

Inkomstenbronnen per ontwikkelfase van je organisatie

Twijfel je weleens over hoe en op welke manier je de komende jaren je organisatie kan financieren?

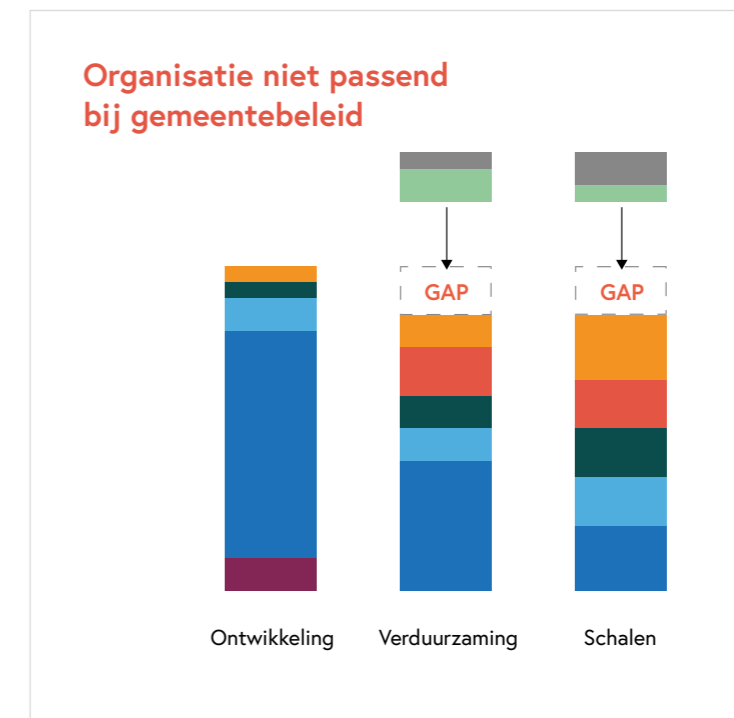
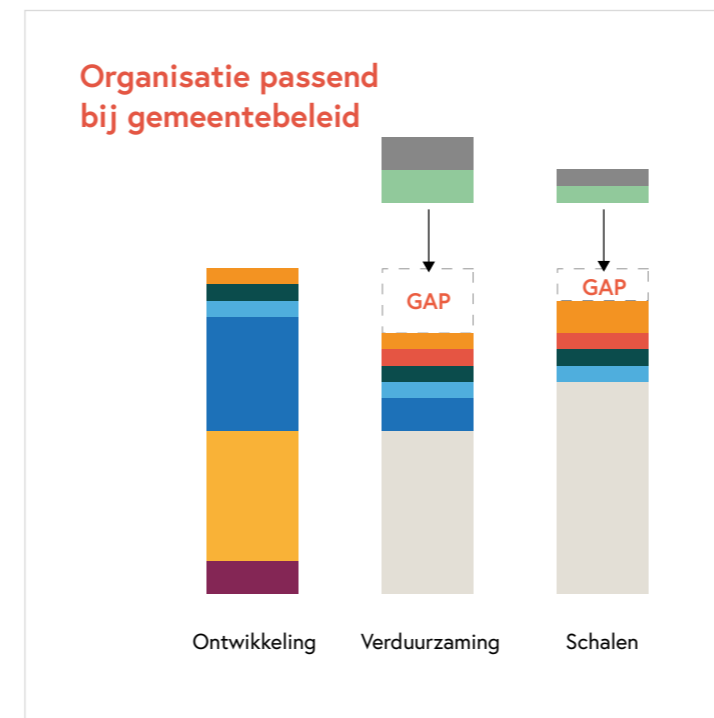
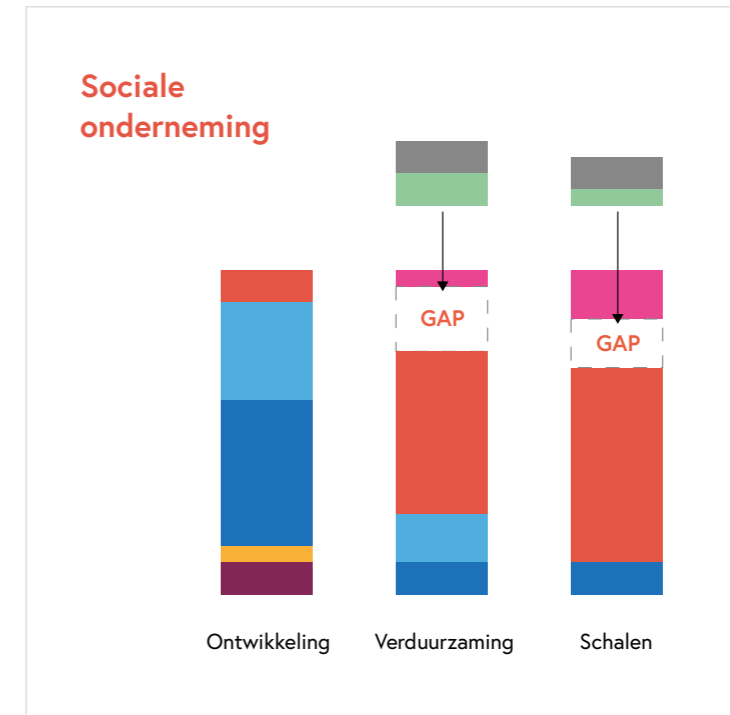
Een meerjarenplan heb je wellicht al gemaakt, maar welke mix van inkomstenbronnen hier goed bij past kan veranderen in de tijd. Onderstaande infographics kunnen je helpen om je financieringsbronnen te identificeren voor de komende jaren.

Bij het kiezen van je financieringsbronnen maakt het uit wat voor type organisatie je bent. Bijvoorbeeld of je interventies goed passen bij het gemeentebeleid of juist niet. Een sociale onderneming kan daarnaast vaak inkomsten halen uit de markt: de verkoop van producten en/of diensten.

Hoe financieringsmixen zich (kunnen) ontwikkelen per fase*

Financiering:

- | | |
|--|---|
|  Innovatie subsidies (Lokale) Overheid |  Verkoop diensten en producten (derden) Klanten en leden |
|  Subsidies korte en lange termijn (Lokale) Overheid |  Ledenbijdragen Leden |
|  Inkomsten uit aanbestedingen: inkoop (Lokale) Overheid |  Exploitatie financiering Fondsen |
|  Giften: projectfinanciering Fondsen, Corporate foundations |  Prestatiefinanciering Overheden en/of fondsen |
|  Donaties Bedrijven, particulieren |  Leningen en participaties (Investering)fondsen, banken |
|  Sponsoring Bedrijven | |



* Dit is een weergave op basis van ervaring uit de praktijk, geen wetenschappelijke weergave of een steekproef van een grote groep organisaties.