



Wat was de aanleiding van het onderzoek?

De acceptgiro verdwijnt per juni 2023.

De acceptgiro is voor veel oudere mensen van oudsher een vertrouwd middel om donaties te doen. Nieuwsgierig als we zijn, wilden we weten wat het effect is van het verdwijnen van de acceptgiro op het betaalgedrag van ouderen en specifiek: op hun donatiegedrag.

2

Schakelen zij over naar andere betaalwijzen?

Zullen zij bepaalde donaties niet meer doen?

Is er een specifieke groep bij wie we problemen voorzien?

“Niemand weet wat er gaat gebeuren, maar het staat vast dat de impact groot zal zijn.”

Samen met Nationaal Seniorenpanel heeft Mindwize onderzoek gedaan naar huidig donatiegedrag van ouderen en naar welke alternatieven ze overstappen (of niet...).

- Er is onderzoek gedaan onder leden van het Nationaal Seniorenpanel, dat 65+'ers in Nederland representatief vertegenwoordigt, in deze rapportage 65+'ers genoemd.
- Daarnaast heeft Mindwize telefonisch een specifieke doelgroep van donateurs benaderd waarvan bekend is dat zij regelmatig via direct mailing (DM) doneren, in deze rapportage DM-donateurs genoemd.

In deze Whitepaper lees je de resultaten van dit onderzoek. Mindwize heeft deze aangevuld met 7 aanbevelingen voor je fondsenwerving.

“Ik was helemaal nog niet op de hoogte dat de acceptgiro ging verdwijnen.”



Inhoud

- 4** De huidige rol van de acceptgiro in fondsenwerving
- 6** Samenvatting en conclusies van het onderzoek
- 8** Gelukkig hebben we de QR-code nog... toch?
- 9** De resultaten van het onderzoek
- 10** Deel 1: Huidig donatiegedrag
- 13** Deel 2: Gebruik alternatieven als acceptgiro verdwijnt
- 15** Deel 3: Hoe voelt men zich over het verdwijnen van de acceptgiro?
- 17** Deel 4: Hulp bij alternatieven
- 18** Samenvatting van de onderzoeksresultaten
- 19** Donor Love
- 20** En nu? 7 aanbevelingen voor de komende tijd
- 21** Over het onderzoek
- 22** Overtref je fondsenwervingsdoel





De huidige rol van de acceptgiro in fondsenwerving

Fondsenwerving is ouderenmarketing

Uit wereldwijde fondsenwervingsdata komt elke keer dezelfde conclusie: fondsenwerving is ouderenmarketing. De gemiddelde leeftijd van donateurs ligt zo rond 63-65 jaar en hoger.

4

Daarom is direct mail nog altijd zo'n belangrijk en effectief onderdeel van fondsenwerving. Het medium past bij deze doelgroep. En een acceptgiro past daar perfect bij.

In dit onderzoek zie je dat de acceptgiro twee dingen doet:

Vertrouwen

- Het is een veilige en vertrouwde manier voor de oudere om te betalen en te doneren.
- Vertrouwen bij betalen en doneren is belangrijk voor ouderen.

Signaalfunctie

- En er is een groot wantrouwen bij alles wat met online en gegevens te maken heeft.
- Ook voor ouderen die online doneren heeft de acceptgiro nog een hoge 'signaalfunctie'. Wie een acceptgiro ziet, weet dat dit betekent: "Er moet iets betaald worden."

Scheiding van generaties

Natuurlijk is het onmogelijk om over 'de oudere' te spreken, maar in verder onderzoek van Mindwize is een duidelijke scheiding te zien tussen het gedrag van mensen onder en van mensen boven de 67-70 jaar.

Mensen boven de 67-70 jaar gebruiken de acceptgiro nog bovenmatig veel. Bij mensen die jonger zijn is internetbankieren veel meer ingeburgerd.

Veel van deze oudere acceptgiro-gebruikers zijn je beste en trouwste donateurs. En de beste donateurs voor grote giften en giften in testament.



