

A group of four children are standing in front of a chalkboard. The boy on the left is wearing a red and blue striped shirt. The girl in the center is wearing a red and white checkered dress. The boy on the right is wearing a blue patterned shirt. A smaller child is sitting on a wooden chair in the foreground. The chalkboard has handwritten text in French and a drawing of a person.

Hoe lokale inkomsten genereren?

Inkomsten in het partnerland

Subsidies buiten beschouwing



Over mezelf

Jonas.Raeymaekers@11.be

02 536 11 12

www.4depijler.be

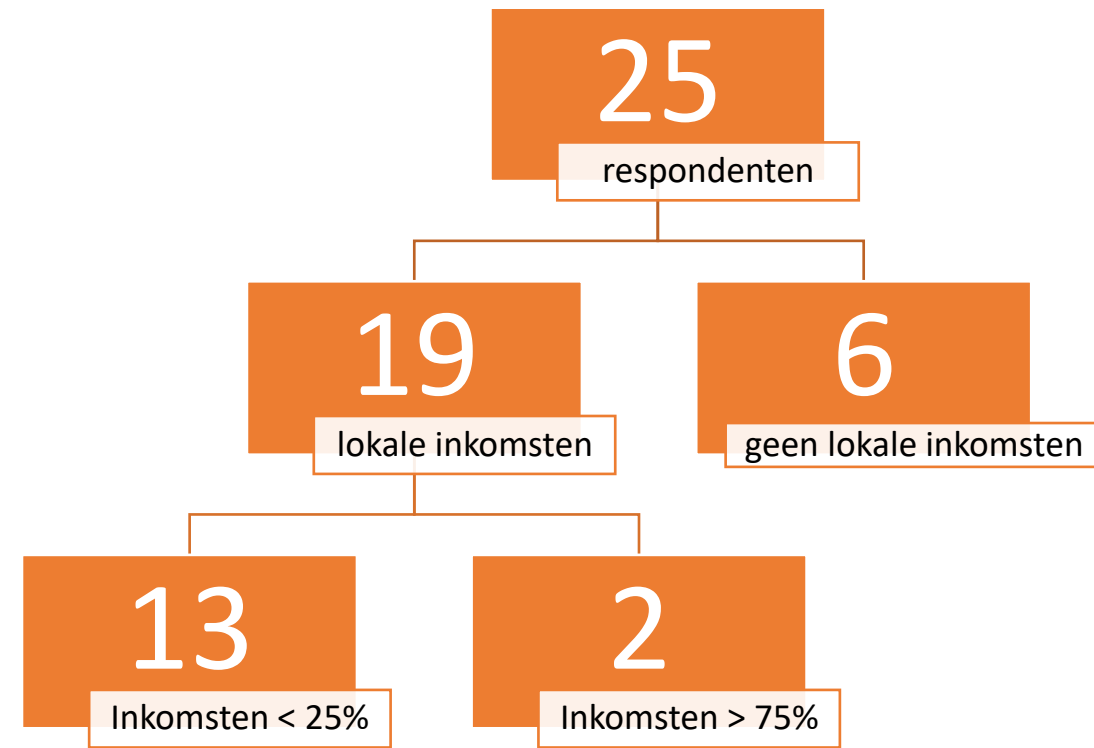
Steunpunt voor burgerinitiatieven rond internationale solidariteit.

Individuele, vzw's, stichtingen, scholen en bedrijven.

helpdesk, individuele begeleiding, workshops en met elkaar in contact brengen.

De bevraging

Elke soort organisatie kan lokale inkomsten hebben.



Geen correlatie met leeftijd organisatie.

Enkel: de 5 organisaties ouder dan 20 jaar hadden alle 5 lokale inkomsten.

Geen correlatie met financiële grootte.

