

Een netwerk van sterke en moedige mensen die op de vergeten plekken van de wereld werken aan verandering. Bouwen aan relaties tussen mensen, zodat uitsluiting geen kans krijgt. Zo zet Mensen met een Missie zich in voor vrede en verzoening. Voor een wereld waarin iedereen wordt gehoord en gezien.



Potentie in de achterban

Om nog meer mensen aan deze missie te kunnen binden, speelde Mensen met een Missie al langere tijd met het idee om te starten met grote giftenwerving. Rick van der Woud, directeur van Mensen met een Missie, vertelt: “We hadden het gevoel dat er mensen in onze achterban zitten die ons beter willen leren kennen, nauwer betrokken willen zijn, en wellicht grotere bedragen willen geven. Maar we hadden nog geen ervaring op het gebied van relatiemanagement met major donors.” Julie Mingeli, relatiemanager bij Mensen met een Missie, vult aan: “Na 22 jaar werkzaam te zijn bij Mensen met een Missie wist ik veel over het geefgedrag van onze donateurs, maar intern was er weinig inzicht in de groep major donors.” Haar wens: een programma dat uitnodigt tot meer samenwerken en groot geven, dat goed aansluit bij de identiteit van de organisatie, maar zeker ook bij de wensen van donateurs.

Coaching en begeleiding

Begin 2018 schakelde Rick Nassau in: “Ik kwam bij Nassau terecht via een aanbeveling van een van mijn relaties. Ik zocht contact en al een week later zaten we aan tafel, dat ging snel. Dat vond ik fijn. Ik wilde aan de slag en kreeg het gevoel dat dat met Nassau ook echt kan.” Het was even zoeken: is de organisatie er wel klaar voor, welke collega’s schakel je in om een major donor programma te bouwen, waar vind je potentiële grote gevers, hoe spreek je hen aan, en hoe kom je tot een samenwerking die betekenisvol is voor zowel Mensen met een Missie als voor deze donateurs? Via maandelijkse strategische coaching, aangevuld met praktische bege-

leiding, dachten we na over de strategie, de plannen en de te zetten stappen op het gebied van grote giftenwerving.

Een betrokken achterban

Een marktverkenning onder de achterban van Mensen met een Missie in de zomer van 2018 bevestigde het voorgevoel van Rick en Julie. “We kregen de bevestiging dat onze donateurs inderdaad veel meer voor en met ons willen doen. De gesprekken die Nassau voerde, leidden zelfs tot concrete toezeggingen voor grote giften”, vertelt Julie. Rick vult aan: “Door Nassau in te schakelen kwamen we er niet alleen achter dat onze aanname klopte, we leerden ook hoe we de verbinding kunnen aangaan met deze donateurs om hun de mogelijkheid te geven zich in te zetten zoals ze dat zelf graag willen.”

Op basis van de vooruitgang en inzichten ontwikkelden we samen een plan van aanpak. Daarnaast zetten we een middle donor programma op, dat zowel leidt tot meer inkomsten als tot interessante major donor leads. Julie: “We hebben nu een mooi programma in de steigers gezet. We hebben ook meer inzicht in hoe onze donateurs benaderd willen worden. Tijdens de marktverkenning werden wij aangenaam verrast door de betrokkenheid van onze donateurs. Dit jaar staat voor mij in het teken van gesprekken voeren met grote gevers. En dat levert nu al resultaat op!”



“Nassau helpt ons echt heel goed om het uiteindelijk zelf te kunnen doen. Om de kansen die we zien ook te benutten. Dat heeft een grote waarde.”

Rick van der Woud,
Directeur Mensen met een Missie

Grote vooruitgang

Zowel Rick als Julie kijken positief terug op de samenwerking. Julie: “Ik vind het prettig werken met Nassau. We luisteren goed naar elkaar en er wordt steeds geprobeerd een oplossing te vinden die past bij onze organisatie.” Daar sluit Rick zich bij aan: “Nassau helpt ons echt heel goed om het uiteindelijk zelf te kunnen doen. Om de kansen die we zien ook te benutten. Dat heeft een grote waarde.”

And the story continues...

Rick: “Ook in de verdere toekomst zien we Nassau als sparringpartner bij

specifieke dilemma's. We blijven bijpraten, worden scherp gehouden en kunnen echt verder bouwen aan onze ambities, dankzij alle kennis en adviezen.” In 2019 gaan Mensen met een Missie en Nassau verder met de maandelijkse coaching op het gebied van major donors, is Nassau sparring partner van de directie en het fondsenwervingsteam om de nieuwe fondsenwervingsstrategie in de praktijk te brengen, én bouwen we de activiteiten voor middle donors samen verder uit.



Wil je meer weten over de Mensen met een Missie case, over grote giftenwerving en/of over welke ondersteuning Nassau jou kan bieden? Vera Peerdeman vertelt je er graag meer over. Je kunt haar telefonisch bereiken via 020 520 65 55 of 06 29 56 59 99. Mailen kan natuurlijk ook: vera@nassau.nu.

Wil jij ook een goed werkend programma voor grote gevers, maar weet je niet goed waar en hoe je moet beginnen? Dan is de training 'Starten met grote giftenwerving' op dinsdag 24 september 2019 wat voor jou. Aanmelden kan via [onze website](#).