De acceptgiro: veilig en vertrouwd

(Online) veiligheid is een groot thema onder de ouderen. Uit een recent onderzoek van KBO PCOB blijkt dat 4 op de 10 ouderen bang zijn om gehackt te worden. Van alle mogelijke angsten is dit de meest voorkomende.

“Ik durf niet via internet te bankieren, iets te kopen of formulieren in te vullen. Maar het wordt steeds meer onmogelijk gemaakt om het op een andere manier te doen.”

(bron: Magazine van B=KBO-PCOB april 2022)

Dit verklaart ook waarom internetbankieren door ouderen als beste alternatief voor de acceptgiro wordt gezien (“De bank vertrouw ik.”) en de QR-code of donatie-pagina van de stichting veel minder.

Samenvatting en conclusies van het onderzoek

Duidelijke tweedeling te zien.

1. Er is een duidelijke tweedeling te zien tussen 65+'ers in het algemeen en DM-donateurs.

- 65+'ers voorzien weinig problemen als de giro verdwijnt. Slechts 12% gebruikt de giro nog wel eens.
- Voor direct-mail-gebruikers onder de 67 zal het verdwijnen van de acceptgiro gelukkig geen significante terugloop betekenen in het aantal donaties dat zij doen.
- Maar de oudere direct-mail gebruikers, 80+'ers en inwoners van stedelijke gebieden voorzien wel problemen.

TIP

Breng je risicogroep in kaart. Pas het Pareto-principe toe (80% van je inkomsten komt van 20% van je donateurs). Welke goede donateurs doneren vooral met de acceptgiro? En welk risico loop je?

2. Het gebruik van de acceptgiro

65+'ers in Nederland



... van de donateurs doneert wel eens via een acceptgiro

DM-donateurs



... van hen doneert wel eens via een acceptgiro

- De acceptgiro speelt momenteel geen grote rol bij het doen van donaties bij de 65+'ers.
- Maar bij de DM-donateurs gebruikt meer dan de helft nog gebruik van de acceptgiro.



“Het ontvangen van een acceptgiro is een goede herinnering; als men die niet ontvangt, wordt doneren mogelijk ‘vergeten werk’.

3. Wat is een goed alternatief?

De meeste 65+’ers kijken uit naar andere betaalmethoden wanneer de acceptgiro verdwijnt. DM-donateurs weten vaak nog niet wat ze gaan doen met hun acceptgiro-donaties. Overschrijvingen via de website van de bank is het meest voor de hand liggende alternatief.

4. Blijven ze doneren?

Een vierde van de DM-donateurs verwacht dat zij met (een gedeelte van) hun donaties zullen stoppen.

De moeite die het uitzoeken van andere betaalmethodes kost, weerhoudt deze ouderen ervan over te stappen. Ook is een acceptgiro voor DM-donateurs een herinnering om te doneren, omdat ze niet weten op welke andere manieren ze kunnen doneren. Deze herinnering missen zij als ze geen acceptgiro ontvangen.

5. Sterke attentiewaarde

Als de acceptgiro verdwenen is, blijft het belangrijk senioren te herinneren aan het doen van een donatie.

65+’ers in Nederland



... wordt door een acceptgiro herinnerd om een donatie te doen

DM-donateurs



... wordt door een acceptgiro herinnerd om een donatie te doen

Daarnaast zijn alle ouderen bang dat ze doneren simpelweg vergeten als ze er niet aan herinnerd worden. Meer dan een kwart wordt herinnerd aan het doen van een donatie bij het zien van de acceptgiro.

Voorals DM-donateurs geven dit aan.

TIP

Blijf een betaalvorm sturen die opvalt. Alleen de betaalmogelijkheden in je brief opnemen is niet genoeg. Ontwikkel een apart formulier dat opvalt in je pakket.

Mindwize werkt samen met andere bureaus en stichtingen om een goed alternatief voor de acceptgiro te vinden. Zoek online op “Projectgroep betaalmethoden direct mail” voor meer informatie.



Gelukkig hebben we de QR-code nog... toch?

