



VERENIGING VOOR
KERKRENTMEESTERLIJK
BEHEER IN DE PKN

19e jaargang

nummer 7

Juli / augustus 2019

KERKBEHEER



Fondsenwerving

Het geld ligt op straat

*Collecteren met de
smartphone*



van hoogevest architecten

bureau
voor architectuur
en restauratie

bureau voor
consultancy

bureau voor
architectuurhistorie
kariatiden

Links de Zuiderkerk in Enkhuizen met een nieuw ontworpen kerkcentrum. Rechts de Sint-Joriskerk in Amersfoort met nieuw ingebouwd meubel.

meer info op www.vanhoogevest.nl



Foto's Frank Hanswijk



kerkarchitect.nl

nieuwbouw | renovatie | uitbreiding | interieurontwerp



vankooten architectuur

MINDER PAPIERSTROMEN IN UW KERKELIJKE GEMEENTE?



Stichting Kerkelijk Geldbeheer is dé financiële dienstverlener aan Protestantse kerken en aanverwante instellingen. Bij SKG kennen we de kerkelijke markt als geen ander! Veel kerkelijke gemeenten hebben de webwinkel (SKG Collect) tot volle tevredenheid in gebruik.

Met SKG Collect kan uw kerkelijke gemeente:

- ♣ digitaal geld werven
- ♣ de Kerkgeld app inzetten
- ♣ makkelijk contact houden met uw gemeenteleden

Vraag een vrijblijvend gesprek aan (0182) 58 80 00 of kijk voor meer informatie skggouda.nl.

KERKBEHEER

INHOUD

Voorzitterskolom Levend geld	5
Het geld ligt op straat, je hoeft het alleen maar op te rapen	6
In dienst van de kerk Fondsenwerver	9
Kerkbalans & fondsenwerving	11
Collecteren met de smartphone	14
Agenda	20
Kalender voor kerkrentmeesters	20
Producten	20
Opinie Dominees & kerkrentmeesters	21
De spiritualiteit van fondswerving	22
Vraag van de kerkrentmeester De nullijst	24
VKB Vrouw Bert van Maaswaal - van der Linden	25
De Synode Terugblikken en voortuikijken	
- Max van der Klooster	26
- Carel de Vries	28
Geldwerving: De schroom laten varen	30
VKB Partner KKG, KKA en KW samen Silas Groep	34
Maandelijkse cartoon	37
De orgelbank	37
Actueel	38
Prijswinnaars VKB Mercer/Marsh Award 2019	42
Verenigingsnieuws	46
Ode aan de oude Groninger kerken	48
Onderscheidingen van de VKB	50
PKN Onderscheidingen	51

'Dubbeldik' zomernummer

Op de meeste tijdschriften die nu in de schappen liggen staat dat het gaat om een 'dubbeldik zomernummer'. Dit is natuurlijk een handig trucje om de koper het idee te geven dat hij of zij meer waar voor zijn of haar geld heeft en langer kan genieten van het leesplezier.

Dubbeldik gaat voor dit Kerkbeheer nummer niet helemaal op, maar deze uitgave is toch behoorlijk wat dikker dan de vorige uitgaven. U als kerkrentmeester kunt dus even vooruit deze zomer. Het thema geldwerving staat centraal. Over dit onderwerp is genoeg te vertellen en dat hebben we dan ook gedaan. Waardevolle informatie die u onder andere tijdens de voorbereidingen van de Actie Kerkbalans 2020 goed kunt gebruiken.

Veel leesplezier en een fijne zomer.



Mariëtte van Ooijen
Eindredacteur

Colofon

Dagelijks bestuur VKB

Drs. C. de Raadt, Bodegraven, voorzitter
G. Koffeman, Oudewater, vice-voorzitter
Mr. P. van den Boogaart, secretaris en 2e penningmeester
Drs. H. van der Wal, Heino, 2e secretaris
Drs. H. van der Burg, Westerbreek, penningmeester
Ir. B.P. de Wit RTD, Sprang-Capelle, lid
Drs. R. Buddenberg, Zoetermeer, lid

Ereleden

D.G. Bijl, drs. G. van Soest en
Mr. P.A. de Lange

Redactie

J.M. Aarnoudse, hoofdredacteur, M. van Ooijen, eindredacteur, W. Hukom, N.J.M. de Jong en E. van Rijssen

Redactieraad

Mr. P. van den Boogaart, voorzitter,
J.C. Riemersma, dr. M. van der Meulen
en M. Nieboer

VKB Bureau

Vrieseweg 82,
3311 NX Dordrecht
E-mail: info@kerkrentmeester.nl
Tel. 078 - 639 36 66
Website: www.kerkrentmeester.nl

Postadres administratie en redactie

Postbus 176, 3300 AD Dordrecht

Abonnementen

Abonnementsprijs per jaar voor leden van de VKB: 1 t/m 5 abonnementen € 30,- per abonnement; 6 t/m 10

abonnementen € 28,- per abonnement en 11 en meer abonnementen € 26,- per abonnement. Abonnementsprijs voor niet-leden € 33,- per abonnement. Deze prijzen zijn exclusief 9 pct. BTW. ISSN 1568-8712. Abonnementen lopen per kalenderjaar. Opzegging kan tot uiterlijk 4 weken vóór de aflooptdatum. Er verschijnen 10 nummers per jaar (juli/ augustus en november/december zijn gecombineerde nummers).

Oplage & druk

5.500 ex. © juli 2019 - Verloop drukkerij

Foto omslag

H.H. Wubs
Nieuwe luidklok Hervormde Kerk te Sellingen zie pagina 38.



VKB - IN DIENST VAN DE KERK

De Vereniging voor Kerkrentmeesterlijk Beheer in de Protestantse Kerk in Nederland (VKB) is op 1 januari 2005 opgericht. De Vereniging is de voortzetting van de Vereniging van Kerkvoogdijen in de Nederlandse Hervormde Kerk (VVK) en het Landelijk Verband van Commissies van Beheer in de Gereformeerde Kerken in Nederland (LVCB).

Leden van de VKB kunnen zijn: gemeenten, welke behoren tot de Protestantse Kerk in Nederland, te weten Protestantse Gemeenten, Hervormde Gemeenten, Gereformeerde Kerken en Evangelisch-Lutherse Gemeenten, of federaties van deze gemeenten.

Deze leden worden in de VKB uitsluitend vertegenwoordigd door het college van kerkrentmeesters. Het ledenbestand van de VKB omvat ruim 93 % van alle bij de Protestantse Kerk aangesloten plaatselijke gemeenten.

De Vereniging voor Kerkrentmeesterlijk Beheer is een zelfstandige organisatie. Zij werkt wel ten dienste van de Kerk, maar neemt een onafhankelijke positie in ten opzichte van de Protestantse Kerk in Nederland.

Het doel van de VKB is drieërlei:

- belangenbehartiging voor de leden door deelname aan onderhandelingen over arbeidsvoorwaarden binnen de kerk (voor medewerkers en predikanten), door participatie in organen en organisaties die van belang zijn voor kerkbeheer en door een rol te spelen in de beïnvloeding van ontwikkelingen binnen de kerk, zodat overal waar beleid gemaakt wordt voor of in de kerk het kerkrentmeesterlijk perspectief meespeelt;

- optreden als service instituut door het aanbieden van diensten die aansluiten op de behoeften van de leden;

- optreden als kennisinstituut door middel van deskundigheidsbevordering en het verzamelen, ontsluiten en ter beschikking stellen van informatie die voor colleges van kerkrentmeesters van belang is.

fris scherp helder



De Ruijterstraat 2, 2231 RV Rijnsburg | T 071-402 16 21
algemeen@driebbergenaccountants.nl | www.driebbergenaccountants.nl



VELLEMA. PASSIE
VOOR MENS EN
TECHNIEK.

VELLEMA TORENUURWERKEN

Vellema Torenuurwerken is al meer dan zestig jaar gespecialiseerd in reparatie, restauratie en periodiek onderhoud van (monumentale) torenuurwerken en klokken. Vellema combineert kennis en respect voor historische- en monumentale waarde met de vele mogelijkheden van toepassing van eigentijdse (automatiserings)technieken.

Kijk op onze website voor meer informatie of bel ons voor een vrijblijvende afspraak: **0518 43 22 99**.

VELLEMA
TORENUURWERKEN



VELLEMA TORENUURWERKEN - GRIENEDYK 48 - HALLUM - WWW.VELLEMA.NL

TOINE DAELMANS



LUIDKLOKKEN
&
TORENUURWERKEN

Stipdonk 16, 5715 PC Lierop
☎ Toine Daelmans: 0492 54 55 77
☎ Ralf van Veghel: 06 460 656 21
info@daelmans.com - www.daelmans.com



Levend geld

Als we het hebben over de Kerk – over de aard ervan of de betekenis – dan is geld niet het eerste dat bij ons boven komt. We spreken dan met recht veel eerder over de Kerk als uitdrukking van Goddelijke presentie in de wereld, over het missionaire en het diaconale en over de gemeenschap van gelovigen. Dat daar middelen, gebouwen en betaalde krachten deel van uitmaken, daar zijn we ons van bewust. Maar onze focus ligt anders.

Kerkrentmeesters nemen in dat gesprek van ouds een specifieke positie in. En dan heb ik het niet over de karikatuur: de kerkrentmeester als de zuinige penningmeester, die meer let op de nul begroting dan op de vitaliteit van de gemeente, die graag oppot voor mindere tijden. Nee, ik doel dan op de (ouderling) kerkrentmeester die nadenkt over de continuïteit van de kerkelijke gemeente, die de kerkenraad uitdaagt om met elkaar naar meerjarig perspectief te kijken om te zoeken naar wegen om ook in de toekomst vorm te geven aan de vitaliteit van de plaatselijke geloofsgemeenschap. En die zich op korte termijn inzet voor wat in onze kring 'levend geld' heet om de jaarlijkse exploitatie van de gemeente rond te krijgen.

Bescheidenheid is een calvinistisch trekje: we slaan onszelf niet snel op de borst. Maar als je er goed over nadenkt, dan is en blijft het toch een klein wonder dat we met elkaar elk jaar weer in staat zijn vorm te geven aan het omvangrijke project Kerkbalans. Natuurlijk zien we met de krimp van de kerk middelen minder worden, maar de jaarlijkse actie in al die plaatsen, met al die vrijwilligers is nog steeds een prestatie van formaat. Dat we daarbij tegelijk hebben na te denken over andere vormen van geldwerving is duidelijk. Dat we daarin zorgvuldig hebben te opereren en niet zomaar voorbij gaan aan de kracht van de directe plaatselijke acties met betrokken vrijwilligers evenzeer. Zoeken naar nieuwe wegen die jongeren we-

ten aan te spreken, maar ook respectvol voortgaan met de verworvenheden van het bestaande.

Een mooi begrip overigens: levend geld. Geld is in de kerkelijke gemeenschap een noodzakelijke voorwaarde, maar het staat in teken van het levend houden van de geloofsgemeenschap. Sluitend krijgen van de begroting, financiering van het gebouw, verantwoord werkgeverschap zijn essentiële elementen van de kerkelijke organisatie. Maar altijd als middel voor het hogere doel; voertuig voor een gemeenschap waarin bezinning en ontmoeting centraal staat met elkaar en met het Hogere en waar van uit we ook van betekenis willen zijn voor de ander dichtbij en ver weg. Dan wordt geld levend. Dan maken we ook daadwerkelijk gebruik van de talenten die we ter beschikking hebben gekregen.



“Het geld ligt op straat, je hoeft het alleen maar op te rapen”

Tekst Bert van Rijssen **Beeld** Istock

Dit nummer van Kerkbeheer staat in het teken van geldwerving. Een onderwerp dat weinig te maken heeft met het geestelijke leven van de gemeente. Geen doel maar een middel tot. Want in deze tijden van afnemende inkomsten aan levend geld én afnemende inkomsten uit vermogen wordt geldwerving steeds belangrijker voor het in stand houden van de plaatselijke gemeenten.

Geldwerving is veel meer dan alleen maar de Actie Kerkbalans en de wekelijkse collecten in de eredienst. Op de VKB website (kennisbank) worden wel tien aanvullende geldwervingsmethoden en -bronnen besproken, bewezen succesrecepten waarmee veel gemeenten hun inkomsten aanzienlijk hebben kunnen vergroten. In dit artikel vindt u ze allemaal terug.

Allereerst: de vier wetten van de fondsenwerving

Afnemende inkomsten uit levend geld worden deels veroorzaakt door afnemende ledentallen, maar in toenemende mate ook doordat het aandeel betrokken leden dat het geven van bijdragen aan het plaatselijke kerkenwerk als een automatisme beschouwt afneemt. Toch zijn er veel gemeenten die hun financiën keurig op orde hebben. En er zijn zelfs veel gemeenten die kans zien hun inkomsten, zelfs bij dalende ledentallen, flink te doen stijgen. Hoe doen ze dat?

Onder meer omdat ze zich bewust zijn van het gegeven dat geldwerving steeds minder een ‘administratief’ proces is van het herinneren van de leden aan hun verantwoordelijkheid bij te dragen aan het kerkenwerk, en steeds meer een echt fondsenwervingsproces, met de daarbij behorende wetten en methoden, en de daarvoor benodigde professionele communicatiekracht.

De vier ‘wetten van de fondsenwerving’ zijn de volgende:

- 1 Geef de mensen een heldere reden waarom ze aan de kerk moeten geven. Vooral voor jongere leden is dat geven geen vanzelfsprekendheid meer. Wat zijn de ‘parels’ van de gemeente, waarom doet de gemeente er toe?
- 2 Communiceer deze reden op een aantrekkelijke

wijze. Vertel het verhaal van de gemeente (dat verhaal verschilt per gemeente, een standaardrecept is er niet voor te geven). Betrek bij deze en de vorige stap zoveel mogelijk deskundigheid en creativiteit, ook van buiten het college.

3 Realiseer dat de gemeente uit verschillende groepen bestaat die ieder op een andere manier aangesproken willen worden. Het identificeren van die groepen en het ontwikkelen van aparte communicatie daarvoor wordt segmenteren genoemd. De groepen kunnen worden onderscheiden op bijvoorbeeld leeftijd/gezinsfase, maar ook op mate van betrokkenheid tot de gemeente, of bijvoorbeeld levensstijl. Ook hier geldt dat segmenten per gemeente kunnen verschillen.

4 Vraag voor een concreet, realistisch en positief doel. Het vullen van het gat in de begroting is dan niet zo’n goed voorbeeld; misschien wel concreet en hopelijk realistisch, maar niet positief. Mensen willen graag geven aan iets positiefs. En maak de geefvraag zo mogelijk concreet, een bepaald bedrag of een benoemde stijging ten opzichte van een eerder gegeven bedrag (hiervoor is segmenteren op basis van geefgedrag essentieel).

Reguliere geldwerving: Kerkbalans en collecten

De belangrijkste fondsenwervende actie is Kerkbalans. Voor meer informatie kijk op www.kerkbalans.nl. En elders in dit nummer, in het artikel van Jan Schinkelshoek, wordt aandacht gevraagd voor de mogelijkheden om de actie Kerkbalans (nóg) succesvoller te maken.

Een andere belangrijke inkomstenbron vormt de wekelijkse collecte in de eredienst. Maar gemeenten hebben

een scala aan ideeën geëffectueerd om deze en ander inkomsten te stimuleren. Hieronder volgt een bloemlezing.

Periodieke schenkingen

Als een lid een overeenkomst met de gemeente sluit om gedurende minimaal vijf jaar een bepaald bedrag te geven, is dat hele bedrag (en niet alleen het bedrag boven de 1 % van het onzuiver inkomen, het drempelbedrag) fiscaal aftrekbaar. Vraag leden zo'n overeenkomst te ondertekenen en het fiscale voordeel geheel of gedeeltelijk aan de kerk te schenken. Op de schenkcalculator www.kerkbalans.nl/schenkcalculator/ kan worden berekend wat dit voordeel is. De volgende middelen kunnen worden ingezet om periodiek schenken in de gemeente te stimuleren: een folder, een modelovereenkomst en een machtigingsformulier voor ondertekening door gemeente (allen te vinden op de website www.kerkbalans.nl).

Werven van nalatenschappen

Een précair onderwerp, want hoe breng je de mogelijkheid van nalaten aan de plaatselijke gemeente onder de aandacht van je gemeentelieden? Toch zijn nalatenschappen inmiddels één van de belangrijkste inkomstenbronnen van goede doelenorganisaties en kerkelijke doelen zouden daarin veel meer vertegenwoordigd kunnen zijn. Via onze webwinkel kunt u folders bestellen om leden te attenderen op de mogelijkheid de plaatselijke gemeenten in hun testament op te nemen. Zie www.kerkrentmeester.nl/webshop/folder-nalaten

Alternatieven voor cash in de eredienst

Als de gemeente collectebonnen of -munten uitgeeft zijn deze fiscaal aftrekbaar. Deze aanpak wordt ook belangrijker doordat mensen steeds minder contant (munt-)geld hebben naarmate meer betalingen per pin worden gedaan. Sommige gemeenten experimenteren met digitale betaalmethoden.

Op de site van de VKB vindt u een artikel over contant-loos betalen en collecteren in de kerk.

Extra collectemomenten

Bijvoorbeeld een eindejaarscollecte, of een dankdagcollecte, en niet te vergeten een verjaardagsfonds. En gemeenten die dat nog niet hebben: een derde collecte na de eredienst.

Bovengenoemde activiteiten zijn vooral gericht op het vergroten van de inkomsten bij bestaande leden. Daarnaast zijn er ook veel mogelijkheden om inkomsten te genereren die (ook) bij rand- en niet-kerkelijken in het werkingsgebied van de gemeenten vandaan komen:

Oprichten van een stichting behoud dorps-(wijk-, stads-)kerk

Veel ook niet-kerkelijke inwoners van dorpen, wijken en steden hechten belang aan de aanwezigheid van het kerkgebouw als baken en markeringspunt; een stichting biedt ook hen de mogelijkheid een bijdrage aan het onderhoud daarvan te leveren. Een interessant artikel hierover verscheen in 'Kerkbeheer' januari 2018, deze is te vinden op www.kerkrentmeester.nl.

Herijking van de verhuurtarieven

Veel gemeenten hanteren jarenlang dezelfde tarieven voor verhuur van kerk en kerkelijk centrum, en maken vaak ook geen onderscheid tussen leden en niet-leden. Het verdient overweging hier nog eens over na te denken, en ook te checken of de gehanteerde huurtarieven wel passen bij deze tijd. Meer hierover vindt u in onze kennisbank bij gebouwen.

Organiseren van speciale acties

Dit gebeurt meestal ten behoeve van een specifiek (restaurantie-)project, maar kan ook een terugkerend (jaarlijks) ►



karakter hebben. De ideeën zijn er legio: fancy fairs, talentenveilingen, verkoop van bijvoorbeeld olieballen/wafels etc., bezorgen van kerstpost, sponsorlopen, etcetera. Misschien zijn er (jonge) vrijwilligers te vinden voor het runnen van een (permanente) online boeken- of vlooi-enmarkt? (Opletten: voor permanente activiteiten geldt BTW-plicht).

Grote-gevers beleid

Ook dit is vooral van toepassing op grote (restaurant-) projecten. Check welke vermogende personen binnen en buiten de gemeente in uw werkingsgebied wonen en probeer ze te bewegen (eenmalig) grote sommen geld te doneren (als je het niet vraagt krijg je het niet). Niet alleen natuurlijke personen, maar ook (vooral) bedrijven kunnen op deze manier worden benaderd.

Subsidies

Informatie over subsidies ten behoeve van gebouwenonderhoud en -restauratie treft u aan op de VKB-website: www.kerkrentmeester.nl/kennisbank/monumenten. Maar er zijn veel meer mogelijkheden om subsidies aan te vragen, meer dan je zou kunnen bedenken. Voor projecten inzake gemeenschapsbouw of sociale initiatieven bijvoorbeeld kan vaak een beroep worden gedaan op de burgerlijke gemeente of de provincie, vooropgesteld dat de activiteit niet (primair) een godsdienstige boodschap heeft. Voor culturele projecten kan bijvoorbeeld een beroep worden gedaan op het Prins Bernhard Cultuurfonds.

Voor projecten op het gebied van gemeente-opbouw of bijvoorbeeld kerkvernieuwing is het belangrijkste externe fonds dat hiervoor regelmatig subsidies verleent de Maatschappij van Welstand, die tegenwoordig ook de aanvragen van de Insinger Stichting behandelt.

Daarnaast is er een groot aantal fondsen dat regionaal werkt. De Protestantse Kerk heeft een boekje uitgegeven met informatie over subsidies, niet heel actueel maar met veel nuttige informatie. Deze is te vinden in de kennisbank bij het thema geld.

Een overzicht van alle subsidieverstrekkende fondsen in Nederland is opgenomen in het Fondsenboek van het Kenniscentrum Filantropie. En vooral grotere gemeenten met heel veel verschillende werkterreinen en die dus mogelijk subsidies laten liggen kunnen eventueel zelfs een beroep doen op organisaties zoals PNO consultants of Vindsubsidies.nl.

Commissie Steunverlening binnen de Protestantse Kerk

Voor noodlijdende gemeenten en voor speciale projecten kan er een beroep gedaan worden op de Solidariteitskas. Het is de Commissie Steunverlening die de aanvragen beoordeelt. Zie voor meer informatie het artikel dat verscheen in 'Kerkbeheer' van mei 2017.



kerkgeluidsinstallaties
presentatie/KerkTV

akoestiek
netwerk/wifi

verlichting
domotica

Zwolle www.schaapsound.nl
Ridderkerk info@schaapsound.nl
Roermond Tel: 085-0663333



schaapsound

Fondsenwerver

Mirjam Nieboer

Tekst Wilnanda Hukom **Beeld** Mirjam Nieboer

Mirjam Nieboer is fondsenwerver voor de Protestantse Kerk Amsterdam, waar ze zich inzet voor onder meer de Actie Kerkbalans. We krijgen in inkijkje in haar taken en uitdagingen bij de uitoefening van haar functie.

Kun je kort iets over je gemeente vertellen?

