

GELD

Om de kerk als organisatie met betaalde mensen in dienst en met gebouwen in beheer te kunnen laten floreren, is er uiteraard geld nodig. Een belangrijke taak voor de kerkrentmeesters is de geld- en fondswerving en het financieel beheer.

26. Plaatselijke geldwerving en fondsenwerving

In tijden van afnemende inkomsten uit Levend geld en afnemende inkomsten uit vermogen wordt geldwerving steeds belangrijker voor het in stand houden van de plaatselijke gemeenten.

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.

Geldwerving is in afnemende mate een administratief proces van het herinneren van de leden aan hun verantwoordelijkheid om bij te dragen aan het kerkenwerk. In toenemende mate is geldwerving een fondsenwervingsproces, met de daarbij behorende wetten en methoden en de daarvoor benodigde professionele communicatiekracht.

Vuistregels bij fondsenwerving

Voor goede fondsenwerving kunnen vier richtlijnen worden gehanteerd.

1. Geef mensen een heldere reden waarom ze aan de kerk moeten geven. Vooral voor jongere leden is geven geen vanzelfsprekendheid meer. Wat zijn de parels van de gemeente, waarom doet de gemeente ertoe?
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 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 of gezinsfase, maar ook op mate van betrokkenheid tot de gemeente, of bijvoorbeeld levensstijl. Ook hier geldt dat segmenten per gemeente kunnen verschillen.

4. Vraag een bijdrage voor een concreet, realistisch en positief doel. Het collecteren voor het gat in de begroting is dan geen goed voorbeeld; misschien wel concreet en hopelijk realistisch, maar niet positief. Mensen willen graag geven aan iets positiefs. Maak de geefvraag zo mogelijk concreet. Vraag bijvoorbeeld om een bepaald bedrag of benoem een gewenste stijging ten opzichte van een eerder gegeven bedrag. Hiervoor is segmenteren op basis van geefgedrag essentieel.

Soorten geldwerving binnen de gemeente

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

Actie Kerkbalans

De belangrijkste fondsenwervende actie is de Actie Kerkbalans. De Actie Kerkbalans wordt al sinds 1973 georganiseerd. Jaarlijks wordt via de Actie Kerkbalans aan leden van deze geloofsgemeenschappen een financiële bijdrage gevraagd. Kerkbalans is een gezamenlijke actie van de Rooms-Katholieke Kerk, de Protestantse Kerk, de Oudkatholieke Kerk van Nederland en de Evangelische Broedergemeente (ook wel Hernhutters genoemd).

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) fiscaal aftrekbaar. Geef in overweging om ook het fiscale voordeel geheel of gedeeltelijk aan de kerk te schenken. Meer informatie hierover is te vinden in hoofdstuk 30 (Schenkingen, erfstellingen en legaten).

Collecten

Een andere belangrijke inkomstenbron vormt de wekelijkse collecte in de eredienst. Tegenwoordig worden veel betalingen per pin gedaan, waardoor mensen steeds minder (munt-)geld bij zich hebben. Daardoor wordt het gebruik van collectebonnen of –munten steeds belangrijker. Bijkomend voordeel hiervan is, dat de waarde van de bonnen of munten fiscaal af-

trekbaar is. Sommige gemeenten experimenteren met digitale betaalmethoden.

Extra collectemomenten

Er zijn verschillende extra collectemomenten denkbaar, bijvoorbeeld een eindejaarscollecte, een dankdagcollecte en niet te vergeten het verjaardagsfonds. Ook kan er worden gedacht aan een collecte na de eredienst.

Werven van nalatenschappen

Veel kerkleden weten misschien niet dat zij (een deel van) hun nalatenschap kunnen bestemmen voor de kerk. Het is zinvol het gesprek daarover met kerkleden aan te gaan en hen aan te moedigen de kerk in hun testament op te nemen. Enerzijds omdat giften uit nalatenschappen de kerk in de toekomst helpen een levendige, diaconale en missionaire gemeenschap te blijven. Anderzijds kan een gesprek met kerkleden over hun laatste wensen ook een pastoraal karakter hebben. Via de webshop van de VKB kunnen folders worden aangeschaft waarmee mensen kunnen worden geattendeerd op de mogelijkheid van het nalaten. Meer informatie hierover is te vinden in Hoofdstuk 30 (Schenkingen, erfstellingen en legaten).

