



In Gesprek met Goeroe's

Nieuwe serie: In Gesprek met Goeroe's

Internationale fondsenwervers over de kneepjes van het vak

Deel 1: Gail Perry

In de internationale wereld van de fondsenwerving lopen zeer ervaren vakgenoten rond van wie we veel kunnen leren. Je hoort ze spreken op congressen, maar slechts zelden is er kans om deze 'goeroes' beter te leren kennen. Om tips en tricks te horen die verder gaan dan de gebruikelijke presentaties en standaardoplossingen voor het grote publiek. In de eerste aflevering van deze serie: de Amerikaanse Gail Perry, succesvol werver van grote giften.

Door **Vera Peerdeman**

Zij is een vrouw die haar strepen heeft verdiend in de wereld van grote giftenwerving en is altijd in voor het geven van verrassende – en soms discutabele tips. 'Never look prettier than your donor's wife' was bijvoorbeeld het advies dat zij Nederlandse fondsenwervers eerder meegaf in een artikel voor **The Fundraiser**. Gail Perry staat in de top 10 van **America's Top Fundraising Experts**. Via de capital campaigns waaraan zij meewerkte, is meer dan 500 miljoen dollar geworven. Onder meer voor universiteiten, de ALS Foundation en het Environmental Defense Fund. Haar blog 'Fired-Up Fundraising' is een van de meest gelezen in de wereld van fondsenwerving. Je komt haar tegen op menig internationaal fondsenwerving congres als keynote speaker of workshopleider en ze is zeer actief op social media.

Om adviseur Gail Perry kun je niet heen- en dat wil je ook niet, als je iets wilt leren over grote giftenwerving. Ik spreek haar in de tuin voor het Ernest N. Morial Convention Center in New Orleans, tijdens de International Fundraising Conference van de Association of Fundraising Professionals. Mijn vraag naar onconventionele tips die ze zelden met haar publiek deelt, leverde zeven interessante en direct toepasbare adviezen op.



Gail Perry

Met meer dan 30 jaar ervaring in grote giftenwerving en capital campaigns is Gail Perry een geroemde internationale fondsenwervingsadviseur. Zij staat in de top 10 lijst van 'America's Top Fundraising Experts' en heeft meer dan 40 succesvolle capital campaigns in de Verenigde Staten begeleid op de gebieden onderwijs, gezondheid en milieu. Ze is zeer actief op social media. Haar 'Fired-Up Fundraising' blog is een van meest gelezen in de wereld van fondsenwerving. www.gailperry.com.

‘Focus, houd het klein en bouw daarop voort’

1.

Houd het klein

Gail begint te vertellen over de start van haar carrière als fondsenwerver. Dat was bij Duke University in de Amerikaanse staat North Carolina. “In het begin vond ik alles spannend, misschien zelfs een beetje eng. Zo ook mijn Vicepresident of Fundraising. Toch was hij het die me het beste advies ooit meegaf. Ik geef het nog steeds door aan anderen: houd het klein. Fondsenwerving is veelomvattend, er zijn zoveel bordjes die je draaiende moet houden. Althans, voor je gevoel. Het risico van te veel bordjes is dat je een aantal óf vergeet, óf in alle haast een te harde slinger geeft waardoor ze vallen. Hij leerde me: focus alleen op de bordjes, waarvan je zeker weet dat je ze draaiende kunt houden. Met die bordjes doelde hij op het aantal werkzaamheden dat je kunt oppakken, maar ook op potentiële donors. Zorg dat je in actie komt – de leiding neemt – wanneer iemand klaar is om te geven. Haal vervolgens voorzichtig dat bordje van de stok en begin daarna pas aan de volgende te draaien. Focus, houd het klein, bouw daarop voort. Dat advies helpt me nog altijd in mijn werk.’

het verbinden van grote gevers. Ik vind het interessant om mensen beter te leren kennen. Me in ze te verdiepen. Erachter te komen waar hun hart sneller van gaat kloppen, wat ze belangrijk vinden, waar ze van dromen of van wakker liggen. Voor mij is het spel om te kijken of ik hun interesses kan matchen met de organisatie waar ik voor werk. Een fascinerend spel, waarin ik al vrij jong heel goed bleek te zijn. Alhoewel het ene onderwerp je beter kan liggen dan het andere, maakt het voor mij uiteindelijk niet uit. Ik kan voor bijna alles werven. Ik ervaar veel plezier in het ontwikkelen van een strategie die maakt dat de donor uiteindelijk zegt: ‘Hoe kan ik helpen?’. Die aanpak werkt in mijn beleving veel beter dan dat je je richt op het moment dat jij de donor om hulp (als in: een gift) vraagt.’

