

9 JULI 2013

- Gevraagd te vertellen over mijn ervaringen met de Geefwet. Dat doe ik graag. Ik zal onze ervaringen inbedden in het verhaal over fondswerving van Museum Catharijneconvent.

 - Museum Catharijneconvent
 - o Nationaal museum
 - o Internationaal belangwekkende collectie
 - o Rijksgefinancierd
 - o Gaat goed met ons:
 - twee keer bezoekersrecord
 - wetenschappelijke kernfunctie,
 - laagst mogelijk bezuinigingen.
 - Beoordeling RvC: behorend tot de beste plannen van alle musea
 - o Het gaat goed met ons: we zijn in staat heel veel extra middelen te werven.
- Fondswerving
-
- Fondswerving:
 - o Algemeen gegroeid: tot en met 2009 haalden we gemiddeld 400.000 aan fondswerving. We zijn in staat geweest om dit de afgelopen jaren bijna met een factor 3 te laten groeien. In 2012 haalden we meer dan 1 miljoen aan fondswerving binnengehaald.
 - o We zullen de komende jaren nog veel meer middelen binnen halen. We zijn in staat om fondsen te werven die bijdragen aan de exploitatie van het museum. Die structureel zijn:
 - In 2013 benifcient van de Bank Giro geworden
 - Een donaties van 1 miljoen euro aan groot educatieproject. Het leven lacht.
 - o Die fondswerving zit over vele schijven. Slechts een daarvan is private donaties waar ook de geefwet betrekking op heeft. Ervaring leert echter dat wanneer de een geeft de ander ook wil geven:

- Culturele fondsen
 - Fondsen met in ons geval een christelijk doelstelling
 - Privé personen

- Waarom succes? Welke rol speelde de geefwet. De Geefwet speelde een bescheiden rol, maar heeft wel effect gehad.
 - Van Vriend naar Donateur: gesteund door de Geefwet. In een nieuw bakje, met meer kans op financiering van grote bedragen.
 - Rekenvoorbeeld: geef meer, want het kost bijna niets extra's.
 - Bijna al onze donateurs geven via de geefwet, behalve de hele grote want maximum bedrag van €5.000.

- Wat zijn andere lessons learned?
 - Blijf dicht bij jezelf? Je moet het de hele dag doen fondswerving dus het moet bij de mens passen, maar ook bij de organisatie (advies van Frits du Parc, van het Mauritshuis).
Passie!
 - Mensen doneren aan MCC omdat ze zich inhoudelijk verbonden voelen. Minder netwerk, maar om de inhoud. Voorbeeld van vrienden op zaal.
 - Iedereen doet aan fondswerving. Dit is niet alleen de directeur, maar alle personeelsleden. Ook de vrijwilligers. Zij zijn vrienden en donateurs. Het gaat altijd om persoonlijk contact.
 - Gewoon beginnen. In 2011 hebben we Fonds Museum Catharijneconvent opgericht. We hebben nu 70 donateurs en drie omvangrijke legaten toegezegd. Wanneer je begint komen ze ook naar je toe. Zo hebben wij uit Amerika een goede vriend en uit de stad.
 - Ken je donateur: minimaal 4 interacties, voordat je de vraag stelt en denk ook goed na wie de vraag moet stellen.
 - Durf groot te denken en groot te vragen.
 - Doneer ook zelf! Bestuursleden en directie.
 - Vlaggenschip projecten en goed voorbeeld doet goed volgen:
 - J.G. van Oord Conservator

- Donatie samen met het Joods Historisch Museum
- Donatie voor het grote educatieproject.

Ik laat me graag inspireren Howard Stevenson, die miljoenen en miljoenen heeft opgehaald voor Harvard Business school. Hij werkt aan de hand van vier vragen.

1. Are you doing important work?
2. Are you well managed?
3. Will my gift make a difference?
4. Will the experience be satisfying to me?

Ik wil graag twee voorbeelden wat meer uitwerken van grote donaties, en die vragen illustreren.

J.G. van Oord Conservator

- Meneer van Oord vond ons museum belangrijk,
- Maar hij vond ook dat we het niet goed deden. Hij vond dat we een te Katholiek profiel hadden. Dat vonden wij ook en daar vonden we elkaar.
- We hebben hem toen voorgesteld het J.G. van Oord conservatorschap in te stellen. Twee manier het verschil maakt. Inhoudelijk en als inspirator.
- Hij heeft zich tot zijn dood met ontzettend veel plezier aan het museum verbonden. Hij werd lid van de familie van het museum. We missen hem nog iedere dag.

Anonieme schenking van 1 miljoen euro

- Via het netwerk van onze Raad van Toezicht, groot educatieproject: direct in het hart van de behoefte van de schenker
- Are you managed well: veel vertrouwen in Raad van Toezicht. Uitstekende toetsing van cijfers van het museum
- Groot effect van de gift: seed money. We zijn nu bezig met het binnen halen van het tweede miljoen.
- Zeer veel plezier: met name het kunnen delen in de passie van onze mensen voor de zaak.
- Durf groot te denken en groot te vragen.

En dit geldt ook voor kleine donaties. Een donatie van 1.000 per jaar voor technisch onderzoek naar de collectie bijvoorbeeld, of een donatie van 4.000 euro voor de restauratie van een voorwerp, want zonder steun niet gerestaureerd zou kunnen worden. En in deze gevallen helpt de geefwet zeer!