

Venture Philanthropy FAQ 2020

| Selectiecriteria | |
|---|---|
| 1. Kandidaten | |
| Kan een feitelijke vereniging zich kandidaat stellen? | Nee. De oproep is bestemd voor verenigingen (vzw's) of ondernemingen in de sociale economie en/of met sociaal oogmerk. |
| Kan een coöperatieve of federatie die werkt met de waarden van de sociale economie (maar die geen onderneming is in de sociale economie) zich kandidaat stellen? | Nee. De oproep is bestemd voor verenigingen (vzw's) of ondernemingen in de sociale economie en/of met sociaal oogmerk. |
| Moeten de kandidaat-organisaties actief zijn in welbepaalde sectoren ? | Ja. Verenigingen of ondernemingen in de sociale economie die gevestigd zijn in België en die zich, ongeacht hun ontwikkelingsstadium (start-up, groei, matuur, turnaround), inzetten voor sociale inclusie in België. |
| Is de oproep voor kandidaten bestemd voor kleine of grote vzw's ? | Er zijn geen criteria wat de omvang van de kandidaat-organisatie betreft. |
| Is de oproep voor kandidaten bestemd voor jonge organisaties of voor organisaties die al jaren bestaan? | <p>Deze oproep is niet gericht aan organisaties in opstart zonder enige activiteit (in "idee" stadium).</p> <p>Voor organisaties ouder dan 3 jaar: beschikken over een personeelsbezetting van min. 3 VTE.</p> <p>Voor organisaties minder dan 3 jaar: de activiteit van de organisatie is al concreet van start gegaan; dat wil zeggen dat er minstens een project van start gegaan is en gedragen door min. 1 VTE.</p> <p>N.B. : het aantal VTE moet de organisatie de mogelijkheid geven om de conclusies van de consultancyopdrachten te verwerken.</p> |

| | |
|---|--|
| <p>Wat bedoelen jullie met de verschillende ontwikkelingsstadia – start-up, groei, matuur en turnaround?</p> | <p>Hiermee bedoelen we het volgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Start-up zijn organisaties die opgericht zijn in de voorbije twee tot drie jaar* - Groei zijn organisaties die in de komende twee jaar willen groeien in omzet of maatschappelijke impact - Matuur zijn organisaties die zich wensen structureel te versterken maar geen groei beogen - Turnaround zijn organisaties waar de omzet of de maatschappelijke impact een dalende trend toont de voorbije jaren en die zich wensen structureel te versterken om de trend positief te maken of hun impact te behouden. <p><i>*Deze oproep is niet gericht aan organisaties in opstart zonder enige activiteit (in "idee" stadium).</i></p> |
| <p>2. Ontwikkelingspotentieel van de resultaten</p> | |
| <p>Moeten er in de vzw of de onderneming in de sociale economie nieuwe activiteiten worden ontwikkeld?</p> | <p>Nee. Het kan zowel gaan om ontwikkelingsmogelijkheden als om het handhaven van de huidige activiteiten van de organisatie. Beide kunnen om een beroep te doen op het Fonds.</p> |
| <p>Is het nodig om een reëel ontwikkelingspotentieel te hebben of kan het behoud van de huidige situatie volstaan?</p> | <p>Het Fonds wil zowel organisaties ondersteunen met belangrijke ontwikkelingskansen als organisaties die geconfronteerd worden met de uitdaging om hun huidige maatschappelijke resultaten te handhaven. Voor bepaalde organisaties is het waarborgen van de continuïteit van de organisatie (bv. werkgelegenheid) al een mooi resultaat. Wel belangrijk is dat de kandidaat-organisaties ofwel krachtig hun ontwikkelingskansen hebben omschreven, ofwel hebben bepaald hoe ze de maatschappelijke opdracht die in hun missie vervat zit, zullen handhaven.</p> |
| <p>3. Structurele versterking</p> | |
| <p>Wat wordt er onder 'structurele versterking' verstaan?</p> | <p>Een verbetering van de capaciteiten van de organisatie op het vlak van onder andere human resources (kennis, vaardigheden, competenties, gedragingen van het personeel) en van de organisatiestructuur en –processen, zodat de organisatie op een efficiënte en duurzame manier kan beantwoorden aan haar missie en haar doelstellingen.</p> |

