

Het Fonds Lode Verbeeck

En zijn ervaringen bij fundraising voor hippotherapie

Hippotherapie

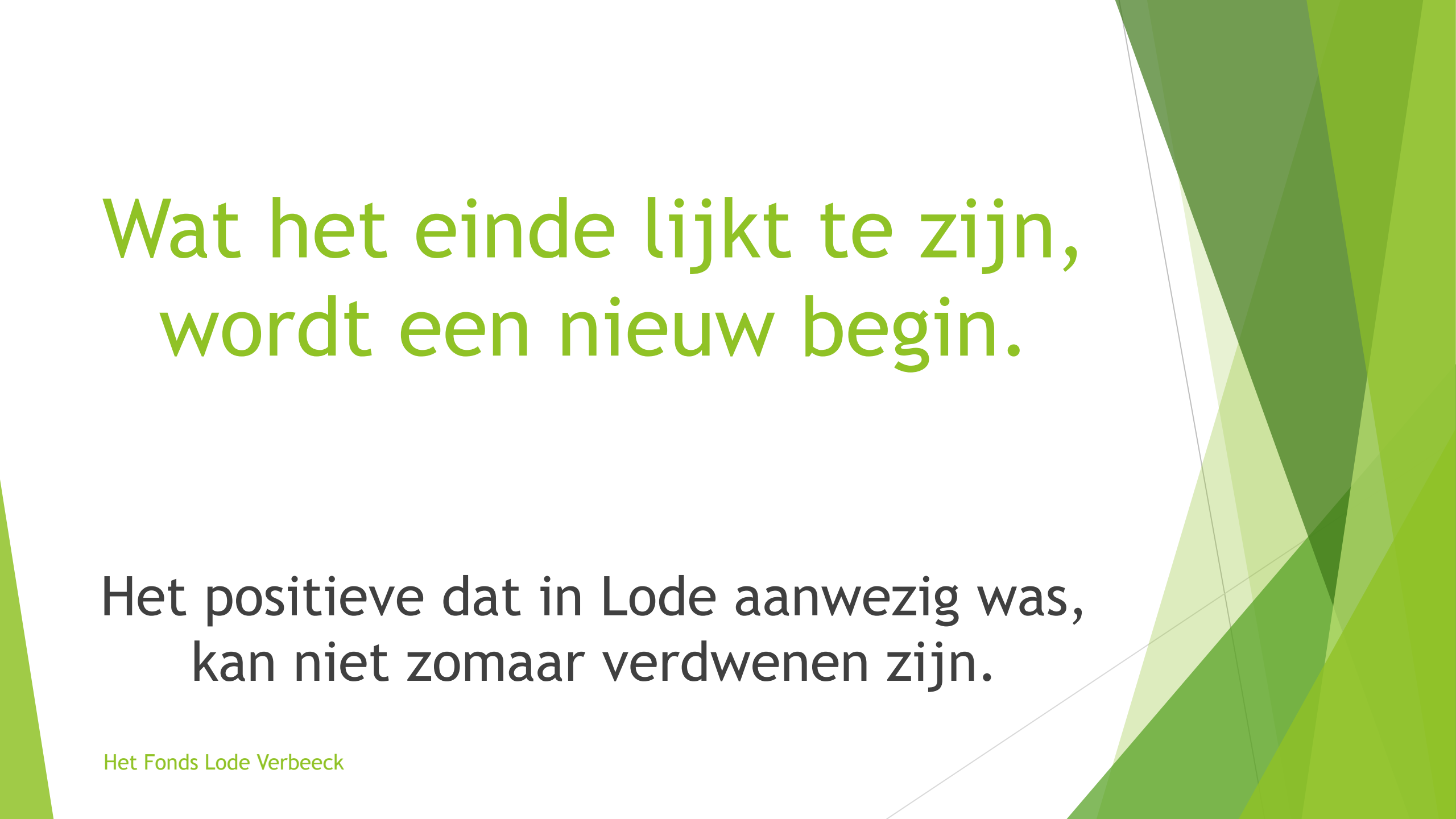
- ▶ Elke vorm van therapeutisch handelen waarbij paarden het belangrijke onderdeel vormen binnen de werkvorm.
 - ▶ Equithérapie
 - ▶ Equine assisted therapie
 - ▶ ...

Hoe ontstond het Fonds Lode Verbeeck



Lode Verbeeck, onze zoon

- ▶ Gezond, goedlachs kind met sterke aantrekking naar paarden
- ▶ Heel sociaal en mensgericht, graag geziene kinderoppas.
- ▶ Op 14 jaar wordt bij hem kanker vastgesteld, ziekte van Hodgkin
- ▶ Behaalt op 16 jaar zijn menbrevet en ging in Gent toeristen gidsen: YES
- ▶ IK BEN GENEZEN!

The background features abstract, overlapping green geometric shapes, primarily triangles and polygons, in various shades of green, creating a modern and dynamic visual effect.

Wat het einde lijkt te zijn,
wordt een nieuw begin.

Het positieve dat in Lode aanwezig was,
kan niet zomaar verdwenen zijn.

