



Kerkebalans
nieuwe
stijl

*K*erkebalans vraagt om visie

“We voelen ons verantwoordelijk”

*W*at de moeite waard is, mag iets kosten



Vanuit mijn bed zing ik alle liederen tijdens de viering mee!

Parochianen de gelegenheid bieden overal vieringen te kunnen volgen van goede geluidskwaliteit? SIKN kent een flexibel kerkteléfonoonsysteem, gebruiksvriendelijk voor zowel zender als ontvanger. Een greep uit de aansluitmogelijkheden: bij ouderen die niet meer naar de kerk kunnen, in het verzorgingstehuis, thuis bij ziekte of bij (langdurig) verblijf in het buitenland.



Meer informatie of een offerte? Bel (0182) 75 05 20 of mail verkoop@sikn.nl.

www.sikn.nl

stichting intermediair kerkcomroep nederland

KERKELIJK MEELEVEN, OVERAL

Oomen Architecten BV
/ Havermans Joosten Van Sambeek

Oomen Architecten

Ulvenhoutseleaan 79
Postbus 4916 - 4803 EX BREDA
Telefoon +31(0)76 560 22 55
Fax +31(0)76 560 22 88
info@oomenarchitecten.nl
www.oomenarchitecten.nl



b.v. Glasbewerkings Bedrijf Brabant
GBB

Uw glas-in-lood, onze zorg!

- Restauratie glas-in-lood
- Gebrandschilderd glas-in-lood
- Nieuw glas-in-lood
- Glasappliqué en glasfusing
- Gezandstraald glas
- Grafmonumenten

Kapitein Hatterasstraat 10 5015 BB Tilburg
Telefoon 013-5325110 Fax 013-5427305
Website www.gbb.nl E-mail info@gbb.nl



de Bonth van Hulten



Postbus 115 - 5250 AC Vlijmen - Telefoon 073 - 5119022
E-mail bvh@volkerwessels.com - Website www.bonthvanhulten.nl



Bouw
Utiliteitsbouw,
woningbouw en renovatie.

Restauratie
Vakkundig behoud van
monumentale panden.

Projectontwikkeling
Slagvaardig van initiatief
tot oplevering.

**Heilige
Corneliuskerk
Lamswaarde**

Dé oplossing voor elke bouwopgave

PRIESTER OF DIAKEN WORDEN VANUIT JE BEROEP



*een deeltijdopleiding met een eigen
aanbod aan hen die vanuit hun beroep
priester of diaken willen worden*

Informatie: Priester- en Diakenopleiding Bovendonk
Hofstraat 8 • 4741 AK Hoeven • Telefoon: 0165-504277
E-mail: secretariaat@bovendonk-opleidingen.nl
Website: www.bovendonk-opleidingen.nl

Dit magazine is een uitgave van het bisdom Breda. Het verschijnt als kwartaalblad. Een individueel postabonnement is mogelijk tegen betaling van een bijdrage voor de verzend- en administratiekosten. Het blad is gratis.

Stuur voor een postabonnement voor 2008 een e-mail naar: magazine@bisdombreda.nl en maak ten minste € 10,- over op girorekening 1066316 t.n.v. Uitgeverij bisdom Breda, o.v.v. postabonnement magazine, postbus 90.189, 4800 RN Breda. Of bel T 076 5223444. Nummers worden toegestuurd na ontvangst van uw betaling.

Redactie

Monique van Delft,
Peter Hoefnagels,
Hans de Jong,
Frank van der Linden,
Daphne van Rosendaal
(hoofdredacteur).

Beeld/fotografie

R. Mangold (p. 14)
J. van Eden (p. 16)
R. Enthoven (p. 22)
J. Wouters (p. 23, 24-25)
Overig: Bisdom Breda

Adres redactie

E magazine@bisdombreda.nl
T 076 5223444
F 076 5216244
Postbus 90189
4800 RN Breda

Advertentieverkoop

Acta Uitgeversorganisatie
E info@actauitgevers.nl
T 0475 463465
Postbus 7160
6050 AD Maasbracht

Vormgeving en druk

Brainstorm & Concept, Breda

Issn nummer: 1874-0480

Kerkbalans Nieuwe Stijl	4
Annie Koks <i>"Je weet hoe het erbij staat"</i>	6
Peter Dirven <i>"We voelen ons verantwoordelijk"</i>	7
Financiën en pastoraat gaan hand in hand bij Kerkbalans	8
De begroting van een parochie	10
Coördinator Kerkbalans Nieuwe Stijl: <i>"De cijfers tonen aan dat het werkt"</i>	12
Wat de moeite waard is, mag iets kosten	14
Kerkbalans in de Heilige Geestparochie	16
Pilots Kerkbalans Nieuwe Stijl	17
Financieel draagvlak en kerkopbouw	18
Stroomschema Kerkbalans Nieuwe Stijl	20
Quick-scan Kerkbalans	22
Nomineer iemand voor de Kerkbalans Award!	22
Kerkbalans vraagt om visie	23
Econoom Gerard de Rooij: <i>"Kerkbalans blijft de hoofdpijler"</i>	24
Eerste hulp bij geldwerving	27

Van de redactie

Jaarlijks vragen Nederlandse kerken in januari met Kerkbalans financiële steun voor de plaatselijke geloofsgemeenschap. De opbrengsten van de actie stijgen nog steeds, maar de inkomsten houden de inflatie niet bij. Om parochies te ondersteunen en de inkomsten uit de actie Kerkbalans te vergroten is een nieuwe strategie ontwikkeld: Kerkbalans Nieuwe Stijl.

Kerkbalans Nieuwe Stijl geeft parochies handvatten voor het persoonlijk benaderen van specifieke groepen. Dat is veel méér dan een financieel verhaal, want het persoonlijk benaderen van mensen voor een parochiebijdrage gaat bij Kerkbalans Nieuwe Stijl hand in hand met het aangaan en onderhouden van een relatie. Daarmee raakt Kerkbalans Nieuwe Stijl ook aan het pastoraat in de parochie en aan de communicatie van de parochie.

Inmiddels zijn in negen pilots ervaringen opgedaan met de werkwijze (zie p. 16-17). Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de coördinator Kerkbalans Nieuwe Stijl, Gerrit van Dieren.

skanfonds

Deze uitgave werd financieel mogelijk gemaakt door SKan-fonds.

geeft mensen de kans

Kerkbalans Nieuwe Stijl

Uit de cijfers blijkt dat het totaal van alle inkomsten van de parochies in het bisdom van Breda stijgt, maar ook dat de uitgaven van de parochies al jaren achtereenvolgenderwijze sterker stijgen dan de inkomsten. Deze trend moet worden gekeerd.

Structureel groeiende inkomsten zijn nodig voor de financiering van noodzakelijke uitgaven voor personeel, het onderhoud en de exploitatie van de kerkgebouwen. Om parochies te ondersteunen en de inkomsten uit Kerkbalans te vergroten is een nieuwe strategie ontwikkeld. In het najaar van 2007 werden de parochies in het bisdom Breda op drie dekenale bijeenkomsten geïnformeerd over Kerkbalans Nieuwe Stijl.

Het doel van deze bijeenkomsten was de parochies te motiveren Kerkbalans Nieuwe Stijl systematisch te gaan voeren op basis van de strategie 'verbreden en verdiepen'. Deze strategie houdt in dat méér mensen geven ('verbreden') en mensen méér geven ('verdiepen').

Naar aanleiding van deze bijeenkomsten zijn in het bisdom van Breda negen pilotparochies van start gegaan om ervaringen op te doen met de nieuwe aanpak. Zij werden intensief begeleid en kregen trainingen door een extern communicatiebureau aangeboden. Het vervolg wordt begeleid door de afdeling financiën van het bisdom.

Randkerkelijken

De strategie van verbreden richt zich op de doelgroep 'randkerkelijken'. Dit zijn de minder intensief betrokken kerkleden. Zij hechten aan het voortbestaan van de lokale Kerk. Hun waardering richt zich met name op de aanwezigheid van de Kerk op hoogtijdagen, zoals Kerstmis en op belangrijke momenten in het leven, zoals een doop, een huwelijk, een overlijden. Daarnaast waarderen ze het kerkgebouw als 'icoon' en als plek van stilte. Ook de functie van de Kerk in de maatschappij, met name de zorg voor zwakkeren en ouderen, wordt door hen gewaardeerd.

Bij verbreden wordt onderscheid gemaakt tussen

'randkerkelijken' en 'nominale leden'. Die laatsten zijn mensen waar geen enkel contact meer mee is en die ook zelden tot nooit meer in de kerk komen. Voor 'verbreden' vormen daarom de 'randkerkelijken' mensen met wie wel nog contact is, de primaire doelgroep.

Positieve resultaten

Aanvankelijk leek er enige scepsis richting de nieuwe methoden, de behoefte aan meer bewijsmateriaal na de eerste pilots was groot. Naarmate meer bekend werd over de resultaten op grotere schaal, is de houding bij de parochies inmiddels verschoven van vragen of het zal werken naar vragen hoe men het moet toepassen. Waar Kerkbalans Nieuwe Stijl eenmaal is toegepast worden resultaten geboekt.

Verbreden

Er is een aantal standaard modellen ontwikkeld voor verbreding en verdieping. Algemeen geldt: hoe persoonlijker de benadering, hoe groter het effect. Zo levert alleen een brief sturen aan randkerkelijken weinig op.

Verbreden is een actie die het hele jaar door kan plaatsvinden. Er zijn diverse methoden voor. Om 'randkerkelijken' beter te bereiken zijn drie methoden getoetst: 1) een brief bezorgen en ophalen, 2) bellen, 3) een persoonlijke brief sturen. Tegen het persoonlijk benaderen van randkerkelijken zijn vaak bedenkingen geuit door zowel parochiebesturen als de plaatselijke vrijwilligers. Lokale parochies die het echter toch hebben doorgezet, evalueren de verbredingsactie over het algemeen positief.

Verdiepen

De strategie van verdiepen beoogt meer geld te werven onder huidige gevers. Belangrijk in deze werkwijze is het selecteren van 'segmenten' in de database van de parochie op basis van de hoogte van de laatste gift.