2.

Laat de donor hulp aanbieden

Van alle fondsenwerving technieken waaruit zij kon kiezen bij Duke University, belandde Gail al snel bij de major gift-afdeling. ‘Ik heb het geluk gehad al vroeg in mijn loopbaan ervaring op te doen met ‘million-dollar-donors’. Geluk, omdat grote giftenwerving je als fondsenwerver in de gelegenheid stelt een donor echt te leren kennen. Voor mij is dat wat fondsenwerving écht leuk, maar ook écht interessant maakt.’

Ik vertel haar dat ‘million-euro-donors’ schaars zijn in Nederland. Maakt dit haar tips minder relevant, zijn ze alleen verbonden aan de supergrote giften? ‘Die vraag krijg ik vaker. Ik ben van mening dat het niet uitmaakt. Het gaat erom hoe je mensen benadert. Voor mij zit er geen verschil in de benadering van mensen die 10 duizend of 10 miljoen dollar geven. Ik neem iedereen even serieus. Dat is ook wat ik zo geweldig vind aan

‘Hoe je dat voor elkaar krijgt? Het is een open deur, maar het klopt als een bus: de magie zit in je bekwaamheid om te luisteren. Grote giftenwerving draait niet om geld of om jouw organisatie, maar om wat zich afspeelt in het hart van de donor. Je moet geduld hebben om hierachter te komen, je moet er ontvankelijk voor zijn, je moet goed kijken, vragen stellen, jezelf ook kunnen inhouden. Je moet in staat zijn om te weten wanneer je je energie inzet en wanneer je juist een stapje terug doet. Niet alleen bij donors trouwens, ook bij je directie of bestuurders. Geef mensen de ruimte. Observeer. Kom erachter wat hen drijft. Voor mij zit daar de lol in. Omdat dit de enige manier is hoe je het kunt laten werken. Tegelijkertijd weet ik dat dit ongelooflijk moeilijk is voor heel veel mensen.’

3.

Mediteer voor meer succes

Weet je wat het met luisteren is? vervolgt Gail Perry, ‘Je hoort natuurlijk overal dat dit zo belangrijk is in fondsen- ►



In Gesprek met Goeroe's

werving. Je zou dan ook verwachten dat – als het zo'n open deur is – fondsenwervers dit al in grote getalen doorvoeren in hun werk. Mijn ervaring: dat is niet zo. Het punt is namelijk dat luisteren vaak iets is wat je moet aanleren. Het is een vaardigheid, die je meestal niet van nature hebt. We blijven tenslotte allemaal mensen. Ik bedoel, ik heb het nu ook: ik zit hier met jou, ik probeer te luisteren, maar tegelijkertijd probeer ik ook antwoorden te bedenken die slim overkomen. Gedachtes zijn er altijd, die zet je niet zomaar uit. Dat is nu eenmaal hoe het werkt bij mensen. Oefening baart kunst, met luisteren. Je moet heel doelbewust aanleren dat je focust op wat de ander zegt, niet op wat je zelf denkt. Luisteren is zo'n belangrijke fondsenwerving tool, dat je wat mij betreft alles op alles moet zetten om je daarin te bekwamen. Iets wat mij hielp om beter te kunnen luisteren, is meditatie. Het helpt je je eigen gedachten aan de kant te zetten, om concentratie en focus te krijgen. Ik ben ervan overtuigd dat meditatie veel fondsenwervers kan helpen om succesvol te zijn in gesprekken met major donors. Je zou het echt eens moeten proberen.'

4.

Wees hoffelijk en interessant

'Ik ben ervan overtuigd dat een belangrijk deel van je succes in grote giftenwerving schuilt in je *soft skills*- je interpersoonlijke vaardigheden. Als je het niet al van nature in je hebt: leer om hoffelijk te zijn. Voor mij is dat bescheidenheid, gecombineerd met attent zijn en de ander het gevoel geven dat je hem of haar ziet, hoort. Letterlijk en figuurlijk. Maar niet alles draait om de donor. Het draait ook wel degelijk om jou als fondsenwerver. Zorg dat je interessant bent, dat je charmant bent. Een goede gesprekspartner ook. Zorg dat je aantrekkelijk bent om tijd mee door te brengen. Kom goed voor de dag, zorg dat je inhoudelijk goed bent ingelezen, weet de juiste introducties te maken. Maar ook: ken de etiquette. Wie pakt bijvoorbeeld als eerste de vork op als je uit eten bent? Mijn ervaring is dat dit soort – ogenschijnlijk kleine – dingen, juist nét het verschil kunnen maken in de relatie met donors. Naar mijn idee ontbreekt dit vaak nog in de coaching van jonge fondsenwervers. Dat hun meerderen hen niet genoeg meegeven dat soft skills zo belangrijk kunnen zijn. Daar zou meer aandacht voor moeten zijn.'