"De Protestantse Kerk Amsterdam heeft 19 wijkkerken en 11 pioniersplekken. Op het kerkelijk bureau werken circa 15 mensen, grotendeels parttime. We merken net als op veel andere plaatsen in Nederland dat het kerkbezoek terugloopt en daarmee ook het aantal 'betalende' leden. Kerkvernieuwing is dan ook de rode draad in het beleidskader dat onze koers aangeeft voor 2019-2022."

Je houdt je bezig met de fondsenwerving in je gemeente. Sinds wanneer vervul je deze rol en wat is je motivatie?

"Ik werk sinds 2013 bij de PKA als communicatie-adviseur. Ik kwam binnen op de afdeling Communicatie. Voor de fondsenwerving is communicatie ook heel belangrijk. Het leek me een uitdaging om dat voor de kerk te gaan doen. Zo ben ik in het vak gerold. Ik heb allerlei cursussen gedaan en er veel over gelezen, maar het meeste heb ik in de praktijk geleerd."

Ik neem aan dat je in zo'n grote gemeente niet de enige bent die zich bezighoudt met de fondsenwerving. Hoe is dit georganiseerd in de PKA?

"Op het kerkelijk bureau ben ik momenteel de enige fondsenwer-

ver, maar ik werk nauw samen met onze financiële afdeling en met de kerkrentmeesters van de wijkkerken. Dus zo bekeken vormen we een heel groot team. De pioniers doen de fondsenwerving grotendeels zelf."

Wat zijn de belangrijkste taken die je op dit moment hebt met betrekking tot de fondsenwerving? Wat geeft je de meeste voldoening?

"De samenwerking met de wijkkerken, hen helpen bij een wijkgerichte fondsenwerving, dat vind ik het allerleukst. Ik schrijf voor iedere actie

voorbeeldbrieven, maar het levert veel meer op als de wijkkerken daar hun eigen brief van maken. Ook is het voor betrokken leden heel aantrekkelijk om voor een specifiek project van hun wijkkerk te geven. Voor Kerkbalans maken we per wijkkerk een flyer met projecten en quotes. Als je al die flyers bij elkaar ziet, denk ik ieder jaar weer: wat werk ik toch voor een levende, kleurrijke en inspirerende organisatie!"

Landelijk zien we in de kerk een daling in de inkomsten uit levend geld door



afnemende ledentallen, maar ook doordat het geven van bijdragen voor het plaatselijk kerkenwerk steeds minder als een automatisme wordt beschouwd. Je noemde al even dat de PKA hier ook mee te maken heeft. Hoe zijn jullie hiermee omgegaan en welk effect hebben jullie maatregelen gehad?

"Ja, dat is een bekend probleem en we hebben het ei van Columbus nog niet gevonden. Financiële acties segmenteren heeft wel wat opgeleverd en zo proberen we steeds weer iets nieuws. We zien nog wel potentie in 'verbreding'. We willen een speciaal

programma ontwikkelen voor grote gevers en we zijn bezig met een traject rond nalatenschappen. Het grote probleem is dat de aanwas van leden van jonger dan veertig achterwege blijft. Maar dat is denk ik vooral een inhoudelijk probleem, zeker in een stad als Amsterdam. Hoe kunnen we jonge generaties boeien en aan ons binden? Of heeft het instituut kerk voor die generaties afgedaan? Dat is een ongemakkelijke vraag die je moedeloos kan maken. Het vertrouwen dat het Evangelie hoe dan ook zijn weg wel vindt, is dan toch mijn basis. Al doen we er natuurlijk alles aan om het een handje te helpen."

Welke tip(s) kun je meegeven aan andere kerkrentmeesters die zich bezighouden met de fondsenwerving in hun gemeente?

"Zorg ervoor dat je in de benadering van je leden professioneel en modern overkomt. Laat een communicatieprofessional uit de gemeente meekijken. Kijk de kunst af van grote goede doelen, zoals het Rode Kruis. En maak het de leden via een betaal-app of iDeal-button op je site zo makkelijk mogelijk om te geven. Voor de PKA maken we sinds dit jaar voor Kerkbalans gebruik van de Hagru-tool 'Mijn PKA' (zie pagina 18). De eerste resultaten zijn zeer veelbelovend."



ONDERHOUD EN LEVERING

- Brandblussers
- Brandslanghaspels
- Keerklappen
- Droge blusleidingen
- Verbandtrommels
- Nood- en vluchtwegverlichting
- Elektrisch gereedschap
- AED

OPLEIDINGSCENTRUM

- BHV en Ploegleider BHV
- EHBO / Kinder EHBO
- Reanimatie en AED
- Communicatie
- Kleine blusmiddelen
- Ontruimingsoefening
- B-VCA en VOL-VCA
- Preventiemedewerker
- Heftruck / Code 95

ADVIES EN PROJECTEN

- Ontruimingsplannen
- Ontruimingsplattegronden
- Ontruimingsinstallatie
- Risico-inventarisatie en -evaluatie (RI&E)

088 112 99999

WWW.VANRIJNBANDBEVEILIGING.NL



✓ KWALITEIT VOOROP ✓ SERVICEGERICHT ✓ LANDELIJKE DEKKING ✓ VERBLUSSEND GOED



Het net over stuurboord

Kerkbalans & fondsenwerving

Tekst Bert van Rijssen **Beeld** Mariëtte van Ooijen

Jan Schinkelshoek (65, Capelle aan den IJssel) is communicatieadviseur in de schaduw van het Binnenhof. Dat is de afsluiting van een lange loopbaan in journalistiek, communicatie en politiek. Hij was politiek redacteur van het Reformatorisch Dagblad, hoofd voorlichting van het CDA, hoofdredacteur van de Haagsche Courant, directeur communicatie van Rabobank en lid van de Tweede Kamer voor het CDA. Sinds vier jaar doet hij het voorzitterschap van de Raad voor de Plaatselijke Geldwerving (RPG) binnen de Protestantse Kerk erbij. Daarmee is hij zo'n beetje de 'baas' van de protestantse geldwerving voor het plaatselijke kerkenwerk. Die heeft ieder jaar zijn hoogtepunt met de Actie Kerkbalans. Tijdens de Algemene Ledenvergadering (ALV) van de VKB presenteerde Schinkelshoek de eerste resultaten van de Actie 2019. Een gesprek over de stand van zaken.

Eerst maar de hamvraag: Wat heeft de Actie Kerkbalans 2019 opgebracht?

Daar kunnen we, gek genoeg, nog niet zoveel over zeggen. We vragen ieder jaar aan de gemeenten om de resultaten van Kerkbalans aan de RPG door te geven via de zogenaamde inlichtingenstaten, en zo'n 300 gemeenten geven aan die oproep gehoor. Dat was altijd een goede indicatie van het succes van de actie, en dat werd meestal bevestigd door de definitieve cijfers over de inkomsten van de gemeenten die pas anderhalf jaar later beschikbaar komen. Maar we hebben de indruk dat de betrouwbaarheid van dit meetinstrument afneemt.

De teller staat momenteel voor de Actie Kerkbalans 2019 op ongeveer 172 miljoen Euro. Een prachtig bedrag natuurlijk, maar we vermoeden dat de ontwikkeling toch fractioneel minder goed is dan vorig jaar. Dat zou trouwens zomaar kunnen. De mensen hebben in januari nogal wat lastenverzwaring voor de kiezen gekregen: 50 % verhoging van de BTW op basisbehoeften, hogere energielasten, hogere zorgkosten... Dat wordt dan wel gecompenseerd met verlaging van loonbelasting en premies maar dat zie je niet direct.

"Ondanks de digitalisering blijft persoonlijk contact van de vrijwilligers met de leden een sleutelfactor voor het succes van de Actie Kerkbalans, die toch de grootste fondsenwervingsactie van Nederland blijft"

En het inkomen van de ouderen, gepensioneerden die toch het grootste deel van Kerkbalans betalen, staat sowieso onder druk.

Het goede nieuws is dat toch ook veel gemeenten hun inkomsten zien stijgen, en dat de bijdrage per lid nog steeds groeit. Het adagium 'minder mensen geven meer' geldt nog steeds. En, ook heel belangrijk, het blijkt bij heel wat gemeenten mogelijk om, tegen de stroom in, meer geld dan een jaar eerder op te halen.

Je moet het wel anders doen, vaak.

Waarom neemt de betrouwbaarheid van de inlichtingenstaten af?

"Als we het net ophalen, zien we dat steeds meer gemeenten dan nog niet alle toezeggingen binnen hebben. Dat kan te maken hebben met een afnemend vrijwilligerspotentieel, maar het lijkt ook alsof het toenemende fenomeen van overwinteren in de zon een rol speelt. En veel gemeenten geven aan dat leden minder vaak een toezegging doen, ze willen zich blijkbaar daarmee niet vastleggen, maar ze dragen wél bij. We zien dus ook dat het verschil tussen de toezeggingen en de bijdragen over een bepaald jaar toeneemt, gelukkig ten gunste van de bijdrage. Er zijn zelfs gemeenten die daarom zeggen dat het systeem van toezeggingen aan slijtage onderhevig is. In ieder geval moeten we over alternatieven gaan nadenken."

Aan welke alternatieven denk je?

"We zijn aanbeland in het digitale tijdperk en de alternatieven kunnen worden gezocht in online oplossingen. Er zijn al gemeenten die van veel leden een doorlopende incasso ►



Jan Schinkelshoek tijdens de presentatie resultaten Actie Kerkbalans 2019

machting krijgen, en die leden kun je éénmaal per jaar per mail vragen of ze de incasso willen laten doorlopen en met welk bedrag. De Kerkbalans vrijwilligers kunnen dan meer specifiek worden ingezet voor "na-veeg" acties. Laat een ding duidelijk zijn: ondanks de digitalisering blijft persoonlijk contact van de vrijwilligers met de leden een sleutelfactor voor het succes van de Actie Kerkbalans, die toch de grootste fondsenwervingsactie van Nederland blijft. 'Mensen vragen mensen'.

Tijdens je presentatie op de ALV hield je een pleidooi voor een ander aanpak, 'het net over stuurboord'. Kun je dit toelichten?

"We zullen er misschien niet zo zeer harder voor behoeven te lopen. Maar we zullen het wel op een andere manier moeten doen. We zullen van Kerkbalans nog meer een fondsenwerving moeten maken, een actie uitgevoerd volgens de wetten van fondsenwerving. Ondanks alle verbeteringen en vernieuwingen van de afgelopen jaren wordt Kerkbalans - ook door ons zelf - nog te veel als een soort kerkbelasting gezien, als abonnementsgeld voor de kerk. Als lid betaal je contributie? En als er minder leden zijn, worden de ledeninkomsten vanzelf lager. Daar is geen speld tussen te krijgen, toch? Behalve dat het verhaal niet klopt. Het is veel

te veel een redenering achteraf, een rationalisatie voor onze berusting: de beredeneerde acceptatie van het schijnbaar onvermijdelijke. Terwijl teruggang, mindere inkomsten, zelfs bij krimp, helemaal niet vanzelfsprekend is."

"Er is niets op tegen om Kerkbalans te waarderen als een fraaie, beproefde methode van contributheffing - integendeel. Het staat nog steeds garant voor solide opbrengsten, bedragen waar de meeste goede doelen-organisaties de vingers bij aflikken. Maar we redden het er niet mee. Willen we mensen aansporen, motiveren en inspireren om aan de kerk of het kerkenwerk te geven, dan moeten we appelleren aan dat wat belangrijk en waardevol is, inspelen op idealen, moeten we concreet worden. Mensen, jongeren voorop, zijn graag bereid iets te geven, maar wel voor iets dat hen aanspreekt. Mensen willen waar voor hun geld zien. Mensen willen best betalen, gul zelfs, als ze er het nut, het belang, de waarde van in zien. Als ze zich aangesproken voelen. Als ze geraakt worden. Vraag het maar aan het Rode Kruis, aan de Hartstichting, aan de Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij. Slagen we er in Kerkbalans te presenteren als een goed doel van de eerste orde? Het kerkenwerk als iets dat de moeite waard is, als iets dat we zouden moeten uitvinden als het

niet bestond? Dat is de echte opgave waar we voor staan. Dat zou toch zo moeilijk niet moeten zijn voor kerkmensen: om te laten zien dat de kerk, het geloof ertoe doet."

Wat doet de RPG om de gemeenten te begeleiden?

Waar het om gaat is dat we collectief volop aan de slag zijn met Kerkbalans-Nieuwe-Stijl. Die vernieuwingen krijgen op drie manieren vorm.

De eerste pijler is die van advies. Samen met de katholieken steken we gemeenten en parochies een helpende hand toe. Daarvoor gebruiken we website en webshop, vooral bedoeld om het gebruikelijke materiaal, van folders tot posters, aan te reiken. De tweede pijler is die van de ondersteuning. We gaan naar gemeenten toe om hen daadwerkelijk te helpen bij de opzet en soms ook de uitvoering van Kerkbalans ter plaatse. De derde pijler is nog in ontwikkeling. Het is die van samenwerking. Kan er in (wat heet) co-creatie tussen plaatselijke gemeenten en de Diensstenorganisatie iets ontstaan dat via gestructureerde fondsenwerving zicht biedt op een structurele verbetering van de inkomsten?

Kun je er iets meer over zeggen?

"In samenwerking met onze katholieke broeders en zusters worden,

om te beginnen, website en webshop verder verbeterd. Toegankelijker gemaakt. Inclusief een doe-het-zelf dingetje. Maak je eigen folder. Wat is een goede brief? Hoe kunnen we elkaar versterken? Gezamenlijk blijven we, al luidend, in het hele land de actie Kerkbalans starten.

Als protestanten doen we er een schepje bovenop. In samenspraak met het communicatiebureau Dirigo organiseren we in ruim honderd gemeenten workshops, avonden waar het plaatselijke team rond Kerkbalans kan leren hoe een goede folder te maken, hoe doelgroepen te benaderen. Drie jaar zijn we met die actie gestart - in acht gemeenten. Dat gaf gemiddeld goede, zelfs zeer goede resultaten. Stap voor stap is, zoals afgesproken, het aantal opgevoerd. De waardering voor die aanpak is groot, maar de resultaten kunnen beter. Het blijkt moeilijk om al die goedbedoelde adviezen in de praktijk te brengen. Ook daarom werken we aan een derde vorm van vernieuwing: via concrete samenwerking.

Er is een nieuwe vorm van samenwerking in voorbereiding: co-creatie, samen concreet de actie uitdenken, opzetten en uitvoeren. Op aangeven van de Dienstenorganisatie hebben we het initiatief genomen tot een test om te bezien of de geldwerving als gestructureerde vorm van fondsenwerving kan worden opgezet. Moet Kerkbalans niet onderdeel worden van een bredere plaatselijke geldwervingsactie? Moet je niet meer keer per jaar, ook in mei en tegen het einde van het jaar, mensen tot geven bewegen? Kun je dat ook telefonisch doen? Uiteraard beslissen gemeenten of ze zoiets willen. Vorig jaar zijn we gestart met een kleine test in veertien gemeenten. De uitkomsten worden geëvalueerd. Afhankelijk van de uitkomsten zetten we nieuwe stappen. Kerkbalans-Nieuwe-Stijl is een bewerkelijk verhaal, daar zijn we ons van bewust. Tegen de klippen op, tegen de stroom in. Maar het kan wel, het kan heel goed zelfs. Dat bewijzen gemeenten die groeien. Soms jaar in, jaar uit, soms incidenteel - omdat ze het op een andere manier proberen, door de omstandigheden gedwongen - van de nood een deugd maakten."

Wat kunnen we leren van gemeenten die groeien?

We vroegen gemeenten wat ze hebben gedaan om te de bijdragen te laten groeien. Ik geef een kleine bloemlezing uit de hoek van de groeiers. Hoe hebben ze het voor elkaar gekregen? Ziehier, stemmen uit de praktijk:

- Actiever en aansprekende wervingsbrieven.
- Actieve benadering: persoonlijk aan huis.
- Mogelijk dat het beroepingswerk in de gemeente een stimulans is voor een hogere toezegging.
- Actieve actie gevoerd, ook na de actie week alle niet toezeggers meerdere malen benaderd (na de actieweek is er nog circa € 35.000 toegezegd).



- Omdat de begroting 2019 een fors tekort liet zien, is een stevige campagne gevoerd voor verhoging, met succes, ruim 4 procent erbij.
- Segmenteringsbrief en betere economische omstandigheden.
- Door ons formulier te verbeteren was het duidelijker in te vullen.
- Beroep op gemeenteleden in verband met investeringen in en aan kerkgebouw, concreet: bijna 6 procent.
- Extra oproep in verband met uitbreiding fte's predikanten, + 8,5 procent
- Gescheiden inzameling kerk/diaconie. (+ 14 %, een fraai resultaat, zou ik wel meer van willen weten...).
- Wisseling van predikant lijkt

meest aannemelijk. Dat scoorde 15 procent, ik weet niet of dat een algemeen advies is...

- Extra informatie via eigen brief.
- Vol ingezet voor minimaal 15% meer inkomsten in het kader van beroepingswerk, leverde maar liefst 17.7 procent meer op.

Wat valt hier uit op te maken?

"Vooral: dat je er iets voor moet doen. Stil zitten werkt niet, inzet en aandacht werkt goed. Het gaat niet (meer) vanzelf. Je moet een concreet doel formuleren, een heldere 'geefvraag': opknabbeurt van het kerkgebouw, extra pastorale inzet, uitbreiding van het aantal predikantenplekken. En je maakt goede, aansprekende brieven in combinatie met gerichte benadering van doelgroepen. Jongeren benader je anders dan ouderen. Van welgestelden mag je iets meer verwachten dan van mensen die het niet breed hebben."

Samenvattend: wat wil je de organisatoren van Kerkbalans meegeven?

"Misschien wel het belangrijkste is om je laten zien wie je bent, wat je wilt en waar je voor staat. Communiqueer de waarde van de kerk. Wat maakt jouw kerk, jouw gemeente zo bijzonder, zo waardevol? Waarom is het de moeite waard eraan te geven? En maak dat concreet, aan de hand van voorbeelden, van projecten, van acties, van activiteiten."

Dat moet u vooral ter plaatse doen. De ene gemeente is de andere niet, zoals we weten. Waar bij de ene geloofsinspiratie centraal staat, legt de ander veel nadruk op zorg voor de naaste: veraf en dichtbij, een gemeente waarin we naar elkaar omzien. Weer andere willen vooral een actieve, missionaire dorps- of stadsgemeente zijn. Er is keus genoeg.



Collecteren met de smartphone

Tekst Mariette van Ooijen **Beeld** Cartoonsenzo, Marcus van Spronsen, Mirjam Nieboer, SKG, GIVT, Hagru, Chrch

Goede doelen maken tegenwoordig gebruik van influencers om collectanten te werven. En omdat mensen steeds minder vaak contant geld op zak hebben, gaat het collecteren nu, naast de klassieke collectebus, via de digitale weg met onder andere een pincollectebus, Facebook en Tikkie. De wereld van het collecteren verandert. Uit onderzoek van Stichting Collecteplan blijkt dat het gebruik van een pincollectebus een positief effect heeft op de opbrengst van de collecte. Mensen geven meer aan een goed doel als ze bij een collecte de mogelijkheid hebben om te pinnen. Dit onderzoek is gericht op een collectant die voor een eenmalige gift langs de deuren gaat, maar zijn er ook ontwikkelingen die van toepassing kunnen zijn in de kerk? En wat zijn de ervaringen?

Hoe kunnen kerken hierop in spelen?

Ook kerkgangers hebben doorgaans minder contant geld op zak. Daarvoor zijn er voor kerken diverse methoden ontwikkeld om op andere manieren te kunnen collecteren, bijvoorbeeld door middel van een collecte-app. Kerkgangers kunnen de app op hun smartphone installeren. In Amsterdam en Scheveningen hebben ze inmiddels al aardig wat ervaring met deze manier van collecteren. Ze delen graag hun ervaringen.

Protestantse Gemeente Scheveningen

Twee wijkgemeenten van de Protestantse gemeente Scheveningen zijn in 2017 gestart met de Kerkgeld app van SKG collect. Marcus van Spronsen is hier vanaf het begin bij betrokken. Hij is enthousiast over de Kerkgeld app. Ook de (wijk)gemeenten zijn positief. Doordat de twee wijkgemeente hun positieve ervaringen deelden zijn inmiddels ook de andere wijkgemeenten aan de slag gegaan met de app.

"De collectezak verdwijnt niet uit

de kerk, maar we zien het als een waardevolle aanvulling. Zo'n 10-12% van de kerkgangers maakt gebruik van deze digitale manier van collecteren (en het aantal neemt toe). Dit zijn met name de jongere groep en de vooruitstrevende ouderen. Voor deze groepen is het collecteren via de app gemakkelijk. Zij hadden eerder weinig contant geld op zak of vinden bijvoorbeeld de collectebonnen 'zo'n gedoe'. Zonder de app zouden we toch een deel mislopen. Ook zien we dat de opbrengst gemiddeld gezien hoger is vergeleken met een collectezak. De gebruikers kunnen in de app kiezen uit verschillende bedragen (€1 /€2 /€5 /€10) of een bedrag naar keuze. De collectanten weten inmiddels ook wie er gebruik maken van de app. Sommige maken het bedrag de dag ervoor al over, zodat ze tijdens de dienst de telefoon in hun zak kunnen laten en van het orgelspel kunnen genieten," aldus Van Spronsen.

SKG

"Wij hebben gekozen voor de SKG vanwege de goede service. Ze denken mee en bij vragen krijgen we

snel reactie. Kostentechnisch was het ook interessant. Omdat er nauwelijks opstartkosten zijn en je niet vastzit aan een abonnement, wordt de drempel om het uit te proberen laag. Het is natuurlijk toch afwachten of de doelgroep daadwerkelijk gebruik gaat maken van de app. Nog een voordeel van SKG is de koppeling met de bijdrageadministratie.

De collectes moet worden aangeemaakt in het systeem. Het programmeren hiervan kost mij ongeveer 1,5 dag per jaar. Dan staan alle collectes van januari tot en met december erin. Per kwartaal wordt de uitslag uitgedraaid en verwerkt. De diaconie krijgt elke week het voor hen bestemde geld op de rekening.