QR-code als alternatief

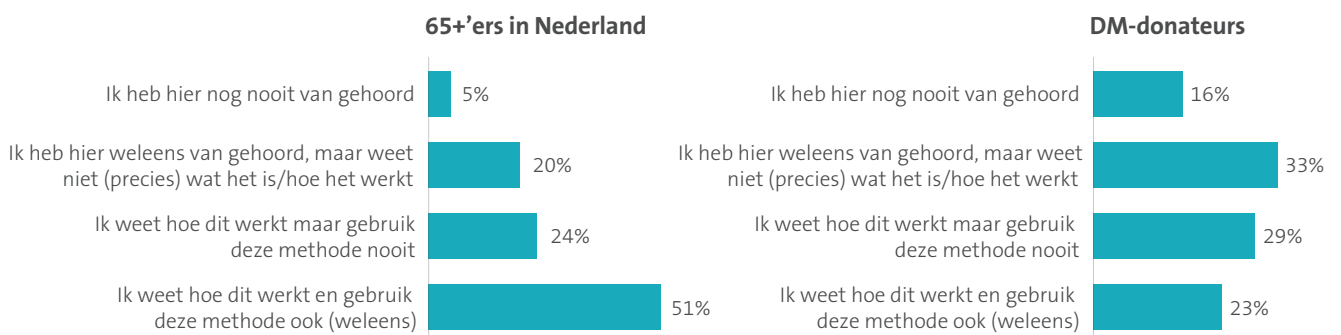
De QR-code wordt onder goede doelen veel genoemd en gebruikt als alternatief voor de acceptgiro. Maar is de QR-code in gebruik onder de fondsenwervingsdoelgroep? Wij onderzochten het.

8

“QR-Code en dergelijke lijken mij onveilig en manipuleerbaar. Ook vind ik betalen met dergelijke methoden maar moeizaam.

(67 jaar)

Kent u de betalingsmethode via een QR-code en gebruikt u deze wel eens?



- Belangrijk is om met de QR-code de juiste doelgroep te bereiken. Hoe jonger een senior, hoe waarschijnlijker dat die het gebruik van QR-codes als betaalmethode zal adopteren.
- Voor donaties die verloren dreigen te gaan door het verdwijnen van de acceptgiro, is een QR-code niet direct de oplossing.
- DM-donateurs die verwachten hun donaties niet meer te doen zonder acceptgiro, zijn minder vaak bekend met het gebruik van een QR-code. Bijna de helft van deze groep weet niet hoe zo'n betaling werkt, heeft er zelfs nog helemaal nooit van gehoord of gebruikt het niet.
- Ook voor 65+'ers is een QR-code niet voor iedereen vanzelfsprekend. Bijna de helft van deze groep heeft er nooit van gehoord of gebruikt de QR-code nooit.

Voor donaties die verloren dreigen te gaan door het verdwijnen van de acceptgiro, is een QR-code niet direct de oplossing.

De resultaten van het onderzoek



DEEL 1

Huidig donatiegedrag

Informatie over het verdwijnen van de acceptgiro

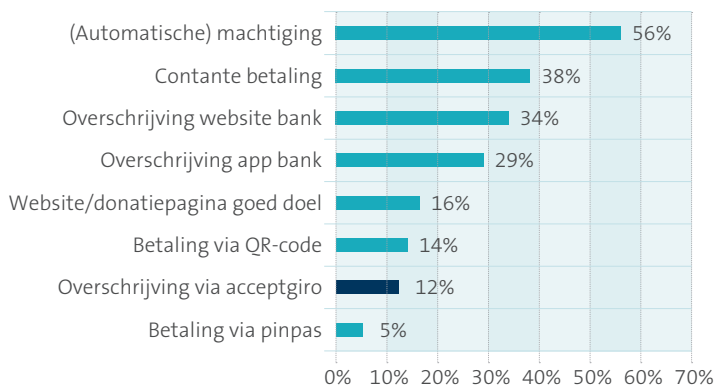
Wist u dat de acceptgiro gaat verdwijnen?