Inkomstenbronnen

- Gebruikers betalen (deels) voor service
 - Verschillende vormen van sociale tarieven. Soms nog steeds Belgische steun nodig, soms niet meer.
 - Geeft ook verantwoordelijkheid en waardigheid.
- Bezoekers ontvangen
 - Grote bron van inkomsten en kans op opleiding
- Verkoop van producten
 - Al dan niet verbonden aan doel van project. Kan ook een nieuw en puur fondsenwervend deel zijn.
 - Kans op opleiding
- Verhuur lokalen of materialen

Inkomstenbronnen

- Rentes op microkredieten
- Eigen mutualiteit opgezet, kan nu zelfstandig verder
- Opzetten van een sociale onderneming: [zie webinar Partin.](#)
- Organiseren van FW Evenementen.
- Oproep tot schenkingen in het dorp/regio.
 - Bereik je de rijkere bevolking?
 - Kan je het netwerk van jouw doelgroep gebruiken?

Waarvoor worden die inkomsten gebruikt?

- Hoofdzakelijk om vaste kosten te betalen (loon, huur, onderhoud)
 - Belgische budgetten schuiven dan vooral naar investeringen.
- Transportkosten
- Investerings
 - Zowel voorbeelden van co-financiering met België, als omgekeerd: Belgische partner vond vooral schenkers voor die vaste kosten.
- Om te kunnen groeien.
- Opleidingen
- Microkrediet geven aan de doelgroep om uit vicieuze armoedecirkel te komen.
- Om naast het project gratis basisvoorzieningen te geven aan de allerarmsten.
- Bij een apart inkomstenproject: om het sociale project gratis te kunnen houden.

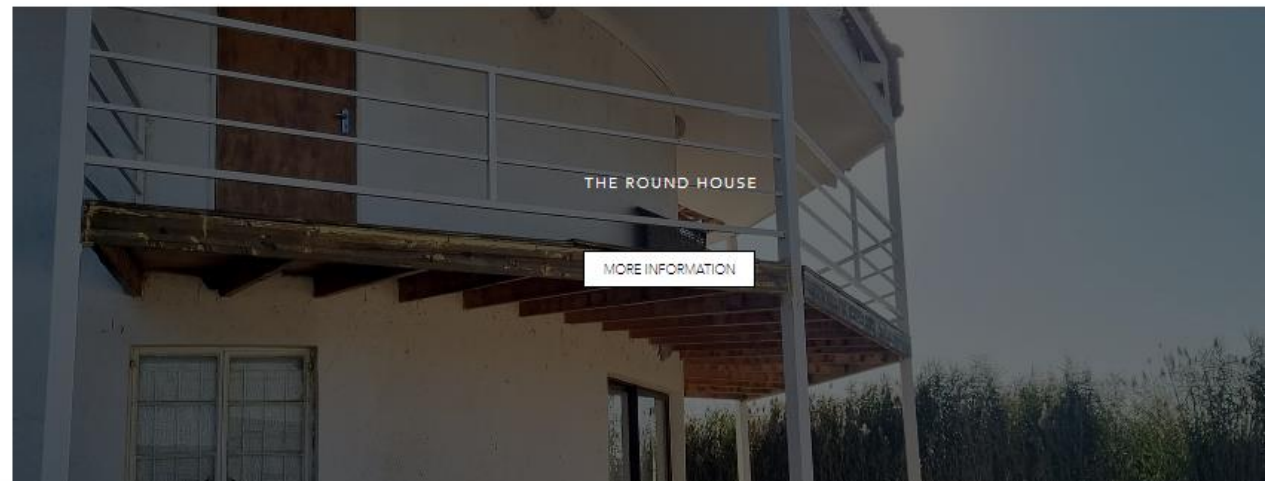
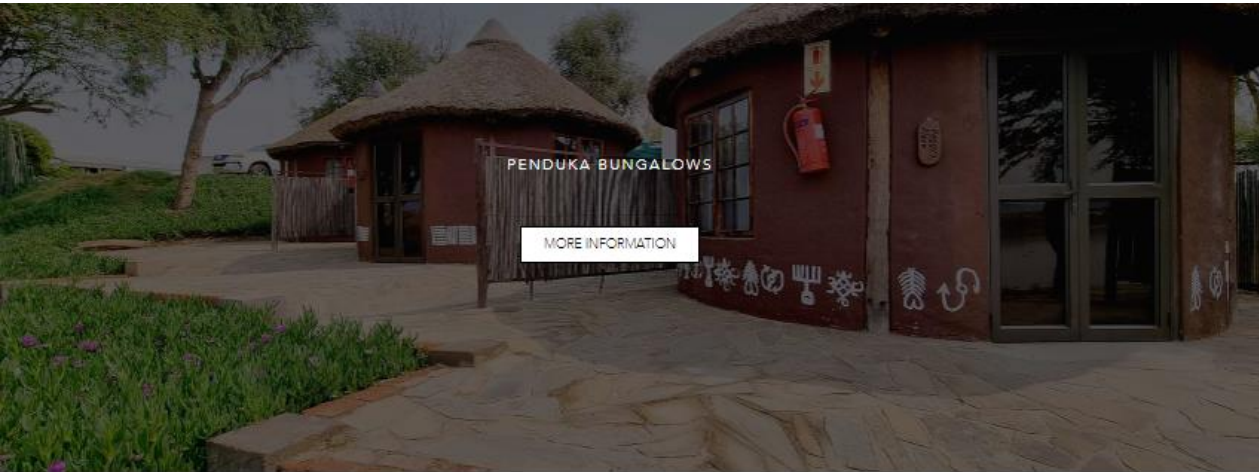
- Nergens: als reserve of noodhulp.