De geselecteerde groepen ontvangen persoonlijke brieven. Dat wil zeggen met een persoonlijke aanhef, ondertekening en een goed gekozen tekst. In die brieven worden richtbedragen genoemd die hoger liggen dan de bedragen die men eerder gaf. Verder zet verdiepen in op het verwerven van vaste incassomachtigingen.

Met name tegen het werken met richtbedragen is nog wel eens huiver. Als reden wordt gegeven dat het bij de parochianen gevoelig zou liggen, met name in kleinere geloofsgemeenschappen, dat kennelijk bekend is wat men geeft. Parochies die verdiepen hebben toegepast, onderschrijven dit overigens niet. Dat een persoonlijke benadering wel eens tot een boos telefoontje leidt, achten zij vanzelfsprekend en geen reden om verdiepen niet toe te passen.

Verdere toepassingen

Binnen de modellen die de handleiding Kerkbalans Nieuwe Stijl aanreikt worden nieuwe toepassingen door lokale vrijwilligers ontwikkeld, zoals het werven van schenkingen bij notariële akte onder

trouwe gevers in het hogere segment en de afronding van oude guldens bedragen naar hogere bijdragen.

Ook wordt nader gekeken naar de groep 'randkerkelijken' en worden daarin specifieke doelgroepen benoemd. Zo worden bijvoorbeeld ouders benaderd die hun kind hebben laten dopen en die niet bijdragen aan Kerkbalans, en ouders van wie het kind de Eerste Communie doet of het Vormsel. Mensen die trouwen in de kerk worden persoonlijk benaderd, en ook jonge gezinnen en nieuwkomers in de parochie.

Vrijwilligers

Kerkbalans blijft een actie die wordt gevoerd door vrijwilligers. Kernwoorden voor behoud van vrijwilligers zijn: een duidelijke taakomschrijving, waardering, feedback, structuur en ruimte om mee te denken in de ontwikkeling van Kerkbalans Nieuwe Stijl.

De 'nieuwe' vrijwilliger legt zich over het algemeen niet voor jaren vast, maar zet zich uiteindelijk in voor een helder omschreven klus. Werving van nieuwe vrijwilligers is daarom een must voor de continuïteit van Kerkbalans Nieuwe Stijl in de parochies.

Gerrit van Dieren

Coördinator Kerkbalans Nieuwe Stijl



Kerkbalans Nieuwe Stijl:

- denken vanuit de doelgroep/de ontvanger
- boodschap aan laten sluiten bij de doelgroep, het belang dat deze hecht aan het in stand houden van de lokale kerk
- persoonlijk benaderen
- segmenteren in groepen
- variatie aanbrengen in methoden van benaderen
- maandelijks machtigen

“Je weet hoe het erbij staat”

Annie Koks



Wat doe jij voor Kerkbalans?

“Ik ben in Ulicoten lid van de coördinatiegroep Kerkbalans Nieuwe Stijl, waarvan ook Peter Dirven lid is als vice-voorzitter van het parochiebestuur. Ik ben door Peter benaderd. We hebben een aparte werkgroep gevormd. Daarvoor heb ik een paar mensen gevraagd in Ulicoten die ook al bij de parochie betrokken waren. We zijn vervolgens de pilot begonnen.”

Hoe ziet jullie pilot eruit?

“We hebben allereerst een laptop aangeschaft. Via de buurtverenigingen hebben we de adressen en namen van alle inwoners gevraagd. De gemeente geeft die gegevens niet meer vanwege de Wet op de Privacy. Alle adressen zijn verzameld en gecontroleerd. De oude parochielijsten klopten in veel gevallen niet meer. Iedereen in het dorp is vervolgens persoonlijk benaderd met een brief. Er zijn 1081 inwoners. Brieven zijn op naam gesteld. En op de machtigingsformulieren die mensen worden gevraagd in te vullen zijn de namen voorgedrukt. We hebben de brieven goed gescreend, want, zegt Kerkbalans Nieuwe Stijl, je moet positief overkomen.”

Op het machtigingsformulier staat ook dat de bedragen jaarlijks worden geïndexeerd. Dat betekent dat niet elk jaar opnieuw als het richtbedrag wordt verhoogd, opnieuw om een machtiging hoeft te worden gevraagd. “Bij de bank in Baarle-Nassau werkt iemand die speciaal kennis heeft van financiële zaken rond kerken. Die was contactpersoon.”

“Half juni zijn de brieven persoonlijk bezorgd bij de mensen. Eind juni werden de brieven door lopers weer opgehaald. We wilden dat rond hebben voor 1 juli, voor de start van de vakantieperiode.”

“De lopers waren kerkbetrokken mensen van de

parochie, maar deels ook nieuwe mensen die we hebben gevraagd. Uiteindelijk hadden we twintig gewaardeerde lopers. Het was het advies van Kerkbalans Nieuwe Stijl om ook nieuwe vrijwilligers te werven en ook op die manier te ‘verbreden’.”

Hoe heeft het pastoraal team Kerkbalans Nieuwe Stijl ondersteund?

“Pastoor Paes heeft alle 450 brieven persoonlijk ondertekend. Met een blauwe pen om de handtekening goed op te laten vallen. We hebben hier met drieën aan de tafel gezeten en hem telkens de stapeltjes brieven overhandigd. Pastor Babijn had toegezegd dat hij mee langs de deur zou gaan om brieven te bezorgen en op te halen, en dat heeft hij ook gedaan.”

“Ik ben kerkbetrokken en ik wil er graag mijn medewerking aan geven om het in stand te houden. Ik zit ook in de werkgroep Bernardus. Van 20 tot 27 augustus hebben we jaarlijks het Bernardus-octaaf. Elke dag is er een viering met koren van overal. We proberen dan om zoveel mogelijk mensen naar de kerk te laten komen, want je wil de Kerk levendig houden. Met de Eerste Communie en bij sterfgevallen is de kerk vol. Als mensen dat kortelings hebben meegemaakt, spreekt dat mensen aan. Het staat ook in de brief: dat de Kerk er is in goede en in donkere dagen.”

Is Kerkbalans Nieuwe Stijl een aanrader?

“Ja. Het is zeker een aanrader! We zijn heel tevreden. Er is ontzettend veel werk verricht. Ik wil de mensen waar een beroep op werd gedaan hiervoor hartelijk danken. De opbrengst van Kerkbalans is maar liefst met 14 procent gestegen.”



“We voelen ons verantwoordelijk”

Peter Dirven

Waarom Kerkbalans Nieuwe Stijl?

“Ik ben vice-voorzitter van het parochiebestuur en lid van de coördinatiegroep Kerkbalans Nieuwe Stijl. We zijn met Kerkbalans Nieuwe Stijl begonnen, omdat we het gevoel hadden dat het met de parochiebijdrage niet echt goed liep. De parochiebijdrage is een belangrijke bron van inkomsten voor ons, naast de collectes, de opbrengsten van de Bernarduskapel en wat in de volksmond de ‘pinkapel’ heet. De parochie Ulicoten verhuurt een stukje grond naast het kerkgebouw aan de bank die geen vestiging meer heeft in het dorp. De kerk is centraal gelegen en ’s avonds goed verlicht.”

“Kerkbalans is voor ons een hele belangrijke bron van inkomsten. We willen voorkomen dat we als parochie zullen gaan interen op het eigen vermogen. We willen dat voorblijven.”

“Sommige mensen weten hoe het zit, maar anderen denken dat het bisdom of het rijk de kerk onderhoudt. Maar we moeten de eigen broek ophouden. ‘De kerk krijgt geen subsidie’ staat letterlijk in de brieven die we hebben bezorgd. Je kunt wel dingen verkopen, maar daarna is het op. Je móet dus een bron van inkomsten hebben.”

En de pilot?

“De pilot ingaan kon het bestuur niet alleen. Daarom heb ik Annie Koks benaderd. Het persoonlijk benaderen van mensen is heel veel werk. Want wat er bij de 1081 inwoners die Ulicoten heeft al niet verandert in korte tijd! Je moet echt je informatie op orde hebben als je een persoonlijke brief stuurt.”

“We hebben een indeling gemaakt van de adressen op gifthistorie. We hebben vier groepen gemaakt: mensen die nieuwkomer zijn en nog nooit iets hebben gegeven, mensen die jaarlijks tot € 50 geven, mensen die tussen de € 50 en € 100, en mensen die

meer geven dan € 100. En we hebben alle groepen in de parochie benaderd. Iedereen tegelijk.”

Was het spannend vooraf?

“Ja, het was spannend of het allemaal zin had gehad.”

Is het moeilijk om geld te vragen voor de Kerk?

“Het is misschien moeilijk om om geld te vragen, maar ik zie de noodzaak ervan en wil het graag organiseren om het goed te laten lopen. Met de actie Kerkbalans betrek je mensen bij de Kerk. Als ze een persoonlijke brief van de parochie krijgen, realiseren ze zich: ik hoor er ook bij.”

“Onze voorouders hebben dit kerkgebouw neergezet. We voelen ons als bestuur verantwoordelijk om dat gebouw te behouden. Het heeft voor mensen destijds ook heel wat gekost. Toen hadden ze niet zoveel geld als nu, en dan zouden we het nu niet meer op kunnen brengen?”

Is Kerkbalans Nieuwe Stijl een aanrader voor andere parochies?

“Jazeker. Het is bittere noodzaak zelfs. Het is de enige manier om mensen aan te zetten om goed te geven voor de Kerk.”

“De lopers noteerden wat ze hoorden bij het bezorgen van de brieven. Ze hoefden niets te doen met de informatie, niet met mensen in gesprek te gaan. Meld het enkel bij de werkgroep, hebben we gevraagd. Misschien moeten gegevens worden aangepast, of moet er iemand van het pastoraal team op bezoek. Het is goed als mensen voelen dat ze erbij horen. Óf ze scheuren de brief kapot, óf ze realiseren zich: ik hoor er toch nog bij. De Kerk is geen bastion, mensen moeten zich via die brieven betrokken voelen. We zijn een levende Kerk.”