65+'ers in Nederland



... is op de hoogte dat de acceptgiro gaat verdwijnen

65+'ers in Nederland doneren via:

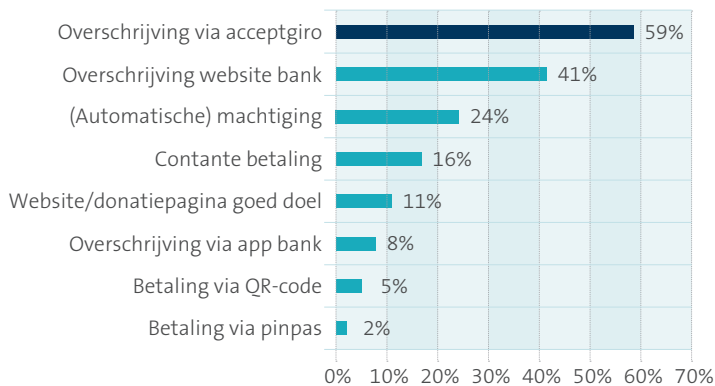


DM-donateurs



... is op de hoogte dat de acceptgiro gaat verdwijnen

Direct mail donateurs doneren via:



“Ik heb nog helemaal niet gezien of gehoord over het verdwijnen van de acceptgiro.”



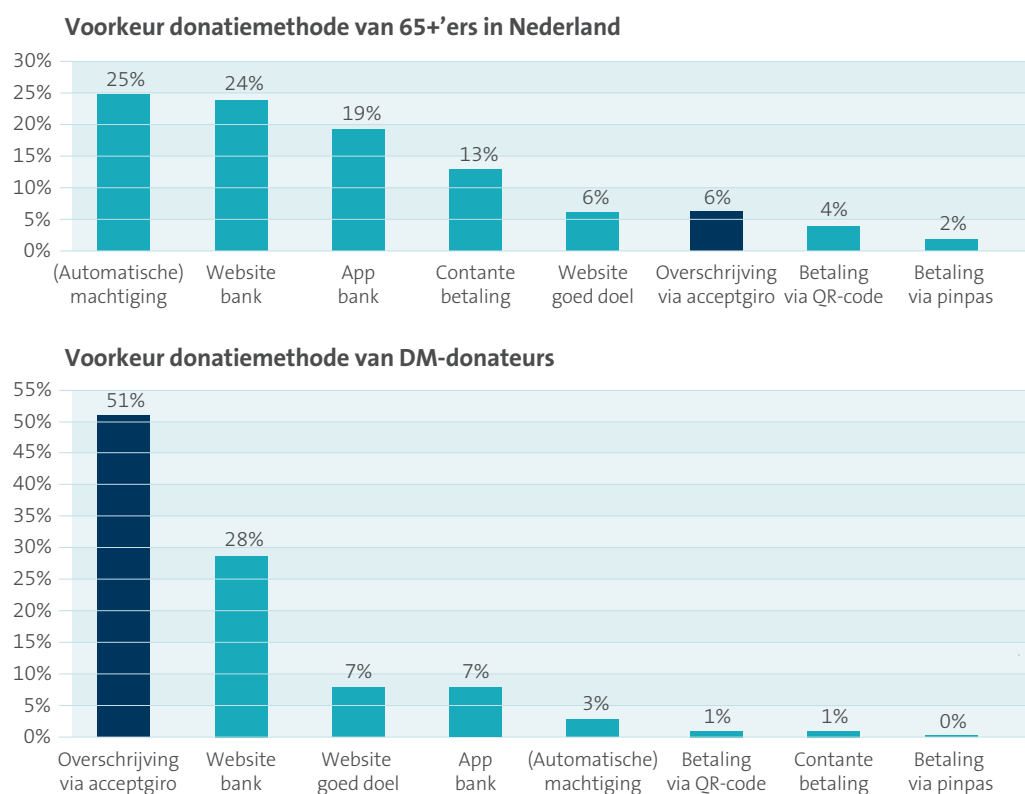
Bij 65+'ers speelt de acceptgiro momenteel geen grote rol in het doen van donaties.