Gemeenteleden die de app gedownload hebben in de appstore kunnen van deze mogelijkheid gebruik maken. Het zou mooi zijn als er ook een optie is waarbij de kerkganger zich niet hoeft te registreren. Wanneer men bijvoorbeeld de dienst met Kerst bezoekt dat ze dan eenmalig zonder al teveel gedoe kunnen bijdragen. Op de Tikkie manier bijvoorbeeld."

Tips van Marcus:

- Onderzoek hoe groot de doelgroep is.
- Pak een moment in het jaar om alle collecten te programmeren, dit is namelijk veel efficiënter.
- Promoot bij gemeenteleden de 'prepaid' optie. Dit is de digitale variant van de collecte bon. Je maakt een tegoed over waarna je vervolgens aan de verschillende collectes kunt geven. Dit heeft als voordeel dat er maar één keer betaald hoeft te worden voor de iDEAL transactie, dit bespaart kosten.

TIPS



Cartoonsenzo.nl

Protestantse Kerk Amsterdam

Mirjam Nieboer van de Protestantse Kerk te Amsterdam heeft vijf apps voor kerkelijk gebruik met elkaar vergeleken.

Zie de kaders voor tips van Mirjam en de mogelijkheden van de diverse apps.

protestantse kerk
amsterdam

Tips van Mirjam:

- Onderzoek hoeveel gemeenteleden een geschikte smartphone hebben en maak een schatting hoeveel mensen gebruik zullen gaan maken van de app.
- Onderzoek wat u als gemeente met een app wilt en breng dit in kaart. Raadpleeg een zo breed mogelijke groep gemeenteleden. Bepaal op basis van de uitkomsten welke app u laat ontwikkelen.
- Kijk goed naar de kosten en het te verwachten rendement.
- Bepaal wie het op zich neemt om het project op te starten en te begeleiden, inclusief de implementatie.
- Onderzoek hoeveel tijd het bijhouden en *up to date* houden van de betreffende app vraagt en zoek hiervoor iemand die er verstand van heeft en – dat vooral – die er lol in heeft. De benodigde tijdsinvestering kan fors zijn!
- Maak een stappenplan voor het ontwikkelen en de implementatie van de app. Organiseer ook een regelmatige evaluatie voor tijdige bijsturing van het project.





KERKGELD-APP van SKG Collect

Deze Kerkgeld-app is een gratis onderdeel van de webwinkel SKG Collect van de Stichting Kerkelijk Geldbeheer (SKG). De webwinkel bestaat 10 jaar, de Kerkgeld-app 2,5 jaar. Alleen PKN-gemeenten mogen gebruik maken van SKG Collect en de Kerkgeld-app. Er zijn intussen 205 gemeenten die SKG Collect en de Kerkgeld-app gebruiken. De functionaliteit en het gebruiksgemak worden regelmatig uitgebreid aan de hand van ervaringen en wensen van de gebruikers.

Hoe werkt het?

Bij deze app verlopen alle transacties via de webwinkel van SKG Collect. Via de webwinkel kan de deelnemende kerk betalingen regelen, incasso's aanbieden, maar ook producten verkopen zoals collectebonnen, cd's, boeken en activiteiten. Ook het innen van donaties aan eenmalige of terugkerende acties zoals Kerkbalans kan via de webwinkel verlopen. Afrekenen kan via iDEAL, incasso of een tegoed (kan via iDEAL aangelegd worden). Heeft de kerk eenmaal deze webwinkel geïnstalleerd, dan kan via de App Store de Kerkgeld-app worden gebruikt. De *look and feel* van de Kerkgeld-app wordt afgestemd op de deelnemende kerk.

Wie de app op zijn/haar smartphone heeft geïnstalleerd, kan er op zondag geld mee geven aan de collecte, maar kan ook vooraf of achteraf donezen. Hij/zij kan ook van alle andere producten gebruik maken die de deelnemende kerk in haar webwinkel heeft geplaatst.

De app biedt ruimte voor het geven van achtergrondinformatie, nieuwsberichten, agenda, blogberichten, et cetera. Gemeenteleden kunnen de informatie fil-

teren naar eigen interesse. De geldstromen binnen de webwinkel en de app zijn zo in te stellen dat de bedragen automatisch op verschillende rekeningnummers terecht komen. Er kan een 'bundeldoel' worden aangemaakt.

De penningmeester van de deelnemende kerk kan inloggen in de doneerterminal en daar alle transacties volgen. Hij/zij krijgt wekelijks een giftenrapportage met: datum, tijd, begunstigde, doel, doneur (naam zonder adresgegevens) en rekeningnummer.

Kosten

De abonnementskosten bedragen € 50 per kwartaal. Voor nieuwe abonnees geldt dat er voor het lopende kwartaal en de drie volgende kwartalen nog geen abonnementskosten worden berekend. De app zelf en de aanpassingen (maatwerk) t.b.v. de deelnemende kerk zijn gratis. De eerste 2.500 iDEAL-transacties per kalenderjaar per webshop zijn gratis, daarna betaalt de gemeente € 0,36 per mutatie.

Voordelen

- Zeer veel gebruiksmogelijkheden
- Betrouwbare, grote samenwerkingspartner
- Abonnement webwinkel is het eerste jaar gratis en de eerste 2.500 iDEAL-transacties zijn gratis
- Gebruik digitaal Tegoed is gratis

Nadelen

App en webwinkel zijn gekoppeld, de app is niet 'los' verkrijgbaar.

GIVT app

Deze app is het meest simpel van de vier. Het enige doel is: geld geven via de smartphone, in eerste instantie tijdens de collecte. Dit moet net zo makkelijk gaan als het geven van contant geld. Givt is intussen marktleider op dit vlak en er zijn reeds ruim 400 kerken die gebruikmaken van deze oplossing. Maandelijks komen hier momenteel zo'n 40 kerken bij. Met het gebruik van de afgelopen 2 jaar ziet Givt dat het gemiddelde bedrag dat op een zondag gegeven wordt rond de 8 euro beweegt. Hiermee wordt er vier keer zoveel gegeven als landelijk gemiddeld met contant geld.

Hoe werkt het?

- De kerk krijgt zenders (beacons) in bruikleen, één zender voor iedere collectezak
- De smartphonegebruiker installeert de app en kan dan vervolgens overal geven waar Givt ondersteund wordt
- Mensen die thuis luisteren naar de dienst kunnen meedoen aan de collecte (via de app).
- De 'achterkant' van de app bestaat uit het Givt-dashboard dat de penningmeester van de kerk beheert. Het geld dat tijdens de collecte wordt gegeven is op het dashboard te volgen van het moment van geven tot aan de volledige verwerking van de gift. Eventuele meerdere collecten worden hierbij helder onderscheiden, zodat men als kerk goed weet welk bedrag bij een specifiek doel hoort.
- Givt werkt samen met SlimPay dat gespecialiseerd is in het verwerken van machtigingen en automatische incasso's voor digitale platforms, tegen de laagste kosten en met hoge snelheid.
- Givt is veilig en de anonimiteit van de gever is gewaarborgd.
- Bij het geven met Givt heb je geen internetverbinding nodig. Geven kan dus altijd
- De belastingdienst accepteert het jaaroverzicht dat de gebruiker van Givt krijgt als bewijsstuk bij een belastingcontrole. Bankafschriften zijn dus niet langer nodig.
- Givt voorziet in gepersonaliseerde promotiematerialen, dus je hoeft zelf niet het wiel uit te vinden wat betreft het schrijven en maken van nieuwsbrieven, websiteteksten, filmpjes en beamerschermen
- Givt biedt kosteloos volledige support bij de opstart het gebruik en alle vragen die ontstaan aan de kant van de kerk maar ook voor de gebruiker zelf.
- Givt is voortdurend in ontwikkeling. Eenmaal per 2 weken worden alle tips, ideeën, vragen en klachten van de gebruikers door Givt besproken. Bruikbare ideeën worden meteen in een planning gezet. De deelnemende kerk bouwt zo zelf mee aan het optimaliseren van de service.

Kosten

De kerk betaalt eenmalig € 75 aan Givt om de samenwerking te starten. Dit is inclusief het toezenden van de zenders/beacons en promotiematerialen (digitaal en papier) om de leden/bezoekers te enthousiasmeren. Het contract is gebaseerd op vertrouwen en kan op elk willekeurig moment kosteloos worden opgezegd door het teruggeven van de zenders/beacons.

Per donatie gaat:

- 4,5 % naar Givt, voor het verder ontwikkelen van de app en het in stand houden van de diensten waar gebruik van wordt gemaakt
- € 0,08 gaat naar SlimPay (transactiekosten) Bij meerdere collecten in één dienst, worden deverschillende collecten gecombineerd geïncasseerd zodat er maar 1x € 0,08 cent in rekening wordt gebracht.

Voordelen

- Simpel en gebruiksvriendelijk, zowel voor de kerk als voor de gebruiker
- Sluit aan bij de huidige vormen van collecteren (laagdrempelig), Het introduceert dus zo min mogelijk redenen voor de achterban om hier problemen mee te hebben;
- Geen abonnementskosten;
- Geen opzegtermijn of opzegkosten;
- Persoonlijke begeleiding en helpdesk;
- Je ontwikkelt als gebruiker de app mee;
- Kosten zijn altijd gekoppeld aan het gebruik en dus ook aan de extra inkomsten;
- Givt voorziet in gepersonaliseerde promotiematerialen;
- Givt biedt mensen die zonder contant geld door het leven gaan een oplossing voor het geven.

Nadelen

Het bedrijf heeft geen ambities om een communicatieplatform te zijn van de kerk of andere appmogelijkheden aan te bieden





SCIPIO-APP van Hagru

De Scipio App heeft meerdere functies. De app biedt een veilig en besloten communicatieplatform. Door de koppeling met de ledenadministratie kunnen leden onder andere VVB-toezeggingen doen en eigen gegevens inzien en wijzigen doorgeven. Daarnaast biedt de app een toevoeging op de traditionele manier van collecteren.

Hoe werkt het?

De app stelt de gemeente/gemeentelieden in staat om:

- Kerkbalans- of VVB-toezeggingen te doen;
- Digitaal te doneren/collecteren;
- Verhuizingen en andere mutaties door te geven;
- De ledenlijst te bekijken (AVG-proof);
- Evenementen en nieuwsberichten te ontvangen;
- (Push)berichten van kerkenraad of kerkelijk bureau te ontvangen;
- Via de functie 'Mijn naam gemeente' kunnen de gemeentelieden op hun eigen account inloggen en mutaties van hun gegevens zelf doorvoeren;
- De betaling van collectes e.d. verloopt via een saldo tegoed;
- De gebruiker kan zijn/haar 'betaalgeschiedenis' raadplegen;
- Vanuit scipio is op wijkniveau per lid te regelen wie wel/niet op de ledenlijst komt die via de app te raadplegen is;
- Beveiliging van persoonsgegevens wordt via beveiligingscodes gewaarborgd (optionele pincode, Touch ID en Face ID).

Kosten

Het startpakket is gratis, hierbij wordt 4% aan transactiekosten over de collecte berekend.

Vanaf het pluspakket wordt een vast bedrag per maand betaald (à € 59,95) en zijn er geen variabele kosten. Dit blijkt in de praktijk voor veel kerken goedkoper te zijn dan het startpakket. (De tarieven zijn excl. 21% btw).

Voordelen

- Rechtstreekse relatie met Scipio;
- Koppeling met de kerkelijke administratie;
- Kerkbalans digitaal;
- Wijzigingen doorgeven in de eigen gegevens;
- En besloten community voor leden (AVG-proof);
- Veilige omgeving voor het delen persoonsgegevens, documenten en kerkbladen;
- Groepen, wijken en kringen;
- Pushberichten, Prikbord en Agenda;
- Rechtstreekse koppeling met de ledenadministratie;
- Gratis support;
- Eenvoudige implementatie (minimale technische kennis vereist);
- SILA/GBA mutaties worden automatisch doorgevoerd (door de koppeling met Scipio/LRP).



Chrch-APP ontwikkeld door Noorderkerk Amsterdam

De ontwikkeling van Chrch is in de Noorderkerk begonnen. Peter Arends, die de app heeft ontwikkeld, is behalve een ICT-professional een betrokken kerklid van de Noorderkerk. Inmiddels wordt de app door 30 kerken in het land gebruikt. Voor het tarief voor de ontwikkel- en aanpaskosten geldt een vrijwillige bijdrage, richtlijn: €1 per lid dat de app gaat gebruiken.

Hoe werkt het?

- De *look and feel* van de app wordt aangepast aan de deelnemende kerk. (De Noorderkerk heeft als thema's voor de home-buttons gekozen: Bijbeltekst van de dag, agenda, Bijbelkring, collectes, maar andere keuzes zijn mogelijk.)
- De app heeft een 'beperkt' en een 'uitgebreid' gebruik.
- Gebruik je de app 'beperkt' dan hoef je niet in te loggen, maar kun je bijvoorbeeld wel de informatie

over de kerk raadplegen en via iDEAL doneren.

- Als je de app uitgebreid wilt gebruiken, kun je vragen of je gebruiker kunt worden. Een commissie/contactpersoon accepteert de aanvraag (of wijst deze af). Wordt de aanvraag geaccepteerd dan komt de betreffende persoon in een smoelenboek met persoonlijke info en eventueel een foto, te vergelijken met een besloten facebookgroep. Op deze manier ontstaat via de app een community. Bestaande leden worden automatisch herkend en krijgen volledige rechten bij het registeren.
- Via de inlog kan de gebruiker een tegoed aanmaken waarmee hij/zij per collecte of actie kan doneren. Dit scheelt transactiekosten. Opwaarderen kan op ieder moment.
- Transacties gebeuren via Mollie Payments.
- Het geld komt, per doel, op één rekening. De penningmeester maakt dit geld vervolgens over naar de

betreffende rekeningen.

- De penningmeester kan de hoogte van de bedragen zien en de doelen, maar ziet niet de namen van de gevers om de privacy van de gevers te beschermen, via de beheerder is het in noodgevallen wel mogelijk.
- De app is getest en goed bevonden door de Noorderkerkgemeente en de Nieuwe Kerk gemeente.

Kosten

Voor het aanpassen van de app aan de deelnemende kerk: zie beginlinea.

Per transactie (=opwaarderen tegoed): € 0,35 (dit wordt bij het opgewaardeerde gedrag geteld en gaat 100% naar Mollie, de payment provider)

Voordelen

- Toegesneden op de wensen en behoeften van de deelnemende kerk;
- Eenvoudig te gebruiken;
- Biedt zeer veel mogelijkheden;
- De app is voortdurend in ontwikkeling;
- Dankzij de missionaire houding van de bouwer zeer goedkoop;
- Korte communicatielijnen;

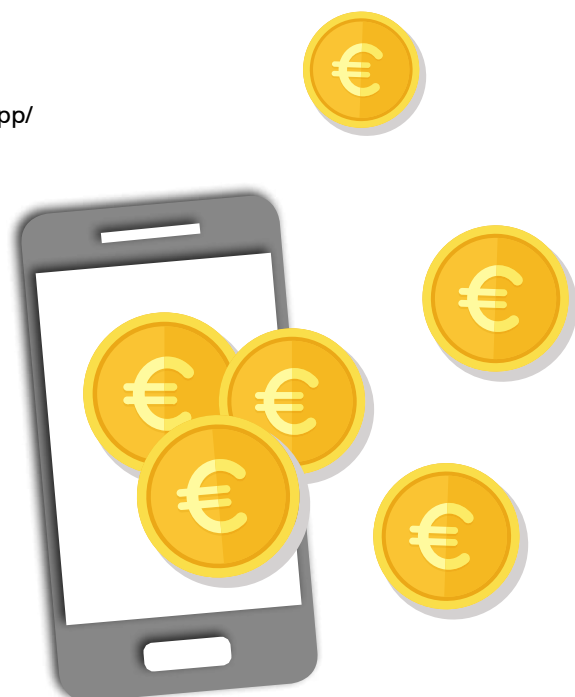
Nadelen

- Haakt met o.a. het smoelenboek aan bij smartphone gebruik van jongere generaties en is wellicht niet voor iedere wijkkerk geschikt/aantrekkelijk;
- Vanwege de persoonlijke info mischien hack-gevoelig;
- Relatief arbeidsintensief om in te delen en bij te houden.



Voor meer informatie:

Givt-app	www.givtapp.net
SKG Kerkgeld-app	www.skggouda.nl
Scipio-app	www.hagru.nl/software-kerken/scipio-app/
Chrch	www.chrch.org



► Cursus kerkrentmeester *Dit najaar in diverse regio's*

De gewaardeerde cursus kerkrentmeester wordt in het najaar in diverse regio's aangeboden. De cursus kerkrentmeester vindt plaats gedurende twee avonden en kerkrentmeesters leren er wat de taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden zijn.

In de volgende plaatsen vindt de cursus kerkrentmeester plaats:

te Genderen: 3 en 17 oktober
te Rotterdam: 8 en 22 oktober
te Goes: 9 en 23 oktober
te Weert: 31 oktober en 14 november

Kijk op de website voor meer informatie:
www.protestantsekerk.nl/training/kerkrentmeesters/

► GroeneKerkendag

GROEN GELOVEN is het thema van de GroeneKerkendag 2019. Tijdens deze dag (5 oktober) zullen boeiende sprekers ingaan op de beweegredenen om te zorgen voor Gods schepping. Met meer dan 12 proeverijen, 4 colleges, en de presentaties van bijzondere initiatieven in het land is deze dag een inspiratie voor jong en oud. De dag vindt plaats in het Dominicanenklooster te Zwolle. Groenekerkenactie organiseert deze dag in samenwerking met Groengelovig. De organiserende partijen zijn A Rocha, CGMV, ChristenUnie, Kerk in Actie, Micha Nederland en Tear.



Kalender voor kerkrentmeesters

Juli-augustus:

- Rappelleren van gemeenteleden die hun toezegging voor de betreffende termijn, indien die verstreken is, nog niet hebben betaald.
- Betaling Maandnota.
- Bespreking meerjaren onderhoudsplan

September:

- Voorgesproken overleg (ord. 11-6-1) met college van diakenen en kerkenraad en andere daarvoor in aanmerking komende organen over de op basis van het beleidsplan op te stellen begroting en de invulling van het collecterooster.
- Betaling Maandnota
- Bespreking aanpak actie Kerkbalans 2020
- Voorbereiding stookseizoen (ketelinstallatie van de centrale verwarming controleren, e.d.).
- Publicatie in kerkblad over stand van zaken actie Kerkbalans 2019
- Vaststelling van het gemeentelijk beleidsplan.



Handleiding voor kerkrentmeesters

Leverbaar is de 20e en herziene druk van de Handleiding voor kerkrentmeesters. Het boekje is een naslagwerk en verwijzingsgids voor iedereen die in dienst van de kerk bezig is met de facilitaire ondersteuning van het gemeentewerk. De kosten voor de handleiding zijn € 14,58 (VKB-ledenprijs € 13,25) exclusief verzendkosten.

Het voorlichtingsboekje en de handleiding zijn verkrijgbaar via de webshop: www.kerkrentmeester.nl. Of per e-mail via info@kerkrentmeester.nl.



Voorlichtingsboek 'Ruimte'

Leverbaar is het boekje "Ruimte" dat voor verschillende doeleinden geschikt is. In de eerste plaats kan het gebruikt worden voor de belijdeniscatechisanten om hun informatie te geven over de financiële behoefte van kerk en plaatselijke gemeente, over de bestuurlijke opbouw van de kerk, enz. Verder is dit boekje uitermate geschikt om uit te reiken aan de vele vrijwilligers die zich voor de plaatselijke gemeente inzetten. Tenslotte kan dit boekje op gemeentevondten gebruikt worden om informatie te geven over de gehele organisatie van kerk en gemeente. 'Ruimte' is een fraai geïllustreerd boekje, dat informatie biedt die van belang is voor alle leden, die wat meer over kerk en gemeente dienen te weten.

De prijs voor dit boekje, bedraagt € 2,92 (VKB-ledenprijs € 2,65) exclusief verzendkosten.

Dominees & kerkrentmeesters

Tekst & Beeld Jos Aarnoudse

In het gesprek dat ik voerde met Jacob Sijbersma en Daan Damsteeg over geldwerving voor het plaatselijk kerkenwerk, kwamen we ook even te praten over beeldbepalende figuren in een kerkelijke gemeente. Onmiskenbaar is een dominee een beeldbepalend figuur binnen een gemeente. Dus het is van belang dat je je dominee mee hebt bij het werven van geld voor het werk van de kerk. Het is van belang dat een dominee kan floreren in de gemeente, want zo zal ook waarschijnlijk de gemeente floreren. Floreren in de goede zin van het woord, niet tot eer en glorie van zichzelf, maar: met zin en vreugde alle talenten kunnen inzetten en uitbuiten die er zijn, om de Kerk van Christus en het Koninkrijk van God te kunnen dienen. Als je de waaromvraag goed weet neer te zetten: wat doet een predikant eigenlijk allemaal en waarom, dan is vervolgens geld vragen voor de voortzetting van prediking en pastoraat, niet een vraag om een bijdrage 'aan de honorering van de predikant', maar een gift ter ondersteuning van de waardevolle dingen die hij of zij doet.

Toch wordt er nog wel eens een tegenstelling ervaren of gesuggereerd tussen predikanten en kerkrentmeesters. Ik heb dat zelf ervaren toen ik (als dominee) in beeld kwam bij de VKB voor de post van directeur van het bureau. Zowel bij de dominees overigens als bij de kerkrentmeesters. "Gaan we nou een dominee directeur maken van ons (!) bureau?", met het onderliggend sentiment: 'dat kan toch niet waar zijn'. En onder collega-predikanten kreeg ik nogal eens de opmerking; "wat hoor ik nou, ga je voor de kerkrentmeesters werken?" of soms - weliswaar gek-scherend maar toch - "ga je voor de vijand werken?" Met ook daaronder het verholen gevoel: 'dat doe je toch niet'. Alsof het gaat om twee werelden, om een tegenstelling. De predikanten voor het verhevene en het geestelijke, de kerkrentmeesters voor het zakelijke en het geld. De dominees die van alles willen en de kerkrentmeesters die altijd maar nee verkopen ('geen geld'), zoals ook wel van de mi-

nister van financiën wordt beweerd, dat hij of zij maar één woord hoeft te kunnen uitspreken en dat is: 'nee'. Maar zo is het natuurlijk helemaal niet. Ongetwijfeld zijn er veel te zakelijke kerkrentmeesters, en ongetwijfeld zijn er veel te zweverige of romantische dominees, maar uiteindelijk hebben ze elkaar wel nodig en dienen ze dezelfde kerk.