Voorbeelden

- Service: voorbeelden genoeg, mensen betalen (een beetje) voor hun onderwijs, gezondheidszorg of water. Geeft ook verantwoordelijkheid en waardigheid.
- Bezoekers ontvangen





www.penduka.com/stay-at-penduka

De voorbije jaren hebben we een aantal mooie projecten kunnen realiseren. Deze projecten zijn er op gericht de zelfredzaamheid van de partner in Ghana te vergroten. In 2020 werd een eigendom in Kpando aangekocht waar we volgende drie projecten hebben opgestart:

- [Emo Guesthouse](#)
- [Wizzy's Emo Restaurant](#)
- [Emo Tourism](#)



Voor de financiering van deze projecten hebben we kunnen rekenen op de provincie Antwerpen, de provincie Vlaams-Brabant, [Wilde Ganzen](#) Nederland en de Stad Antwerpen. Waarvoor oprechte dank.

www.emofoundation.com/

Voorbeelden

- Service: voorbeelden genoeg, mensen betalen (een beetje) voor hun onderwijs, gezondheidszorg of water. Geeft ook verantwoordelijkheid en waardigheid.
- Bezoekers ontvangen
- Verkopen van producten: graanmolen geïnstalleerd want dat was een nood. Opbrengst gaat naar school.



Graanmolen

In 2019 werd een graanmolen aangekocht met een subsidie van het vierdepijlerfonds van 11.11.11 en Lions Club Evergem. Sinds augustus 2020 is de graanmolen in gebruik. Hij verlicht het werk van de vrouwen (graan moet niet meer manueel geplet worden), geeft een deeltijdse job aan twee personen en de winst wordt geïnvesteerd in de organisatie. In 2021 bracht de molen €250 op. Op termijn zou dit ongeveer €800 kunnen opbrengen.

Voorbeelden

- Service: voorbeelden genoeg, mensen betalen (een beetje) voor hun onderwijs, gezondheidszorg of water. Geeft ook verantwoordelijkheid en waardigheid.
- Bezoekers ontvangen
- Verkopen van producten: graanmolen geïnstalleerd want dat was een nood. Opbrengst gaat naar school.
- Microkredieten



Sinds 2005 krijgt het CDC jaarlijks een renteloze lening om via het kredietfonds programma's te ontwikkelen die bijdragen tot de lokale economische ontwikkeling van de gemeente en om de organisatie gedeeltelijk zelfbedruipend te maken. In totaal werd zo 573.522,62 dollar in het kredietfonds gestoken. Vanuit de intresten kon het CDC intussen het kapitaal laten aangroeien tot meer dan 829 929 dollar.

