



Eerste Lokale Goededoelendag 's-Hertogenbosch 23 april 2022

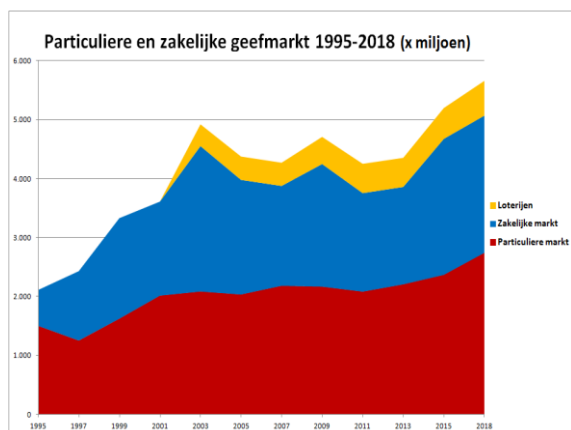
"Er is een hele nieuwe wereld voor mij opengegaan." Dit was een van de vele positieve reacties na afloop van de eerste Lokale Goededoelendag 's-Hertogenbosch. De dag werd op zaterdag 23 april georganiseerd door Goede Doelen 's-Hertogenbosch in samenwerking met Stichting 1184 en Huis73. Aanwezig waren ruim 40 organisaties en zo'n 70 personen. Onderwerp van de bijeenkomst was hoe groot of klein de geefmarkt is en wat kunnen lokale goededoelenorganisaties doen om hun kansen op de particuliere geefmarkt te vergroten.

De gasten werden in Huis73 hartelijk ontvangen met een kopje koffie en op de achtergrond pianomuziek van de zussen Sara en Isabella Tjon. De kidsreporters waren aanwezig om een interview met Jan de Rond af te nemen. Ze hebben ook nog even gesproken met de dames van Noorderpoort Samen Doen.

Om stipt tien uur heette Theo Verbruggen alle aanwezigen van harte welkom en stelde de deelnemers (experts) aan het eerste panelgesprek voor: Jan de Rond (Lokale Goededoelengids NL), Anne-Marie van Eeten (notaris), Joost van de Wal (erflater) en Henk de Graaf (Centrum Nalatenschappen).

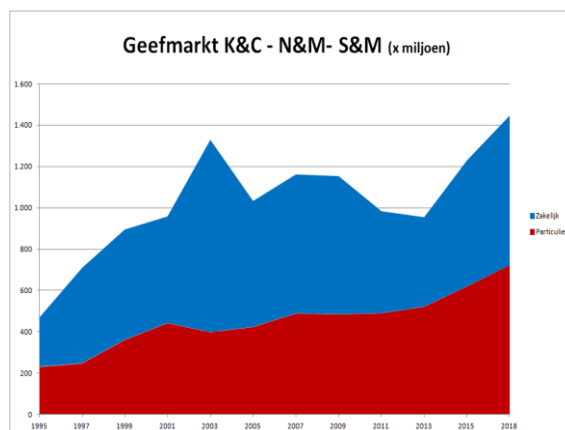
Aan de orde kwamen de omvang van de geefmarkt (5,6 miljard euro per jaar), de toenemende groep die via nalatenschappen aan goede doelen schenken (kinderlozen), de waarde van beneficiair aanvaarden (erfenissen), toenemend belang van transparantie en nabijheid (bij nalaten), geven met de warme hand (donaties), het beleggen van de portefeuille geefmarkt in je organisatie (blauwe Opel-Kadett syndroom) en de communicatie over donaties (zien geven, doet geven).