Kerkrentmeesters dienen in hun werk oog te houden voor de inhoudelijke kant van het kerk-zijn. Niet voor niets is altijd een deel van hen ouderlingen-kerkrentmeester. Dus ook als ambtsdrager verantwoordelijk voor de goede voortgang van prediking en pastoraat in een gemeente. Predikanten dienen in hun werk oog te houden voor de organisatorische en bedrijfsmatige kant van het kerk zijn. Samen verantwoordelijk voor het goed reilen en zeilen van de kerkelijke gemeente. Ook kerkbeheer is een voluit geestelijke zaak. Onbekend maakt onbemind. Daarom kan de eerste stap van de kerkrentmeesters zijn om hun predikant(en) een abonnement op ons kerkrentmeesterlijke lijfblad 'Kerkbeheer' te geven. Niet in een rouleermap, maar elke dominee op naam een blad. Om de kosten hoeft een college van kerkrentmeesters het niet te laten. Colleges die dit doen hebben er positieve ervaringen mee. Schroom niet. Elk stapje tot goede samenwerking binnen de éne gemeente is van waarde.



Stelling van de maand

Heeft u een mening, wilt u erop reageren?
Laat het ons weten via: info@kerkrentmeester.nl

De stelling:

Elk college van kerkrentmeesters dient zijn predikant(en) een abonnement op het VKB-blad 'Kerkbeheer' te geven.

De spiritualiteit van fondswerving

Tekst Jos Aarnoudse **Beeld** IBB

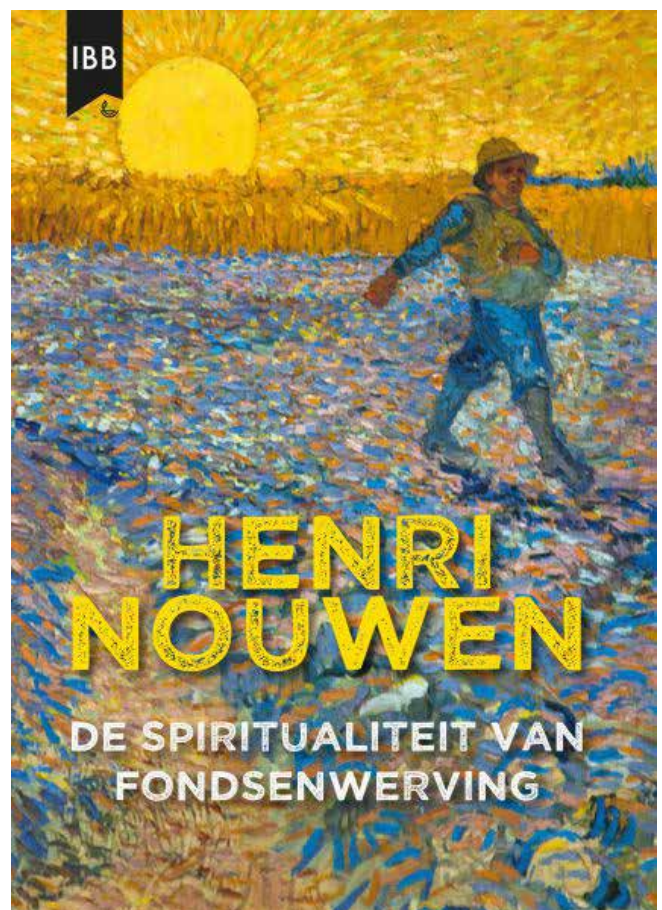
Henri Nouwen schreef indertijd een aanstekelijke tekst over geldwerving onder de titel 'The Spirituality of Fundraising'. Deze tekst is, in het Nederlands vertaald, opnieuw uitgegeven in 2019 door de Internationale Bijbelbond (IBB).

Geldwerving is niet oogsten maar zaaien

Het schilderij van Vincent van Gogh dat voor de omslag is gebruikt, typeert de benadering van Henri Nouwen. Bij 'geldwerving' denk je al gauw aan 'binnen halen', dus aan een soort oogst. Maar het schilderij uit 1888 van Van Gogh toont een zaaier, die uitstrooit. Geldwerving is niet een noodzakelijk kwaad, maar een gelegenheid om anderen in staat te stellen zich te verbinden aan onze missie en visie. Vragen om geld vinden we nogal eens moeilijk. Het is met een taboe omgeven. We associëren het met 'bedelen' of met 'onder druk zetten'. Maar Henri Nouwen nodigt ons uit om er anders over te denken. Geldwerving is een prachtige manier om naar buiten te treden. Het is zaaien. Het is een manier om onze visie en onze missie naar buiten te brengen, onder de aandacht te brengen van mensen, en hen in de gelegenheid te stellen aan onze missie deel te nemen. Natuurlijk kunnen ze dat ook door deel te nemen aan activiteiten of door taken op zich te nemen, maar dus ook door geld te doneren. Goede geldwerving vraagt van de geldwerfers wel een paar dingen. Het zijn er twee.

Helder beeld van missie en visie

In de eerste plaats vraagt het, dat de geldwerfer zelf een helder beeld heeft van missie en visie en dit ook durft te verwoorden. De waaromvraag dus. Wat zijn we aan het doen met onze kerk? We proberen te bouwen aan het Koninkrijk van God, door te bouwen aan gemeenschappen van geloof, hoop en liefde. Dat doen we door inspirerende vieringen in een uitnodigend kerkgebouw te organiseren, met goede muziek, met verzorgde en voor deze tijd overdachte vertolkingen van het Evangelie (preken en presentaties). Dat doen we door betekenisvolle ontmoetingen te organiseren, persoonlijke begeleiding rond levensvragen en levensmomenten aan te bieden, door debat en vorming te stimuleren, en door praktische hulpverlening mogelijk te maken of zelf ook te organiseren. Dat doen we met veel vrijwilligers. Maar we hebben ook



mensen in dienst. En we houden daarvoor één of meerdere gebouwen in de lucht. We verzorgen communicatie. We verzorgen kinder- en jeugdprogramma's, proberen kwetsbare mensen te bezoeken en te ondersteunen. En nu nodigen wij jou uit om hierin iets van je zelf te investeren vanuit de bronnen die God je heeft gegeven: je energie, je gebed, je tijd, je geld. Zo is onze uitnodiging overtuigend. We geloven er zelf in, we vertrouwen erop dat de missie

en de visie van onze organisatie ertoe doet. Sterker, we vertrouwen op de belofte van God: "De rechtvaardige zal zijn als een boom, geplant aan stromend water. Op tijd draagt hij vrucht, zijn bladeren verdorren niet, alles wat hij of zij doet komt tot bloei" (Psalm 1). Of we nu geld vragen of geld geven, in beide gevallen worden we nader tot elkaar gebracht door God, die iets nieuws tot stand brengt door onze samenwerking.

Nouwen haalt een 'wereldse' geldwerver aan. Die zegt: ik moet eerst zelf ervan overtuigd zijn dat het de moeite waard is. Ik vraag dan geld met een rechte rug, niet vanuit een gebogen houding, omdat ik geloof in wat ik doe. Ik geloof dat ik iets belangrijks te bieden heb. Namelijk iemand verbinden aan het beter maken van de wereld. Nouwen: zonder zich te verontschuldigen nodigt hij mensen uit om zijn visie te delen, en mee te doen. Zo zouden wij het ook moeten doen.

Zelf een gezonde verhouding tot geld

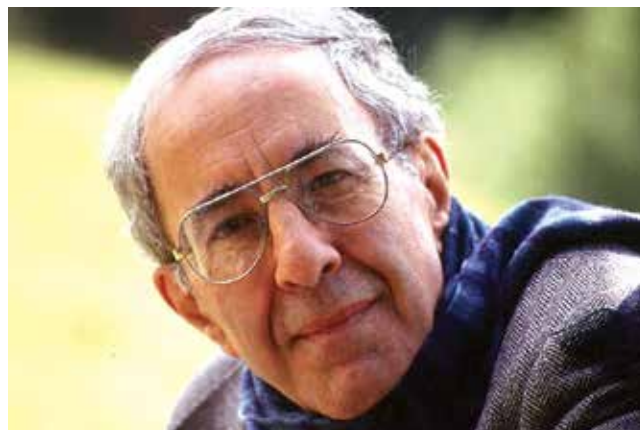
Het tweede dat gevraagd wordt aan de geldwerver, volgens Henri Nouwen, is dat hij of zij moet nagaan hoe zij of hij zelf staat tegenover geld. Geld is best 'een groot ding' in het leven van mensen. De manier waarop je ermee bent opgegroeid bepaalt je eigen visie, maar ook je eigen ambities, verlangens en angsten. Hoe vrij sta je eigenlijk tegenover geld? Nouwen: "We zullen nooit in staat zijn om geld te vragen als we niet weten hoe we onszelf tot geld verhouden". Hij bedoelt: dan zullen we niet in staat zijn het op een goede manier te vragen: zeker vrijmoedig, maar ook vrij-latend. Als je zelf niet iets van de evangelische vrijgevigheid hebt gevonden, zal er altijd een zekere angstigheid of verbeterheid in je geldwerving sluipen. Als je zelf bepaald wordt door heimelijke angsten of jaloezieën, of door subtiele vormen van hebzucht, of door verholen ontzag voor de macht van het geld, maar dan vaak gepaard met een stiekeme minachting van rij-

ken, dan gaat het niet goed komen. Maak jezelf vrij van dat alles door het geloof in Christus. Alleen dan kun je vrijmoedig en vrij-latend de ander kunnen uitnodigen royaal te participeren met een vrolijk hart.

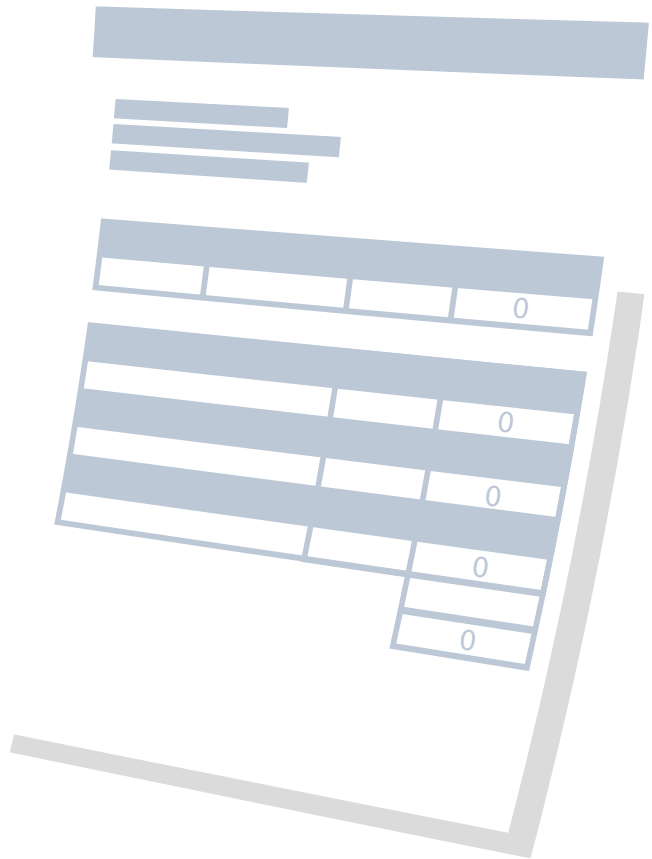
Dan kun je het ook accepteren als iemand 'nee' zegt. Hebben we dan wel op een goede manier onze visie en missie voor het voetlicht gebracht? Of is de inzet en het geld van deze persoon misschien ergens anders harder nodig dan in onze organisatie (onze kerk). "Alleen wanneer we vrij zijn van geld, kunnen we vrij aan anderen vragen om het te geven" (p. 32). We vragen het immers niet voor onszelf, of voor 'onze' organisatie. Maar we vragen het omdat we denken dat ook jij een bijdrage kunt leveren aan het Koninkrijk van God.

Laatste citaat

Laatste citaat uit het boekje van Henri Nouwen 'De spiritualiteit van fondswerving'. Te vinden op pagina 16: "Als vorm van dienstbaarheid is fondsenwerving even spiritueel als het houden van een preek, bidden, zieken bezoeken of hongerigen te eten geven'. Lees vooral zelf het hele boekje, en je zult er rijker van worden, waardoor je ook weer meer hebt om te geven.



De nullijst



Tekst Mariette van Ooijen **Beeld** Istock

De 'nullijst' is een fenomeen waar uw gemeente wellicht ook mee bekend is. Op deze lijst staan gemeenteleden die niet mee (lijken te) betalen aan de kerk. U als kerkrentmeester zou dat natuurlijk graag anders zien. Zo ook de kerkrentmeester die de VKB een e-mail stuurde. Hij maakte zich zorgen over de toename van het aantal personen op deze lijst. Voor deze personen moet wel een afdracht* betaald worden, dus eigenlijk 'kosten' ze geld. Binnen het college waren al een aantal ideeën geopperd om dit op te pakken, waaronder het heffen van een vaste contributie.

Contributie

Een voetbalvereniging werkt met vastgestelde contributies, die periodiek door het bestuur verhoogd kunnen worden. In de kerk gaat dit anders. Hier gaat het om vrijwillige bijdragen. Geen lidmaatschap op basis van contributie van een vereniging, maar men is lid of vriend van de kerk. Financieel gezien lijkt het op het donateurschap. En de donateur bepaalt zelf wat hij of zij wil bijdragen.

Segmenteren van de nulgroep

Het is belangrijk om te weten waarom de nulgroep niet bijdraagt aan de gemeente. Misschien is het financieel niet haalbaar of weten ze niet dat ze lid zijn en dat er een bijdrage wordt verwacht. Er zijn ook gemeenteleden die het ene jaar niks geven en vervolgens het jaar daarna 'dubbel' geven, dit vanwege de hoogte van het bedrag in verband met de Belastingaftrek. Het is dus nuttig om de redenen van de personen in kaart te hebben, zodat hier op ingesprongen kan worden (segmenteren). Kies hiervoor een handig moment uit. Wanneer u de Kerkbalans vrijwilligers op pad stuurt met een 'standaard' geefvraag is de kans groter op een negatieve en dus ook demotiverende reactie. U kunt deze groep beter op een ander moment en op een andere manier benaderen.

Door fondsenwerfers van de Dienstenorganisatie wordt er geëxperimenteerd met het laten bellen van de niet-betaler door een gespecialiseerd telemarketingbureau. De eerste resultaten worden onderzocht.

Wanneer de reden bekend is kan de communicatie hierop aangepast worden. Misschien willen ze wel bijdragen, maar moet het makkelijker en duidelijker gemaakt worden. Op de website van Kerkbalans staan voorbeelden van brieven die u kunt gebruiken voor deze specifieke groep. Er is dus geen standaard oplossing om het aantal personen op de nullijst te reduceren. De waaromvraag zal als eerst achterhaald moeten worden om vervolgens aan de slag te gaan met hoe, wie en wanneer.

*De afdracht

De afdracht voor leden is tegenwoordig beperkt nu het kerkrentmeesterlijk quotum niet meer is gebaseerd op het ledental maar op de inkomsten uit levend geld van de gemeente. Zij bedraagt nu nog € 5 voor de solidariteitskas en € 1,76 voor het diaconaal quotum per belijdend lid per jaar.

**WIE:**

Berty van Maaswaal – van der Linden is ouderling-kerkrentmeester in de Hervormde gemeente te Buurmalsen. Ze is 53 jaar en gehuwd. Haar jeugd heeft ze doorgebracht in het stadje Buren (Gelderland) waar haar ouders een horeca-zaak hadden. “Al jong werd van ons verwacht dat we meehielpen in het bedrijf en dat heeft mijn eerst beroepskeuze bepaald: restaurantkok in België en vanaf mijn huwelijk kok-pâtissier bij een middelgroot luxe cateringbedrijf. Een prachtig vak, maar waarbij ontzettend veel en lang gewerkt moest worden, wat uiteindelijk een van de redenen was om een andere beroepsrichting in te slaan. Van 2005 tot 2010 heb ik een omscholingstraject gevolgd dat resulteerde in een zelfstandige praktijk om mensen met (spier-)pijnklachten te behandelen en te begeleiden in voedings- en leefstijl.”

WAAROM:

“Ik ben niet kerkelijk opgevoed (mijn man wel), maar ben in ons huwelijk tot geloof gekomen. Toen we trouwden, hebben we een kerkelijke bevestiging daarvan gevraagd in een aparte dienst in de Hervormde gemeente te Buurmalsen. In deze gemeente zijn we gebleven, hoewel het niet onze woongemeente is. Kort na onze belijdenis werd mijn man gevraagd voor het ambt van ouderling. Dat heeft hij een aantal jaren mogen doen. Nu is hij nog steeds zeer betrokken bij de gemeente, maar niet meer in een ambt. Zijdelings kreeg ik daarom af en toe wat mee wat kerkzaken betreft. In 2015 en 2016 ben ik een paar keer benaderd voor een ambt, maar ik had er naar mijn gevoel niet de juiste capaciteiten voor. In het voorjaar van 2016 kon ik de beslissing wel in volle overtuiging maken en in april 2016 werd ik bevestigd als ouderling-kerkrentmeester.”

TAAK:

“Meteen werd ik ook ‘gebombardeerd’ tot voorzitter van het College van Kerkrentmeesters, omdat daar al langere tijd een vacature voor bestond. Als eerste en enige vrouw in het college was deze benoeming een historisch moment! Ik durfde de taak wel aan, omdat ik kan ‘terugval- len’ op zeer ervaren ambtsbroeders. Nu, inmiddels in het vierde jaar van de ambtstermijn, raak ik wat meer thuis in het kerkelijk jargon en de verschillende organisaties met hun specifieke werkzaamheden en heb het idee dat ik wat meer kan (gaan) betekenen voor het college en de gemeente. Heel erg fijn, dat de andere leden van het college mij de kans en ruimte laten om deze functie invulling te geven. Ik volg met veel interesse nieuwe ontwikkelin-



gen op het kerkelijk erf. We kunnen persoonlijk goed met elkaar overweg, hoewel sommige standpunten wel eens kunnen verschillen, maar we hebben altijd een beleid kunnen volgen waarmee een ieder kon instemmen.”

UITDAGING:

“Het is en blijft een uitdaging om in deze maatschappij de belangen van de gemeente en de gemeenteleden te behartigen en te koesteren. Een nog grotere uitdaging is, om voldoende mensen te vinden die (belangeloos) zich hiervoor willen inzetten. In een kleine gemeente (met een hoog grijs-gehalte) als de Hervormde gemeente te Buurmalsen valt dat niet mee.”

TROTS:

“Dankzij de grote betrokkenheid van het college en de vele vrijwilligers, ligt ons monumentale kerkje (uit circa 1100) er prachtig bij. Dat willen we dan ook graag laten zien door openstelling met Open Monumentendag en rondleidingen en presentaties voor groepen. Omdat onze kerk op de route naar Santiago de Compostella ligt, ontvangen we jaarlijks circa 30 pelgrimsgangers voor een stempel in hun paspoort.”

OVERTUIGING:

Het is mij in de afgelopen periode heel duidelijk geworden, dat je (maatschappelijk, maar ook kerkelijk) vaak geconfronteerd wordt met dilemma's: zowel open (transparant) zijn, als terughoudend gezien allerlei privacyregels, zowel doortastend als bezinnend, zowel 'recht-voor-zijn-raap' als diplomatiek. Kortom, je hebt (meer) te maken met ego's, dan met mensen..... Toch is dit voor mij geen belemmering om dit ambt met liefde en geloof te doen!

De Synode

Terugblikken en vooruitkijken

Tekst & Beeld Nico de Jong

We blikken terug met de heer mr. M.C. (Max) van der Klooster (63). Hij heeft op 25 april jl. afscheid genomen als lid van het moderamen van de Synode van de Protestantse Kerk in Nederland. Naar aanleiding hiervan gingen we met hem in gesprek.

In het dagelijkse leven is Van der Klooster Hoofd Juridisch advies bij het Rijksvastgoedbedrijf. Al vele jaren is hij een bekend gezicht op de ALV van de VKB als afgevaardigde vanuit het college van de Hervormde gemeente te Dordrecht. Sinds eind 2003 was hij kerkvoogd en kerkrentmeester (2004) in de Hervormde gemeente te Dordrecht tot 2017. Verder was Van der Klooster synodelid vanaf eind 2004 tot en met 2009. Van 2014 tot en met 2019 was hij lid van het Moderamen van de Synode van de PKN. We kennen Van der Klooster ook als lid van de Commissie Orgelzaken sinds 2013 tot en met 2017 en kijken daar met plezier op terug. Een aantal eigenschappen die Van der Klooster kenmerken zijn, deskundigheid, betrokkenheid, bescheidenheid en stiptheid. Voor de afspraak voor ons gesprek op ons kantoor in Dordrecht is Van der Klooster dan ook, zoals ik van hem gewend ben, stipt op tijd.

Hoe zou u terugkijkend de termijn van 2014/2019 als synode-moderamen lid in een aantal korte bewoordingen omschrijven?

“Als een enorm actieve periode waarbij op een bewonderenswaardige manier een nieuwe richting is uitgezet en waarin nieuwe besluiten (ik denk aan het project Kerk 2025) ook voor een groot deel geïmplementeerd zijn. Er is professioneel begonnen met een verkenning door het inzetten van trendsetters, toekomstverkenners, jongeren en stakeholders van binnen en buiten de kerk. In het rapport Kerk 2025 is de basis gelegd om terug te gaan naar de kern van de kerk: Jezus Christus en het geloof in Hem. Op deze basis zijn we verder gaan bouwen. Toen ik de Synode verliet waren de kerkordewijzigingen zo goed als gereed en zijn de nieuwe classes een feit en de classispredikanten verkozen en benoemd. De nieuwe gremia zijn groten-

deels ingesteld. Er is enorm veel gebeurd en gerealiseerd. Inmiddels is er een nieuwe synodepreses en kan er weer volop aandacht zijn voor spirituele zaken. Ik ben blij dat ik in deze afgelopen periode een steentje bij heb mogen dragen. We vergaderden altijd in een zeer eendrachtige sfeer. Dat is op plaatselijk niveau soms anders.”