Fonds op naam van Lode Verbeeck bij de Koning Boudewijnstichting

- ▶ Contact met de Koning Boudewijnstichting
- ▶ 2 jaar intensieve fundraising 2002-2004
- ▶ Eerste oproep van het Fonds Lode Verbeeck gelanceerd in 2004.
- ▶ Momenteel de 11^e oproep voor projecten hippotherapie in Vlaanderen:

Werking van de Koning Boudewijnstichting

- ▶ Gezamenlijke doelbepaling: oprichters en KBS
- ▶ Beheer van het basisbedrag door de KBS, evenals secretariaatsfunctie
- ▶ Een Comité beheert de jaardoelen en acties
- ▶ Een jury van deskundigen beoordeelt de ingezonden projecten
- ▶ Jaarlijks een prijsuitreiking (in samenwerking met de provincie Oost-Vlaanderen en de Arteveldehogeschool/opleiding hippotherapie)

Resultaten na 10 jaar werking van het Fonds Lode Verbeeck

- ▶ 2004: steun aan 1 project uit Oost-Vlaanderen
- ▶ in 2005 steun aan 2 projecten
- ▶ Sinds 2006 jaarlijks steun aan 3 projecten: 2 prijzen van 5.000 € voor projecten in Vlaanderen, 1 prijs van 10.000 € voor een project in Oost-Vlaanderen (samenwerking met de prov. O-Vl)
- ▶ 2013: 10 jaar steun aan hippotherapie: Congres in Gent

Fundraising voor het Fonds Lode Verbeeck

- ▶ Bedrag bij elkaar brengen van minimaal 75.000 € op 2 jaar tijd
- ▶ Behaald resultaat na 2 jaar: ruim 135.000 €
- ▶ Via verschillende kanalen:
 - ▶ Privé-personen uit onze kennissenkring
 - ▶ Acties ten voordele van het Fonds: ruim 40
 - ▶ Sponsoringaanvraag bij
 - ▶ Service-clubs
 - ▶ Bedrijven
 - ▶ Kloosterorden

Zoeken naar financiële middelen: een opgave en uitdaging

- ▶ De effectief financiële middelen liggen niet voor het rapen
- ▶ Vertrek vanuit een realistische begroting van ALLE kosten en inkomsten
- ▶ Zorg dat je dit niet alleen moet doen
 - ▶ Wie zijn jouw partners: collega's, directie, gebruikers (en hun familie), sympathisanten naar doelgroep of naar paarden,...
- ▶ Vraag tijd en ondersteuning voor de zoektocht naar mogelijkheden
 - ▶ Contact nemen en voorstelling geven is tijdsintensief en regelmatig buiten de gewone werkuren.
 - ▶ Welke persoon is het meest geschikt om met welke organisatie contact te nemen: wees objectief en maak een team!

Zoeken naar financiële middelen: een opgave en uitdaging

- ▶ Maak een actie op wie je zou kunnen benaderen: verken het terrein volledig.
- ▶ Waarom kunnen deze personen/organisaties zich aangesproken voelen (bv service-clubs specifiek gericht naar kinderen, personen met autisme,...)
- ▶ Wie is er in je omgeving die in je team kan komen (ouder, familielid, kennis, arts, notaris, dokter...)
- ▶ Wie heeft er contacten met bv een kloosterorde, een service-club?
- ▶ Welke privé-personen kan je aanspreken (zoek zeker ook buiten de personen die al voor heel wat zaken bevraagd worden)

Beheersen en verminderen van uitgaven

- ▶ Diverse kosten kunnen hoog oplopen, die niet rechtstreeks met hippotherapie te maken hebben:
 - ▶ Verplaatsingskosten naar een manège
 - ▶ Stallingskosten
 - ▶ Aankoop, onderhoud van terreinen
 - ▶ Kosten voor vee-arts, hoefsmid...
- ▶ Zoek partners om deze kosten te verminderen of bv een privé-persoon of bedrijf die deze kosten op zich wil nemen

Tips naar service-clubs

- ▶ Welke zijn er actief in jouw gemeente, stad, regio...
- ▶ Wie is de voorzitter, volgende voorzitter...
- ▶ Benader eerst 1 persoon, maar bereid je goed voor (wie, motivering, inhoud, introductie door...)
- ▶ Indien je je project voor heel de groep gaat voorstellen, zorg voor personalisering van je doelgroep, beschrijf aantallen, toon effecten aan en gebruik cijfers!

Tips naar bedrijven

- ▶ Waarom wil je dit bedrijf aanspreken?
- ▶ Keuze uit verschillende steunmogelijkheden
 - ▶ praktisch,
 - ▶ kostendragend,
 - ▶ opbrengst open-bedrijvendag of sociale actie,
 - ▶ cash geld
 - ▶ ...
- ▶ Doe een concrete oproep naar de goodwill van de bedrijfsleider/eigenaar

Tips naar kloosterorden

- ▶ Kader je actie in het sociale naar je doelgroep
- ▶ Beschrijf concreet wat de meerwaarde is van deze werking
- ▶ Welke banden zijn er tussen jouw werking en dit klooster (deze orde)
- ▶ Vaker verwijzen kloosterordes nu voor sponsoring naar een centrale organisatie

Tips naar privé-sponsors

- ▶ Vertrek vanuit een actie die in de regionale pers komt
- ▶ Gebruik audiovisueel materiaal (vrijwilliger/expert!)
- ▶ Ga goed na wie jouw project zou kunnen sponsoren en informeer/motiveer deze personen op een zo direct mogelijke manier
- ▶ Zorg dat je een fiscaal attest kan afleveren (KBS: projectrekening)
- ▶ Herhaal dit jaarlijks, maar informeer je sponsors, betrek hen bij een opendeurdag, zorg dat ze zich bevestigd voelen in hun actie.

Nuttige contactgegevens

- ▶ Fonds Lode Verbeeck: www.kbs-frb.be
 - ▶ Contactpersoon: Sarah Reyn
- ▶ Opleiding hippotherapie in Vlaanderen: www.arteveldehogeschool.be
 - ▶ Contactpersoon: Fabienne Verhaeghe