

Jakko Gunst Geplaatst: 16-07-2007 | 11:20

# Met nieuwe fondsenwerver op zoek naar leden en geld

**AMERSFOORT - De inkomstenstroom blijft stabiel, het ledental van de Vereniging ter Bescherming van het Ongeboren Kind slinkt langzaam. „Het ontvangen van een eenmalige gift is nog makkelijker dan mensen over te halen tot een lidmaatschap.”**

Kan de VBOK als prolifeorganisatie rekenen op de steun van de gereformeerde gezindte? „Onze ervaringen zijn wisselend”, zegt woordvoerster Georgette Lageman. Een maand lang adverteren in de digitale versie van het Reformatorisch Dagblad bleek maar net kostendekkend. Op de Wegwijsbeurs krijgt de VBOK-stand steevast een warm onthaal.

De baten uit eigen fondsenwerving zijn de laatste vijf jaar licht gestegen; van 1.803.000 euro in 2002 naar 1.908.949 in 2006. Het aantal leden van de VBOK -in 2003 nog 102.500- is intussen echter gedaald naar 95.398. „Minder mensen geven meer”, stelt Lageman nuchter vast.

Financieel gezien was 2006 een spannend jaar. In de eerste maanden stagneerden de inkomsten, waardoor bezuinigingen onvermijdelijk waren. Tegen alle verwachtingen in kon 2006 toch met een positief resultaat worden afgesloten.

Het rooskleurige slot had te maken met een onverwachte inkomstenstroom uit nalatenschappen. Anderzijds bleven de kosten voor eigen fondsenwerving in 2006 beperkt doordat de vacature voor fondsen- en ledenwerver niet vervuld werd en er dus minder kosten voor fondsenwervende acties werden gemaakt.

Wat valt Lageman op wanneer ze de inkomstenstroom van de afgelopen jaren overziet? „Dat het lastiger wordt om fondsen te werven. Het ontvangen van een eenmalige gift is nog makkelijker dan mensen over te halen tot een lidmaatschap.” Opsteker voor de VBOK is dat leden en begunstigers steeds vaker via internet de weg naar de prolifeorganisatie weten te vinden. Langs die route meldden zich het afgelopen kwartaal 67 nieuwe leden en haalde de VBOK 2000 euro aan donaties op.

Uitgaande van de baten over 2006 verwacht de VBOK een stabilisatie van de inkomsten uit eigen fondsenwerving. Lageman: „In de vacature van fondsen- en ledenwerver die in 2005 is ontstaan is in februari 2007 opnieuw voorzien. Dat leidt tot extra kosten, maar naar verwachting ook tot een extra inkomstenstroom.” Lageman hoopt verder dat inkomsten uit de verkoop van artikelen weer zal stijgen. „Door de langdurige afwezigheid van twee consulentenscholen stagneerde die het afgelopen jaar.”

De nieuwe fondsenwerver steekt haar energie onder meer in het benaderen van niet-betalende leden. Verder ondersteunt ze particulieren die acties bedenken voor de VBOK. Baanbrekende, kostenverslindende inzamelacties zijn bij de VBOK ongebruikelijk. „Rond ons 35-jarig bestaan hebben we een belactie gedaan”, aldus Lageman.

Stel dat de inkomstenstroom zich gunstig blijft ontwikkelen, waar moet de VBOK het geld dan zeker aan uitgeven? „Aan meer voorlichting op scholen en het openen van meer opvanghuizen”, zegt Lageman.

*Dit is het tweede deel in een serie over fondsenwerving in de gereformeerde gezindte.*

© Reformatorisch Dagblad