Financiën en pastoraat gaan hand in hand bij Kerkbalans

Kerkbalans Nieuwe Stijl geeft parochies handvatten voor het benaderen van specifieke groepen en zorgt dat die groepen parochianen persoonlijk kunnen worden benaderd. Dat is veel méér dan een financieel verhaal. De parochiebijdrage die mensen geven via Kerkbalans is een financiële uitdrukking van de relatie die er is met de parochie.

De financiële bijdrage is uitdrukking van de (pastorale) relatie die er is. Het persoonlijk benaderen van mensen voor een parochiebijdrage gaat bij Kerkbalans Nieuwe Stijl hand in hand met het aangaan en onderhouden van een relatie.

Drie groepen

Kerkbalans Nieuwe Stijl onderscheidt met betrekking tot parochies drie groepen: bijdragende kerkleden, randkerkelijken en nominalen. Het zijn globale groepen die parochies zelf nader moeten toespitsen en invullen. 'Bijdragende kerkleden' zijn bijvoorbeeld parochianen die jaarlijks een parochiebijdrage overmaken, of anderszins regelmatig financieel bijdragen. 'Randkerkelijken' zijn in Kerkbalans Nieuwe Stijl mensen die in het verleden een contactmoment hebben gehad met de parochie. Denk aan een

uitvaart, een huwelijk, of een doopsel. Soms hebben ze eerder een parochiebijdrage overgemaakt, maar de laatste jaren niet meer. Of het zijn mensen die enkel nog het parochieblad ontvangen.

'Nominalen' zijn voor Kerkbalans Nieuwe Stijl degenen die weliswaar in het adressenbestand van de parochie zitten, maar met wie verder geen contact is en van wie ook geen financiële bijdrage wordt ontvangen.

Een kanttekening hierbij is dat het bij Kerkbalans gaat om financiële relaties. Dat betekent dat een betrokken parochiaan, die wekelijks naar de kerk gaat, zich ook als vrijwilliger inzet, maar die vanwege een smalle beurs geen financiële bijdrage levert, weliswaar buiten de te benaderen groepen valt maar wel degelijk een band met de parochie heeft. Niet elke relatie in het pastoraat is ook een financiële relatie.

Praktische indeling

Voor parochies is de indeling in drie groepen bijzonder praktisch. Als de parochie het adressenbestand op orde heeft, kan precies duidelijk worden wie in financiële zin tot welke groep behoort. De bijdragende kerkleden vormen de groep vaste gevers. Dit zijn mensen die over het algemeen bekend zullen zijn bij de parochie. Daarnaast bestaat een belangrijk groep uit de zogenoemde randkerkelijken. Alle mensen die een contactmoment hebben gehad met de parochie rond bijvoorbeeld een doopsel, vormsel, uitvaart of huwelijk vallen in principe in deze groep. De richtlijnen van het bisdom Breda schrijven bovendien voor dat betalingen hiervoor worden geboekt als de parochiebijdrage voor een jaar. Dus ook op die manier zijn deze groepen terug te vinden in de financiële administratie van de parochie.

Een relatie aangaan

Het registreren van zo'n betaling als parochiebijdrage is een logische keuze. Bijvoorbeeld rond een doopsel. Als je immers een kindje laat dopen, betekent dit dat het lid wordt van de kerkgemeenschap en dat er op dat moment een relatie ontstaat. De groep 'randkerkelijken' is zeer divers. Hij bestaat uit huwelijksparen, ouders van dopelingen en communicantjes et cetera. Het is een voor het pastoraat interessante groep. Immers elke parochie en parochiekern zal een missionaire blik hebben naar mensen die nog niet of niet meer tot de gemeenschap behoren, en die daar wel toe genodigd zijn.

Een relatie onderhouden

Zo vraagt Kerkbalans Nieuwe Stijl parochies eigenlijk om duurzaam mensen bij de gemeenschap te betrekken en een relatie op te bouwen. De pastorale relatie én de financiële relatie zijn uiteindelijk uitdrukking van één en dezelfde band met de parochie. Want wat als de lopers van Kerkbalans langs de deur gaan, terwijl mensen nooit iets horen van de parochie? De beroepskrachten hebben het huisbezoek moeten verminderen, het parochieblad wordt niet meer bezorgd... Vragen om geld als er verder geen lijntje is, is wel een zeer smalle basis. Ondertussen kun je je het niet permitteren dat de vrijwilligers die de brieven aan de deur bezorgen ontmoedigd worden. Maar wat als zij langskomen, als er wel huisbezoek mogelijk is en er nabijheid is van de parochie

doordat het goed verzorgde parochieblad bij de mensen op de mat valt? Het bezorgen van de Kerkbalans brief is dan ingebed in het pastoraat van de parochie.

Wie a zegt...

Maar let wel: als de lopers die de brieven aan de deur bezorgen informatie krijgen over een adres dat niet meer klopt, of horen dat een zieke kennis of buurvrouw best een bezoekje kan gebruiken, moet de parochie de daadkracht hebben om dat signaal ook op te pakken en iets doen met de verkregen informatie.

Anderzijds, het betekent ook dat mensen die een relatie zijn aangegaan met de parochie worden uitgenodigd om daadwerkelijk deel uit te maken van de geloofsgemeenschap. Meer direct en meewerkend, of, wat wellicht vaker voor zal komen, meer op afstand en meelevend. Bijvoorbeeld via het parochieblad.

Begin dicht bij huis

Onderzoek heeft laten zien dat bij de groep 'nominale' het lijntje naar de parochie zo dun is, dat het verhoudingsgewijs te veel energie kost om resultaten te behalen bij deze groep. Kerkbalans Nieuwe Stijl zet daarom allereerst in op de groep bijdragende kerkleden en de groep randkerkelijken. Dat wil niet zeggen dat de parochie niet open zou staan voor anderen. Kerkbalans Nieuwe Stijl is een kwestie van verstandig omgaan met de mensen en de middelen die je als parochie ter beschikking staan. Daarom richt Kerkbalans Nieuwe Stijl zich primair op de groepen van financieel bijdragende kerkleden en randkerkelijken.

Kerkbalans Nieuwe Stijl betekent: dicht bij huis beginnen, en van daaruit bouwen aan de parochie die blijft openstaan en uitnodigen naar een bredere groep. De weg die Kerkbalans wijst, is zo een praktische vertaling van de drievoudige gerichtheid waar de diocesane beleidsnota *In de duizend gezichten van Uw volk* over spreekt: vanuit de zorg voor de kerkleden staat de parochie missionair open naar de samenleving, waar mensen zoeken naar zingeving, of kwetsbaar zijn.

Daphne van Roosendaal
Communicatieregisseur

De begroting van een parochie

Dit is voorbeeld van de begroting van een parochie in het bisdom Breda. Het is een modale parochie met ongeveer 6.000 gelovigen op het verstedelijkt platteland. Er zijn twee pastorale beroepskrachten: een priester en een pastoraal werkster, die deels ook werkzaam zijn in een andere parochie. De parochie beschikt over een neogotisch kerkgebouw en een pastorie waarvan de benedenverdieping als parochiecentrum in gebruik is. Op de eerste etage woont de pastoor. De parochie heeft over 2008 een tekort van € 7.300. De actie Kerkbalans Nieuwe Stijl moet daar voor 2009 verandering in brengen.

Baten en lasten over het boekjaar 2008

Lasten

Persoonskosten	78.500,00
Kosten onroerend goed:	
-kerkelijke gebouwen	22.400,00
Kosten eredienst	10.500,00
Kosten pastoraal	3.800,00
Verplichte en vrijwillige bijdragen	15.000,00
Beheerskosten	9.400,00
Incidentele lasten	
Voordelig saldo	139.600,00

Baten

Bijdragen parochianen	119.000,00
Opbrengst uit bezittingen en beleggingen	12.300,00
Functionele inkomsten	1.000,00
Incidentele baten	
Nadelig saldo	7.300,00
	139.600,00

Toelichting lasten

- Onder persoonskosten verstaan we de kosten voor hen die in loondienst zijn. Dit zijn pastorale beroepskrachten maar ook organisten, kosters en dirigenten.
- Kosten voor het pastoraat zijn onder andere de kosten voor het parochieblad, de kosten voor de toerusting van pastorale beroepskrachten, werkgroepen en vrijwilligers.
- De post verplichte en vrijwillige bijdragen gaat over afdrachten. Een parochie leeft binnen de diocesane Kerk. Parochiebesturen zijn verplicht af te dragen aan het dekenaat, het bisdom en bij te dragen aan het solidariteitsfonds van het bisdom.
- Onder beheerskosten vallen de kosten van de huishouding van de priester, de bestuurskosten, administratiekosten, telefoonkosten, internet, de kosten voor abonnementen en tijdschriften, en dergelijke.

Toelichting baten

- Onder bijdragen van parochianen verstaan we de opbrengsten van de actie Kerkbalans, het plaatsengeld, de collectes voor de eigen kerk, stipendia, kaarsengeld, de betalingen voor huwelijken, uitvaarten en andere kerkelijke diensten.
- De opbrengsten van bezittingen en beleggingen zijn onder meer de opbrengst van verhuur van pastorieën, de inkomsten uit zend- en ontvangstinstallaties op de kerktoren, opbrengsten van landerijen, renten, de opbrengsten van deposito's en obligaties et cetera.
- Functionele bijdragen zijn assistentiegelden van priesters die elders vieringen celebreren, rijksbijdragen of gemeentelijke bijdragen.



“De cijfers tonen aan dat het werkt”

Gerrit van Dieren coördineert vanuit de afdeling financiën van het bisdom de actie Kerkbalans. Hij doet dit met veel enthousiasme en plezier. Hij neemt dan ook uitgebreid de tijd om zijn project toe te lichten.

“Het probleem is bekend,” steekt hij van wal. “De inkomsten dalen niet, maar houden de inflatie niet bij. Deze tendens moet gestopt worden anders loopt de financiering van het pastoraat, de exploitatie en het onderhoud van de kerkgebouwen spaak. Om hieraan iets te doen heeft de Interkerkelijke Commissie Geldwerving eind 2004 een competitie uitgeschreven tussen verschillende communicatiebureaus.”

