

## Fondswerving: Een uitnodiging om aan Zijn Koninkrijk te bouwen

Samen zullen we zien dat fondswerving het tegenovergestelde is van een bedelaar zijn door het bijbelse fundament te bekijken.

***Ik wil jullie het gezichtspunt van de zendeling laten zien, en leren hoe jullie hem/haar het best kan helpen om een team van zendingspartners op te bouwen.***

Mijn hoop is dat je weg zult gaan met een nieuw perspectief over wat fondswerving betekent en wat jullie rol als TFC daarin is.

Als jullie het bijbelse perspectief en fundament begrijpen, kan je je zendeling helpen om dat ook te begrijpen. En je zal hun ervaring beter begrijpen.

**Stelling: De beste manier om lange-termijn financieel ondersteuning op te bouwen en houden is door mensen zoveel mogelijk persoonlijk te benaderen. Het beste is een-op-een. Het draait om relaties met mensen en partnerschap in zending, niet in de eerst instantie over geld.**

- 1. Wat denk je / hoe voel je over iemand vragen voor financieel ondersteuning?  
Waar denk je dat deze gevoelens vandaan komen?*

### Henri Nouwen's "Spirituality of Fundraising" - Fondswerving is:

Je visie bekendmaken

Het tegenovergestelde van bedelen

Een zegen voor de gever

Bouwt het Koninkrijk van God

Het "Mosterdzaad-principe" uitoefenen

Een levensstijl van vrijgevenheid leven

Mensen een mogelijkheid geven om wat zij hebben, op te offeren voor het werk van God

Een manier om gemeenschap te bouwen

Vruchtbaar worden

Maakt de plek die geld in ons hart inneemt zichtbaar

### **3 voorbeelden van fondswerving**

- 1) George Muller – Alleen bidden (niet vertellen, niet vragen)
- 2) Hudson Taylor – Bidden, en noden bekend maken (vertel, maar niet vragen)

3) Dwight L. Moody – Bidden, noden bekend maken, en vragen (vertel en vraag)

Alle voorbeelden zijn terug te vinden in de bijbel.

## **2. Heb je al ideeën over wat de bijbelse fundament is?**

Voorbeeld van de Levieten:

Jezus' voorbeeld:

Jezus' leer:

Paulus' voorbeeld:

Paulus' leer:

## **3. Twee gevallen:**

**Korte termijn** (ong. 2 jaar) – het is mogelijk voor de TFC om veel voor de zendeling te doen door acties te voeren.

**Lange termijn** – de zendeling moet zelf veel meer doen om relaties op te bouwen en onderhouden, met hulp van de TFC.

### **Twee soorten giften, beiden zijn belangrijk**

1) **Maandelijks giften** - zijn de meest belangrijk en praktisch over de lange termijn

2) **Eenmalige giften van acties** – belangrijk voor specifieke noden en projecten zoals een auto, computer, reiskosten, enz.

## **4. Relaties, communicatie en mensen bijtrekken – de fundament voor een blijvend team van zendingpartners (zp's).**

### **De TFC kan de zendeling best helpen i.v.m. fondswerving om door:**

- een persoon vinden die haar verantwoordelijk houdt voor haar financieel doelen (accountability person)
- Vraag haar **regelmatig** over de stand van zaken (het is moeilijk om zelf over te beginnen)
- Een uitlegende brief schrijven over een specifieke nood (bijv: meer maandelijks partners voor een pensioen opbouw)
- haar bediening te promoten in de kerk
- haar in contact brengen met nieuwe mogelijke zp's

- bijeenkomsten creëren waar zij haar bediening kan presenteren
- haar helpen met ideeën voor promo materiaal – folders, PPP, videos, fotogebedskaart, persoonlijke motto, enz.
- haar helpen met het opzetten van een contact systeem for zp's (waar je contacten kan bijhouden). Bijvb: TntMPD [www.tntware.com/tntmpd/](http://www.tntware.com/tntmpd/)
- samen te bidden voor haar financieën

### **Neem tijd om te brainstormen met je team over:**

1) hoe je haar in contact kan brengen met mogelijk zp's

2) hoe je nieuwe mensen kan bereiken met haar visie en bediening

3) andere punten onder #4

**Hoeveel interesse is er voor een landelijk cursus (inter-organisatie)  
over fondswerving voor de zendeling? Zijn 3 dagen te lang?**

Terry Sherman, [etsherman@ywamconnect.com](mailto:etsherman@ywamconnect.com)