Fondsenwerving

"Diakenen, zijn dat niet die mensen die altijd met de collectezak rondgaan?"

Voor het diaconale werk dichtbij en ver weg is geld nodig, dat is voor iedereen wel helder. Tegelijkertijd weten we dat het in het diaconaat niet om geld draait. Het is de taak van de diakenen om de gemeente voor te gaan in het diaconale werk, hen te informeren en betrokken te maken bij het noodzakelijke werk. Daarbij mag natuurlijk ook een beroep gedaan worden om financiële bijdragen.

Belangrijkste soorten fondswerving:

1. Collecten

De diaconale collecte is een essentieel onderdeel van de eredienst. We komen bij elkaar rondom het Woord. We zijn er als gemeente niet voor ons zelf maar juist ook om in navolging om te zien naar de naasten binnen en buiten de gemeente. De diaconale collecte laat dat zien.

Collecteren voor 'de diaconie' levert vaak minder op dan voor een specifiek diaconaal doel, zoals de financiële hulp aan gemeenteleden of één van de projecten van Luisteren Dienen. Gemeenteleden weten dan waar ze voor geven en gemeenteleden krijgen een inkijkje in wat het diaconale werk inhoudt.

2. Acties

De betrokkenheid van de gemeente bij diaconale doelen, is dikwijls bij collectes niet zo groot. Wanneer er acties gehouden worden waarbij de gemeenteleden ingeschakeld worden bij de fondswerving dan neemt de betrokkenheid ook vaak toe. Het is belangrijk om aan acties ook altijd de inhoud te koppelen. Als voorbeeld: wanneer er voor een diaconaal doel een bazaar georganiseerd wordt, dan is het verstandig om op die zaterdag ook te zorgen dat er uitleg over het project is en over de achterliggende problematiek.

3. Particuliere gevers / donateurs

Een andere manier om gemeenteleden meer te betrekken bij het diaconale werk is het werven van particuliere gevers of donateurs. Gemeenteleden geven dan met een vaste regelmaat, vaak automatisch, geld voor Luisterend Dienen. Dat heeft natuurlijk voor Luisterend Dienen grote voordelen, de inkomsten zijn hoger en stabiel. Maar ook voor de diaconie heeft het een groot voordeel. Particuliere gevers worden door Luisteren Dienen op de hoogte gehouden van het werk, waardoor de betrokkenheid met het werelddiaconale werk toeneemt. Het draagvlak binnen de gemeente voor het werelddiaconaat wordt daarmee versterkt.

Opstellen van een wervingsplan

Het is goed om van te voeren een wervingsplan te maken. In dat plan worden een aantal zaken betreffende de actie vastgelegd. Dit hoeft niet heel uitgebreid, maar het is toch goed om met elkaar van te voren over een aantal zaken na te denken. Neem de volgende onderdelen op in uw wervingsplan:

- Doel (Maak een schatting van het bedrag dat u bij een goed opgestelde actie wilt bereiken. Maar vergeet niet om ook andersoortige doelen op te nemen, zoals 'de gemeente bij het diaconale en missionaire werk te betrekken, mensen te enthousiasmeren e.d.)
- Doelgroep (Wie wilt u bereiken met uw actie?)
- Middelen (Welke middelen zetten we in om welke doelgroep te bereiken?)
- Publiciteit (Hoe informeren we mensen over de actie?)
- Uitvoering (Alle onderdelen van de actie hierin opnemen en er een tijdschema aan verbinden.)
- Nazorg (Evalueren of de doelen voor deze actie gehaald zijn en de resultaten terugkoppelen naar de gemeente.)