| | |
|---|---|
| Kan wat in het dossier wordt voorgesteld ook een project zijn? | Nee. Het Fonds beoogt een structurele versterking van de organisatie, niet het financieren van punctuele projecten. |
| Kan ik mij kandidaat stellen als de consultancyopdracht met het oog op het doorvoeren van structurele aanpassingen al bezig is? | Niet als de consultancycontracten al door de organisatie zijn ondertekend. |
| Kan de consultancy gaan over een studie voor het oprichten van een nieuwe structuur? | Ja, voor zover deze consultancy betrekking heeft op structurele facetten van de ontwikkeling van de organisatie. |

Ondersteuning door de KBS

| | |
|--|---|
| 1. Duur | |
| Wat is de duurtijd van de ondersteuning? | Het Fonds stelt een structurele ondersteuning van +/- drie jaar voor aan de organisaties die ervan genieten. Het traject wordt in overleg opgesteld met hun directies en de raden van bestuur. |
| 2. Financiële ondersteuning | |
| Wat is het maximumbedrag dat een organisatie kan ontvangen? | De financiële ondersteuning door het Fonds over de hele periode kan tot max. 80.000 euro gaan waarvan min 50% is bestemd voor externe consultancy. |
| Welke vorm heeft de ondersteuning die het Fonds toekent: een gift, een renteloze lening of een kapitaalparticipatie ? | Het Investeringscomité evalueert wat de meest geschikte vorm is voor de ondersteuning van een organisatie, en hoe het gebruik van de fondsen van de KBS zo efficiënt mogelijk kan zijn. Of de ondersteuning de vorm van een gift, lening of kapitaalparticipatie aanneemt, wordt geval per geval bekeken. Elementen die in dit verband relevant zijn, kunnen al in het kandidaatsdossier worden meegegeven. |
| Hoe kan het bedrag dat aan de Stichting wordt gevraagd goed ingeschat worden? | Consultancy: zo'n inschatting maken is niet altijd gemakkelijk. Facetten die te maken hebben met het soort noden en hun belang kunnen daarbij helpen: welke soort externe ondersteuning kan de beoogde structurele versterking helpen versnellen? Gaat het eerder om expertise (bv. op financieel vlak, governance, impactmeting)? Of gaat het eerder om ondersteuning voor het opzetten van een veranderingstraject (bv. implementatie van een digitale strategie)? Bent u eerder op zoek naar competenties (strategische ontwikkeling, begeleiden van de directie of van |