Grafiek 1



Bron: Geven in Nederland 2020

Grafiek 2

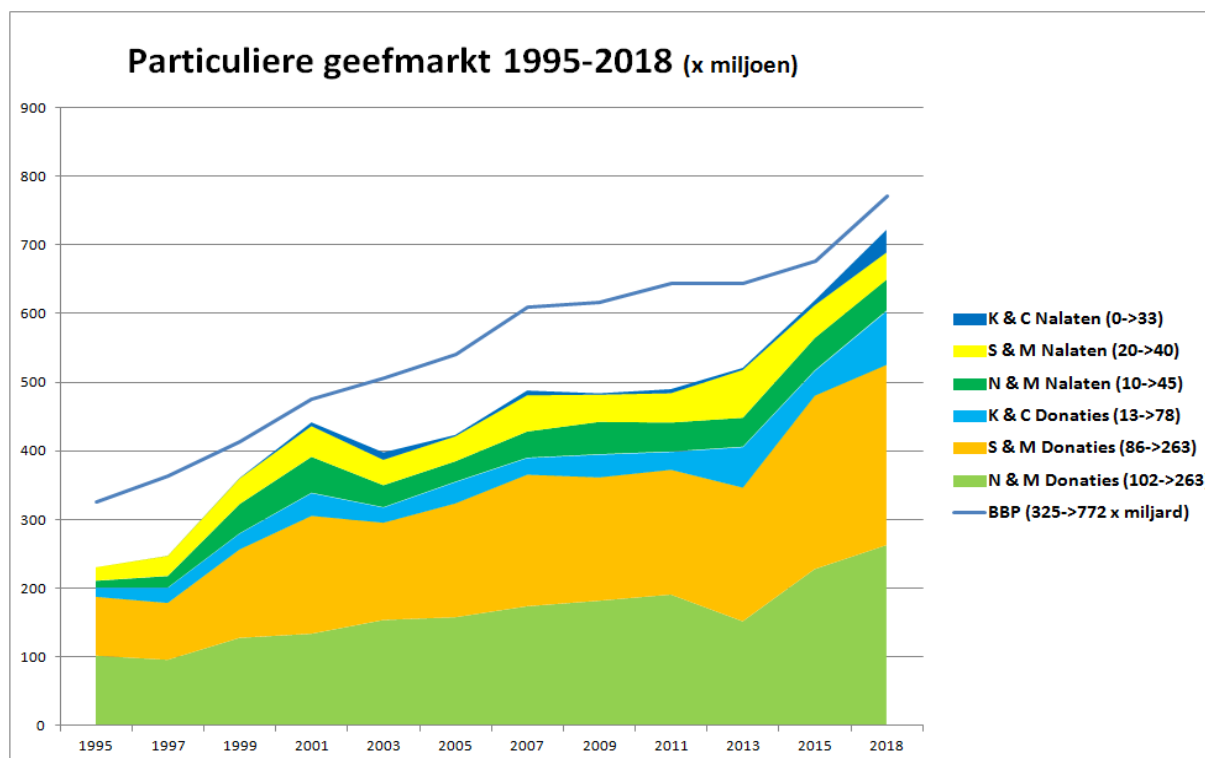


Bron: Geven in Nederland 2020

Grafiek 1 geeft de totale waarde van de geefmarkt (particuliere markt, zakelijke markt en loterijen) in 2018 weer. Omgerekend naar 's-Hertogenbosch op basis van inwonersaantal is de omvang van de totale geefmarkt circa 50 miljoen euro per jaar.

In grafiek 2 staan de waarden van de particuliere en zakelijke markt in Nederland voor de sectoren opgenomen in de Lokale goededoelengids.

Grafiek 3



Bron: Geven in Nederland 2020

In grafiek 3 worden de waarden voor de componenten donaties en nalaten van de 4 sectoren opgenomen in de Lokale Goededoelengids weergegeven. Opvallend is de sterke groei sinds 2015 van donaties en nalaten voor de sector kunst & cultuur. Verder valt op dat de omvang van de donaties en nalatenschappen ten opzichte van 1995 met een factor 3 is gegroeid terwijl het Bruto Binnenlands Product in dezelfde periode met een factor 2,2 groeide. In juni a.s. worden de cijfers over 2020 verwacht.

In het tweede panelgesprek (organisaties) met Nan van Schendel (Huis73), Frank Ligthart ('t Kwekkeltje, Thijs Honig (Maatschappelijke Opvang) en Albert van der Most (Transfarmers) werd gereflecteerd op de eigen ervaringen en kwamen suggesties en ideeën voor wervingsmethoden aan bod. Het gebruik van QR-codes op tafels en banken, donaties werven voor extra diensten en activiteiten, crowdfunding en acties starten mét een streefbedrag en het goed formuleren van concrete projecten waren suggesties die over tafel kwamen.