Wat heeft u het meest aangesproken in de zittingsperiode in het synodemoderamen?

(Van der Klooster kiest zorgvuldig zijn woorden) “De dynamiek, het samenwerken onderling was toch wel bijzonder. Het samen de schouders eronder steken. Dit is gedaan onder het aanroepen van de Geest en in het vertrouwen dat die Geest ook daarin werkt. Je probeert je niet alleen te fixeren op het zakelijke, maar ook je te laten inspireren. Ik merkte dat dit ook doorwerkte binnen de Dienstenorganisatie. Er moest ook worden bezuinigd. Niet met de kaasschaafmethode, maar wel door middel van het doordenken wat er wezenlijk is voor het kerk-zijn. Daarbij denk je aan zaken zoals onder andere wat de rol van het kerkgebouw is en verder ook de andere deelgebieden zoals de VKB die aandacht geeft (organisatie, geld en mensen).”

Wat vindt u van de omvang en het functioneren van de Dienstenorganisatie (DO)?

“Ik ben van mening dat er zeer professionele en toegewijde mensen werken. Ik heb niet het gevoel dat er leegloop is, er wordt hard gewerkt. Wel is mijn vraag waarom we een DO hebben van zo’n omvang. Dat zou je opnieuw ook eens kunnen doordenken. Voor elk specialisme is er een functionaris bij de DO werkzaam. Eerder stelde ik de



mr. M.C. (Max) van der Klooster

vraag: We hebben een kerk met veel professionele theologen, kunnen die niet zorgen voor de liturgie in de kerk? Dit geldt ook voor andere onderwerpen. Er zijn predikanten, kerkrentmeesters en diakenen binnen het geheel van de kerk die je bij elkaar kunt roepen als je deskundigheid nodig hebt en alvorens er besluitvorming plaatsvindt. Redenerend vanuit de rol van de DO zou je opnieuw de vraag moeten stellen welke mensen er op welke plaats nodig zijn. In dit verband denk ik ook aan de ontwikkeling op kerkrentmeesterlijk gebied. Vroeger hadden plaatselijke kerkgemeenten veel meer kerkelijke bureaus waar mensen in dienstverband werkten. Tegenwoordig zijn het er veel minder en worden de werkzaamheden veel meer door vrijwilligers gedaan. Soms is dat wel lastig als je naar eisen van de actuele regelgeving kijkt.”

Hoe ziet u de toekomst van het pijporgel in de Protestantse Kerk?

“Het orgel als ‘koning’ van de instrumenten verdient de aandacht. Denk aan de esthetiek, de techniek, het gebruik van verschillende materialen, de verscheidenheid van klankmogelijkheden. Vaak wordt het pijporgel geassocieerd met het verleden. Vanuit cultureel-historisch oogpunt is het wel mogelijk om aandacht voor het orgel te vragen. Steeds minder mensen echter kennen het concept in een kathedrale basiliekachtige setting waarin de wekelijkse kerkgang plaatsvindt. Op een pioniersplek staat doorgaans geen pijporgel. Het orgel, zowel in de grote als de kleinere kerk, blijft bewondering afdwingen maar dreigt wel een museumstuk te worden. Dat laatste is wel een punt van zorg. Wie kan het orgel zodanig bespelen, zodat ook de jongere generaties geïnteresseerd raken in

het pijporgel? Ik word in dit verband enthousiast van het initiatief van Orgelkids waar jonge kinderen kennis kunnen maken met de unieke werking van een pijporgel. De kerkorde regelt nog steeds de zorgplicht die plaatselijke kerken hebben voor hun orgel. Het orgel is als geen ander instrument geschikt als ondersteuning voor de gemeentezang en koorzang.”

Heeft u in het algemeen aanbevelingen voor onze kerkrentmeesters binnen een krimpende kerk?

“Er is binnen de kerk vaak nog wel geld te vinden of te genereren. Het gebrek aan kerkelijk meeleven is voor kerkrentmeesters wel een lastig punt. Bij het starten van een pioniersplek zal een kerkrentmeester toch wel als eerste de vraag moeten stellen hoe de financiële basis hiervoor is. Het is vooral ook bidt en werk. Dat moeten kerkrentmeesters niet vergeten. Kerkrentmeesters zijn vooral dienstbaar aan de plaatselijke gemeente. In dat kader vind ik de benaming ‘kerkrentmeester’ beter passen dan ‘kerkvoogd’. Verder zou ik zeggen zorg voor een bepaalde nuchterheid, voldoende geld, probeer problemen te voorkomen, zorg goed voor beroepskrachten en vrijwilligers en regel zaken op het gebied van verzekeringen en Arbo-eisen.”

Heeft u tot slot nog een boodschap aan de VKB?

“Probeer als vereniging te kijken hoe je gezamenlijk met de DO de kerk kunt dienen. Het is mooi om als twee-eenheid de kerk te kunnen ondersteunen.”

De Synode

Terugblikken en vooruitkijken

Tekst Bert van Rijssen **Beeld** Carel de Vries

Na zich vele jaren bovenplaatselijk te hebben ingezet voor het werk van de Kerk neemt "kleine Max" (eigen woorden) van der Klooster afscheid als lid van het moderamen van de Generale Synode, en als vertegenwoordiger van de ouderling-kerkrentmeesters daarbinnen. Ik herinner mij hem als synodelid en lid van de kleine synode in de periode 2005-2008: complete kennis van de dossiers, vaak achter de interruptiemicrofoon, altijd positief-kritisch en inhoudelijk meesturend aan de beleidsvorming van de synodevergaderingen. Op de voorgaande bladzijden vindt u een interview met Max. Hij wordt opgevolgd door Carel de Vries. Wie gaat de schoenen vullen van de "kleine grote man"? Een interview.

Waarom bent u ouderling-kerkrentmeester geworden? En waarom lid van het moderamen?

"Ambtsdrager zijn is een natuurlijk een roeping. Mij trekt het geestelijke aspect van het ambt, maar inhoudelijk heb ik ook wel iets met financiën. Ik denk dat ik daarom werd uitgenodigd in het college van kerkrentmeesters van Ede; ik heb ook wel technische affiniteit en wil 'Ede-breed' denken dus heb ik ja gezegd. Toen Max van der Klooster zijn vertrek als moderamenlid aankondigde vroeg de preses van de Generale Synode mij om me kandidaat te stellen, wel een beetje aan de vroege kant misschien, maar daardoor kan ik ook langer in functie blijven (omdat moderamenleden uit de zittende synodeleden worden gekozen en ze aftreden als hun ambtstermijn in de synode erop zit is de termijn in het moderamen vaak kort, red.)."

Wilt u misschien iets kwijt over wat u, met uw collega's, de komende zittingsperiode denkt te kunnen bereiken? Waar zou u blij van worden?

"Ik hoop dat de pioniersplekken (momenteel een heel belangrijk thema in de Protestantse Kerk) echt zullen doorgroeien, en volwassen gaan worden. Verder ben ik bezorgd over de kleinere gemeenten. Daar gebeuren veel mooie dingen maar er zijn zorgen over het voortbestaan. Focus op het Christelijk geloof en op jongeren zijn belangrijke thema's die de vitaliteit van kleinere gemeenten kunnen stimuleren."



Vooruitkijken met Carel de Vries

Welke rol kan het moderamen daarin vervullen?

"Op de laatste synodevergaderingen klonk de roep om heldere visie. Die kan helpen om meer focus te hebben in het profiel van de Protestantse Kerk. Er komt een nieuwe visienota, en ik zou willen pleiten voor het opnemen van een *mission statement* daarin zoals in het bedrijfsleven vaak gebeurt. Vooral jongeren hebben behoefte aan duidelijkheid: Wat betekent de Protestantse Kerk voor mij? Bij Philips heb ik ook gewerkt aan een *mission statement*; we hadden toen weinig focus, en hebben die gezocht samen met een Amerikaans bedrijf. Die vonden de focus in *Family values*, zagen het bedrijf als een familie. De kerk is geen bedrijf en je kunt bedrijfsprocessen ook niet één op één introduceren, maar er zijn aantrekkelijke analogieën. Je kunt er wel van leren, de instrumenten die de marketing en bedrijfskunde aanreiken benutten om kerk te zijn."

Wat is uw visie op de positie van het college van kerkrentmeesters binnen de kerkenraad? Hoe zou het college zijn waarde daarvoor (verder) kunnen verhogen?

"De kerkrentmeesters hebben een voorwaardenscheppende functie, zonder beheer geen gemeente. Maar het zou allemaal wel wat creatiever mogen. Ik was afgelopen mei op de Algemene Vergadering van de VKB en daar hadden ze het over multifunctioneel gebruik van kerkgebouwen, en daar kwam heel wat creativiteit bij los. Multifunctioneel gebruik heeft ook een drempelverlagende functie voor mensen die niet (meer) naar de kerk gaan, ze komen dan op een andere manier met de kerk in contact. Het heeft een financieel component (huurinkomsten) maar toch ook een licht missionair component en beide juich ik toe. Verder zie ik af en toe wel wat spanning tussen wat de kerkenraad wil en wat er financieel volgens het college mogelijk is, maar dat is eigenlijk wel gezond....."

En ook hier de vraag hoe de VKB zijn waarde (verder) zou kunnen verhogen?

"Het is mooi als VKB pro-actief meedenkt over kerkelijke ontwikkelingen. Concreet bijvoorbeeld over de pioniersplekken. Daar beginnen discussies over organisatorische aspecten. Het gaat binnenkort over vermogensrechtelijke aspecten zoals: gebouwen huren of kopen? Als

de VKB daarop een visie zou ontwikkelen zou dat plezierig zijn. Ik vond verder de prijsvraag over multifunctioneel gebruik op de ALV (de VKB Mercer Marsh award, red.) zeer aanspreken. Dat zet anderen ook aan het nadenken. Het zou ook goed zijn als de VKB zou meedoen aan het concept van de kerkcampus zoals in de afgelopen synodevergadering besproken is. De gedachte is dat de organisaties die dienstverlenend bezig zijn in de kerk zich in een gezamenlijke kerkcampus vestigen waardoor de samenwerking beter wordt: met een betere dienstverlening aan plaatselijke gemeenten als resultaat. De synode werkt nu eerst aan het concept van de campus, daarna buigt hij zich over de financiële kaders en de mogelijke locatie."

Het thema van het juli/ augustus nummer van Kerkbeheer is geldwerving. Hoe kijkt u aan tegen de 'dagelijkse praktijk daarvan in het college?

"Ik heb het idee dat werving van geld teveel een "CvK dingetje" is, dat zorgt er wel voor dat er geld binnenkomt. Voor de toekomst hoop ik dat het een ding van heel de kerkenraad wordt. En ook een ding van predikanten. Ze hoeven niet als 'bedelaar' op te treden maar kunnen mensen wel wijzen op hun verantwoordelijkheid: je bent lid van de kerk en draag dus bij aan de continuïteit ervan. De VKB kan helpen door daar in Kerkbeheer aandacht aan te schenken. Bijvoorbeeld door een predikant aan het woord te laten die al actief bezig is met plaatselijke geldwerving."

Wilt u de VKB nog wat meegeven als 'nabranders'?

"Ik ben nu zeven jaar kerkrentmeester en heb verschillende vergaderingen van de VKB, zowel lokaal als landelijk, bijgewoond. Als je de website bezoekt zie je wat de VKB allemaal doet. Het lijkt mij goed om dat beter aan het voetlicht brengen, is het bij de gemeenten bekend? Gaan jullie een praatje op synode houden? En werken aan de communicatie om bekendheid van het werk van de VKB te verbeteren?"

Een ander ding: Ik heb een aantal malen aan ambtsdragers en functionarissen in de gemeente Ede het speldje en de oorkonde van de VKB mogen uitreiken en dat wordt door de jubilarissen werkelijk enorm gewaardeerd! Hou die traditie in ere!"

Ir. Carel de Vries (Utrecht, 1961) studeerde Werktuigbouwkunde met als afstudeerrichting technische marketing en bedrijfskunde aan de TU Delft. Begon zijn carrière bij Philips als product- en marketing manager. Daarna is hij altijd werkzaam geweest in de onderwijssector, eerst bij de Hogeschool van Utrecht (docent, beleidsmedewerker en directeur projecten, daarna bij de Christelijke Hogeschool Ede (lid van het college van bestuur). Sinds 2004 is hij interimmanager en consultant in de sector onderwijs. Hij heeft veel nevenfuncties, vooral in de sfeer van financiën en management, en is vanaf het begin van de eeuw actief in de Hervormde gemeente Ede: als ouderling, voorzitter van de wijkkerkenraad, secretaris van het college van kerkrentmeesters (6 wijkgemeenten). Vanaf 2018 is hij ook bovenplaatselijk betrokken: als adviseur van de classis, en recentelijk als lid van de generale synode en van de kleine synode.

Geldwerving: De schroom laten varen

Tekst & Beeld Jos Aarnoudse

Midden in de zomer, wanneer nog niemand zich druk maakt over de kerkelijke geldwerving van volgend jaar, is echter op de achtergrond de voorbereiding van de actie Kerkbalans 2020 al volop aan de gang. Ook bij de afdeling Communicatie & Fondswerving van de landelijke dienstenorganisatie van de Protestantse Kerk. Het is duidelijk dat de medewerkers van deze afdeling zich ook druk maken over de geldwerving voor de plaatselijke gemeenten. Ik spreek met twee 'geldwerfers' van de landelijke kerk over hun passie voor geldwerving. Misschien rijst de gedachte: kan dat ook nog dan? Voor geldwerving gedreven zijn? Welnu, ik daag u uit het artikel uit te lezen, wellicht daarna uw oordeel bij te stellen, en vervolgens dan ook nog de recensie van het boekje van Henri Nouwen tot u te nemen. Het zou zomaar kunnen dat u daarna met nieuw élan de geldwerving voor uw kerkelijke gemeente ter hand neemt.

Drietrapsraket aan vragen

Voor de heren Jacob Sijbersma en Daan Damsteeg heb ik een drietrapsraket aan vragen voor dit dubbelinterview in petto. Kun je iets over je zelf vertellen, en vooral hoe je gedreven raakte voor geldwerving? Ten tweede: als een gemiddelde kerkrentmeester iets over teruglopende ledenaantallen en veranderend geefgedrag vertelt, en vraagt: help ons, wat zeg je dan? Ten derde: wat heeft de dienstenorganisatie van de Protestantse Kerk de lokale geldwerfer in de plaatselijke gemeente op dit moment te bieden op het vlak van geldwerving?

Passie voor christelijke goede doelen

Daan Damsteeg (27) steekt van wal. "Ik heb technische bedrijfskunde gestudeerd. Dan leer je hoe je processen zo slim mogelijk vorm geeft. Je analyseert gegevens vanuit de vraag: wat kan er beter? Ik kwam in de commerciële hoek te werken, maar ik wilde graag voor de kerk werken. Ik ben ook aan een studie theologie begonnen. Toen er bij Kerk-in-Actie (de diaconale poot van de Protestants Kerk) iemand werd gevraagd, ben

ik daar terecht gekomen. Waarom ik geldwerving belangrijk vind? Hoe je het wendt of keert: geld geeft mogelijkheden om goede projecten te ontwikkelen. Mijn passie voor geldwerving is vooral een passie voor christelijke goede doelen. Hoe kun je de 'wetten' van de geldwerving zo toepassen, dat je die ondersteunt?"

Dan denk ik: dat zullen we nog wel eens zien

Het verhaal van Jacob Sijbersma (41) is uiteraard anders, maar ook wel weer vergelijkbaar. Sijbersma studeerde vrijetijdskunde in Leeuwarden en kwam ook in de commerciële hoek te werken als financieel adviseur. "Maar ik deed er als vrijwilligerswerk een beetje fondswerving bij voor bijvoorbeeld Open Doors en voor World Servants. Dat ging mij goed af. Op een zeker moment ging ook bij mij de vraag spelen: waarvoor wil ik nu eigenlijk werken? Als je kinderen krijgt, ga je nog weer eens nadenken, althans zo ging het bij ons. Wat wil je eigenlijk doorgeven. Wij – mijn vrouw en ik – hebben ook kerkelijk wel een ontwikkeling doorgemaakt. Bij World Servants vroegen ze me of ik in dienst wilde

komen voor de geldwerving. Daarna deed ik dat een paar jaar voor de Evangelische Omroep. Toen ben ik voor mezelf begonnen. Dat liep anders dan ik wellicht had gewild, maar zodoende kwam ik wel als freelancer bij de Protestantse Kerk binnen. Inmiddels werk ik hier al weer een jaar of vijf en ben ik leidinggevende bij de fondswerving."

Sijbersma is een rasverteller, dus veel vragen hoeft ik niet te stellen. Hij gaat verder: "Toen ik kwam, was het motto: we blijven het zo goed mogelijk doen, maar je moet tegen de onvermijdelijke krimp kunnen. Ik heb dan de neiging om te denken: dat zullen we dan nog wel eens zien. Geldwerving is niet maar een kwestie van genoeg mensen weten te vinden die iets willen geven, maar is het vinden van mensen die wellicht meer willen geven. Omdat ze geraakt worden, omdat ze betrokken raken. Dus het is vooral de juiste snaar weten te raken. Okay, ik heb in de loop van de tijd ontdekt, dat ik een zeker talent heb, om de 'wetten' van de geldwerving zo toe te passen, dat het resulteert in hogere opbrengsten. We zijn in de afgelopen jaren – ondanks de



Jacob Sijbersma en Daan Damsteeg

krimpde kerk – met Kerk-in-Actie gegroeid van 7,5 naar 10 miljoen op jaarbasis. Natuurlijk besef ik ook wel, dat groei eindig kan zijn. Maar als je ziet dat mensen bereid zijn meer te geven, als je het goede verhaal weet te vertellen, vind ik dat mooi. En ook bij mij is de passie voor geldwerving vooral een passie voor de kerk. We weten nog niet half wat voor geweldige dingen de kerk allemaal doet. Natuurlijk, het is een beetje tegenstrijdig. Je doet de goede dingen niet om ze van de hoeken van de straten te bazuinen. Tegelijk is het wel van belang om mensen te bewegen mee te helpen door ze te laten zien wat er gebeurt.”

Onze expertise ook inzetten voor plaatselijke geldwerving

“Ik ben indertijd binnen gehaald als een ‘opschudder van het bed’ (zo vertaal ik maar wat hij vertelde, ja). Niet dat ik dat alleen doe, maar het markeert wel een verschuiving. Zelf ben ik nogal wars van ambtelijk en bureaucratisch gedoe. Dan loop je in de kerk zo hier en daar wel tegen

wat grenzen op. Tegelijk hebben we ook de ruimte gekregen om heel veel dingen over een andere boeg te gooien. Met Kerk-in-Actie is er heel wat bereikt op dat vlak. Ondertussen zag ik – hier eenmaal binnen als professionele geldwerfer – met lede

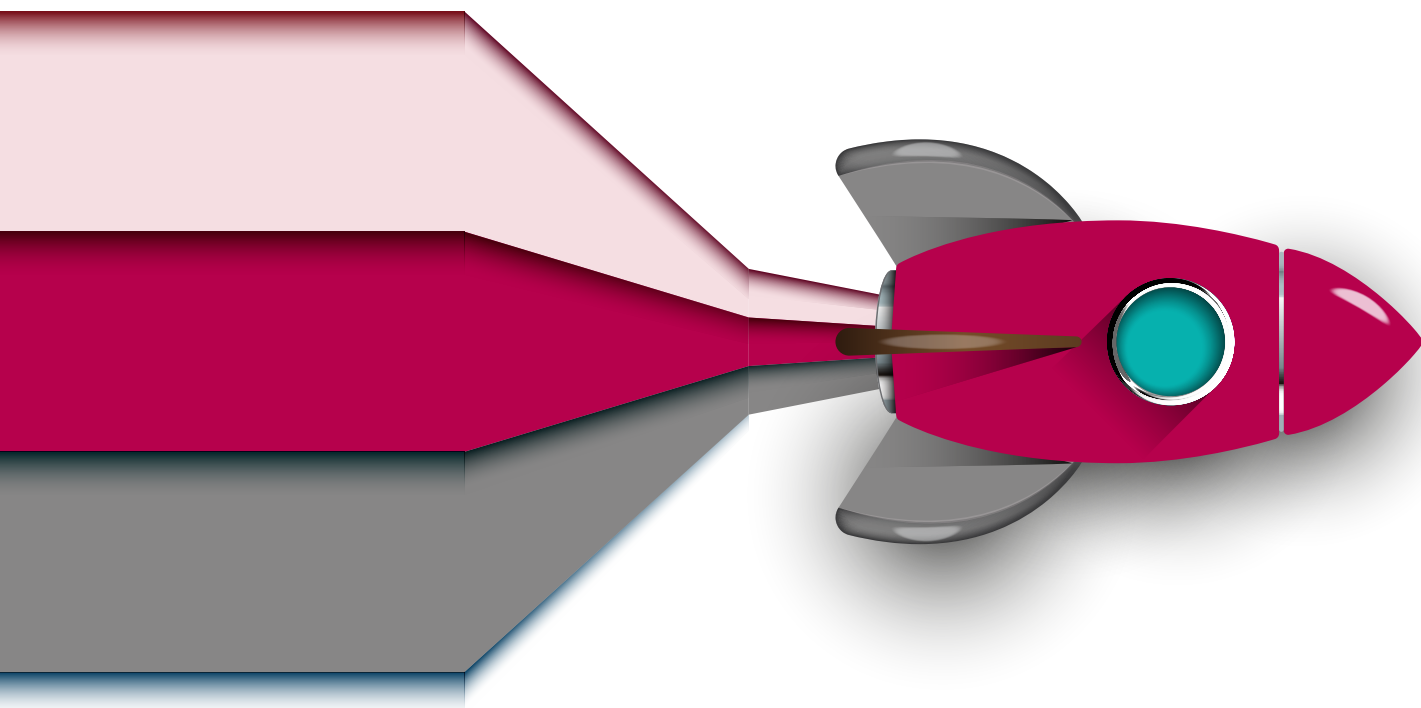
Geldwerving is niet maar een kwestie van genoeg mensen weten te vinden die iets willen geven, maar is het vinden van mensen die wellicht meer willen geven

ogen aan hoe de plaatselijke geldwerving voor de gemeenten kampt met teruggang. Ik vond dat we er als centrale kerk niet zoveel aan deden. Ik snap dat ook wel, want het is de zaak van de plaatselijke gemeenten. Maar toch: we zijn één kerk, en plat gezegd: ook wij in Utrecht draaien voor een groot gedeelte op het geld dat via de lokale gemeenten wordt

geworven. Daar gaat het natuurlijk niet om. Het gaat ook mij, net als bij Daan, om passie voor de kerk, juist ook plaatselijk, en voor christelijke goede doelen. Maar ik vind wel dat we als landelijke organisatie van de kerk – als we de nodige expertise in huis hebben – wat met onze expertise moeten doen richting de plaatselijke geldwerving. Dus toen hebben we in 2017 bij de RPG (Raad voor de Plaatselijke Geldwerving) aangeklopt om te kijken wat voor extra’s wij zouden kunnen betekenen.”