“Na selectie is de uitvoering van de opdracht verstrekt aan het bureau WWAV. Dit bureau is in maart 2005 gestart met de ontwikkeling van een nieuwe en aanvullende wervingsstrategie voor de actie Kerkbalans onder de titel ‘Verbreden en verdiepen’. Ze hebben de opdracht op 31 december 2007 afgerond,” vertelt Gerrit. “Wij gaan nu met deze aanpak aan de slag.”

Het hele jaar door

“De eerste toepassing geschiedt binnen de zogenaamde pilotparochies,” vertelt Van Dieren. “Er is een duidelijk verschil tussen Kerkbalans oude en nieuwe stijl. Vroeger was er vaak alleen een kortdurende actie in januari met standaard foldermateriaal. Kerkbalans oude stijl kenmerkt zich door een directe relatie tussen de gever en de plaatselijke parochie. Er zijn veel vrijwilligers bij betrokken.”

“Nu voeren we,” aldus Gerrit, “het hele jaar door actie. We denken vanuit de doelgroep en vragen

ons af waaraan deze behoefte heeft. Zo willen we onze boodschap bij hun beleving laten aansluiten. We hebben aandacht voor een persoonlijke benadering.”

Aansluiten op waardering

“Kenmerkend voor Kerkbalans Nieuwe Stijl is dat we segmenteren, dat we de parochianen in verschillende doelgroepen onderscheiden. We willen verbreden en verdiepen. Om tot verbreding te komen, richten we ons op de randkerkelijken. Het zijn mensen die de laatste jaren contact gehad hebben met de parochie maar niet structureel financieel bijdragen.

Zij hechten waarde aan het voortbestaan van de lokale parochie. Ze hechten waarde aan de aanwezigheid van de Kerk op hoogtijdagen als het kerstfeest en scharniermomenten van het leven. Ze hebben waardering voor het gebouw en vinden dat de Kerk een belangrijke functie vervult in de zorg voor ouderen, zieken en zwakkeren in de samenleving. Ze krijgen een persoonlijke benadering.”

Richtbedragen

“Daarnaast richten we ons ook op de parochianen die al geven. We willen hen ertoe brengen hun jaarlijkse bijdrage te verhogen. We selecteren hen op basis van de hoogte van de laatste gift en zij ontvangen dan een op maat gestelde brief. Hierin



geeft de parochie een richtbedrag aan. Om te kunnen segmenteren is het wel van belang dat de ledenadministratie op orde is,” aldus Van Dieren.

‘n Nieuw type vrijwilliger

Ook Kerkbalans Nieuwe Stijl wordt gedragen door de inzet van vrijwilligers. “Het gaat erom dat vrijwilligers mensen persoonlijk kunnen en willen benaderen,” vertelt Gerrit. “Dat vereist specifieke kwaliteiten. Veel mensen vinden het moeilijk om medegelovigen om geld te vragen. Een extern bureau verzorgde daarom vrijwilligerstrainingen.”

Volgens de coördinator Kerkbalans Nieuwe Stijl is het van belang dat parochies structureel aandacht hebben voor vrijwilligers. “Ze moeten ook ruimte krijgen om mee te denken. Kerkbalans Nieuwe Stijl sluit aan bij een nieuw type vrijwilliger. Jongere vrijwilligers tekenen graag in op een welomschreven klus waaraan ze in hun persoonlijke ontwikkeling iets hebben.”

“De rol van het pastoraal team is essentieel. Dit moet in de parochie zichtbaar zijn. Veel parochies hebben ook moeite met de richtbedragen. ‘Is het juist om bijdragende leden hiermee te benaderen?’ vragen zij zich af.” De ervaringen die men inmiddels heeft opgedaan, zijn positief, mits goed gesegmenteerd en de gevraagde ‘meerbijdrage’ redelijk is.

Ervaringen delen

In het bisdom Breda zijn negen pilotparochies. “De uitkomsten van deze pilots worden geëvalueerd. Het is de bedoeling dat hun ervaringen worden gedeeld met andere parochies,” aldus Gerrit.

Ook in andere bisdommen zijn ervaringen opgedaan met Kerkbalans Nieuwe Stijl. Gerrit van Dieren is duidelijk overtuigd van het belang van de nieuwe aanpak. “De cijfers tonen aan dat het werkt. Ik hoop dat uiterlijk in 2010 in het hele bisdom ervaringen zijn opgedaan met de Kerkbalans Nieuwe Stijl”

Hans de Jong

Aan de slag met Kerkbalans Nieuwe Stijl

Parochies die werk willen maken van Kerkbalans Nieuwe Stijl kunnen bij het bisdom terecht voor ondersteuning. Parochies kunnen gebruik maken van een grote hoeveelheid materiaal dat is ontwikkeld en ervaringen die zijn opgedaan in diverse pilots.

Een parochie die aan de slag wil met Kerkbalans Nieuw Stijl moet aan twee belangrijke voorwaarden voldoen:

- Het ledenbestand van de parochie is op orde
- Er moet voldoende draagvlak zijn in de parochie:
 - er is bestuurlijk draagvlak
 - er is draagvlak onder de leden van het pastoraal team
 - er zijn voldoende en gemotiveerde vrijwilligers

Gerrit van Dieren is coördinator van Kerkbalans Nieuwe Stijl en verzorgt de begeleiding van parochies.

T 076 5223444

E gydieren@bisdombreda.nl



Wat de moeite waard is, mag iets kosten

De parochie is de plaats waar mensen samengekomen om hun geloof te vieren. Zo zijn er de wekelijkse kerkgangers, anderen komen alleen met Kerstmis of Pasen naar de kerk, of bij de uitvaart van iemand uit de vrienden- of kennissenkring. Mensen weten dat in de kerk de belangrijke levensmomenten worden gevierd en herdacht.

De parochie is er niet vanzelf, ze vraagt inzet van pastorale beroepskrachten en vrijwilligers én financiële ondersteuning van de leden. Bij dit laatste, de financiën, staat niet iedereen altijd stil.

Solidariteit

De laatste jaren komt het vaker voor dat de parochie geld ontvangt voor diensten die worden aangeboden: een doop, een huwelijk, een uitvaart.

Mensen die daarvoor betalen, hebben direct profijt van het aanbod dat de Kerk heeft. Anderzijds kun je ook meebetalen aan iets waar je niet direct profijt van hebt.

Zo kun je betalen voor iets waar je zelf geen gebruik van maakt. Een voorbeeld: je kunt jarenlang via je salaris geld afdragen voor de WW, zonder dat je zelf ooit werkloos wordt en dus nooit gebruik zult maken van een WW-uitkering. Het is een van overheidswege verplicht gestelde solidariteitsbijdrage.

In de Kerk is de parochiebijdrage een vrijwillige gift. De Kerk vaart pas wel wanneer zij structureel kan rekenen op een ruime jaarlijks terugkerende bijdrage van parochianen. Ook al heb ik niet direct profijt, ik draag bij uit solidariteit. Zo is er een gemeenschappelijk gedragen verantwoordelijkheid. De tendens is dat mensen vandaag de dag best bereid zijn te betalen als zij profijt hebben van een 'dienstverlenend' moment, zoals de doop van een kind. Maar dit zijn veelal eenmalige gebeurtenissen. Daarom blijft daarnaast de jaarlijkse structurele bijdrage van parochianen nodig.

Pastoraat voor iedereen

Alleen zo is het mogelijk dat er pastoraat is voor iedereen en voor langere tijd. Want de uitvaart is dan wel geweest en betaald, maar er is ook zorg vanuit de parochiegemeenschap voor de rouwenden en nabestaanden. En die zorg is bij de een meer en langer nodig dan de ander. De pastorale zorg voor mensen in de gemeenschap mag worden beschouwd als een gezamenlijke verantwoordelijkheid. Het mag daarom ook een gezamenlijke financiële verantwoordelijkheid zijn. Dat is waar een parochie op mag rekenen. De parochie is de moeite waard en dat mag ook wat kosten.

Waar betaal je voor?

De parochie is herkenbaar in activiteiten op het terrein van leren, vieren en dienen, maar het meeste herkenbaar in het kerkgebouw en parochiecentrum. Dit is de plaats van samenkomst om te vieren en elkaar te ontmoeten, maar waar ook een secretariaat is gevestigd waar mensen met hun vragen terecht kunnen. Het is ook de plaats waar het pastoraal team samenkomt om van daaruit weer op pad te gaan. Gebouwen vragen onderhoud. Veel wordt door vrijwilligers gedaan. Maar voor behoud van de gebouwen of vernieuwing ervan zijn middelen nodig.

De parochie is volgens Vaticanum II gemeenschap van gelovigen en plaats waar de pastorale zorg aan de pastoor en zijn medewerkers, zoals de diaken en pastorale werk(st)er is toevertrouwd. De herderlijke zorg kent meerdere aspecten. Zo wordt gelovig leven gevoed door de samenkomst in de zondagse eucharistie en in andere vormen van liturgie rond de H. Schrift en gebed. Zo gaat het Verhaal van zondag naar zondag, week in week uit.

Velen zijn betrokken bij de vieringen: kosters, misdienaars, koorzangers. Zij doen dit allen om de liturgie het visitekaartje van de parochie te laten zijn.

En dan zijn er de bijzondere momenten van doop van een kind, het huwelijk van twee geliefden en de uitvaart van een dierbare dode. Juist op deze momenten doen mensen een beroep op hun parochie.

De parochie heeft nog meer te bieden. Denk aan de catechese. Kinderen en jongeren worden voorbereid op hun eerste Heilige Communie en het Heilig Vormsel. Dit zijn momenten waarop zij, samen met hun ouders, ingeleid worden in het leven van de Kerk.

Daarna is er in verschillende fasen van het leven van mensen er gelegenheid voor gesprek over zoeken en vinden van geloof, over Christus ontmoeten en navolgen in je leven. In catechesekringen, in vieringen en ook in het pastoraal gesprek komt dit nadrukkelijk aan de orde.