| | |
|--|---|
| | <p>wergroepen, coaching...)? Het is ook mogelijk dat u behoefte hebt aan een combinatie van deze diverse soorten noden.</p> <p>Gaat het om gerichte vragen of om een meer overkoepelende begeleiding? Hoeveel dagen denkt u dat er voor de consultant nodig zullen zijn om te voldoen aan uw vraag? Gebruik hiervoor eerdere ervaringen i.v.m. consultancyopdrachten voor de organisatie, laat u adviseren door potentiële toekomstige consultants of ga te rade bij andere organisaties die reeds beroep deden op externe consultancy. Als u geen inschatting van het bedrag kunt maken, probeer dan elementen aan te geven i.v.m. het belang van de consultancyopdracht (aantal dagen, uren...).</p> <p>Investeringsen: wat denkt u te moeten aanschaffen als infrastructuur, materiaal of uitrusting om de structurele versterking binnen de organisatie doorgang te doen vinden? Zorg dat de investeringen in overeenstemming zijn met de voorgestelde consultancyopdracht. Tijdens deze fase betreft het een schatting.</p> |
| <p>Moet er voor cofinanciering worden gezocht, bij het bedrag dat van het Fonds komt?</p> | <p>Niet noodzakelijk. Voor het Fonds is het belangrijk dat de ondersteuning van de Stichting substantieel bijdraagt aan de ontwikkeling van de resultaten van de organisatie. Afhankelijk van de omvang van haar financiële noden moet de organisatie zich ervan vergewissen dat ze de nodige fondsen vindt om de geplande versterking te realiseren.</p> |
| <p>Kan ik personeelskosten financieren met de ondersteuning?</p> | <p>In principe niet. Het Fonds wil financiële middelen aandragen die hoofdzakelijk dienen om de prestaties van de externe consultancy te bekostigen. We weten dat non-profitorganisaties maar zelden over de capaciteit beschikken om zich dat te permitteren. Dit veronderstelt dat de organisatie zelf de middelen genereert of verwerft om de eigen werkingskosten te betalen. Uitzonderingen zijn mogelijk en worden geval per geval geëvalueerd door het Investeringscomité die de organisaties selecteert.</p> |
| <p>Kan het uitsluitend om investeringen gaan?</p> | <p>Nee. Als investeringen noodzakelijk zijn om de structurele versterking tot stand te brengen, kunnen ze in aanmerking komen om door het Fonds te worden gefinancierd, maar dan wel tot max. 50% van het bedrag van de ondersteuning. Consultancy komt op de eerste plaats, en bepaalt de keuze van de te maken investeringen.</p> |

| | |
|--|---|
| Kan het uitsluitend om kosten voor consultancy gaan? | Ja. |
| 3. Consultancy/ consultant | |
| Als er wat consultancy betreft diverse noden zijn, kan ik die dan allemaal aanbrengen bij de KBS? | Ja, voor zover de diverse consultancyopdrachten betrekking hebben op structurele versterking en het totale bedrag voor deze opdrachten niet hoger is dan 80.000 euro (het plafond). Wij verkiezen consultancybegeleiding die in de eerste plaats handelt over één of meer van de volgende domeinen: strategie en businessmodel, governance en operationeel model, financieel beheer, coaching van het management, impactmeting en ontwikkeling van een digitale strategie. Onze ervaring toont aan dat een consultancyopdracht op deze domeinen over het algemeen een belangrijke impact oplevert voor de organisatie. |
| Hoe vind ik consultants ? | Het kan dat uw organisatie een consultant kent en/of dat de Stichting u een consultant voorstelt. Vanaf 5000 euro, en afhankelijk van de aard en het belang van de consultancy, vraagt de Stichting om minstens twee offertes te krijgen. Wat de keuze van de consultant betreft, gaan de Stichting en de organisatie met elkaar in gesprek voor het contract wordt getekend. Als een organisatie werd geselecteerd, kan de Stichting haar bijstaan bij het goed omschrijven van de consultancyvraag, indien dat gewenst is. |
| Dossier en opvolging | |
| 1. Dossier | |
| Moet ik samen met het kandidaatsdossier nog andere documenten sturen? | Nee. Gezien het grote aantal dossiers worden bij de eerste selectie geen andere documenten dan het kandidaatsdossier (en de bijlagen 'financiële informatie' en 'gevraagde ondersteuning') in rekening gebracht. Ook linken naar websites in het kandidaatsdossier worden niet gebruikt. Het dossier op zichzelf moet volstaan, voldoende duidelijk zijn en de belangrijkste elementen bevatten om de vraag en de pertinentie van de gevraagde ondersteuning te begrijpen. |
| Hoeveel keer kan ik een dossier indienen? | Een organisatie die niet werd geselecteerd bij een oproep, kan zich opnieuw |