Tweede trap van de raket

En wat is dan het antwoord op de vraag, zo ga ik over naar de tweede trap van de raket, van de gemiddelde kerkrentmeester, als die vraagt: help mij de teruggang te keren? Damsteeg en Sijbersma zijn beiden eensluidend: “Durf het anders te doen, werp de schroom af en stel de waaromvraag altijd centraal.” Damsteeg: “Het gaat erom dat je mensen meer en meer bereikt met de waaromvraag. Wat doen we eigenlijk met het geld. En dan niet: ►



'het salaris van de dominee betalen', maar wat doet die dominee (en alle anderen) allemaal om van de kerk een interessante plek te maken, waar mensen in aanraking komen met God, en met elkaar en gemotiveerd worden tot een waardevol leven." Jacob Sijbersma: "Ik vertel vaak het verhaal van het bezoekwerk aan mijn kwetsbare vader. Dat is wat anders, dan 'het tekort van de wijkkas'. Uit die wijkkas wordt echter wel het bloemetje betaald, dat het leven van mijn vader vanuit de kerk keer op keer kleur gaf. Dat werkt."

Hij vervolgt: "Ook een andere aanpak werkt. Mensen geven anders dan vroeger. Wij zijn nog gewend aan het één keer per jaar een jaarlijkse toezegging doen. Een soort contributie. Maar het blijkt dat als je het jaar door ook rond de geldvraag in contact blijft met je leden en met je sympathisanten dit tot grotere betrokkenheid leidt. Je kunt dit ook overdrijven, dat weet ik, dan werkt het averechts, maar daar zijn we in onze kerk nog lang niet. Ook blijkt dat mensen eerder geneigd zijn maandelijks een overzichtelijk bedrag te willen geven, dan jaarlijks voor hun gevoel een groot bedrag.

Nou, als dat zo is, maak daar dan ook als kerk gebruik van. Nog zoiets, dat we in de kerk niet gewend zijn: mensen opbellen: u bent lid van de kerk,

Ook blijkt dat mensen eerder geneigd zijn maandelijks een overzichtelijk bedrag te willen geven, dan jaarlijks voor hun gevoel een groot bedrag

u bent op de één of andere manier betrokken bij de kerk, wat betekent dat voor u, maar dat dan koppelen aan een geefvraag: bent u bereid te gaan bijdragen of iets meer te gaan geven? Het werkt. Natuurlijk, moet dat in alle zorgvuldigheid gebeuren. We gaan geen mensen onder druk zetten. En zo'n contact kan ook een signaal opleveren, dat er op een andere manier aandacht nodig is voor die persoon vanuit de kerk. Prima 'bijvangst' zou ik zeggen, maar waarom proberen we het niet op die manier? Koudwatervrees?"

"We zijn vanaf 2017 met een aan-

tal gemeenten een pilot gestart, om deze benadering uit te proberen. Langzaam zien we dat die gemeenten het inderdaad anders gaan aanpakken en ook zien we positieve resultaten, maar het is nog te vroeg om er een definitieve conclusie aan te verbinden."

Wat kan de kerkrentmeester nu doen?

Maar wat moet onze kerkrentmeester-geldwerver dan nu doen, is mijn vraag? Damsteeg: "Ga in iedere geval eens naar één van de workshops die weer worden georganiseerd in het najaar. Ga vervolgens in gesprek in je eigen gemeente. Doe dat op tijd. Betrek ook jonge mensen erbij, die vaardigheden hebben op het gebied van moderne communicatie. Besef ook dat je als geldwerver mede afhankelijk bent van de andere 'werkers' in de kerk: de predikanten, ouderlingen diakenen. Betrek hen erbij: welke 'verhalen' over en vanuit onze gemeente willen we vertellen, die ook overeenkomen met de werkelijkheid om mensen te bewegen financieel mee te helpen. Het moet wel kloppen. Mensen prikken door reclameteksten heen, als ze niet kloppen."

“

Er is niks ergs aan het ter sprake brengen van geld-voor-de-kerk. Laten we de schroom laten varen

”

Jacob: “Ik zou zeggen tegen die kerkrentmeester, die kennelijk al iets ziet van de noodzaak om te veranderen: durf te pionieren, en durf ook het gesprek intern aan te gaan, net als wij dat deden in de landelijke kerk. Dan zul je best tegen wat grenzen aan lopen (zo van: ‘ja maar zo deden we het nooit’, of: ‘ja maar dat hebben we al geprobeerd’). Zoek dan uit of het echt zo is, en probeer ‘onorthodoxe’ manieren uit binnen de omgeving van uw gemeente. Stimuleer je ‘lopers’ op een nieuwe manier, zodat ze niet alleen de afgevers van de formulieren worden, maar ambassadeurs van de kerkelijke gemeente. Kijk nog eens goed naar de teksten van de brieven en de vragen die u stelt. Probeer de geldwerving te zien als iets wat te maken heeft met doorlopende betrokkenheid bij en van uw leden, in plaats van één moment in het jaar, en dat was het dan.”

Ethische grens in de geldwerving

Damsteeg: “En als je daar dan wat mee bent gevorderd, kun je ook nog eens apart een actie starten in en rond je gemeente rond periodiek schenken en nalatenschappen. Er is niks ergs aan het ter sprake brengen van geld-voor-de-kerk. Laten we de

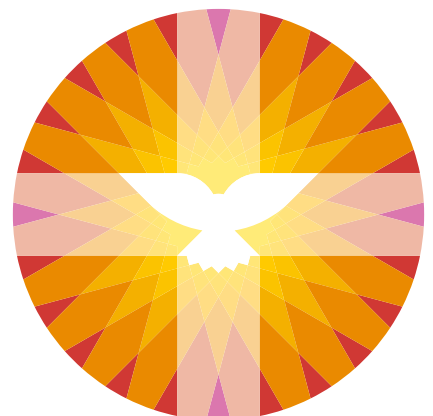
schroom laten varen.” Maar er zit toch ook een ethische grens aan het werven van geld, werp ik nog op, als ik zie hoe in sommige kringen de kerkmensen onder druk worden gezet om maar geld te geven aan de kerk of de pastor, stuit dat tegen de borst. Sijbersma: “Helemaal mee eens, maar daar zijn wij in de Protestantse Kerk nog lang niet, moeten we ook nooit komen. Maar als je gelooft in wat je doet, is er niks mis mee om open en eerlijk de vraag te stellen of mensen financieel willen helpen.”

Derde trap van de raket

Tenslotte: kunnen gemeenten nu ook al iets bij de dienstenorganisatie afnemen, als het om de plaatselijke geldwerving gaat? Sijbersma: “We doen natuurlijk helemaal mee in de samenwerking rond het huidige Kerkbalans. En we werken hard aan wat we intern de ‘derde pijler’ noemen, of ook wel ‘de nieuwe aanpak’, maar we zitten nog in de pilotfase. Ik wil graag komen tot ondersteunende pakketten, die door een paar honderd gemeenten tegelijk toegepast kunnen worden.

Maar zover zijn we nog niet. Toch ben ik ervan overtuigd, dat we ook in een kleiner wordende kerk een

enorme potentie hebben om mensen bereid te vinden bij te dragen. Ook een kleinere gemeente die in een dorp of in een wijk zichtbaar is in de activiteiten die ze aanbiedt, niet alleen voor ‘de eigen parochie’, maar ook voor de mensen om haar heen, zal zien dat op termijn het geld niet het probleem zal zijn.”



KKG, KKA en KW samen Silas Groep

► Houd de kerk in uw midden

Tekst & Beeld Silas Groep



Tijdens de oorlog zijn er vele vernielingen aangericht aan kerkelijke gebouwen. Deskundigen die bereid waren het beheer van kerkelijke eigendommen op zich te nemen, ontbraken. In 1948 ontstond de stichting KKG vanuit die behoefte.

KKG is opgericht vanuit de Maatschappij van Welstand, een bijna 200 jaar oude vereniging met als doel het protestantisme te ondersteunen. Het kantoor van KKG zetelde in Eindhoven.

De vraag naar de deskundigheid van KKG nam toe, het werkgebied breidde uit naar het hele land. Daarom verhuisde het kantoor in 1997 naar Amersfoort. KKG heeft zes deskundige rentmeesters met elk hun eigen regio. Samen met het ondersteunende team staan zij colleges van kerkrentmeesters, beheercommissies, diaconieën en stichtingsbesturen bij rondom vraagstukken over kerkelijke grond en gebouwen.

In de jaren '70 werd KKG steeds vaker gevraagd de financiële administratie inclusief het opstellen van de begroting en jaarrekening te verzorgen voor kerkelijke bureaus. In 1996 is deze dienstverlening ondergebracht in een aparte stichting: het Kantoor der Kerkelijke Administraties (KKA).

Net als KKG, verleent KKA diensten aan kerken en aanverwante organisaties, zonder winst oogmerk. Het hoofdkan-

toor van KKA is gevestigd in Amersfoort, de regiokantoren in Arnhem, Drachten, Mariënborg, Delft en Middelburg. Het salarisbureau is gevestigd in Barneveld.

KKG: rentmeesters en makelaars in kerkelijk onroerend goed

Verschillende kerken hebben van de adel of uit erfenissen een behoorlijk bezit in landbouwgrond of stedelijk vastgoed verkregen. Ook zijn er kerken die dat bezit in de loop van de tijd zelf hebben aangekocht en verder hebben uitgebreid. Landbouwgrond levert immers een welkome en stabiele bijdrage aan de baten van de kerk, terwijl veel rentedragende beleggingen helaas geen rendement meer opleveren met thans zelfs al langere tijd negatieve kapitaalmarktrentes.

KKG beheert dit bezit namens diverse kerkbesturen en neemt hen hiermee veel werk uit handen. Denk aan het innen van pacht, zorgdragen voor een juiste en tijdige pachtprijsaanpassing en het beheer van jachtvergunningen. KKG adviseert en regelt de uitgifte van erfpacht of reguliere pacht en het aan- en verkopen van landbouwgrond en kerkelijke gebouwen. Ook adviseren zij bij ruilverkaveling, taxeren, adviseren en begeleiden zij bij onteigeningszaken.

Dergelijke werkzaamheden komen ook voor bij verhuurd kerkelijk vastgoed: het innen van huur, zorgdragen voor ►

een juiste en tijdige van huurprijsaanpassing, zorgen voor blijvende verhuur en het uitbesteden van technisch beheer en onderhoud aan derden.

Kortom: diverse werkzaamheden die vragen om specialistische kennis. Die heeft KKG in huis.

KKA: de administratieve dienstverlener voor kerken en instellingen

Met de krimp van kerken neemt ook het aantal vrijwilligers af. Kerken kunnen een beroep doen op KKA om het kerkelijk bureau draaiend te houden. Het team heeft veel ervaring met kerkelijke administraties en levert maatwerk. KKA kan de gehele administratie voeren, maar ook gedeeltelijk. Net wat kerken willen én kunnen.

KKA verzorgt financiële administraties, salarisadministraties en begraafplaatsadministraties en doet traktementsberekeningen. Indien gewenst ondersteunt KKA bij het opstellen van een begroting en/of jaarrekening. Bovendien geven zij deskundig advies over verzekeringen en bieden zij ondersteuning bij ziekte of vacatures op het kerkelijk bureau.

Voor het verwerken van de financiële administratie gebruikt KKA Twinfield Online Boekhouden, vaak in combinatie met Basecone, een internettoepassing waarmee inkoopfacturen digitaal aangeleverd en verwerkt kunnen worden. KKA heeft een helpdesk waar gebruikers tijdens kantooruren terecht kunnen voor vragen en ondersteuning in Twinfield.

KKA is bedreven in het bijhouden van ledenadministraties (Scipio en LRP) en eventueel gekoppelde bijdrage-administraties. Ook bij het samenstellen en uitvoeren van finan-

ciële acties of geldwervingsacties zoals Actie Kerkbalans kan KKA ondersteunen.

Voor het verzorgen van de begraafplaatsadministratie werkt KKA met de Begraafplaats Administratie Manager (BAM). Diverse gegevens kunnen hierin vastgelegd worden. Vanuit BAM kunnen facturen verzonden worden en is een koppeling met Twinfield mogelijk.

Samenwerken binnen de Silas Groep

Sinds januari 2019 werken KKG en KKA samen met Kerkelijk Waardebeheer onder de Silas Groep. Deze stichtingen vullen elkaar aan, waardoor zij kerken samen meer en beter van dienst kunnen zijn.

Kerkelijk Waardebeheer adviseert bij herbestemmen, transformeren of (her)ontwikkelen van kerken, bij het afstoten van kerkgebouwen en de beleidsbepaling op dat gebied. Deze besluitvormingsprocessen zijn vaak lastig, dit ligt gevoelig binnen de kerk. KW biedt met een team van meer dan tien deskundigen hulp bij het verkrijgen van draagvlak binnen de gemeente en procesbegeleiding of mediation bij het hanteren van verschillen van inzicht. Zij bemiddelt bij de aan- en verkoop van kerkgebouwen. Het is één van de weinige spelers op de markt die zich specifiek richt op kerken en kloosters.

De stichtingen streven ernaar kerken met hun dienstverlening te helpen, zodat de kerk zich vooral kan bezighouden met de verkondiging van het Goede Nieuws. Zoals Silas een helper was van Paulus, zo ondersteunt de Silas Groep kerken.

► www.silasgroep.nl



Partner van de VKB

“Wij zijn blij dat wij ons ‘partner van de VKB’ mogen noemen. Dit partnerschap ervaren wij als een erkenning voor ons werk voor de kerken. Het houdt ons scherp om onze dienstverlening up-to-date en kwalitatief goed te houden. Wij willen een waardige en professionele partner van de VKB zijn, die tegen redelijke prijzen en condities werkt voor kerken. Winstmaximalisatie is niet ons doel, wel willen we zoveel mogelijk geld bij en binnen de kerk houden. We leren van elkaar omdat we geregeld in gesprek zijn of betrokken worden bij expertbijeenkomsten van de VKB. We zijn weliswaar gelieerd aan de PKN met specifieke deskundigheden op het materiële terrein, maar de partners hebben elkaar wel nodig! Alles moet blijven passen in het grotere geheel.”

Gijsbert Geluk,
Directeur



Een klant vertelt

"Toen onze administrateur in 2013 stopte, kwamen wij met KKA (regiokantoor Drachten) in contact. Sindsdien voert KKA onze financiële administratie, codeert en voert de facturen in, zet betalingen klaar en stelt de jaarrekening op. Dit doen zij op een deskundige en betrokken manier en de samenwerking is erg prettig.

KKA werkt professioneel, maar begrijpt ook goed hoe het werkt met vrijwilligers. Ze slaan de juiste toon aan zonder aanmatigend te worden.

KKA ontzorgt en denkt mee in organisaties waar het moeilijker is vrijwilligers te krijgen. Het is prettig om professioneel ondersteund te worden bij taken waarbij specifieke kennis nodig is. Wij zijn zeer tevreden en hopen nog lang met KKA samen te werken. Van harte aanbevelen!"

Willem Spoelstra,

Penningmeester van het college van kerkrentmeesters van de PG Burgum



Kerk, koop grond, maar blijf alert!

In tijden van lage rentestanden is het lastig voor kerken om jaarlijks een sluitende begroting te presenteren. Het probleem van de lage rentestand kan KKG niet voor u oplossen, wel kunnen wij een nieuwe bron van inkomen voor u aanboren.

Indien u grond koopt, is het mogelijk om een rechtstreeks rendement te genereren van maximaal 3%. Maar let op! In het hele land zijn speculanten actief. Zij kopen landbouwgrond voor de agrarische waarde en die grond wordt kadastraal opgeknipt. De kavels worden verondersteld bouw kavels te worden. Ze worden vervolgens door de speculant te koop aangeboden aan nietsvermoedende partijen, ook aan kerken.

Het verhaal hierbij is dat de waarde bij verkoop voor de bouw van woningen of bedrijven veel hoger zal zijn. Echter, de waarheid kan heel anders uitpakken. Trap er niet in!

Overweegt u grond te kopen? Wij adviseren en helpen u graag met het daadwerkelijk vinden van goede grond. Meer hierover leest u op SilasGroep.nl/kkg (Nieuws).

De rentmeesters van KKG



KKG
Beheer vastgoed



Silas Groep
Partner van kerken



KKA
Administraties



COMMUNICEER DE REDEN VOOR GEVEN OP EEN AANTREKKELIJKE WIJZE...



De orgelbank

De orgelbank van de Vereniging voor Kerkrentmeesterlijk Beheer biedt plaatselijke kerken en gemeenten de mogelijkheid hun pijporgel te koop aan te bieden.

Afgelopen maand is een nieuwe inschrijving opgenomen. Het betreft een mechanisch 1-klaviersorgel met vrij pedaal met in totaal 12 stemmen. Het orgel is in 1974 gebouwd voor de Hoeksteen in Middelburg. De vraagprijs van dit instrument is ca. € 5.000,00. Momenteel zijn er in totaal 9 orgels ingeschreven. Alle aangeboden orgels kunt u raadplegen op onze website kerkmarkt.nl in de rubriek orgelbank.

Voor gedetailleerde informatie over de orgelbank kunt u contact opnemen met:

VKB Bureau

Tel. (078) 639 36 66

E-mail n.dejong@kerkrentmeester.nl



■ Aanpassing pacht prijzen 2019

Onlangs zijn de maximale pachtprizen voor 2019 vastgesteld. Deze zijn sinds 1 juli van kracht waardoor het mogelijk is om per eerstvolgende vervaldatum de pachtprizen aan te passen. In de meeste gevallen zal dit inhouden dat de nieuwe pachtprijs wordt gefactureerd op 1 november 2020 aangezien doorgaans achteraf wordt betaald. De verschillen per regio zijn wederom groot.

De jaarlijkse pachtprisaanpassing is sinds 2007 gebaseerd op het "opbrengend vermogen" van de grond. Hierbij wordt door het Landbouw Economisch Instituut (LEI) en het Wageningen Universiteit- en Researchcentrum (WUR) gekeken naar de verdiensten in de landbouw in een bepaalde regio over een periode van 5 jaar. Op basis van deze gegevens berekent het LEI per regio nieuwe maximum pachtprizen; de regionorm.

Voor reguliere pachtcontracten geldt per regio een percentage voor daling van de pachtprijs.

Deze percentages variëren van -38% tot +17%.

Als extra regel geldt sinds 2009 dat de pachtprijs na verlaging niet lager mag zijn dan 90% van de regionorm. De 90% regel is van toepassing op contracten die zijn afgesloten voor 2007. Voor nieuwe reguliere pachtovereenkomsten van na 2007 geldt de regionorm als bodem. Hieronder vindt u een overzicht per regio

Van belang is dat betreffende pachtpriz verlagingen van rechtswege zijn opgelegd en uitsluitend gelden voor reguliere pachtovereenkomsten. Aangezien er vanaf 2011 een jaarlijkse aanpassing plaatsvindt, zal de volgende herziening medio volgend jaar bekend worden.

Heeft u het beheer van uw bezittingen reeds ondergebracht bij KKG, dan vindt aanpassing automatisch plaats. Voert u zelf het beheer over uw bezittingen en heeft u vragen naar aanleiding van dit artikel of over vastgoedvraagstukken in het algemeen, dan kunt u contact opnemen met de rentmeester via www.kkgkka.nl.

Regio	Regionorm 2018 (€/ha.)	Verander percentage (%)	Regionorm 2019 (€/ha.)
Bouwhoek en Hogeland	653	+4	682
Veenkoloniën en Oldambt	640	-9	581
Noordelijk weidegebied	586	+10	646
Oostelijk veehouderijgebied	608	+13	688
Centraal veehouderijgebied	467	+17	545
IJsselmeerpolders	1125	-10	1013
Westelijk Holland	548	-9	501
Waterland en Droogmakerijen	296	+9	324
Hollands/Utrechts weidegebied	706	+13	796
Rivierengebied	631	+16	731
Zuidwestelijk akkerbouwgebied	505	-38	315
Zuidwest-Brabant	740	+4	768
Zuidelijk veehouderijgebied	550	+5	580
Zuid-Limburg	718	-20	576

■ Nieuwe luidklok Hervormde Kerk te Sellingen

Nadat tijdens de jaarlijkse inspectie van de monumentenwacht was gebleken dat de oude luidklok, die uit 1947 dateerde, in een dermate slechte staat verkeerde dat reparatie of vervanging noodzakelijk was, heeft het College van kerkrentmeesters van de Hervormde Gemeente te Sellingen besloten om de klok te laten repareren of om een nieuwe klok te laten gieten.

In overleg met klokkenadviseur dhr. Dennis Wubs en klokkengieter dhr. Simon Laudy uit bleek al snel dat een nieuwe klok gieten goedkoper was dan reparatie van de oude klok. Er werd dan ook al snel besloten om een nieuwe klok te gieten. Daarbij werd ons tevens de mogelijkheid geboden om het gieten van de klok op het terrein bij de kerk zelf te doen. Dat leek ons een fantastisch idee, omdat zo het hele dorp er bij betrokken kon worden.