Oriëntatie van de kredieten

Het kapitaal wordt aan sociale voorwaarden uitgeleend en verdeeld over activiteiten

- 80% veeteelt en landbouw
- 6% woningbouw
- 8% kleine economische activiteiten
- 6% specifieke leningen

Omkaderende activiteiten

- Opvolging en begeleiding van de betalingen van de cliënten (ook officiële kant)
- Intensieve opvolging van mensen met vertraagde terugbetaling
- Opvolging en technische assistentie voor begunstigden (ook op boerderij)
- Vormingen voor begunstigden (i.s.m. IPSA, INTA, MEFFCA)
- Jaarlijkse bijeenkomst van de begunstigden van het project
- Kerstpakket voor elke begunstigden
- Met 112 000 USD intresten
 - Sociale programma's CDC en partnerorganisaties financieren
 - Kosten van het project dekken (lonen, vormingen, technische assistentie)
 - Eigen werking financieren

www.nicamol.be/project/microkredieten-voor-veeteelt/

Voorbeelden

- Service: voorbeelden genoeg, mensen betalen (een beetje) voor hun onderwijs, gezondheidszorg of water. Geeft ook verantwoordelijkheid en waardigheid.
- Bezoekers ontvangen
- Verkopen van producten: graanmolen geïnstalleerd want dat was een nood. Opbrengst gaat naar school.
- Microkredieten
- We hebben net zoals in België een vriendenkring opgericht in Brazilië. Zij organiseren een jaarlijks avondmaal en andere activiteiten t.v.v. de projecten.

Voorbeelden

- Service: voorbeelden genoeg, mensen betalen (een beetje) voor hun onderwijs, gezondheidszorg of water. Geeft ook verantwoordelijkheid en waardigheid.
- Bezoekers ontvangen
- Verkopen van producten: graanmolen geïnstalleerd want dat was een nood. Opbrengst gaat naar school.
- Microkredieten
- We hebben net zoals in België een vriendenkring opgericht in Brazilië. Zij organiseren een jaarlijks avondmaal en andere activiteiten t.v.v. de projecten.
- Wie heeft nog voorbeelden?

Drempels

- Zeer arme regio, doelgroep leeft van dag tot dag.
- Mensen die uit armoede geraken, vertrekken.
- Lokale partner heeft geen ervaring of netwerk.
- Lokale partner neemt geen initiatief hierin.



Geleerde lessen

- Ze vinden heel wat eigen inkomsten omdat meerdere leden veel **investeren in netwerken** bij vrienden, de buurt, de kerk, de lokale media, overal zichtbaar willen zijn, praten met zoveel mogelijk mensen over hun missie, groepen verwelkomen, in allerlei kringen gekend zijn.
- De zoektocht naar financiering heeft gezorgd dat er nu een **sterk netwerk rond de organisatie** staat. Wat enorm helpt in de exit-strategie nu.
- Dit vraagt ook energie, zelfvertrouwen en passie van de partner. Daarom is empowerment en vooral **eigenaarschap** zo belangrijk.
- Dit vraagt financiële ruimte om tijd te maken om te netwerken. Neem dat op in je begroting en financiering vanuit België.
- Het deel uitmaken van de verschillende plaatselijk gemeentelijke comités geeft meer zichtbaarheid en geloofwaardigheid aan onze vereniging. Om die manier konden we al fondsen ontvangen van nationale organisaties.

Geleerde lessen

- Tot voor kort was het 'not done' om (een beetje) schoolgeld te vragen. Onderwijs dient immers gratis te zijn. Nu vragen we toch een laag bedrag **schoolgeld aan vermogende ouders**.
- Losgekomen van België als eeuwige sponsor. Het donor-driven project omgezet naar: wij investeren nog, maar daarna moet elke **deelproject zelf verder**.
- Je kan de lokale organisatie stimuleren om na te denken over eigen inkomsten, maar zelf zeggen wat ze moeten doen heeft geen zin. Zij weten beter welke pistes zouden werken en welke niet. **En als ze zelf niet overtuigd zijn, lukt het niet om anderen te overtuigen** om geld te geven. Je kan natuurlijk wel **begeleiding** aanbieden om bijvoorbeeld een realistisch en haalbaar plan te maken.