5.

Beheer maximaal 100 donors

Pratend over lastige zaken die je bij grote giftenwerving op je pad kunt krijgen, noemt Gail als belangrijkste vraagstuk het relatiemanagement. 'Toen ik zelf nog fondsenwerver was, hield ik er ontzettend van om nieuwe mensen te ontmoeten. Dat was ook belangrijk voor mijn werk, ik was immers aangesteld om zoveel mogelijk mensen te interesseren voor de organisatie. Soms zijn er ellenlange lijsten van potentiële gevers die je wilt betrekken, een ware snoepwinkel. Maar je kunt nu eenmaal niet met iedereen even persoonlijk worden. En dat is vaak de moeilijkste uitdaging. Andere adviseurs hoor ik op congressen of in hun boeken vaak noemen dat je met zo'n 150 donors een persoonlijke band kunt aangaan. Ik vind dat nogal veel. Veel te veel eigenlijk. Voor mij is 100 donors echt het maximum. Het is anders onhaalbaar om écht de diepte in te gaan met de donor. En dat is wel wat je nodig hebt om mensen voor langere tijd aan je organisatie te binden.'

6.

Vraag bestuurders niet om hulp bij de giftvraag

Een andere uitdaging ziet Gail in de bestuurskamer. Zij ziet vaak dat daar grote verwachtingen zijn over het resultaat uit grote giftenwerving, en dat er tegelijkertijd weinig animo leeft onder bestuurders om daar zelf een actieve bijdrage aan te leveren. 'Veel bestuurders voelen zich ongemakkelijk bij grote giftenwerving. Ja, ook in Amerika hoor! Bij het idee dat ze individuen – vaak in hun eigen netwerk – moeten benaderen met een giftverzoek. Je kunt dan twee dingen doen: je kunt proberen ze te overtuigen dat ze het tóch moeten doen, of je helpt hen enthousiast te worden over het fondsenwervingsproces als geheel. Als ik besturen begeleid, start ik nooit met een training over 'the ask'- de geefvraag. Ik zie veel liever dat ze helpen potentiële donors te identificeren of te kwalificeren.

Ik ben hartstikke dankbaar als ze dat al willen doen! Een volgende stap kan zijn dat je hen vraagt om te helpen bij het bedanken van grote gevers. Dat is een van de leukste onderdelen van fondsenwerving. Laat hen dat plezier ook eens beleven. Je doet de donor er trouwens vaak ook een plezier mee, want die vindt het meestal heel fijn en attent als een bestuurder zijn dank betuigt. Als je bestuurders eerst eens betreft bij kleine onderdelen van het fondsenwerving proces, zul je zien dat hun enthousiasme groeit om later meer te doen. Dat er vaak wat aanlooptijd nodig is om in te zien dat fondsenwerving – dus ook de giftvraag – heel leuk kan zijn. Of in ieder geval niet eng. Dat het ‘slechts’ een klein stukje is van een veel groter geheel.’

7.

Behandel bestuurders als major donors

Ter afronding van het gesprek, vroeg ik Gail om een laatste tip. Wat hoopt zij dat Nederlandse fondsenwerwers goed tussen hun oren knopen? ‘De dynamiek tussen fondsenwerwers en hun bestuurders fascineert me al jaren. Ik vermoed zomaar dat het er in Nederland niet veel anders aan toe gaat dan in de Verenigde Staten. Daarom de tip: verwacht niet teveel ineens, maar neem de tijd om bestuurders te laten wennen aan grote giftenwerving. Behandel hen als je potentiële major donors. Luister goed, geef hen de tijd geeft om zich betrokken te voelen, neem de tijd om hen aan de hand te nemen. Voelen ze zich niet prettig bij fondsenwerving? Vind dan uit waar ze zich wél comfortabel bij voelen en laat hen daar eerst een rol bij spelen. Ga ze niet vertellen hoe het moet, maar laat hen ervaren hoe het kàn. Als je net zoveel geduld kunt opbrengen voor het verbinden van je bestuurders als voor het verbinden van je major donors, verwacht ik dat je voor lange tijd samen veel plezier gaat beleven aan het succesvol maken van fondsenwerving.’ ◀

Vera Peerdeman is de oprichter van Nassau Fundraising en auteur van *Handboek Friendraising* en samen met Hans Broodman van het boek *Weg van Filantropie*.

