

De derde geldbron

| DOOR: JOS VAN DE HATERD |



Naast de overheid (subsidies) en de markt (entreegelden, horeca) is er nog een bron van inkomsten voor non-profitorganisaties, namelijk fondsen en donateurs.

Dit boekje van de Amerikaan Marc Pitman gaat over het aanboren van die derde bron. 'Wat is de belangrijkste reden dat mensen niet geven aan een organisatie? Omdat het ze niet gevraagd wordt.' Zijn belangrijkste advies: Durf te vragen! Pitman vergelijkt vragen om geld met het vertellen van een verhaal. Ga in gesprek, vertel je verhaal en luister vooral goed naar het verhaal van je potentiële donateur. Als er raakvlakken zijn tussen die verhalen, dan liggen er mogelijkheden om elkaar te vinden. Dat klinkt eenvoudig, de praktijk is dat het mensen afschrikt als ze om geld moeten vragen. Pitman wil helpen om die angst te overwinnen. 'Het goede nieuws is dat je bij het vragen om geld gewoon jezelf kunt zijn.' Hij richt zich op bestuurders en vrijwilligers

van kleinere non-profits en zijn methode heet RAAK. Dat staat voor Research, Aandacht, Appel en Koester. Research moet je bijvoorbeeld doen om te weten hoeveel een donateur zou willen geven. Aan een multinational moet je geen verzoek om 100 euro richten. En als je 100.000 euro nodig hebt, moet je niet denken dat je 100 mensen moet vinden die 1.000 euro willen geven. Zo werkt het meestal niet. In de praktijk komt 50 procent van het benodigde bedrag van 10 tot 20 procent van de donateurs. Pitman geeft een 'donatietabel' waarmee je dat kunt analyseren. Maar analyseer ook weer niet te lang. Eindeloos research doen heeft geen zin. Op een gegeven moment moet je toch gaan vragen. Het tweede element is Aandacht. 'Mensen om geld vragen zonder ze eerst te leren kennen, is zinloos.' Een organisatie die plotseling in crisis is moet niet in blinde paniek zoveel mogelijk brieven gaan verzenden aan een lange lijst met ongeschikte personen. Je zult hoe dan ook weloverwogen aandacht moeten geven aan veelbelovende potentiële donateurs. Interesse tonen in je donateurs, niet alleen in hun vermogen. Kom achter je bureau vandaan! Het derde element is Appèl. Eenvoudig samengevat: als je niet vraagt,

zul je niet krijgen. Voorwaarde een is dat je zelf betrokken bent bij het doel waarvoor je vraagt. Belangrijk is ook dat je vraagt in een persoonlijk gesprek. En dat je om een concreet bedrag vraagt. Niet: zou u een donatie willen doen? Als je 25.000 euro nodig hebt, moet je daar rond voor uitkomen. Afwijzing hoort erbij. Het vierde element is Koester. Luister naar je donateurs. Bouw een band met ze op. Vraag welk soort erkenning dat ze zouden willen krijgen. Vraag hoe ze om donaties gevraagd willen worden. Het boekje zit boordevol goede raad van dit soort. Pitman gaat ook nog in op zeven 'mythes' rond fondsenwerving en noemt de DISC-test en de Highlands Bekwaamheid Meter als goede manieren om eigenschappen van mensen (onder wie jezelf) te leren herkennen. Het boekje zal sommige mensen misschien op weg helpen maar het gevoel zegt dat de Nederlandse situatie toch net iets anders is dan de Amerikaanse, waar mensen (en niet alleen de hele rijke) veel meer gewend zijn om als donateur gevraagd te worden. ◀

- Durf te vragen
- Marc Pitman
- Tekst en Uitleg BV
- ISBN 9789081755825

Standaardwerk over showcontrol

| DOOR: JOS VAN DE HATERD |

John Huntington schreef zijn standaardwerk over automatisering en showcontrol al in 1994 en sindsdien verschenen er drie edities. Deze vierde editie is zodanig veranderd en vernieuwd dat het boek een nieuwe titel heeft gekregen. Wat voorheen *Control systems for live entertainment* heette, is nu verschenen als *Show networks and control systems*. En het is ook inderdaad een ander boek geworden want Huntington heeft niet alleen de informatie geüpdatet, hij heeft alles ook flink gereorganiseerd. In deel een bespreekt hij welke vormen van automatisering en showcontrol worden toegepast in de diverse disciplines, van licht en lasers tot pyrotechniek, audio, animatronics en toneelmachine. Zeer

informatief en compleet. In deel twee behandelt hij wat showcontrol inhoudt en welke concepten er zijn (lineair versus non-lineair, event based versus time based cues, absolute versus relatieve data, feedback loops), elektrische basistechnieken, rekenmethoden (decimaal, hexadecimaal, binair) en zijn lijst van zeven ontwerpprincipes voor een showcontrol systeem. Deel drie gaat over datacommunicatie en netwerken, het hart van het boek. Hij legt uit hoe data elektrisch (of in de vorm van licht) wordt gecodeerd en verzonden, hij behandelt de basisprincipes van netwerken (van point-to-point tot TCP/IP en virtual LAN), en zaken als USB, FireWire en Bluetooth. In deel vier komt hij toe aan de specifieke protocollen die in onze industrie worden gebruikt, waaronder MIDI en

DMX512A maar ook MIDI Show Control, RDM, ACN, OSC (Open Sound Control), MVC (MIDI Visual Control) en NTP (Network Time Protocol). Deel vijf tenslotte gaat over het ontwerpen van een robuust showcontrolsysteem en behandelt vijf verschillende cases. Het boek is actueler en completer geworden en nog steeds een aanrader voor wie zich serieus in deze materie wil verdiepen. ◀



- Show networks and control systems
- John Huntington
- Zircon Designs Press
- ISBN 9780615655901