De oude luidklok uit 1858 die in de oorlog was afgevoerd naar Duitsland had salieblaadjes als versiering. Het leek de kerkrentmeesters dan ook mooi om deze versierselen terug te laten komen in de nieuwe klok. In de klok zijn dan ook twee banden met salieblaadjes afgebeeld. Tussen deze banden bevinden zich twee tekstregels. In de bovenste tekstregel staat Jesaja 55:3 NEIG UW OOR EN KOM TOT MIJ, LUISTER EN UW ZIEL ZAL LEVEN met de naam van de Hervormde predikant van Sellingen: ds. A.L. Verduijn. In de tweede tekstregel staan de namen van de kerkrentmeesters en de naam van de klokkengieter Laudy met Anno Domini MMXIX. Tevens werd er door kunstenaar Natasja Huizing-Boer een afbeelding van onze kerk gemaakt die in de klok is meegegoten.

Op vrijdag 28 juni werd onder zeer grote belangstelling van de inwoners uit Sellingen en de omliggende buurtschappen de klok gegoten door de klokkengieter Simon Laudy. Vele honderden mensen waren naar het terrein bij de kerk gekomen om tijdens een waar dorpsfeest deze historische gebeurtenis mee te maken. Zelfs vanuit Duitsland waren belangstellenden aanwezig.

De volgende morgen, zaterdag, werd de klok uit de mal gehaald, schoon-gemaakt en werd hij door onze klok-kenadviseur, dhr. Dennis Wubs, gecontroleerd op klank- en toonhoogte en in orde bevonden. Na de overdracht van de luidklok door de gieter aan het college van kerkrentmeesters werd de klok met veel mankracht en takels van binnenuit door de kerk en de toren naar boven gebracht om zijn plaats in te nemen.

De volgende morgen, zondag, werd tijdens een eredienst in de openlucht rondom de kerk, de nieuwe luidklok in gebruik genomen. De tekst voor

de preek laat zich raden: Jesaja 55:3, Neig uw oor en kom tot Mij, luister en uw ziel zal leven.



Silas Groep
Partner van kerken



Houd de kerk in uw midden!

Hoe wilt u kerk zijn, nu en in de toekomst? Daar gaat het om en dat maakt onze aanpak uniek: wij benaderen materiële vraagstukken van kerken namelijk vanuit de missie van de kerken.

De Silas Groep ondersteunt geloofsgemeenschappen en helpt u op voorwaardenscheppend terrein. Kerken zijn heel verschillend en daarom leveren wij maatwerk.



KKA
Administraties



KKG
Beheer vastgoed



Kerkelijk Waardebeheer
Kennisdeling en kerkgebouwen

www.SilasGroep.nl
Telefoon 033 - 467 10 10

Inrichten van Kerken

Bij restauratie, renovatie
en nieuwbouw



PIM VAN DIJK DESIGNS



Nicolauskerk Wolphaartsdijk

www.pimvandijkdesigns.nl

tel: 0575-528803

■ Bätz-orgel (1768) Petruskerk Woerden hersteld

Tekst Peter van Dijk **Beeld** Adriaan van Rossem

Op 8 juni jongstleden is het orgel van de Petruskerk in Woerden na uitgebreide herstelwerkzaamheden weer in gebruik genomen. De werkzaamheden werden uitgevoerd door de orgelmakers Gebr. van Vulpen (Utrecht). Adviseur was Peter van Dijk (mede namens de Commissie Orgelzaken voor de PKN). Namens de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RCE) was Wim Diepenhorst bij het project betrokken en Petruskerk-organist Ad van Pelt verzorgde onder meer een foto-documentatie. Het fonds Erfgoedparels van de Provincie Utrecht subsidieerde 50% van de restauratiekosten. Voorts werden subsidies toegekend door het Prins Bernhard Cultuurfonds, de Insinger Stichting, de M.A.O.C. Gravin van Bylandt Stichting, de St. Franciscus Stichting, de Stichting tot Behoud van het Nederlandse Orgel en de Stichting Orgelfonds Mooy. Tenslotte hebben de kerkelijke gemeente zelf en diverse privé-personen financieel royaal bijgedragen.

Bouwgeschiedenis

De geschiedenis van de huidige Petruskerk in Woerden gaat terug tot de 13e eeuw. Het gebouw werd vervolgens in etappes van de 14e tot de 16e eeuw uitgebreid. Vermoedelijk was er al in de 15e eeuw een orgel in de kerk aanwezig. Bij de Franse bezetting van 1672 werden toren en kerk zwaar beschadigd door brand. Daarbij ging ook het orgelbestand verloren. Kerk en toren werden in 1675 na algeheel herstel weer in gebruik genomen, maar zonder een orgel. Pas in 1766 gaf het stadsbestuur – Kerk en Staat waren toen nog niet gescheiden – opdracht aan de Utrechtse orgelmaker Johann Heinrich Hartmann Bätz voor de bouw van een nieuw orgel, met 27 registers op twee handklavieren (manualen) en pedaal. Het rijke snijwerk werd verzorgd door de Leidse beeldhouwer Johannes Schadé. De orgelkast werd gemaakt door timmerman Jan Plemper en geschilderd door Willem Palm, beide woonachtig te Woerden.

In de Nieuwe Nederlandsche Jaerboeken van mei 1768 wordt verslag gedaan van de ingebruikneming:

“WOERDEN

De Regeering van deze Stad, beslooten hebbende, de Kerk van een Orgel te voorzien, ..., is het, op den 5 van deze Bloemaend, plegtig ingewyd door den Eerw. Wilhelmus Prins, oudste Predikant alhier, die, na een verruklyk muzyk van stemmen en speeltuigen, ten kanzel getreden, de zamengevloeiende menigte, by die gelegenheid onderhieldt, over Psalm CVIII, vs 2-5, waerna het Musyk, welk ook 's namiddags herhaeld werdt, zich wederom hooren liet.”

De orgelmaker

Johann Heinrich Hartmann Bätz (1709-1770) is geboren en getogen in Thüringen. In 1733 vertrok hij, met een testimonium als orgelmakersgezel, naar Nederland. Hij vervolgde zijn opleiding in Amsterdam bij de orgelmaker Christian Müller (1690-1763), bouwer van onder meer het wereldberoemde orgel in de Grote of St. Bavokerk te Haarlem (1735-38). In 1739 vestigde Bätz zich als zelfstandig orgelmaker te Utrecht. Hij wist zijn bedrijf tot grote bloei te brengen en leidde ook zijn twee zonen, Gideon Thomas en Christoffel, tot orgelmaker op. Jan Hendrik Bätz – zoals hij zich in Utrecht ging noemen – bouwde 17 orgels, waarvan er 12 (al dan niet gedeeltelijk) bewaard zijn gebleven. In zijn frontontwerpen en zijn bouwwijze sloot hij nauw aan bij de stijl van zijn leermeester Müller.

Lotgevallen van het Woerdense orgel

Het Woerdense J.H.H. Bätz-orgel bleef materieel gezien buitengewoon gaaf bewaard. Zo werden slechts ongeveer 20 van de ruim 1800 orgelpijpen in de loop der tijd vervangen door andere exemplaren. De technische opbouw en de klank van het instrument werden echter bij

meerdere gelegenheden gewijzigd en de orgelkast werd in 1820/21 en 1889 herschilderd.

Nadat een technisch herstel van het orgel in 1820 door de Goudse orgelmaker J.C. Friederichs geen bevredigend resultaat had opgeleverd, maakte Jonathan Bätz het orgel in 1836 weer in orde. Daarbij werden de frontpijpen vanwege storende en schadelijke vlekken afgeschuurd en vervolgens opnieuw gepolijst. Tevens werd de oorspronkelijke stemtoonhoogte (een halve toon lager dan tegenwoordig gebruikelijk) verhoogd. Daartoe moesten veel binnenpijpen aan de bovenzijden worden ingekort. In 1889/90 vonden uitgebreide herstelwerkzaamheden plaats, uitgevoerd door de firma J. Bätz & Co (J.F. Witte). De frontpijpen werden wederom afgeschuurd en nu met bronsverf bestreken. Voorts werd de klankgeving (intonatie) van de pijpen herzien.

Na het opheffen van de firma J. Bätz & Co in 1902 kwam het orgel in onderhoud bij de eigen organist van de Petruskerk, Mart. Vermeulen, die in Woerden een orgelmakerij dreef. Hij breidde het instrument in 1911 uit met een derde manueel (handklavier) met 7 registers. Gelukkig werden er geen oude pijpen verwijderd en bovendien bewaarde Vermeulen de originele Bätz-klavieren in zijn werkplaats. Ook bij herstelwerkzaamheden en kleine wijzigingen/uitbreidingen in 1939 door de orgelbouwer C. Verweij (Amsterdam) bleef het Bätz-pijpwerk gespaard.

In de jaren 1950 verslechterde de toestand van het orgel en in 1960 moesten de orgelmakers Gebr. van Vulpen (Utrecht) met noodmaatregelen het orgel bespeelbaar houden. In 1965 stelde de orgeladviseur Lambert Erné (Utrecht) namens de Synodale Orgelcommissie der Ned. Herv. Kerk een gedetailleerd restauratierapport op, waarin ook de geschiedenis van het orgel uitgebreid werd beschreven. Erné kwam, na onderzoek van het



werk en de 'windroute' van balgen naar pijpen conform de originele situatie. Door restauratie-ervaring sedert de jaren 1980 is gebleken dat een goede windtoevoer van essentieel belang is voor de aanspraak en de klank van de pijpen. Die kennis was in de loop van de 20e eeuw verloren gegaan. Uit klankproeven – provisorische verlenging van ingekorte pijpen – bleek vervolgens dat klankherstel mogelijk was mits de oorspronkelijke stemtoonhoogte weer werd hersteld. Dus werd verlenging van de pijpen tot hun – na uitgebreid onderzoek teruggevonden – 1768-lengtes in het herstelplan opgenomen.

Uitvoering van het herstelplan werd in juni 2018 opgedragen en in september van dat jaar aangevat. Alle vijf – nog aanwezige – Bätz-blaasbalgen zijn geheel hersteld (opnieuw beleerd) en in functie gesteld, inclusief de mogelijkheid ze door menskracht van lucht te voorzien. (Sedert 1971 waren slechts drie van de vijf balgen in functie.) De windladen ('windverdeelbakken') zijn hersteld en weer teruggebracht in hun oorspronkelijke maatvoering; aan de mechanieken zijn de noodzakelijke restauratiewerkzaamheden verricht. De frontpijpen zijn schoongemaakt, de oorspronkelijke klinkende lengtes zijn hersteld en door herhaaldelijk afschrapen te dun geworden exemplaren zijn van inwendige verstevigingen voorzien. De binnenpijpen hebben hun originele lengtes teruggekregen. Tenslotte werd iedere pijp goed tot klinken gebracht en gestemd. De toestand van de orgelkast behoefde nog geen restauratie. Wel werd ze met hulp van vrijwilligers geheel schoongemaakt.

Moge dit unieke Bätz-orgel weer vele kerkgangers, concertbezoekers en organisten inspireren.

orgel zelf, tot de conclusie dat het werk uit 1911 en 1939 zowel stilistisch als kwalitatief zodanig negatief afstak bij dat van Bätz dat het niet zou moeten worden gehandhaafd. Deze opvatting werd gedeeld door de toenmalige Rijksorgeladviseur, Dr. H.L. Oussoren. In de jaren 1969-71 werd het Bätz-orgel geheel geres- taureerd door de Gebr. van Vulpen. Daarbij was de situatie-1836 het uitgangspunt. Alle latere uitbreidingen werden verwijderd en de bij Vermeulen bewaard gebleven Bätz-klavieren werden na herstel herplaatst. Adviseur was aanvankelijk Lambert Erné, na zijn overlijden in maart 1971 op-

gevolgd door zijn zoon Hans Erné en Dr. M.A. Vente. De orgelkast werd herschilderd conform haar oorspronkelijke kleurstelling. Wel werd duidelijk dat door de op dat moment nog beperkte kennis en ervaring op het gebied orgelrestauraties de Bätz-klank nog niet was 'teruggewonnen'.

De restauratie van 2018/19

Rond 2015 bleek het orgel in technisch opzicht weer aan groot onderhoud toe te zijn. Daarbij zou ook kunnen worden gezien of een herziening van de klank verantwoord mogelijk was. Het herstelplan voorzag daarom in een volledig herstel van het wind-



Prijswinnaars

VKB Mercer/Marsh Award 2019

Tekst Nico de Jong **Beeld** Istock, Protestantse Gemeente Varik-Heesselt,
Protestantse gemeente Maassluis en de Hervormde Gemeente Vledder

In de vorige editie van Kerkbeheer hebben we aandacht besteed aan de hoofdprijswinnaar van de VKB Mercer/Marsh Award 2019. Deze keer brengen we de overige prijswinnaars voor het voetlicht.

Tweede Prijs

De tweede prijs betreft de inzending van de Protestantse Gemeente Varik-Heesselt. Deze gemeente heeft twee monumentale kerkgebouwen onder haar hoede. De zondagse eredienst vindt afwisselend in Varik en in Heesselt plaats. De kerk in Heesselt is een rijksmonument en de kerk in Varik is een gemeentelijk monument met rijks monumentale onderdelen.

Het eveneens monumentale Knipscheerorgel in Heesselt was toe aan een grondige en kostbare restauratie. De vraag rees of het verantwoord was om een dergelijke uitgave te doen en of het verantwoord was om met gemiddeld 40 kerkgangers en een beperkt aantal vrijwilligers twee kerkgebouwen in stand te houden. Het antwoord op die vraag was nee, maar men was er ook van overtuigd dat een kerkgebouw voor zowel kerkgangers als voor het dorp van (emotionele) waarde is. Een zichtbaar teken van God in het landschap mag niet zomaar verdwijnen. Bovendien is de kerk in Heesselt een rijksmonument.

Het doel van de genomen maatregelen in de kerk van Heesselt was om het gebruik van de kerk uit te breiden met niet-kerkelijke activiteiten die wel passend zijn in een kerkgebouw en het vergroten van het draagvlak voor de kerk door niet-kerkelijke bewoners te betrekken bij de exploitatie van het gebouw. De kerk moest weer de ontmoetingsplek voor alle dorpsbewoners worden. Om dit te bewerkstelligen is een stichting opgericht bestaande uit niet-kerkelijk meelevende dorpsbewoners en één kerkelijk bestuurslid om een lijntje te hebben met de kerkenraad zodat overleg eenvoudig kan plaatsvinden. Stichting-bestuur en kerkenraad hebben in overleg statuten opgesteld en een gebruiksovereenkomst om wederzijdse rechten en plichten vast te stellen. De stichting

heeft haar eigen programma en de kerk blijft eigendom van de kerkrentmeesters en is beschikbaar voor erediensten, kerkenraadsvergaderingen en kerkelijke begrafenissen. Voordat de genomen maatregelen, waaronder een verbouwing, gerealiseerd werden, is een naastgelegen aula gehuurd voor de kindernevendienst tijdens de eredienst en voor vergaderingen. Na de verbouwing was dit mogelijk in het kerkgebouw en kon de huur van de aula worden opgezegd.

In mei 2014 is Stichting Kerk Heesselt opgericht. In datzelfde jaar onderging het orgel een grondige restauratie mede mogelijk gemaakt door particuliere fondsen. Omroep Max kreeg lucht van dit project en besteedde er een uitzending van Max Monumentaal aan. In 2015 is een verbouwing gerealiseerd om het voor de stichting mogelijk te maken activiteiten verder te ontwikkelen. In de toren kwam een toilet en een keukenvoorziening en de consistorie werd in oude luister hersteld. Op de verdieping kwam een zolderkamer. Intussen breidt de stichting haar activiteiten uit en wordt een begrip in Heesselt. De stichting organiseert van september t/m juni maandelijks sociale en culturele activiteiten waaronder bloemschikcursussen, een kerstmarkt, lezingen, kunstexposities, (orgel)concerten. De stichting heeft kwaliteit hoog in het vaandel staan en heeft contacten met musici uit het Radio Filharmonisch Orkest, plaatselijke beroepskunstenaars en bewoners die beroepsmatig lezingen verzorgen. Zij zijn bereid dit voor een aangepast tarief voor de stichting te verzorgen. Zo heeft ex-politicus Jan Terlouw in de kerk gesproken en Ton den Boon, eindredacteur van "de dikke van dale". Diverse beroepsorganisten en musici uit het Radio Filharmonisch Orkest hebben concerten in de kerk verzorgd. De stichting sluit zich aan bij regioactiviteiten zoals open



De tweede prijs was voor de Protestantse Gemeente Varik-Heesselt

monumentendag, open monumenten klassen-dag, Waard Art atelier route en het bevrijdingsevenement langs de Waal: Tour de Waal. De stichting verbindt verschillende verenigingen binnen de dorpen Varik en Heesselt om een theaterevenement met erfgoedverhalen te realiseren. Financieel blijft de stichting draaiend door toegang te vragen voor de activiteiten. Incidenteel bemiddelt de stichting bij de verhuur van het kerkgebouw en ontvangt daardoor inkomsten. De stichting heeft 70 vrienden die jaarlijks minimaal € 10 doneren. Vrienden krijgen € 2 korting op activiteiten. De stichting vraagt subsidies aan en heeft daarmee een mobiel podium, een LCD scherm en een touwleuning in de toren kunnen realiseren. De stichting heeft een afwasmachine aan de kerkenraad geschonken en er zijn statafels aangeschaft. Daarnaast heeft de stichting een mooi banksaldo van € 10.000 opgebouwd. De stichting bestaat uit een dagelijks bestuur van voorzitter, secretaris en penningmeester en vijf algemene bestuursleden. Daarnaast is er een groep van tien vrijwilligers die bereid zijn hand- en spandiensten te verrichten bij het uitvoeren van activiteiten.

Door dit alles hebben veel dorpsbewoners en mensen uit de omgeving kennis gemaakt met de kerk en haar mogelijkheden. Het draagvlak voor de kerk is vergroot. De kerkzaal is in tact gebleven en de kerk verkeert in goede staat. Zo mogelijk kan de stichting financieel bijspringen bij toekomstige restauraties. Erediensten worden als voorheen, eens in de veertien dagen in Heesselt gehouden en de kerkgang is gelijk gebleven. De kerkenraad kan opgelucht adem halen omdat er geen kerksluiting hoeft plaats te vinden.

De totale investering was als volgt. De orgelrestauratie bedroeg € 40.000,00 waarvan € 30.000,00 gefinancierd door gemeente en particuliere fondsen. De kosten voor de verbouwing bedroegen € 85.000 waarvan € 75.000 is

gefinancierd door het restauratiefonds, de provincie, de gemeente en particuliere fondsen.

Bij de verbouwing zijn voor zover mogelijk vrijwilligers ingezet om op onderdelen werk te verrichten. De subsidieaanvragen en het opzetten en in stand houden van de stichting, werden door vrijwilligers gedaan. De stichting vierde in mei haar eerste lustrum en kan terugkijken op vijf succesvolle jaren.

De jury was van mening dat het initiatief van de Protestantse gemeente Varik-Heesselt voldoet aan alle criteria voor deze Award: een efficiënter gebruik van het kerkgebouw, een vernieuwde organisatievorm en een zodanige bouwkundige aanpassing van het kerkgebouw waardoor het gebouw meer kansen biedt voor het gebruik en extra inkomsten kunnen worden gegenereerd. Een voorbeeld dat als 'best-practice' navolging verdient door kerkrentmeesters van andere kerkelijke gemeenten.

Derde Prijs

De inzending van de Protestantse gemeente te Maassluis werd genomineerd voor de derde prijs. Tot 2017 beschikte de Groote Kerk te Maassluis, rijksmonument en eigendom van de Protestantse gemeente, over een toiletvoorziening die zeer verouderd was. Daarnaast was de voorziening in feite ontoereikend voor het aantal bezoekers. Met name tijdens concertuitvoeringen werd dit als een probleem ervaren. In dergelijke gevallen werd om dit probleem te verhelpen een aantal zogenaamde "dixi's" buiten het kerkgebouw geplaatst. Deze situatie vormde een o.a. belemmering in het streven naar een betere exploitatie van het kerkgebouw.

Om de multifunctionaliteit van het gebouw te bevorderen was renovatie noodzakelijk. Door een unieke samenwerking met de burgerlijke gemeente Maassluis, die ►



De derde prijs was voor de Protestantse gemeente te Maassluis

t.b.v. haar passantenhaven (in de directe omgeving van het kerkgebouw) naar toilet- en douchemogelijkheden zocht, kon de renovatie worden uitgevoerd. De realisatie werd, naast een forse bijdrage van de Gemeente Maassluis, mede mogelijk gemaakt door het verkrijgen van een legaat van één van de overleden kerkleden van de Groote Kerk.

In een afgescheiden gedeelte aan een gevelzijde van de kerk is op de begane grond de toiletunit gekomen. Tevens zijn er meerdere gescheiden toiletten/urinoirs (ook voor mindervaliden) gerealiseerd. Op de bovenverdieping zijn de douchefaciliteiten gemaakt. Deze bevatten meerdere separate doucheruimten. De toiletunit- en douchefaciliteiten zijn gedurende de zomermaanden beschikbaar voor de scheepspassanten. Zij verkrijgen de toegang via een code die telefonisch wordt doorgegeven. Van binnenuit is de toiletunit voor bezoekers van het kerkgebouw beschikbaar. Door deze vernieuwing is de multifunctionaliteit van het gebouw sterk verbeterd en zijn de kansen voor verhuurmogelijkheden ofwel een betere exploitatie vergroot. De werkzaamheden vonden plaats vanaf het 4e kwartaal 2017 tot en met het 2e kwartaal van 2018. De vernieuwingen worden als functioneel en uiterst plezierig ervaren. Ter ondersteuning van de toekomstige exploitatie van de kerk is de oprichting van de "Exploitatie Stichting Groote Kerk Maassluis" in een vergevorderd stadium. De totale investering ligt rond het bedrag van € 180.000. De hoogte van het bedrag is mede ingegeven door de status van het kerkgebouw als rijksmonument, welke behoorlijk kostenverhogend heeft gewerkt.