Vanouds is er in de parochie zorg voor de armen. Heette het vroeger armenbestuur nu is het de parochiële caritas instelling die in situaties van bijzondere nood mensen helpt met een financiële bijdrage. Maar ook vraagt zij aandacht voor maatschappelijke vraagstukken, zoals de problematiek rond vluchtelingen, de verhouding arm en rijk in de wereld en solidariteit waar de menselijke waardigheid in het gedrang komt.

De pastorale beroepskrachten zijn aangesteld om pastorale arbeid te verrichten. De parochie voorziet hen in hun levensonderhoud zodat zij er kunnen zijn voor de gelovigen.

Vitale parochies

Al deze activiteiten, waar veel mensen bij betrokken zijn, vragen om een goede en adequate organisatiestructuur en moeten gefinancierd worden. De actie Kerkbalans is van belang om dit allemaal mogelijk te maken. De structurele financiële bijdrage van parochianen is een fundament voor vitale parochies.

Peter Hoefnagels

Dekenaar coördinator dekenaat het Markiezaat

De Heilige Geestparochie omvat drie dorpen in Midden-Brabant. Naast Rijen behoren ook de bedevaartplaats Molenschot en Hulten tot deze geloofsgemeenschap. Samen tekenen ze voor 9300 parochianen.



Kerkebalans in de Heilige Geestparochie

Het zijn niet de slechtste katholieken van het bisdom,” lacht Piet Jans, de penningmeester van het kerkbestuur. Piet Jans is een dynamisch man. In het dagelijks leven werkt hij als officemanager voor een grote dierenartsenpraktijk. In zijn vrije tijd coördineert hij de actie Kerkebalans. “Bij de voorbereiding van de actie Kerkebalans zijn nog enkele vrijwilligers betrokken. Zij besteden hieraan veel tijd,” beklemtoont Jans.

Vooruitzien

“Ongeveer 2900 van de 4500 gezinnen dragen bij. Op het eerste gezicht is er geen financiële nood. Toch moet hier wat gebeuren. Het zijn vooral de ouderen die geven. Als we niets doen dreigen op de lange termijn tekorten.” Voor het kerkbestuur was dit de reden om zich op te geven voor het project Kerkebalans Nieuwe Stijl.

Beltraining

“We hebben ons gericht op hen die niet deelnemen”, vertelt hij. “Met een groep van zeven personen hebben we eerst de beltraining gevolgd en vervolgens 230 adressen benaderd. Hierbij beperkten we ons tot Rijen. In dorpen is zo’n belactie moeilijker, omdat mensen elkaar beter kennen. De bellers komen wel uit al de drie dorpen,” verklaart Piet. “Er was zelfs een

belster uit Den Bosch. Dit was mijn dochter Trudy.” Trudy schuift graag bij het gesprek aan om haar verhaal te vertellen. “Ik vind het belangrijk dat er een Kerk is,” motiveert ze haar deelname. “Onlangs overleed plotseling een moeder van een vriend. Op zo’n moment merk je dat een viering in de kerk steun geeft.”

Karaktertypen

Trudy heeft met enthousiasme deelgenomen aan de beltraining. “Je leert dat er verschillende typen karakters bestaan en dat je die op verschillende manieren moet benaderen. Je hebt het afstandelijke type, het sociale en het dominante. Een sociaal persoon vertelt een heel verhaal, maar komt niet onmiddellijk ter zake. Het dominante karakter komt meteen ter zake. Je weet meteen wat voor vlees je in de kuip hebt.”

Ze heeft aan de hand van de beltraining een protocol opgesteld. “Je maakt eerst duidelijk dat je namens de parochie belt. Dan vraag je of het gelegen komt. Wanneer dit het geval is informeer je of ze bij de parochie betrokken zijn en in welke mate. Als ze aangeven dat het belangrijk is dat er een parochiegemeenschap is, vraag je of ze ook willen bijdragen. Je ontdekt dat de karaktertypen echt bestaan.”

Trudy is studente aan de Hogere Agrarische School in Den Bosch. “Aan het einde van een lesblok krijgen we het vak Personal Skills. In deze lessen werken we aan onze competenties. Je krijgt bijvoorbeeld een sollicitatietraining. We leren onder andere te debatteren en leiding te geven. Mijn ervaringen met de beltraining heb ik in dit blok in kunnen brengen.” “Er is nog onvoldoende zicht op het resultaat,” vertelt Piet. “We hebben net voor de vakantie gebeld. De eerste berichten laten zien dat ongeveer 20% van de gebelden om informatie vraagt. Dit klopt ongeveer met de voorspellingen vooraf,” aldus Jans.

Van guldens naar euro's

Daarnaast is er ook een groep die wordt gevraagd zijn bijdrage te verhogen. Veel mensen denken nog in guldens en hebben sinds de komst van de euro hun bijdrage niet verhoogd. We brengen bij hen persoonlijk een folder. Deze is dit jaar geschreven door Ton van der Rijken, onze teamleider. De folder wordt bij hen ook persoonlijk opgehaald. In deze folder vragen we de bijdrage te verhogen.” Volgens Jans heeft dit resultaat. “De gemiddelde bijdrage stijgt.” Voorwaar een hoopvol resultaat.

Hans de Jong

Pilots Kerkbalans Nieuwe Stijl

- De parochie H. Maria Boodschap in Zegge heeft in januari met gerichte brieven ingezet op verbreden en verdiepen. Er zijn 8% meer deelnemers aan de actie Kerkbalans gekomen en de gemiddelde gift is gestegen. Veel mensen betaalden zonder opmerkingen de voorgestelde verhoging van 5%.
- De parochie van de H. Bernardus te Ulicoten heeft in juni een actie verbreden en een actie verdiepen gedaan. Brieven zijn persoonlijk afgeleverd en opgehaald. Voor het verdiepen zijn segmenten met aangepaste brieven aangemaakt op basis van eerder geefgedrag. De actie is positief verlopen. Er is een verhoging van 14%.
- De Nazarethparochie in Breda-West is in 2007 ontstaan uit een samenvoeging van vijf voormalige parochies. Het geformuleerde doel, te komen tot een gezamenlijke aanpak van de actie Kerkbalans, bleek meer tijd te kosten. Nog geen resultaten voor deze pilot.
- De parochiekern H. Bernardus in Made vraagt trouwe bijdragers over te gaan op een notariële akte. Daarnaast benadert de parochiekern jonggehuwden, ouders van dopelingen, eerste communicanten en vormelingen (mensen die in de laatste drie jaar contact hebben gehad met de parochie rond een sacrament). De actie wordt in september 2008 uitgevoerd.
- In Oosterhout wil men verbreden, omdat slechts een beperkt percentage mensen bijdraagt. Om vrijwilligers te werven is een training gegeven. De geworven vrijwilligers ontvingen een beltraining. Vanwege de slechte bereikbaarheid in de vakantieperiode is de actie uitgesteld tot na de vakantie.
- De H. Geestparochie heeft in de parochiekern te Rijen heeft mensen die drie jaar niet hebben bijgedragen benaderd. Ouders van kinderen die Eerste Communie of het Vormsel hebben gedaan werden gebeld. De resultaten worden in kaart gebracht.
- De H. Blasiusparochie te Heinkenszand voerde de actie Kerkbalans in mei en juni. Men richtte zich op trouwe gevers (verdiepen) en op randkerkelijken (verbreden). De laatste groep werd onderverdeeld in drie segmenten, waaronder de jonge nieuwe gezinnen in de parochie.
- De H. H. Petrus en Paulusparochie te Middelburg heeft onder een geselecteerde groep mensen een test gedaan met bellen. Ruim 10% van de gebelde mensen zei toe een bijdrage te gaan doen. Er zijn persoonlijk gerichte brieven verstuurd naar zowel bijdragers als niet-bijdragers. De opbrengst van de eerste helft van het jaar is 8% hoger dan over dezelfde periode vorig jaar.
- De H. Willibrordusparochie te Zierikzee richt zich in de pilot op mensen die in januari geen bijdrage gaven aan Kerkbalans. Zij worden in de pilot persoonlijk benaderd met een brief. Vrijwilligers zullen de reacties ophalen. De actie wordt in september 2008 uitgevoerd door nieuw geworven vrijwilligers.

Financieel draagvlak en kerkopbouw

Annemiek Waij is dekenaal coördinator van dekenaat De Baronie. Ze onderstreept het belang van goede geldwerving door parochies. Over de financiële middelen die nodig voor het pastoraat en het creëren van financieel draagvlak als een facet van kerkopbouw.

De pilots in het dekenaat De Baronie kwamen begin 2008 bij elkaar. Jij was daar toen ook bij aanwezig?

“Een goed financieel draagvlak is onontbeerlijk om ons geloof te vieren, te delen en te doen. Ik was benieuwd welke handvatten aangereikt zouden worden. In de contacten die we als dekenale leiding met parochies hebben zou ik deze misschien ook door kunnen geven. En ook wilde ik graag horen welke initiatieven verschillende parochies van ons dekenaat willen nemen om hun financieel draagvlak te vergroten. Tenslotte is de aanwezigheid van de dekenale leiding bij dit onderwerp ook een teken van het belang ervan.”

Wat is het belang van Kerkbalans voor de parochies?

“We kunnen niet leven van de Geest alleen. Een pastoraal team is van fundamenteel belang in een parochie. Dit vraagt om financiële middelen. Een kerk of parochiecentrum onderhouden vraagt om financiën. En pastorale activiteiten kosten ook geld. Ik ken parochies die vanwege geldgebrek eigenlijk geen prioriteit meer kunnen geven aan een volwaardige vergoeding voor een organist of dirigent, terwijl hun kwalitatieve inbreng van grote waarde is in het vieren van de liturgie. Via de afdracht voor het bisdom en dekenaat worden middelen bijeengebracht waarmee de ondersteuning van de parochies door de pastorale en zakelijke dienstverlening van het bisdom bekostigd kan worden. Het geld voor al deze zaken wordt door de parochies opgebracht.”

Is iedereen zich voldoende van bewust van de zorg voor de financiën?

