventueel in tweede instantie aanbevelingen zal doen voor de bestuurssamenstelling daarvan. De opdracht aan deze commissie wordt als een separaat voorstel voorgelegd aan de besturen van ISF en NGF. Bespreekpunt NGF en ISF
2. De huidige NGF-bijeenkomsten worden voortaan op gezamenlijke noemer gepresenteerd. Hetzij als gezamenlijke organisatoren, hetzij dat het NGF verantwoordelijk blijft, maar de bijeenkomsten organiseert in samenwerking met het ISF. Bespreekpunt voor NGF en ISF.
3. Het ISF zal participeren in de programmacommissie van het NGF. Bespreekpunt voor NGF en ISF.
4. Als besloten wordt tot samenwerking worden de bijeenkomsten voortaan zo nodig op een andere en grotere locatie gehouden dan bij Van der Valk in Breukelen. Bespreekpunt voor NGF en ISF.
5. Deelname ISF-leden aan NGF-bijeenkomsten bespreken op financiële consequenties. Bespreekpunt voor NGF en ISF.
6. Prijs van basislidmaatschap gelijk trekken aan dat van het NGF, inclusief abonnement op het Vakblad. Bespreekpunt ISF.
7. ISF en NGF ontwikkelen gezamenlijk een digitale nieuwsbrief voor haar deelnemers en andere stakeholders. Bespreekpunt voor NGF en ISF.
8. NGF erkent op korte termijn de opleidingen van het ISF. Bespreekpunt NGF.
9. Het NGF start met accreditatie van ISF-opleidingen en zorgt voor snelle procesgang. Bespreekpunt NGF.
10. ISF en NGF zullen voortaan dezelfde ethische code gebruiken, afgeleid van de nieuwe internationale code. Bespreekpunt voor NGF en ISF.
11. Het NGF brengt haar secretariaat onder bij het bureau van het ISF. Een definitief besluit is afhankelijk van een nader voorstel over de inhoud en financiering hiervan. Bespreekpunt NGF.

### *Besluitvorming*

De bovengenoemde bespreekpunten maken onderdeel uit van het voorstel tot besluitvorming zoals dat in paragraaf 8 is verwoord. Nadat de besturen zich een oordeel hebben gevormd over de bespreekpunten kunnen de alle onderdelen van paragraaf 8 worden langsgelopen als afzonderlijk te nemen besluiten.

## **10. Vervolgstappen**

Afhankelijk van de besluiten die beide besturen nemen, kan tot verdere uitwerking en uitvoering worden overgegaan. Beide organisaties kunnen een of meerdere nieuwe werkgroepen benoemen die zich hiermee bezighouden.

## **11. Communicatie**

Het ISF-bestuur vergadert over dit rapport op donderdag 19 februari. Het NGF-bestuur op vrijdag 27 februari. Bij een positieve besluitvorming zal voor het eerst op de NGF-bijeenkomst van vrijdag 27 februari melding worden gemaakt van de hoofdlijnen van de samenwerkings. Ook de media zullen, middels een persbericht, worden ingelicht.. Voor de communicatie naar de achterban van het ISF zullen tijdstippen moeten worden afgesproken die aansluiten bij het genoemde traject.