De jury was met name gecharmeerd van de succesvolle samenwerking tussen de kerkelijke en burgerlijke gemeente

waardoor een win-win situatie ontstond. En de winst voor de kerkelijke gemeente bestaat uit een reële kans op een multifunctionele inzet van het gebouw en een hoger rendement om bij te kunnen dragen in de onderhoudskosten.

Eervolle vermelding

Naast de eerdergenoemde prijzen was er nog een eervolle vermelding voor de Hervormde Gemeente Vledder e.o. federatief verbonden met de Geref. Kerk van Nijensleek. Vledder is een Drents dorp waar veel ouderen met hun pensionering zijn komen wonen. De gemiddelde leeftijd van de kerkbezoeker is inmiddels tamelijk hoog. Daarom heeft men de kerk het afgelopen jaar toegankelijker gemaakt voor ouderen. De verhoogde zitplaatsen zijn verwijderd en in de vloer is verwarming aangebracht. Voor gebruikers van rolstoelen en rollators zijn de drempels weggehaald. Tegelijkertijd zijn er twee toiletten gekomen en een eenvoudige pantry. En nieuwe stoelen met leuning zijn aangeschaft. Deze verbeteringen van de toegankelijkheid van het kerkgebouw hebben geleid tot een verhoging van het kerkbezoek op zondag. Tegelijkertijd is een Stichting Behoud Vledderkerk opgericht om het kerkgebouw voor andere activiteiten te verhuren dan de eredienst zoals concerten, exposities, uitvaarten, vergaderingen, familiefeestjes enz. Het aantal donateurs van de stichting overtreft de verwachtingen en bovendien wordt de kerk aanzienlijk vaker verhuurd dan voorheen. Een welkome bron voor de kerkelijke inkomsten.

Het kerkelijk gebouw "De Gerf" wordt de komende maanden aangepast voor dagopvang voor alleenstaanden en licht-dementerenden uit eigen dorp. De plannen daarvoor zijn inmiddels ver gevorderd. De aanpassing behelst het realiseren van een kookeiland, voor het zelf verzorgen



van maaltijden. Er zullen ook enkele ruime toiletten komen en het gebouw wordt toegankelijker gemaakt voor mensen die gebruik maken van rollator of rolstoel.

De jury was van mening dat de Hervormde gemeente Vledder e.o. op een inventieve wijze van zijn zwakte, namelijk de vergrijzing van de kerkelijke gemeente, haar kracht heeft gemaakt met een verhoging van het kerkbezoek als gevolg en daarnaast erin is geslaagd om hogere inkomsten te verwerven door via de Stichting Behoud Vledderkerk zich meer naar buiten te richten. Een goed voorbeeld derhalve voor de vele dorpen in Nederland, die met een vergelijkbare problematiek te kampen hebben.

De Hervormde Gemeente te Vledder kreeg een eervolle vermelding





Lakerveld

ingenieurs- & architectuurbureau

Periodiek Instandhoudingsplan - Restauratieplan - Renovatieplan - Herbestemming - Transformatie






Interieurplan - Bouwhistorisch onderzoek - Cultuurhistorisch onderzoek - Bouwkundige opname

Noordzijde 95' | 4225 PL Noordeloos | 0183-582600
 info@lakerveld-noordeloos.nl | www.lakerveld-noordeloos.nl



STERK IN MONUMENTAAL RESTAURATIE WERK!








Voegbedrijf
Heldoorn

A Veldoven 19b
8271 RT IJsselmuiden

T +31 (0)38 - 3557879

www.voegbedrijfheldoorn.nl



Van Commissie Beheer Kerkelijke Begraafplaatsen

■ Aandacht voor de grafbrief

De grafbrief is het document waarin het gevestigde grafrecht op een particulier graf is vastgelegd.

De Wet op de Lijkbezorging bepaalt in Artikel 28:

„Een uitsluitend recht op een graf, welke vorm aan dit recht ook wordt gegeven, kan uitsluitend schriftelijk worden gevestigd. Het recht kan voor onbepaalde tijd of voor een bepaalde tijd van ten minste tien jaar worden verleend.”

De grafbrief, ook wel genoemd grafakte of grafbewijs, is dus een bestaansvereiste voor de vestiging van het grafrecht. Hij houdt het bewijs in van het recht dat gevestigd is, van de datum en de duur ervan, en van de precieze ligging van het graf, met de vermelding van het reglement dat van toepassing is. Het model voor een grafbrief vindt u achterin het Vademecum van de VKB.

Het komt nogal eens voor dat kinderen of kleinkinderen van begraven ouders of grootouders ervan uitgaan dat zij rechthebbenden zijn op een bepaald graf, maar niet over een grafbrief beschikken. Dat kan problematisch zijn als het gaat om een begravenis uit het (verre) verleden, bijvoorbeeld voor de vraag wie pre-

cies rechthebbende is en daaraan verbonden verplichtingen heeft.

Bij graven van lang geleden komt het ook voor dat een nazaat stelt dat hij of zij weet dat de ouder of grootouder op een bepaald moment het graf heeft gekocht. Die term is in zoverre onjuist dat er in het algemeen geen werkelijke koop van het graf zelf plaatsvindt, er vindt immers geen overdracht van het graf, de grond waarin het graf ligt, plaats. Die grond is eigendom van de eigenaar van de begraafplaats en dat verandert niet door het vestigen van een grafrecht. De zogenaamde „koop” van een graf is in feite het tegen betaling verkrijgen voor onbepaalde tijd van het recht om een overledene te begraven en begraven te houden in een bepaald graf.

Om het recht op het gebruik van het graf aan te tonen moet de grafbrief op tafel komen. Die is beslissend en voorkomt misverstanden over het bestaan van het recht, evenals eventueel geharrewar over de duur, de toepasselijke voorwaarden en de bestaande rechten en verplichtingen. Het is dus zaak om hem goed te bewaren.

De Commissie Beheer Kerkelijke Begraafplaatsen adviseert gemeenten die een kerkelijke begraafplaats in beheer hebben.



■ Beperken van fraude

Verslag van een boeiende avond over fraudebestrijding

Op 28 mei organiseerde de Afdeling Delta van de VKB voor haar leden een informatieve bijeenkomst over het beperken van fraude binnen kerken. Het goede nieuws is dat er niet erg veel gevallen van fraude in gemeenten behorend tot de Protestantse Kerk in het nieuws komen. Het slechte nieuws is dat fraude meestal met kleine bedragen begint en het niet bij kleine bedragen blijft. Vaak is de schade groot. De financiële schade kan worden berekend, maar de emotionele schade is substantieel.

Fraude in de praktijk

Twee medewerkers van de Rabobank Oosterschelde, Kristel Snoeij en Vanessa Griep, (respectievelijk accountmanager MKB en fraude-coördinator) komen in de praktijk helaas gevallen van fraude tegen. Wat komen zij zoal tegen?

Kristel Snoeij: “als wij een melding binnenkrijgen van mogelijke fraude, dan stellen we altijd een onderzoek in. Het komt er vaak op neer dat fraudeplegers vaak degenen zijn die direct met geld te maken hebben. Kerkrentmeesters kunnen zich, bij de preventie, daarop richten. Daders hebben vaak het vertrouwen van gemeentelieden en daarom kan controle ontbreken. Vooral de aanwezigheid van contant geld is een risico. Vaak begint het met een klein bedrag dat wordt gestolen. Omdat dat niet opvalt is de stap naar het wegnemen van grotere bedragen een ‘kleine’ stap”.

Naast het feit dat diefstal strafbaar is zit er ook een andere kant aan. Het vertrouwen wordt beschadigd.



Hoe komt iemand in de verleiding tot het stelen? Vanessa Griep: "Verschillende motieven kunnen een rol spelen. Soms is er sprake van een verslaving die bekostigd moet worden, zoals een gok- of drugsverslaving. Er kunnen grote bedragen mee gemoeid zijn. En, ook belangen van anderen waardoor iemand niet meer uit de vicieuze cirkel komt. Als het geen eenmansactie betreft, is het nog veel moeilijker om ergens mee te stoppen".

Geld van de gemeenschap

Fraude is een kwalijke zaak. Geld van de gemeenschap, vaak opgebracht uit collecten en acties, wordt gestolen. Dat is fnuikend voor de gehchtheid en het vertrouwen van de gemeente. Daarom is het nuttig en noodzakelijk dat gemeenten er alles aan doen om fraude te voorkomen. In de eerste plaats omdat een gemeente haar goederen en geldmiddelen zorgvuldig moet bewaren of besteden. Maar, in de tweede plaats, ook dient een gemeente zich in te dekken tegen mensen die zich niet weten te beheersen.

Preventie

Bij het voorkomen van fraude is het vierogen-principe het belangrijkste. Dit principe houdt in dat er vier ogen, twee mensen dus, betrokken zijn bij geldzaken. Dat kan het ouderwetse geldtellen betreffen, maar ook bij het digitale geldverkeer kan dit principe worden ingezet. Diverse banken bieden mogelijkheden om een tweede of derde handtekening te plaatsen bij betalingen boven een (door het college bepaald) bedrag. Wat kan er nog meer worden gedaan?

Vanessa Griep: "hoe minder contant geld, hoe minder risico. Digitaal is het

moeilijker om geld over te hevelen naar iemands eigen rekening zonder dat het in de gaten loopt. Dan moet je iets handiger zijn. Bij grote verschillen in het betalingsverkeer van een organisatie of van een persoon, wordt er een controle door de bank gedaan. Het komt regelmatig voor dat ons systeem een betaling detecteert als mogelijk risicovol. Daar belen we dan achteraan, of het klopt." Verder is het goed om alles goed te administreren en te notuleren. Als er wijzigingen in het college zijn, moeten identificatiebewijzen worden overlegd bij de bank. Snoei: "gebruik niet het pasje van een ander, ook niet voor even. We zien dat helaas terug bij ouderen die zogenaamd worden geholpen en hun pasje in vertrouwen meegeven. Vraag bij wisselingen altijd een nieuw pasje aan, want de eigenaar van het pasje, de pashouder, is verantwoordelijk. Ook moet je oppassen voor identiteitsfraude. Met gegevens uit een paspoort, bankgegevens en andere gegevens kan fraude worden gepleegd doordat een persoon zich uitgeeft voor iemand anders. En, vervolgens aankopen doet op diens naam. In vrijwel alle gevallen ben je dan je geld kwijt omdat het gestolen geld onmiddellijk wordt opgenomen of goederen verdwijnen."

Er zijn altijd uitzonderingen. Niet alles is te voorkomen. Zo is de eigenaarsrol bij bankzaken voor slechts één persoon. Diegene kan de rollen van anderen wijzigen en ook diens eigen rol. Het enige dat daarin kan worden gedaan, is het zorgvuldig vastleggen in de notulen hoe één en ander moet worden ingeregeld. Onschuldiger, maar ook schadelijk, is het uitgeven van bankpassen aan mensen die niet goed raad weten met de bijbehorende administratie. Afdelingsvoorzitter Leen Moerland:

"ik maakte het mee dat er contant geld werd gegeven aan een vluchteling. Op zich legitiem, natuurlijk. Maar, de bijbehorende administratie liet te wensen over. De administratie moet wel te controleren zijn voor de kascontrole of voor de mensen die de jaarrekening controleren." Het is dus zaak om uitgifte van geld nauwkeurig te beschrijven en op een administratief juiste wijze te verwerken.

Valse e-mails

Veel mensen hebben kennisgemaakt met e-mailberichten waarin geld wordt gevraagd. De slechte spelling en de onbekende afzender zorgen ervoor dat deze e-mails door de meeste mensen onmiddellijk worden verwijderd. Het kan ook subtieler. Vanessa Griep: "Er kan een e-mail van bijvoorbeeld de voorzitter van de kerkenraad komen waarin om geld wordt gevraagd. Diens e-mailaccount is gehackt en wordt vervolgens gebruikt om de contacten in die e-mailbox een e-mail te sturen met de geldvraag. Zolang er mensen zijn die hier in trappen, zal deze methode in gebruik blijven".

Nogmaals: goed ingeregeld is noodzaak

Mensen kunnen een tijdlang dingen doen zonder dat iemand het ziet. Zorg er daarom voor dat de transacties frequent worden gecontroleerd. Dergelijke controles zijn beschreven in de kerkorde. De kans dat er iets fout gaat, is dus groter als je de regelingen die de kerkorde biedt, niet volgt. Het is niet zo dat iedereen gecontroleerd moet worden, het gaat er meer om dat er geen gelegenheden worden gecreëerd die mogelijk tot risico's leiden.

Ode aan de oude Groninger kerken

Tekst Jan Dirk Wassenaar **Beeld** PR

Op 13 mei jl. vierde de Stichting Oude Groninger Kerken haar vijftigjarig bestaan. Dat deed men onder meer met het uitgeven van een dik boek: Ode aan de oude Groninger kerken. Het behelst een overzicht van het religieuze erfgoed van de stichting. Wie de artikelen gelezen en de afbeeldingen bekeken heeft, moet beamen: 'een originele lofzang'..

Het inleidende artikel is van de hand van Eelco van Es, die zich verdiept heeft in de geschiedenis en de ideeën van de jubilerende stichting. Dat hij van huis uit filosoof is, wordt uit zijn beschouwing al snel duidelijk. Onder de titel 'Hoeders van de verbeelding' reikt hij de lezer allerlei bespiegelingen aan, die onder meer onder de aandacht brengen dat een religieuze erfgoedinstelling, zeker een seculiere stichting, meer is dan een beheerder van kerkgebouwen. Zo'n instelling probeert monumenten op de kaart te houden door een bepaalde manier van kijken en waarderen te bevorderen. Zo heeft Van Es zelf vooral naar de kerken gekeken in relatie tot de idealen en de dilemma's van de stichting. Bijvoorbeeld inzake het gebruik van kerken die aan de eredienst onttrokken zijn.

Het gezichtspunt van het hoeden van de verbeelding komt ook in het vervolg van het boek goed uit de verf, in wat over elke kerk geschreven wordt. De gebeurt vooral in het eerste deel van alle 'tweeluiken' over de tientallen kerken. Dat deel is steeds van de hand van Marjoleine de Vos, neerlandica. Haar bijdragen hebben veelal een poëtische toonzetting, sommige ademen zelfs een mystieke sfeer. Elk tweede deel van alle tweeluiken is geschreven door Justin Kroesen, hoogleraar cultuurgeschiedenis aan de Universiteit van Bergen (Noorwegen). Zijn wetenschappelijk statuut waarborgt de kwaliteit van de beschrijvingen. Ik voeg er meteen aan toe: de auteur presenteert het mate-

riaal op toegankelijke wijze. En heel gevarieerd. Bijvoorbeeld door op interessante details te wijzen. In dit verband merk ik op dat de stichting, zoals Van Es opmerkt, altijd nadruk gelegd heeft op het belang van publicaties over de kerken die in haar bezit zijn. Sinds 1984 geeft ze een prachtig tijdschrift uit. Hier moet de naam van wijlen Regnerus Steensma met ere genoemd worden.

De kerken worden niet alleen beschreven, ze worden ook met foto's, gemaakt door Jim Ernst en Bo Scheeringa, in beeld gebracht. Opmerkelijk is, dat de blik nogal eens op de omgeving van de kerk gericht wordt, en soms zijn er ook mensen te zien. Om te beginnen geeft dat de bijdragen een dynamisch karakter. Vervolgens beperkt het de overlap met andere publicaties, waaronder Alle middeleeuwse kerken in Groningen en Drenthe van Peter Karstkarel. Tenslotte maakt het duidelijk dat de kerken in de samenleving 'geworteld' zijn. Die benadering past in een meer algemene ontwikkeling. Ik wijs op de dorpskerkenbeweging in de Protestantse Kerk in Nederland en op de kerkenvisies die burgerlijke gemeenten op kosten van de rijksoverheid kunnen laten opstellen. Het is niet te verantwoorden dat kerken alleen gezien worden als plekken voor de eredienst, in het bezit van een kerkelijke gemeente of van een erfgoedstichting. Wie bij een kerksluiting betrokken is geweest, heeft aan den lijve kunnen voelen dat de samenleving als geheel zich ook op enigerlei wijze

als eigenaar beschouwt. Trouwens: veel kerken worden met gemeenschapsgeld in stand gehouden.

Uit de aanduiding 'oude' Groninger kerken zou men de indruk kunnen krijgen dat het alleen om kerken uit de middeleeuwen of de eerste eeuwen daarna gaat. Dat is niet het geval. Om een voorbeeld te noemen: ook kerken die in het spoor van de Doleantie zijn gebouwd, komen in beeld. Dat is trouwens vandaag de dag een belangrijke ontwikkeling op het terrein van het erfgoed. Ook de nieuwere geschiedenis verdient aandacht. Inmiddels is bijvoorbeeld de belangstelling voor kerken uit de tijd van de wederopbouw sterk groeiende.

Een hartelijke felicitatie aan het adres van de Stichting Oude Groninger Kerken en de auteurs en de fotografen. Ze hebben samen met hun medewerkers een prestatie van formaat geleverd, letterlijk en figuurlijk.

Ten slotte: wie nog een exemplaar wil bemachtigen, moet er snel bij zijn, heb ik van de uitgever vernomen.

Marjoleine de Vos en Justin Kroesen, Ode aan de oude Groninger kerken, met fotografie van Bo Scheeringa en Jim Ernst; 408 p., gebonden; Uitgeverij Philip Elchers; ISBN 9789050481991; prijs: 69,50.



Van links naar rechts

- De kerk van Holwierde met haar houten doksaal uit de eerste helft van de zestiende eeuw
- De laatromaanse kerk van Krewerd met het oudste orgel in de provincie Groningen
- De kerk van Obergum: daar stond de wieg van de Stichting Oude Groninger Kerken
- De gereformeerde kerk van Onderdendam, in 1933 in de stijl van de Amsterdamse School gebouwd



Onderscheidingen van de VKB

GOUD MET BRILJANT

toegekend aan:

Ronald Theodoor Buijk,
Amersfoort, 40 jaar koster/beheerder

Cornelis van Keulen, Arnhem,
ruim 44 jaar kerkorganist

Pieter Steen, Castricum, 55
jaar diverse functies

Marinus Oosterom, Gouda,
40 jaar organist

Kees Jansen, Hasselt, 40 jaar organist

Frederik Jan Berkhoff,
Rijssen, 50 jaar organist

GOUD

toegekend aan:

Cornelia Annemarie Voges – ter
Wal, Hilversum, 34 jaar administra-
tief medewerker kerkelijk bureau

Bram Koopman, Putten, ruim 34 jaar
medewerker kerkomroep

ZILVER

toegekend aan:

Klaas Woudstra, Blankenham
en Kuinre, 27 jaar organist

Harm Marinus van Wijk,
Breda, 25 jaar koster

Thijmen de Heer, Harmelen, ruim
27 jaar coördinerend koster

Ferdinand Jonker,
Putten, 25 jaar organist

Lubertus Stoffer, Putten,
ruim 26 jaar organist

Anna Maria Vierwind,
Putten, ruim 27 jaar organist

Tetsje Zijlstra, Ruinerwold, 25 jaar
koster

Gerard van Zetten, Veenendaal, bijna
20 jaar koster

BRONS

toegekend aan:

Gerrit Johannes van den Brink,
Putten, 12,5 jaar koster

Gerard van de Kamp, Put-
ten, 12,5 jaar koster



C.A. Voges – ter Wal, Hilversum



B. Koopman, Putten



R.T. Buijk, Amersfoort



T. de Heer, Harmelen



C. van Keulen, Arnhem



*F. Jonker, L. Stoffer Anna
en M. Vierwind, Putten*



F.J. Berkhoff, Rijssen



T. Zijlstra, Ruinerwold



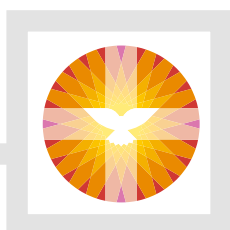
G. van Zetten, Veenendaal



G.J. van den Brink, Putten



G. van de Kamp, Putten



PKN Onderscheidingen

GOUD MET BRILJANT

toegekend aan:

Frederik Bakker, Adorp-Wetsinge-Sauwerd, 44 jaar preekvoorzienier

Cornelis Dekker, West-Terschelling, ruim 40 jaar diverse ambtelijke functies



F. Bakker, Adorp-Wetsinge-Sauwerd



W.E. Disbergen-Seinhorst, Hengelo

GOUD

toegekend aan:

Johannes Hermanus van der Sterre, Fijnaart, Heijningen en Standdaarbuiten, 33 jaar predikant



C. Dekker, West-Terschelling



S. Corbijn, Oostkapelle

ZILVER

toegekend aan:

Wilma Klein, Almen, 25 jaar predikant

Willemina Everdina Disbergen-Seinhorst, Hengelo, 12 jaar scriba



W. Klein, Almen

EREPENNING

toegekend aan:

Simon Corbijn, Oostkapelle, 68 jaar diverse functies

VKB VERZEKERINGEN

De VKB biedt in samenwerking met Mercer Marsh Benefits een breed assortiment aan verzekeringen. Deze verzekeringen zijn op maat gemaakt voor de VKB-leden en hebben zeer scherpe premies. Op de internetsite www.vkb-verzekeringen.nl kunt u verzekeringen afsluiten, schaden melden en informatie handig terugvinden. Voor gemeenten, betrokken medewerkers, predikanten, maar ook vrijwilligers zijn adequate verzekeringen beschikbaar. De meeste VKB-leden maken al gebruik van onderstaande verzekeringen.

- Bestuursaansprakelijkheidsverzekering
- Brandverzekering
- Wettelijke aansprakelijkheidsverzekering
- Rechtsbijstandverzekering
- Werkgeversaansprakelijkheid
- Groepsreis/ongevallenverzekering
- Ongevallenverzekering voor vrijwilligers
- Persoonlijke ongevallenverzekering
- Vervangingsverzekering predikanten
- Verzuimverzekering
- WGA-gatverzekering
- Fraude- en berovingsverzekering

Uw contactpersonen

DIMFIE VAN SUNDERT
010 40 60 520
info.vkb@mmc.com

JOYCE DEN HOLLANDER-OSSEWAARDE
010 40 60 817
info.vkb@mmc.com