“De penningmeesters van de besturen zijn zich daar zeker van bewust. Soms is het echter de vraag of de signalen van de penningmeesters voldoende worden opgepakt door de overige bestuursleden. Wordt er binnen de brede verantwoordelijkheid die besturen hebben op tijd prioriteit gegeven aan het financieel draagvlak? Voor de korte en langere termijn? Zorg voor de financiën is in eerste instantie de verantwoordelijkheid van de besturen. Tegelijkertijd is het van belang dat de pastorale beroepskrachten zich blijven realiseren dat hun inkomsten, hun werkplek, de liturgische ruimte en de middelen om pastoraat te kunnen doen bijeengebracht moeten worden door de parochianen en anderen die zich verbonden weten met de parochie. Financiële betrokkenheid is een vorm om te laten zien dat de Kerk mensen ter harte gaat. Het is ook een manier om mensen actiever bij de Kerk te betrekken. De hele dorpsgemeenschap draagt soms via acties de middelen bij om een kerkgebouw te kunnen behouden. Bij een diaconale kledingactie zamelt de hele wijk mee in. Mensen geven vrijwillig een stukje van hun arbeidskracht of deskundigheid om een bijdrage te leveren aan een deel van de opdracht van de Kerk. De vraag aan mensen om betrokken te worden op de parochie als zij hun kind willen laten dopen is ook een vraag om participatie, waardoor de parochie haar pastorale taak kan waarmaken. In die zin is financiële medeverantwoordelijkheid een facet van kerkopbouw.”



In Kerkbalans nieuwe stijl gaat het er om dat mensen persoonlijk benaderd worden. Dat is méér dan een 'marketingtruc'?

“Ruimte maken voor Gods openbaring en aanwezigheid, gemeenschapsvorming en zorg voor de naaste, dat is de opdracht waar we met elkaar voor staan in de parochie. De persoonlijke benadering die gezocht wordt in de Kerkbalans Nieuwe Stijl kan daar een bijdrage aan leveren. In het contact zoeken vanuit de parochie wordt zichtbaar dat je gekend bent. De parochie wil zich met jou in verbinding stellen. Als in dit contact duidelijk wordt wat de parochie onderneemt, of er behoefte is aan nadere informatie of meer contact, wordt een relatie gelegd.

In een contactmoment tussen een gedoopte en de parochie, kan worden gevraagd of iemand een bijdrage wil leveren aan de middelen om een parochie te kunnen laten functioneren. In het kader van Kerkbalans zal de vraag richting de financiën gaan, maar een concrete, tijdelijke inzet op een bepaald terrein kan natuurlijk ook aan de orde komen. Ingeschreven katholieken in een bepaalde doelgroep worden uitgenodigd een steentje bij te dragen en zo werk te maken van hun geloof in een vorm die hen past.”

Wat betekent dat voor het pastoraat in de parochie?

“In die zin is een herkenbaar aanbod van belang. Daarin hebben de pastorale beroepskrachten hun eigen verantwoordelijkheid. Weten mensen wel voldoende wat er gebeurt in een parochie of in de

Kerk? Laat zien wie je bent en wat je wilt betekenen. Je ontwikkelt een financieel draagvlak als je weet hebt van de vragen van mensen, als je daar met een activiteit op aansluit, als je duidelijk maakt wat de kosten zijn die gemaakt worden en helder is dat er om een aanbod mogelijk te maken bijgedragen moet worden door de belanghebbenden.”

Is er voldoende zakelijk instinct?

“‘Het geloof voorop’ is terecht het leidmotief van de diocesane beleidsnota *In de duizend gezichten van Uw volk*. Dat is de motor en datgene waartoe we geroepen zijn. Tegelijk hebben we zakelijk inzicht nodig dat ons helpt voldoende middelen bijeen te brengen. Via Kerkbalans, maar soms ook met gerichte acties of een specifieke benadering van sponsors rond een bepaalde activiteit of voor de aanschaf van hulpmiddelen.

Nieuwe mensen met een frisse manier van kijken uitnodigen om hierover een keer te brainstormen kan tot verrassende initiatieven leiden. Ook is er creativiteit en deskundigheid nodig van mensen die ervaring hebben met communicatie en marketing. Zij kunnen helpen om goed onder de aandacht te brengen wat parochies in huis hebben en waar we voor staan. Zij kunnen ook helpen om inzichtelijk te maken dat zinvolle initiatieven ook een financieel plaatje hebben.”

Daphne van Rosendaal

1. Voorbereiding

1) *Controleer het adressenbestand*

De basis van het succes ligt in een bijgewerkt adressenbestand. Het is vervelend voor mensen om post te ontvangen die bestemd is voor mensen die verhuisd zijn of soms zelfs overleden. Je maakt als parochie een weinig professionele indruk.

2) *Werf vrijwilligers*

Zorg voor voldoende vrijwilligers en bepaal of binnen de groep de benodigde kwaliteiten aanwezig zijn. Rust, indien nodig, de vrijwilligers toe. Organiseer bijvoorbeeld een beltraining of een bezoektraining. Vraag vrijwilligers voor een duidelijk omschreven taak.

3) *Betrek de vrijwilligers bij de te kiezen aanpak*

Overleg met de vrijwilligers die meehelpen. Vaak hebben ze waardevolle suggesties. Je neemt hen serieus.

4) *Selecteer de doelgroep*

Bij Kerkbalans Nieuwe Stijl wordt onderscheid gemaakt tussen degenen die al financiële bijdrage geven aan de parochie en degenen die nog niet bijdragen. Je kunt kiezen voor verbreden of verdiepen. Maak die keuze. Bij verdieping probeer je de mensen die reeds betalen te bewegen hun bijdrage te verhogen. Bij verbreden tracht je het aantal deelnemers te verhogen. Het is bewezen dat het niet werkt lukraak alle niet-bijdragende kerkleden te benaderen. Werk daarom met een doelgroepgerichte benadering. Benader bijvoorbeeld specifiek doopouders, ouders van eerste communicanten, vormelingen. En werk aan een systematische benadering van nieuwkomers.

5) *Kies de middelen*

Bezoek je de mensen persoonlijk of bel je hen op? Schrijf je een brief of maak je gebruik van e-mail? Een persoonlijk bezoek is attentier maar is ook arbeidsintensiever. Wanneer je naar verdieping streeft, heeft een persoonlijk bezoek de voorkeur. Leid een telefoongesprek of bezoek altijd in met een persoonlijk gesprek. Wees attent op geluiden die je aan de pastorale beroepskracht kunt doorgeven.

6) *Stel een draaiboek samen*

In een draaiboek beschrijf je wat je in de vorige stappen hebt beslist. In het draaiboek vind je een actielijst. Je beschrijft wie wat en wanneer doet. Het model is ook later nog bruikbaar.

7) *Beperk de actieperiode*

Zet een tijdspad uit en beslis in welke periode je de mensen benadert. Kerkbalans Nieuwe stijl kent geen vaste periode. Je kunt het hele jaar door actie voeren. Het is wel raadzaam een concrete actie in tijdsduur te beperken.

8) *Maak gebruik van de beschikbare media*

Communiceer over Kerkbalans. Denk aan het parochieblad, de website, een digitale nieuwsbrief, maar ook aan de pagina die de parochie in huis-aan-huisbladen heeft. Het is ook goed om de lokale pers in te schakelen. In een artikel kan duidelijk gemaakt worden wat de parochie voor de samenleving betekent.



Stroomschema Kerkbalans Nieuwe Stijl

Het voeren van Kerkbalans Nieuwe Stijl vraagt een methodische opbouw. Er is een fase van voorbereiding, van uitvoeren en van evaluatie. Meestal kennen deze drie fasen een chronologisch verloop: de ene volgt na de andere. Er zijn echter situaties waar de fasen elkaar overlappen. Soms lopen ze door elkaar heen.

2. Uitvoering

9) *Organiseer een startbijeenkomst*

Organiseer een startbijeenkomst waarop je de vrijwilligers informeert over hoe de actie in elkaar zit en wat er van hen verwacht wordt.

10) *Voer de actie uit*

In deze stap geef je uitvoering aan de acties die je hebt afgesproken.

11) *Organiseer voor een tussentijdse bijeenkomst*

Roep tijdens de actie de vrijwilligers eens bijeen en bespreek met hen de positieve ervaringen. Heb daarbij ook oog voor moeilijkheden. Bemoedig elkaar. Zorg voor koffie en gebak.

12) *Verzamel de respons*

Maak een overzicht van de respons die je krijgt en toezeggingen die mensen hebben gedaan. Zie erop toe dat mensen hun beloftes gestand doen.

3. Evaluatie

13) *Evalueer de gevoerde actie*

Bekijk al de facetten van de gevoerde actie aan de hand van het samengestelde draaiboek. Geef in het draaiboek aan wat goed en fout is gegaan, zodat de opgedane kennis en ervaring niet verloren gaat.

14) *Communiceer*

Breng parochianen en de betrokken vrijwilligers op de hoogte van het bereikte resultaat. Zorg voor een positieve toonzetting van je bericht. Hierbij maak je gebruik van de parochiemediën. Als de resultaten erg goed zijn kun je er ook melding van maken in de lokale kranten.

15) *Bedank de betrokken vrijwilligers*

Zorg dat je de mensen die hebben meegewerkt bedankt. Maak ze enthousiast om de volgende keer opnieuw mee te helpen.

Quick-scan

Kerkbalans

Eind 2007 ontvingen parochiebesturen voor het eerst een vragenlijst van onderzoeksbureau Kaski over geldwerving. Het onderzoek naar Kerkbalans Nieuwe Stijl wordt jaarlijks herhaald.

In het eerste Kaski-onderzoek naar Kerkbalans Nieuwe Stijl, de zogeheten 'nulmeting', werden parochies uit het hele land vragen voorgelegd over de nieuwe aanpak van Kerkbalans. Parochies kunnen op tien onderdelen een 'activiteitsscore' halen.

