





De sterrenactie

Fondsenwerving met een hemels randje

Eline Gijsbers

Verantwoordelijke schenkers

Floortje Clerix

Medewerker communicatie



Koninklijk Instituut voor
het Kunstpatrimonium



De Erfgoed Challenge van het KIK en de Nationale Loterij

- Communicatie- en leadgeneratiecampagne
- Publiek betrekken en sensibiliseren
- Fondsenwerving
- Redden van erfgoed in verval

→ Restauratie- en herstelprogramma met steun van de gemeenschap



Een schitterend idee... En nu?

Uitwerken van de sterrenactie

- Erfgoedsector weinig vertrouwd met particulierenfondsenwerving
- Voor het eerst een groot bedrag
- Fiscaal attest
- Communicatieplan & doelgroepen
- Klankbord & inspiratie
- Geen segmentatie
- Gericht op particulieren
- Duvel Moortgat



Een stralend resultaat

Klein onderdeel van grote strategie

Crowdfunding: zichtbaarheid maar ook een groot bedrag 1000 euro per stuk

Target: 30 sterren x €1.000 = €30.000

- matchfunding = €30.000

Resultaat: 71 sterren = €71.000

- matchfunding limiet = € 40.000

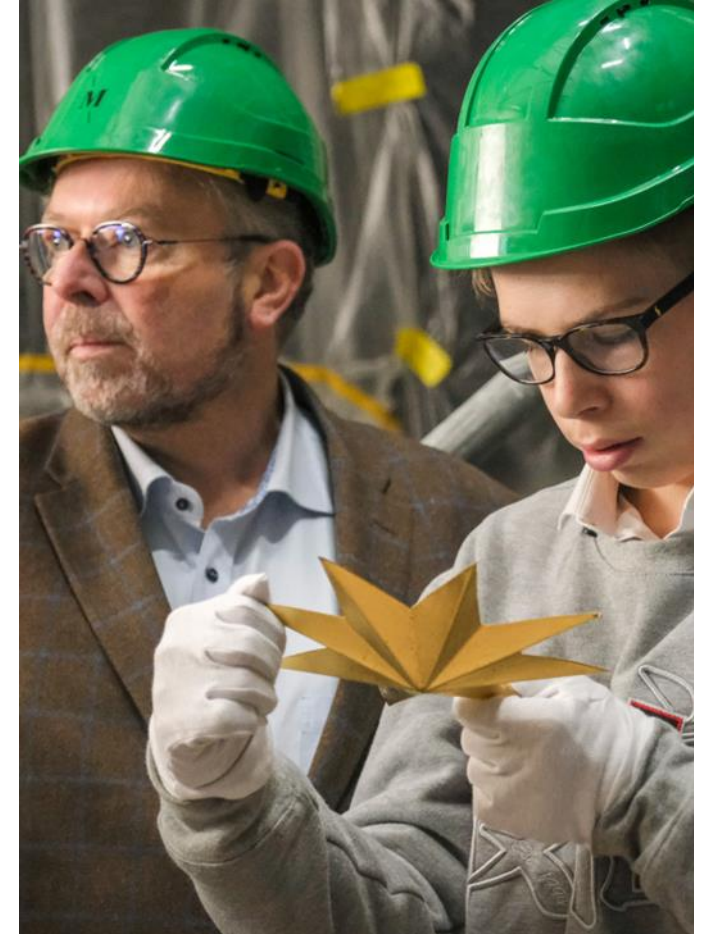
Resultaat = €112.000 opbrengst

Kosten:

Direct: €4.500

Indirect (personeel, systemen): gedekt door Founding Partner Nationale loterij

→ ROI: extreem hoog voor erfgoed



Samen met jou een succes

- Emotie!
- Durven springen
- Timing vlak voor kerst
- Uniek en gelimiteerd
- Aanbieden ervaring – eigen ster tekenen
- Delen met anderen
- Fiscaal attest
- Duvel Moortgat – Matchfunding & legitimiteit
- Persaandacht
- Een aantal sterren al verkocht (voorverkoop)
- Communicatie naar stemmers (nieuwsbrieflezers)



Impact: meer dan geld alleen

1. **Betrokkenheid schenkers:** door telefonisch contact signeersessies, bedankmails, attesten en updates bleven schenkers nauw betrokken
2. **Brede samenwerking:** sterke synergie tussen KIK, Stad Antwerpen, Kerkfabriek, Duvel Moortgat, en werfpersonnel.
3. **Nieuwe beweging:** het model inspireerde Aalst en Lier tot gelijkaardige acties. Fondsenwerving als erfgoedbeweging.



Learnings

1. Betrek stakeholders vanaf dag 1
2. Koppel emotie aan tastbare symboliek = kracht
3. Creëer een unieke beleving: laat mensen zelf iets doen
4. Communiceer slim & tijdig
5. Durf te springen: groot bedrag vragen kan, als het verhaal klopt
6. Werk met sterke partners (zoals Duvel Moortgat)
7. Vertrouw op data & experiment: eerdere acties faalden, maar leverden inzichten op



Mensen laten schitteren

De sterrenactie toont dat fondsenwerving meer is dan geld ophalen.

Het verbindt, inspireert en brengt verschillende generaties samen.



Koninklijk Instituut voor
het Kunstpatrimonium



**nationale
loterij**
MEER DAN SPELEN



.be