Geldwerving in bredere zin

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

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

Veel 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. In hoofdstuk 35 (Afzonderlijke rechtspersonen) wordt uitgebreid op de meest voorkomende organisatievormen ingegaan.

Herijking van de verhuurtarieven

Veel gemeenten hanteren jarenlang dezelfde tarieven voor verhuur van het kerkgebouw en het kerkelijk centrum. Hierbij wordt vaak geen onderscheid gemaakt tussen leden en niet-leden. Het verdient overweging hier nog eens over na te denken, en ook na te gaan of de gehanteerde huurtarieven passen bij de huidige tijd.

Organiseren van speciale acties

Het organiseren van speciale acties gebeurt meestal ten behoeve van een specifiek (restaurant-)project, maar de acties kunnen ook een terugkerend (jaarlijks) karakter hebben. Ideeën zijn er legio: fancy fairs, talentenveilin-

gen, verkoop van oliebollen en wafels, bezorgen van kerstpost of sponsoren. Misschien zijn er (jonge) vrijwilligers te vinden voor het runnen van een (permanente) online boeken- of vlooiemarkt. Let erop, dat voor permanente activiteiten een btw-plicht kan gelden.

Grote-gevers beleid

Beleid voor grote gevers is vooral van toepassing op grote (restaurantie-) projecten. Kijk of er vermogende personen binnen en buiten de gemeente in wonen en probeer ze te bewegen (eenmalig) grote sommen geld te doneren (onder het mom 'als je het niet vraagt krijg je het niet'). Naast personen kunnen ook ondernemingen worden benaderd voor dit doel.

Subsidies

Het verwerven van subsidie kan een financiële impuls zijn voor bepaalde projecten in een gemeente. Ook hier kunnen de vuistregels van fondsenwerving worden ingezet. Schrijf een aantrekkelijke brief met een duidelijk omschreven doel en bijbehorend benodigd bedrag. Verder is een aangepaste brief per instelling aan te bevelen. Probeer de inhoud van de brief aan te laten sluiten op het geefbeleid van de desbetreffende instelling. De ene instelling verstrekt subsidie voor alleen protestantse kerken, weer een ander subsidieert alleen zaken met een historisch belang. Subsidieverstrekkers kunnen plaatselijk, regionaal of landelijk actief zijn. Het loont de moeite om bij fondsenwerving een grondige inventarisatie te doen van mogelijke gevers. In het Fondsenboek is een categorie 'kerk en levensbeschouwing' opgenomen, maar ook bij andere categorieën kunnen mogelijke geldverstrekkers worden gevonden.

Commissie Steunverlening binnen de Protestantse Kerk

Voor speciale projecten en noodlijdende gemeenten kan er een beroep gedaan worden op de Solidariteitskas. De Commissie Steunverlening van de Protestantse Kerk beoordeelt de aanvragen.

Meer informatie

- http://kerkrentmeester.nl/media/verwijzingen/kerkrentmeester2017/kennisbank/geld/Het%20contante_geld_de_kerk_in_of_de_kerk_uit.pdf
- Informatie over de Actie Kerkbalans, voorbeeldbrieven, inspiratiemateriaal en informatie: www.kerkbalans.nl
- <https://kerkrentmeester.nl/kennisbank/geldwerving>
- <https://protestantsefondsen.nl/>
- Informatie over de Commissie Steunverlening: <https://kerkrentmeester.nl/media/verwijzingen/kerkrentmeester2017/kennisbank/geld/Steunverlening.pdf>. <https://www.protestantsekerk.nl/geven/solidariteitskas>