Uit de 'activiteitsscore' van het onderzoek kan worden afgemeten hoe actief een parochie is met betrekking tot Kerkbalans. De vragen die worden gesteld vormen bij wijze van spreken een kleine 'quick scan'. De vragen gaan over:

- worden mensen persoonlijk aangeschreven?
- stelt de parochie zelf een folder samen met parochiespecifieke informatie?
- wordt het materiaal van Kerkbalans persoonlijk afgegeven en opgehaald?
- wordt er informatie gegeven over schenkingen?
- wordt er een richtbedrag genoemd, worden mensen verzocht hun bijdrage te verhogen?
- worden mensen benaderd die wel een bijdrage hebben toegezegd, maar nog niet hebben betaald?
- worden mensen benaderd die niet hebben toegezegd, maar voorgaande jaren wel een bijdrage gaven?
- worden mensen benaderd die al enkele jaren niets hebben gegeven, maar dat eerder wel deden?
- worden mensen benaderd die nog niet eerder een bijdrage gaven?
- worden nieuwe parochianen apart benaderd, voordat ze voor Kerkbalans worden benaderd?

Van alle parochies die eind 2007 deelnamen aan het onderzoek haalde nog geen parochie de maximale score.



Nomineer iemand voor de Kerkbalans Award!

Jaarlijks vindt in januari een persconferentie plaats rond Kerkbalans. Daarop worden telkens de laatste financiële cijfers van de bij Kerkbalans betrokken kerken bekendgemaakt. In 2009 wordt tijdens de persconferentie voor de derde keer ook de Kerkbalans Award uitgereikt. De Award is in het leven geroepen om Kerkbalans Nieuwe Stijl dichter bij de parochies te brengen en hen te enthousiasmeren om zelf nieuwe initiatieven voor geldwerving te ontwikkelen.

Kerkbalans is een interkerkelijke actie, waaraan vijf Nederlandse kerken meedoen. De Kerkbalans Award wordt daarom uitgereikt aan mensen in parochies en protestantse gemeentes die werk maken van Kerkbalans Nieuwe Stijl.

Mensen die zich op de één of andere manier bijzonder verdienstelijk hebben gemaakt voor Kerkbalans Nieuwe Stijl kunnen worden genomineerd voor de Award. Het gaat om mensen die bijvoorbeeld een belangrijke, actieve rol hebben gespeeld bij de implementatie van Kerkbalans Nieuwe Stijl, mensen die een voortrekkersrol hebben vervuld, of mensen die actief zijn in de communicatie rond Kerkbalans Nieuwe Stijl.

Ook u kunt iemand nomineren voor de Award via het bisdom. Neem hiervoor contact op met de coördinator Kerkbalans Nieuwe Stijl, Gerrit van Dieren. Bij hem kunnen ook de criteria voor nominatie worden opgevraagd: T 076 5223444, E gvdieren@bisdombreda.nl.

Nominaties moeten uiterlijk 1 november ingediend zijn bij het bisdom.



Kerkbalans vraagt om visie

Naast alle andere zaken die in dit magazine worden genoemd, zijn drie dingen van belang bij Kerkbalans Nieuwe Stijl: zichtbaarheid, doorgeleiding en langetermijnstrategie.

Zichtbaarheid

Kerkbalans Nieuwe Stijl is gericht op groei, samengevat als 'meer mensen geven' (verbreden) en 'mensen geven meer' (verdiepen). Dat betekent dat de betrokkenheid van parochianen op de parochie moet worden vergroot. Investeren in de relatie met mensen is daarvoor een voorwaarde.

Wie kunnen dat beter dan de leden van het pastoraal team? De zichtbaarheid van het werk van de pastorale beroepskrachten is daarom van groot belang. Zij zijn aangesteld in de geloofsgemeenschap om het pastoraat te behartigen. Het werk dat zij doen voor de parochie moet zichtbaar en herkenbaar zijn. Daarom is het belangrijk om te 'praten' over wat er in de parochie gebeurt. Je kunt dat samenvatten in de communicatieregel: zeg wat je doet en doe wat je zegt. Parochieblad, nieuwsbrief en website et cetera kunnen hierbij een belangrijke rol spelen.

Doorgeleiding

Kerkbalans Nieuwe Stijl wil dat méér mensen geven. Dat betekent dat met name ook geïnvesteerd moet worden in de relatie met groepen mensen die kunnen worden beschouwd als 'randkerkelijk'. Dat zijn mensen die slechts een enkele maal contact hebben gehad met de parochie.

Dit betekent investeren in de doorgeleiding naar de parochie vanuit die enkele contactmomenten. Heeft de parochie een vervolgaanbod voor huwelijksparen? Is er een pastoraal aanbod voor nabestaanden? Is er

een traject voor communicantjes en vormelingen? En voor ouders die naar aanleiding van de eerste communie of het vormsel van hun kind meer zouden willen weten van de Kerk?

Investeren in deze groepen is een voorwaarde om een beroep op hen te kunnen doen met de vraag of ze via een financiële bijdrage de parochie mee willen dragen. Dan wordt "financiële medeverantwoordelijkheid een facet van kerkopbouw," zoals dekenaal coördinator Annemiek Waij op pagina 18 en 19 zegt.

Langetermijnstrategie

Waar Kerkbalans Nieuwe Stijl gestructureerd wordt aangepakt, worden positieve resultaten behaald. Maar Kerkbalans Nieuwe Stijl raakt aan veel facetten van het parochieleven: Zijn er voldoende vrijwilligers? Zijn er voldoende daadkracht en draagvlak bij het bestuur en pastoraal team? Is het adressenbestand op orde? Komen we goed voor de dag met ons parochieblad?

Het succes van Kerkbalans Nieuwe Stijl is afhankelijk van al deze factoren. Een stapsgewijze aanpak die rekening houdt met de draagkracht van de parochie is daarom van groot belang.

Kortom: begin niet te groot, maar zet de stappen die je van begin tot eind kunt volbrengen en consequent vol kunt houden. Kerkbalans Nieuwe Stijl gaat niet om snel en makkelijk scoren. Het is een strategie die over gespreide jaren steeds meer rendement oplevert als elk jaar een aantal mensen méér gaat geven (verdiepen) en als elk jaar iets méér mensen geven (verbreden).

Daphne van Roosendaal
Communicatieregisseur

Econoom Gerard de Rooij:

“Kerkebalans blijft de hoofdpijler”

Gerard de Rooij werkt bijna een kwart eeuw op de administratie van het bisdom Breda. Sinds 1999 is hij econoom. Als geen ander weet hij de weg in het oerwoud van regels omtrent schenkingen, erfenissen en legaten. Bij hem moeten we zijn voor suggesties inzake de geldwerving.

Zorgvuldig gaat hij alle mogelijkheden na. “De basis van de parochiële financiën wordt gevormd door de parochiebijdrage,” vertelt hij. “Als je die op de reguliere wijze betaalt, is deze pas aftrekbaar als je boven de drempel van één procent van je drempelinkomen komt.” “Er zijn ook andere mogelijkheden.” Gerard noemt expliciet de schenkingsakte. “Wettelijk noemen we dit ‘Giften in de vorm van een lijfrente,’ verduidelijkt hij. “In dat geval is de gift volledig aftrekbaar. Om in aanmerking te komen voor deze methode moet wel een aantal voorwaarden vervuld zijn. Zo moeten de betalingen vastgelegd worden bij een notariële akte van schenking. De schenkingen moeten minstens eenmaal per jaar worden gedaan en de schenking moet worden toegezegd voor een periode van tenminste vijf jaar. Op deze manier ontvangt de parochie meer geld terwijl het de schenker niet meer kost.”

Gericht benaderen

Gerard kent ook andere mogelijkheden. “Veel parochies ondernemen extra acties rond de viering van sacramenten. Mensen die gaan trouwen, hun kind laten dopen, eerste communie laten doen en laten vormen worden actief benaderd. We zien dat parochies die hiervoor kiezen hogere bijdragen genereren. De benadering van Kerkebalans Nieuwe Stijl is hierop ook geënt,” weet hij. “Je kunt gericht gezinnen gaan benaderen om te blijven geven. Kerkebalans blijft de hoofdpijler,” laat Gerard niet na te benadrukken. “Kerkebalans Nieuwe Stijl

streeft naar verbreden en verdiepen. Je kunt bijdragende parochianen ook vragen meer te geven.”

Erfenissen

Gerard wijst ook op andere mogelijkheden. “In de Kerk kennen we ook de zogenaamde fundaties. Na het overlijden van een gelovige worden er eucharistievieringen voor zijn of haar zieleheil gevierd. Als de familie op grote afstand woont of niet meer kerkelijk is, is zo gegarandeerd dat de gelovige gemeenschap voor je bidt. Overigens is het ook mogelijk de parochie in het testament op te nemen. We krijgen, als afdeling financiën, nog steeds verzoeken van parochies om hen te machtigen erfenissen aan te nemen.” Gerard de Rooij wijst in dit verband ook op de mogelijkheden van legaten.

“In het noorden kent men de zogenaamde kerkveiling,” vertelt Gerard. “Spullen, door particulieren of bedrijven ter beschikking gesteld, worden ten bate van de kerk bij opbod verkocht. Zr. Will van Hooijdonk, eertijds pastoraal werkster in Putte, had een winkeltje waar ze tweedehands goederen verhandelde.”

Goed communiceren

“In iedere parochie moet een werkgroep Kerkebalans en geldwerving bestaan,” vindt Gerard. “Het is van belang dat deze zorgt voor een goede communicatie. Bij acties moet je steeds duidelijk maken waarvoor je actie voert. Zo kun je jaarlijks

een actie voeren voor een raam in de kerk of voor de restauratie van een beeld.”

Volgens de econoom moet je deze acties los zien van de parochiebijdrage. “Er zijn veel mensen die betrokken zijn op het kerkgebouw. Ik denk dan aan wijk- of dorpsbewoners die genieten van het fraaie silhouet. De kerk heeft een symboolfunctie en daar hechten ook niet-kerkelijken belang aan. Hiervoor zijn ludieke acties te bedenken zoals de verkoop van prentbriefkaarten, de organisatie van sponsortochten, de verkoop van tinnen kerkjes en het houden van een loterij. Voor het laatste is de toestemming van het college van Burgemeester en Wethouders nodig.”

