

FAB Strategienota 2020

Recent boog de raad van bestuur van FAB zich tijdens een strategiedag over de interne organisatie en de rol die zij wil/moet spelen in de toekomst van de fondsenwerver.

De hiernavolgende tekst is het resultaat van deze oefening en bevat inzichten, doelstellingen en ook al concrete acties die FAB de komende maanden wil meenemen als leidraad voor de verdere ontwikkeling van een strategisch plan voor 2020.

Om die reden is dit document tegelijk ook een handreiking naar jullie als leden om hier ook jullie mening over te geven en aanvullingen of opmerkingen te formuleren.

Enkele algemene vaststellingen:

- De toenemende diversiteit binnen de FAB-leden achterban bevestigt dat **het profiel van de fondsenwerver in verandering is**. Fondsenwerving is niet langer uitsluitend voorbehouden voor filantropische noord-zuid ngo's. We merken dat er meer en meer gebruik gemaakt wordt van het mechanisme van fondsenwerving in andere sectoren zoals in de gezondheidszorg (patiëntenverenigingen, ziekenhuizen), de culturele sector (musea, opera,...), de sportsector maar ook burgerinitiatieven en lokale projecten. Het gaat hier zowel over particuliere schenkingen als over bijdragen vanuit bedrijven en organisaties – soms is de grens tussen fondsenwerving en sponsoring overigens heel klein geworden.
- Er is **een groot verschil in de manier waarop de job van fondsenwerving wordt ingevuld** in organisaties. We stellen vast dat het overgrote deel van de FAB-leden niet noodzakelijk 100% fondsenwerver is in hun organisatie. In veel gevallen wordt de functie gecombineerd met andere taken (communicatie, marketing of zelfs algemeen management). Dat leidt tot een andere dynamiek binnen de organisatie waar zij actief zijn, met als gevolg dat er ook andere behoeften bij de professional zelf zijn.
- **FAB zit in een groeifase** wat het aantal leden en deelnemers aan activiteiten betreft. Dat resulteert in meer specifieke vragen tot ondersteuning van de professional zelf, maar ook in sectorgerelateerde vragen (bv. analyses van de sector en de markt, benchmarks). FAB moet zowel op niveau van het bestuur (governance) als het ondersteunende secretariaat voldoende maatregelen nemen om die groei op te vangen, maar ook om die proactief verder te stimuleren.

Strategische doelstellingen

1. FAB als kenniscentrum

We maken meer werk van kennisuitbouw (inzichten, cijfers, data) over de taken en de rol van de fondsenwerver

Het volstaat niet om enkel over informatie en data te beschikken. Er moet werk gemaakt worden van rapporten, analyses en inzichten, die bovendien afgecheckt worden met de markt om uitspraken te kunnen doen over 'best practices', normen, kwaliteitsstandaarden enzovoorts.

Concrete acties (die verder uitgewerkt worden):

- Opmaken van een reeks 'Kennisdossiers' die specifieke issues behandelen. FAB kan hiervoor naar buitenlandse voorbeelden van certificatieprocessen kijken om vorm te geven aan een 'framework' dat alle voor de fondsenwerver relevante topics afdekt.
- Beroep doen op academici, studenten om onderzoek en analyses te laten uitvoeren, maar evenzeer de kracht van de leden inzetten voor ideeën en validatie van de Kennisdossiers
- Zorgen voor een 'smoelenboek' zodat leden mekaar kunnen vinden adhv expertise en cases. Dit is een extra ledenvoordeel voor de consultants, maar zeker ook even nuttig voor de 'interne' fondsenwervers.
- Uitwerken van FAB 'Basics': informatie voor startende fondsenwervers over wat hen te wachten staat, bv. onder de vorm van FAQ, maar ook met aandacht voor praktische zaken (bv. doorbreken van mythes over het vak).
- Uitwerken van een basisopleidingstraject binnen de FAB Academy (cf. infra).
- Vinger aan de pols houden door contacten te onderhouden met zusterorganisaties in het buitenland en de Europese koepel EFA in het bijzonder. FAB heeft de intentie om het volgende jaarcongres van EFA naar België te halen.

Al deze acties moeten ervoor zorgen dat FAB meer notoriëteit kan opbouwen en zo dé referentie en het aanspreekpunt wordt voor alle fondsenwervers.

2. FAB als dienstverlener en opleider

We staan er garant voor dat de diensten en activiteiten voor de leden afgestemd zijn op de veranderende context waarbinnen de fondsenwerver werkt.

FAB Academy

Er wordt werk gemaakt aan een basisopleidingstraject binnen de FAB Academy van 2 of 3 dagen voor startende fondsenwervers. Dit is een uitbreiding van de huidige Education Sessions. Centraal hierin staan praktische zaken zoals technieken, best practices, maar ook de wettelijke context. Daarnaast moet er veel aandacht zijn voor de vaardigheden die nodig zijn. Bv. cases opmaken, overleggen met directie en bestuur, presenteren, notuleren, rapporteren (cijfers naar de buitenwereld)...

Het pakket moet voldoende laagdrempelig zijn (kostprijs, praktische zaken), maar tegelijk kwalitatief (expert-sprekers). Het is essentieel dat dit een specifieke frequentie heeft (bv. 2x per jaar) en dat de data ruimschoots op voorhand vastliggen.