Geleerde lessen

- Het was een **zoektocht** om de juiste, gemotiveerde mensen aan het stuur van de organisatie te hebben. Maar die jarenlange zoektocht rendeert nu.
- Zichtbaarheid en samenwerking met overheden zijn belangrijk, ook in landen met een zwakke of afwezige overheid. Om op het beleid te kunnen wegen moet je samenwerken met andere actoren en jouw georganiseerde en autonome doelgroep kunnen inschakelen in een beweging, eerst lokaal, vervolgens op hogere niveaus. Verwacht echter geen mirakels in corrupte landen. Ook zijn dit zeer lange processen”.

Tips

- Meer naar bedrijven in dat land durven stappen.
- Naamsbekendheid en zichtbaarheid is heel belangrijk hiervoor.
- Begin kleinschalig met kleine inkomsten.
- De medewerkers kregen vorming rond het uitschrijven en uitwerken van projecten. En dat rendeert nu.
- Laat je ondersteunen door experts.



Change the Game Academy



Klassikale cursussen voor organisaties in 13 lage- en middeninkomenslanden om op te komen voor eigen rechten en lokaal fondsen te werven. Met 14% meer fondsenwerving het jaar later. - betalend

Ook geweldige **gratis online lessen**.

Ook in app voor plaatsen zonder internet.

<https://www.changethegameacademy.org/online-courses/>

Local Fundraising

How to successfully raise funds and diversify the income of your organisation



 <p>1</p> <p>Basics of local fundraising</p>	 <p>2</p> <p>Fundraising techniques</p>	 <p>3</p> <p>Individual donors</p>	 <p>4</p> <p>Corporate donors</p>
 <p>5</p> <p>Fundraising plan for a project</p>	 <p>6</p> <p>Action plan for a local fundraising event</p>	 <p>7</p> <p>Effective fundraising communications</p>	 <p>8</p> <p>Strong relations with your donors</p>
 <p>9</p> <p>Develop and improve your website</p>	 <p>10</p> <p>ADVANCED</p> <p>Effective documentation</p>	 <p>11</p> <p>ADVANCED</p> <p>Proposal Writing</p>	 <p>12</p> <p>ADVANCED</p> <p>Advanced fundraising techniques</p>

Mobilising Support

How to get more support and commitment from stakeholders and decision makers

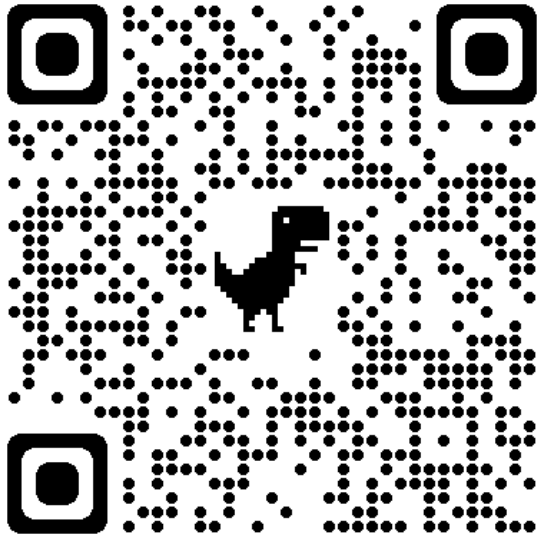
 <p>1</p> <p>Basics of mobilising support</p>	 <p>2</p> <p>Problem Analysis</p>	 <p>3</p> <p>Context analysis</p>	 <p>4</p> <p>Plan your mobilising support initiative</p>
 <p>5</p> <p>Strategic Communication Skills</p>	 <p>6</p> <p>Practical Communication Skills</p>	 <p>7</p> <p>Evaluation</p>	 <p>8</p> <p>Gender</p>

Welke
stappen
kunnen jullie
al zetten?

- Verzin iets binnen het project
- En buiten het project
 - Welke inkomsten?
 - Hoeveel, hoe organiseer je het ?
 - Wie moet je zeker betrekken/overtuigen?
 - Welk economisch model? Hoe sociaal flankeren?
 - ...
- Dit is maar een oefening: want partner moet het zelf doen.
- Maar jij kan faciliteren/uitdagen.



Evaluatie



Vragen:

Jonas.Raeymaekers@11.be

02 536 11 12

www.4depijler.be