Speciale projecten

De voortgang van het pastoraat moet ook gegarandeerd worden. Zijn daar ook mogelijkheden voor geldwerving? Gerard meent van wel. “Ook in het pastoraat zijn er speciale projecten waarvoor je buiten de eigen kring kunt werven.” De econoom denkt vooral aan diaconale projecten. “Wanneer er een goede projectomschrijving is, zijn externe geldschieters geïnteresseerd om deze te steunen. Ik denk dan aan inloophuizen, koken voor bejaarden en dit soort activiteiten. Je kunt hiervoor zelfs de overheid en het bedrijfsleven benaderen.” Hij noemt ook enkele andere fondsen zoals de Stichting katholieke Noden, de Stichting Bouwfonds en het Anjerfonds. “De afdeling financiën is altijd bereid om in concrete gevallen adviezen te geven over fondsen die te benaderen zijn.”

De beroepskrachten

Bij dit alles ziet de econoom een belangrijke rol weggelegd voor de pastorale beroepskrachten. “Het is van belang dat zij zichtbaar zijn. In elke werkgroep geldwerving moet één lid van het pastoraal team zitten. Het pastorale contact vormt de basis voor de geldwerving. Als dit goed is, willen mensen geven. Laat dan ook bij uitgaande post de pastoor ondertekenen, eventueel samen met de voorzitter van de werkgroep. Deze heeft ook zijn betekenis in de uitstraling. Benader mensen persoonlijk en bezoek ze eventueel met zijn tweeën. Persoonlijk contact is van levensbelang,” laat hij niet na te benadrukken.

Hans de Jong



Adviezen van de econoom

- Zorg dat je als parochie actief aan geldwerving doet.
- Elke parochie moet een werkgroep Kerkbalans en geldwerving hebben met daarin ook een lid van het pastoraal team.
- Maak het werk van de pastorale beroepskrachten zichtbaar door goede communicatie.
- Binnen elk van de 21 door het bisdom aangewezen samenwerkingsverbanden moet in 2010 ervaring zijn opgedaan met Kerkbalans Nieuwe Stijl.
- Kerkbalans is: kennis en ervaring opdoen met een nieuwe manier van werken en deze kennis en ervaring delen.
- Kijk vooruit. Nu zijn er vaak nog geen acute financiële problemen, wees ze voor.
- Stel vragen over Kerkbalans en Kerkbalans Nieuwe Stijl aan de afdeling financiën en de coördinator Kerkbalans Nieuwe Stijl, Gerrit van Dieren. Hij kan parochies uitgebreid adviseren.



Kanaalstraat 15 - 17
4388 BJ Oost-Souburg
Tel. 0118 49 05 80
Fax 0118 49 05 56
souburg@de-notariswinkel.nl
www.de-notariswinkel.nl

**HET NOTARISKANTOOR MET
OOG VOOR DE OMGEVING**

Notariskantoor Tummers



Lenaertsstraat 24 - 4724 AM Wouw
Postbus 4 - 4724 ZG Wouw

T 0165-301280

F 0165-304089

E notaris@notaristummers.nl

I www.notaristummers.nl

LW & OW

NOTARISSEN

Linders - Wijnands - Olde Wolbers

Ginnekenweg 188, 4535 NH Breda, tel. 076- 565 28 50

www.lwow.nl

**Katholiek Nieuwsblad
voor nú en in de toekomst!**



- Ja, ik wil een abonnement op het weekblad Katholiek Nieuwsblad en betaal voor het **eerste jaar de actieprij**s van € 87,- en krijg dus € 18,50 korting. (voor Nederland en België normaal € 105,50, overige landen op aanvraag).
- Ja, ik wil een abonnement op het weekblad Katholiek Nieuwsblad en betaal voor het eerste **halfjaar de actieprij**s van € 47,- en krijg dus € 7,- korting.
- Ja, ik wil vrijblijvend kennismaken en ontvang graag een **proefabonnement** van acht weken (8 nummers) op Katholiek Nieuwsblad voor € 15,-.

Achternaam: _____ m/v Voorletters: _____

Adres: _____

Postcode/Woonplaats: _____

Telefoon: _____ Geb.dat.: _____

Doe de bon in een gefrankeerde envelop en stuur deze naar:
Katholiek Nieuwsblad, Postbus 1270, 5200 BH 's-Hertogenbosch.
Bellen kan ook: 073 - 750 23 15.

www.katholiekniewsblad.nl

GELEIJNS

GELEIJNS UW NOTARIS

BOVENDONK 5 4707 ZH ROSENDAAL
TELEFOON 0165 523652
www.uwnotaris.eu

NOTARISKANTOOR



CLERCX & BROERS

Kwaliteit voor een scherp tarief oa:

- * Woning aankopen
- * Hypotheken
- * Testamenten
- * Samenlevingscontract
- * Huwelijkse voorwaarden
- * BV oprichten/aandelen overdragen
- * Estate planning/boedelafhandeling

KANTOORADRES:
GINNEKENWEG 159
BREDA
POSTADRES:
POSTBUS 4766
4803 ET BREDA
TELEFOON:
076 520 47 20
FAX:
076 522 86 18
E-MAIL:
INFO@NOTARISBROERS.NL
WEBSITE:
WWW.NOTARISBREDA.NL



Eerste hulp bij geldwerving

De actie Kerkbalans is de belangrijkste pijler van levend geld voor parochies. Dat wil zeggen: geld dat nú wordt gegeven, en niet geld dat in het verleden is gegeven en dat via obligaties en beleggingen nog steeds rendement oplevert. Het is van belang die stroom levend geld gaande te houden. De actie Kerkbalans is daarom van groot belang.

Via verbreden en verdiepen wordt mensen gevraagd een bijdrage te leveren. Nieuwe groepen mensen, zoals ouders van dopelingen, kunnen om een bijdrage worden gevraagd en mensen die al geven aan de parochie. Geven bij leven, en daarna. Er zijn verschillende partijen die de parochie kunnen helpen om Kerkbalans en geldwerving te organiseren.

Het bisdom helpt

De algemene tendens is dat de inkomsten uit Kerkbalans nog steeds toenemen (mensen geven méér). Maar dat dit de stijgende kosten niet bijhoudt. Loonkosten stijgen over de hele linie, dus naast de kosten voor pastoraal personeel ook de loonkosten voor mensen die worden ingehuurd voor (groot) onderhoud aan kerkelijke gebouwen. Daarom is het nodig dat parochies goed zicht hebben op hun financiën én de te verwachten ontwikkeling voor bijvoorbeeld de komende vijf jaar. De afdeling financiën van het bisdom kan hierbij helpen.

Om de actie Kerkbalans en de geldwerving van de parochie concreet een nieuwe impuls te geven, kan worden aangeklopt bij Gerrit van Dieren van de afdeling financiën.

Andere partijen: bank en notaris

Uiteraard zijn er ook andere partijen die de parochie kunnen helpen bij het organiseren van goede geldwerving. Zoals de bank. Leg contact met de plaatselijke bank en kijk wat deze voor de parochie kan betekenen. Zo hielp de bank in Baarle-Nassau de parochie Ulicoten.

Denk ook aan de plaatselijke notaris. Ook deze kan de parochie van dienst zijn.

De parochie als goed doel

Als mensen geld nalaten aan een goed doel, berekent de belasting een ander (lager) tarief. De Katholieke Kerk en dus ook parochies vallen onder deze zogeheten artikel lid 24 successiewet instellingen. De notaris kan hierover voorlichting geven en over de gang van zaken rond bijvoorbeeld het opstellen van een testament of het doen van een periodieke schenking.

Geven bij leven

Bij leven geven kan door middel van een gift of een periodieke schenking. Giften kunnen worden afgetrokken van de belasting. De belastingdienst stelt daaraan wel enkele voorwaarden, zoals een minimumbedrag.

Aan instellingen met een goed doel kan ook binnen een bepaalde periode een maximum bedrag worden geschonken, zonder dat de instelling daarover schenkingsrecht hoeft te betalen.

Voor een periodieke schenking geldt dat het bedrag dat u voor langere tijd periodiek geeft in zijn geheel aftrekbaar kan zijn voor de inkomstenbelasting. Ook hieraan zijn voorwaarden verbonden.

... en daarna

In een testament kan worden vastgelegd of een deel van de erfenis ten goede zal komen aan een goed doel, bijvoorbeeld via legaten en erfstellingen. Met een legaat kunnen mensen zelf omschrijven wat men van de erfenis wenst na te laten aan een goed doel. Dit kan een geldbedrag zijn, maar ook een roerende of onroerende zaak, zoals een schilderij of een huis. Via een erfstelling kan een goed doel tot (mede-)erfgenaam worden benoemd. Zo kan de parochie mede-erfgenaam worden. Een notaris kan hier uitleg over geven en ook aangeven wat er naar schatting aan belasting betaald moet worden (successierechten).

Meer informatie

Neem voor meer informatie over Kerkbalans en geldwerving contact op met de afdeling financiën van het bisdom,

Gerrit van Dieren: **E** gvdieren@bisdombreda.nl **T** 076 5223444

www.notaris.nl of de notaristelefoon **T** 0900 3469393
www.belastingdienst.nl of belastingstelefoon **T** 0800 0543
www.erfenis.nl

spraakmakend
LICHT



Doordacht gepland en weloverwogen gedoseerd, kan licht een geweldige intensiteit ontwikkelen. Bij hoge sfeervolle ruimten, zoals kerken, gaat het om optimale visuele ergonomie. En dat is precies wat wij hoog in het vaandel hebben staan.

VERMEULEN LICHTARCHITECTUUR

Het bureau voor lichtadviezen op maat

Partners voor advies en ontwerp



***Uitvaartverzorging
van Gemert***

Heuvelstraat 181, 4812 PJ Breda

tel: 076 - 521 28 68

www.gemert-uitvaart.nl

Dag en nacht bereikbaar

Voor een persoonlijke verzorging van crematie of begrafenissen.

Vraag ons gratis informatiepakket aan.

Uw wens ... onze zorg

6 MINUTEN



BEL 112



REANIMEER



DEFIBRILLEER

Per week worden 300 Nederlanders getroffen door een hartstilstand.

Door binnen 6 minuten te helpen, kun je iemand weer een toekomst geven. Zorg dat je weet wat je moet doen. Bel 0900 3000 300 (lokaal tarief) of kijk op www.6minuten.nl

Een leven hoeft niet te stoppen bij een hartstilstand.