Deze basisopleiding zal vervolgens ook aangevuld worden met aparte modules die meer diepgang toelaten of specifieke, specialistische topics behandelen (zog. Master Classes).

FAB wil ook de collega's 'rond de fondsenwerver' betrekken door bijvoorbeeld een opleiding 'Fondsenwerven voor niet-fondsenwerfers' te organiseren zodat die zich beter kunnen inleven in de job van de fondsenwerver.

Conferences en Expedities

Het format van de Conferences is bedoeld om de FAB-leden in de breedst mogelijk zin op de hoogte te houden van nieuwe ontwikkelingen, trends, best practices e.d. die te maken hebben met het beroep van de fondsenwerver. Dit kan gaan over meer vaktechnische topics (technieken, best practices,...), maar ook over vaardigheden of de rol van de fondsenwerver.

De vastgestelde verbreding van het concept fondsenwerver kan ook via conferences verder opgevolgd en uitgewerkt worden. Bijvoorbeeld sprekers uit andere sectoren of van specifieke projecten eens aan het woord laten over corporate sponsoring.

Het is ook belangrijk om zo vlug mogelijk een jaarprogramma uit te werken zodat leden zich optimaal kunnen inschrijven.

Ook het concept van Expedities (zie het gelanceerde traject 'De Wervers') wordt verder uitgerold. De bedoeling is kleine 'lerende netwerken' te maken rond bepaalde uitdagingen van de fondsenwerver.

3. FAB als belangenverdediger

We zijn prioritair geen lobbyorganisatie maar willen waar nodig wel de belangen van onze leden verdedigen.

FAB is een vereniging van professionals die meestal tewerkgesteld zijn binnen organisaties. Organisaties die heel actief bezig zijn op het vlak van fondsenwerving zijn eventueel al lid van VEF-AERF, die als doelstelling heeft de belangen van die organisaties te behartigen.

In die optiek is het voor FAB geen primaire taak om aan lobby te doen als het over de belangen van de organisaties als dusdanig gaat. FAB is wel van mening dat zij kan opkomen voor de belangen van de individuele fondsenwerfers. Stel dat er een wetgeving zou komen die direct ingrijpt op de functie van fondsenwerver (bv. verplichte permanente vorming), dan zal FAB hier wel in optreden.

Bovendien is FAB van mening dat zij ook moet ingaan op concrete vragen van stakeholders (politiek, overheid, middenveld...) die raken aan de belangen van de fondsenwerver of fondsenwerving in het algemeen. In die gevallen zal FAB bekijken in hoeverre zij ondersteuning kan bieden aan VEF-AERF, dan wel toch genoodzaakt is een eigen standpunt in te nemen.

In alle gevallen wil FAB een positieve en open houding aannemen ten opzichte van de job van fondsenwerver. Dit houdt in dat FAB geen voorstander is van al te strakke reglementering of protectionistische maatregelen die afbreuk zouden doen aan de inherent aanwezige professionele ethiek van de fondsenwerver.

4. FAB als professionele ledenorganisatie

We zorgen voor verdere professionalisering van de organisatie en de ledenwerking in het bijzonder.

Hierna volgen enkele concrete acties waar de komende tijd werk van gemaakt zal worden:

Verbreding leden

- FAB is zeker niet gekant tegen de natuurlijke verbreding van haar ledenachterban, gezien dit alleen maar een verrijking kan betekenen voor de andere leden. Dit kan zich later ook verder vertalen naar specifiekere acties en activiteiten.
- Er wordt bekeken om iets actiever te zijn in enkele specifieke sectoren (cultuur en gezondheidszorg-ziekenhuizen). In die context wordt nagegaan of een samenwerking met sectororganisaties of steunpunten (bv. Faro, Zorgnet Icuuro, Socius?) mogelijk is.
- Leden worden tegelijk ook gesensibiliseerd over de 'verschillen' bij deze ledensegmenten, bv. via conferences (cf. supra)
- Er moet voldoende aandacht zijn voor het aandeel van Franstalige leden (bv. via ACODEV, Fundraisers Forum).

Communicatie en ledenwerving:

- Er is nood aan duidelijker informatie over waar FAB nu eigenlijk voor staat en voor gaat (cf. deze nota). Dit zal opgenomen worden in de communicatie, op de eerste plaats op de website.
- Er zal ingezet worden op meer communicatie van en voor de leden door testimonials, interviews, naast breder nieuws over de sector en de markt.
- Er wordt werk gemaakt van actieve wervingsacties via verschillende kanalen (online, papieren mailing, via advertenties bij andere organisaties...). Dit kan naar bepaalde sectoren maar ook naar specifieke doelgroepen, bv. de beslissingsnemers (de directeurs van de organisaties zodat die het nuttig vinden dat hun fondsenwerver lid wordt).
- FAB is Belgisch en hanteert officieel het Engels als voertaal. Omdat dit wellicht toch als drempelverhogend wordt ervaren zullen bepaalde documenten in het Nederlands en het Frans worden gepubliceerd op de website en in de communicatie gehanteerd.

(Nota goedgekeurd door de FAB Raad van Bestuur op 11/09/2019)