| | |
|--|--|
| | kandidaat stellen bij de eerstvolgende oproep. |
| Hoeveel kandidaten worden er geselecteerd? | Het Investeringscomité kiest momenteel, dank zij de aanzienlijke ondersteuning van BNP Paribas Fortis Private Banking, +/- 25 organisaties per oproep. Jaarlijks vindt er een oproep plaats die over het algemeen in september/oktober wordt gelanceerd. |
| Kan ik mijn dossier vooraf opsturen voor advies/ter revisie? | Nee. Dit soort vragen wordt niet beantwoord. Om onpartijdig te blijven aanvaarden we geen revisies. |
| Is er bij de Stichting een beroepsprocedure als mijn kandidaatstelling het niet haalt? | Nee. De beslissing van het Investeringscomité van het Fonds is soeverein en finaal. Gezien het aantal ontvangen dossiers en om de confidentialiteit van de briefwisseling te beschermen zijn wij ook niet in staat om een weigering omstandig te motiveren. |
| 2. Opvolging van het dossier | |
| Welke verplichtingen zijn verbonden met het ondertekenen van een partnerschapsovereenkomst met het Fonds? | <p>De Stichting beschouwt het ondersteuningswerk door het Fonds als een partnerschap met de organisatie. Dit betekent dat er tijdens de duurtijd van de begeleiding (+/- 3 jaar voor de reguliere begeleiding) geregeld contacten zullen zijn met de organisatie. De organisatie verbindt er zich toe de nodige tijd vrij te maken om minstens tweemaal per jaar een gedetailleerde stand van zaken aan te leveren betreffende de resultaten van de organisatie. Dat gebeurt aan de hand van een standaard reporting-formulier (het dashboard) met daarop de performantie-indicatoren (kwantitatief en kwalitatief) die in samenspraak met de organisatie zijn omschreven en die dienen om de impact van de ondersteuning te meten. De samenwerking verloopt als volgt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ondertekening van een overeenkomst (contract) met de Stichting na de goedkeuring van de aanvraag door het Investeringscomité en het doorsturen van het dashboard aan het secretariaat van het Venture Philanthropy Fonds. • De bijlage bij het contract, het dashboard, omvat: <ol style="list-style-type: none"> 1. De resultaten die worden verwacht en die verbonden zijn met de missie van de organisatie, de noodzakelijke structurele versterking en de facetten waarvoor de steun van de Stichting nodig is. 2. De key performance-indicatoren (KPI) en de verschillende stappen 3. De aard van de gevraagde consultancy 4. De toegekende ondersteuning |

| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">• De organisatie bezorgt 2 keer per jaar (15/03 en 15/09) het geactualiseerde dashboard. Deze update van het dashboard laat toe de evolutie van de ondersteuning sinds het begin aan te tonen.• Gevraagd wordt om de Stichting op de hoogte te brengen als er zich in de organisatie belangrijke evoluties voordoen (vertrek van de coördinator/directeur, fusie van organisaties, rechtszaken,...). In bepaalde gevallen kan het Fonds beslissen om zijn ondersteuning op te schorten indien een sleutelpersoon de organisatie verlaat.• Voor de keuze van de consultant verbindt de organisatie er zich toe minstens twee offertes per consultancy-opdracht te vragen. Deze offertes worden aan de begeleider bezorgd, met een argumentatie van de gewenste keuze. Vervolgens wordt een beslissing genomen in overleg met het secretariaat van het fonds in samenspraak met de begeleider.• Na de ondersteuningsperiode verbindt de organisatie er zich toe om, samen met de begeleider, een eindrapport ondersteuning op te stellen dat moet toestaan de opgedane kennis te kunnen delen. |
|--|--|

Contacten bij de Stichting

Projectcoördinator: Sophie Van Malleghem

T: 02-549.02.36

Vanmalleghem.s@kbs-frb.be / www.kbs-frb.be

Project and knowledge Manager: Kristof Van Bunder

T: 02-549.61.91

Vanbunder.k@kbs-frb.be