In de pauze werden onder het genot van koffie, thee en live piano muziek ervaringen en ideeën uitgewisseld waarna via een software programma onder leiding van Emiel Felix de suggesties van de aanwezige goede doelen werden geïnventariseerd, toegelicht en besproken, zie bijlage 1.

Spoken word artist Steven de Rooij gaf zijn bijzondere kijk op goede doelen, fondsenwerving en de aanwezige organisaties (groot applaus). Voor de door Steven de Rooij in zijn tekst verwerkte ideeën en suggesties zie bijlage 2.

Drie aangeboden diensten werden via het Rad van Fortuin onder leiding van Dorie de Rouw verloot aan Koninklijk Harmonie 's-Hertogenbosch (verbeelding verhaal door 'Duizend Woorden'), Voedseltuin Villanueva (brainstorm / marketingadvies Visionart) en Transfarmers (check/aanpassen statuten Van Eeten Notarissen).

De dag werd door Jan de Rond, voorzitter Goede Doelen 's-Hertogenbosch, afgesloten met twee uitdagingen:

- zet een donatieknop op de homepage van je website;
- bedenk een wervingsactie/campagne voor het vierde kwartaal die past bij 'December = geefmaand'.

Jan de Rond kondigde als vervolg alvast de tweede Lokale Goededoelendag 's-Hertogenbosch op zaterdag 1 oktober aan. Als afsluiting van de dag werd gezamenlijk een goed verzorgde lunch genoten, opnieuw begeleidt door Sara en Isabella Tjon.

Ontvangen reacties na afloop van de eerste Lokale Goededoelendag waren:

- Beste conferentie die ik ooit heb meegemaakt.
- Goed en strak georganiseerd.
- Een echt cadeautje.
- Er is een nieuwe wereld voor mij open gegaan.

De opkomst, betrokkenheid en openheid van de aanwezigen was groot. Het is de bedoeling en te hopen dat dit zal leiden tot samenhangendheid van de lokale goede doelen in s-Hertogenbosch waardoor van elkaar veel te leren valt.

Dorie de Rouw
Niels Kersten
Emiel Felix
Jan de Rond
13 mei 2022

Bijlage 1

Ideeën / suggesties voor fondsenwerving Digitaal geïnventariseerd



Wat stellen jullie concreet voor, om meer schenkingen/giften/donaties van particulieren te werven?

<p>De samenwerking met andere stichtingen en initiatieven opzoeken. Daarnaast wederkerigheid inbouwen met vrijwilligers en doelgroep (mee-makers) zodat er een 'community of the willing' ontstaat</p> <p>Bij Katrien</p>	<p>Geef zelf ook wat weg aan een goed doel</p> <p>KuBra</p>	<p>Vertellen over impact van jouw donatie. Over de mensen voor wie je het doet en wat ermee gedaan wordt. Maak het concreet.</p> <p>Quiet Den Bosch</p>
<p>Werf een gift als tegenwaarde voor de bestede vrijwilliger uren</p> <p>KuBra</p>	<p>Een product tegen inkoop prijs inkopen (zoals paaseitjes met Pasen of kerstkransjes met kerst) en deze dan voor een hogere prijs verkopen en die opbrengst is voor het goede doel. Je kan hier je logo van het goede doel op drukken voor meer naamsbekendheid.</p> <p>Dream4Kids</p>	<p>Vriend van Streetcats worden</p> <p>Stichting De Zebra</p>
<p>QR via website, Facebook en ea. socials.</p> <p>Kwekkeltje</p>	<p>Gebruik maken van hedendaagse laagdrempelige techniek als QR code om bijdragen te vragen tijdens 'gratis' evenementen</p> <p>Harmonie Oude Post</p>	<p>Mee doen met de Beursvloer zo leert men de doelgroep kennen. Via een activiteit kan een donatie volgen.</p> <p>ABC leer mee</p>
<p>Donaties aanvliegen vanuit gezamenlijk perspectief. Dus bv. als cultuur sector collectief op zoek gaan naar donaties en giften; samen draagvlak creëren.</p> <p>Stichting DUKEBOX</p>	<p>Personificatie van de gift realiseren</p> <p>Bij Katrien</p>	<p>Koken voor Stichting Huifbed: hobbykoks, BBQ liefhebbers enz enz organiseren een etentje waarvoor ingelegd wordt en de baten ten goede komen aan de stichting</p> <p>Stichting Huifbed</p>
<p>Vriend van Streetcats worden</p> <p>Stichting De Zebra</p>	<p>Samenwerken met andere sport- en cultuurorganisaties. Oa met businessclub FC Den Bosch om zo tijdens event fondsen te werven.</p> <p>Jeugdfonds Sport & C</p>	<p>Dienst of product verkopen</p> <p>Eendenkool</p>
<p>Het inzetten van persoonlijke contacten en op zo veel mogelijk maatschappelijke platforms je gezicht te laten zien. Lawaai maken dus! (Serviceclubs bv)</p> <p>Vincentius</p>	<p>Onze vereniging, de koninklijke harmonie 's-Hertogenbosch is jaren geleden de anbi status kwijt geraakt. Daarnaast hebben we een stichting die wel de anbi status heeft. Donatie aan de stichting is dus interessant</p> <p>Koninklijke-harmonie</p>	<p>Adopteren van onderdelen/ dieren</p> <p>NP</p>
<p>Zorg dat je zichtbaar bent op locaties waar senioren hun vrije tijd doorbrengen, hotels, theaters, bed en breakfast. Omschrijf je goede doel of activiteit zo concreet mogelijk, maak er een kop staart project van.</p> <p>Galant</p>	<p>Zorg voor vroegtijdige bekendheid, nog voor het daadwerkelijk gift-moment daar is.</p> <p>Vicki Brownhuis</p>	<p>Huisconcert ten bate van ...</p> <p>Stichting Huifbed</p>
<p>Lokale impact aantonen, doneer mogelijkheden op website, duidelijkheid wat je doet met de donatie en doelbedrag aangeven.</p> <p>De Graafse Akker</p>	<p>Deelnemen of bezoeken aan Beursvloer</p> <p>Seniorenbus 's-Bosch</p>	<p>Huisraad en huis leeghalen na overlijden. Stg Loods kan dat uitvoeren. Makelaars benaderen dat dit mogelijkheid is naast commerciële opruimers</p> <p>Stichting Loods</p>
		<p>Social Return</p> <p>Stichting De Zebra</p>
		<p>Activiteitenbezoeken om contacten te leggen.</p> <p>Seniorenbus 's-Bosch</p>

Bijlage 2

Ideeën / suggesties voor fondsenwerving

Vewerkt in lied Spoken Word Artist Steven de Rooij

Fietstocht
Classic autorally - bestaat al
Boot/roeiwedstrijd rondom binnenstad
Classic fietstocht
Zwemtocht - bestaat al
Spinning
Viswedstrijd
Golftoernooi
Triatlon
Walking voetbal
Jeu de Boyles
Mode/modellen show
Fiereljeppen in waterstad Den Bosch
Classic brommertocht
Fotowedstrijd
Pubquiz
Datingdiner
Walkingdiner
Gluren bij de burens (bij clubs uit gids)
Mistery Adventure
Golftoernooi met fysieke verrassing
Boogschieten op BB-ers
Galadiner met/voor ...
Daten met beslissers
Kijken in de keuken van ...
Komt dat zien, komt dat zien (toekomst van ons milieu)
Universiteit van Den Bosch (daten met kennisdragers)
Suppen voor ...
Fiets hem er in voor ...
Glij hem er in voor ...
Autovrije Binnenstad voor ...
Moerasdraak veroveren voor ... (zoals geocachen)
Berenjacht voor gevorderden (restaurants binnenstad)
Straatmuziek in de Binnenstad
Straatvissen in de Binnenstad
Living Statues
Zoek de pseudo daklozen in de Binnenstad
Zing je schor