- **1 op de 10 65+'ers maakt wel eens gebruik van een acceptgiro bij het doen van een gift.**
Slechts 3% gebruikt hiervoor uitsluitend de acceptgiro. Meest voorkomende betaalmethode is de automatische machtiging, gevolgd door contante betaling.
- **Voor DM-donateurs speelt de acceptgiro wel een grote rol.** De acceptgiro is binnen deze groep de meest voorkomende betaalmethode voor een donatie. 6 op de 10 gebruikt deze (wel eens) bij het doen van een gift.

Het verdwijnen van de acceptgiro zal geen grote invloed hebben op de meerderheid van de 65+'ers, maar deze invloed zal wel sterk voelbaar zijn bij DM-donateurs.

Favoriete betaalwijzen

En welke betaalwijze gebruik u het liefst als u doneert?



- **65+'ers gebruiken de acceptgiro al niet vaak bij het doen van donaties.**
De acceptgiro geniet sowieso niet vaak hun voorkeur.
- **DM-donateurs hebben wel een erg sterke voorkeur voor de acceptgiro.**
Zij zullen echt op zoek moeten gaan naar een andere donatiemethode die hen goed bevalt.
Binnen de groep DM-donateurs zien we een (nog) sterkere voorkeur voor de acceptgiro bij 80+'ers (76%).

Bij beide groepen zie je heel duidelijk dat zij de eigen bankomgeving als veilig en vertrouwd zien.

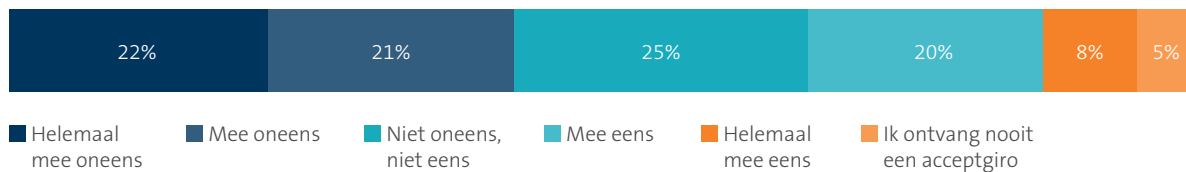


Attentiewaarde acceptgiro

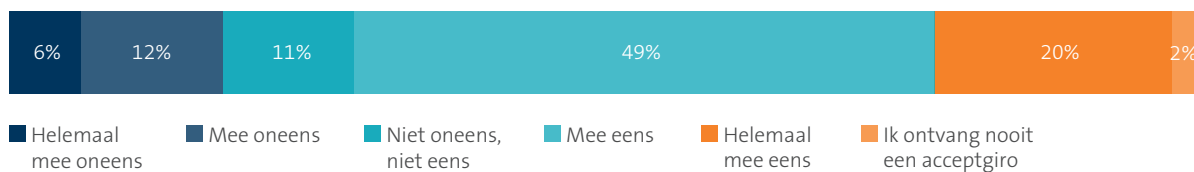
In hoeverre bent u het eens of oneens met de volgende stelling?

“Het ontvangen van een acceptgiro van een goed doel is voor mij een handige herinnering om te doneren aan hen”
(De donatie kan vervolgens via de acceptgiro gaan, maar ook via een andere betaalmethode.)

65+’ers in Nederland



DM-donateurs



- **Als de acceptgiro is verdwenen, blijft het belangrijk alle ouderen te herinneren aan het doen van een donatie.**

Meer dan een kwart van de 65+’ers wordt herinnerd aan het doen van een donatie als ze een acceptgiro ontvangen.

- Binnen de groep DM-donateurs wordt bijna driekwart herinnerd aan het doen van een donatie als ze een acceptgiro ontvangen.

“Ik vind het afschaffen van de acceptgiro vervelend voor ouderen die niet met een computer kunnen werken.

Daar dient rekening mee gehouden te worden.”

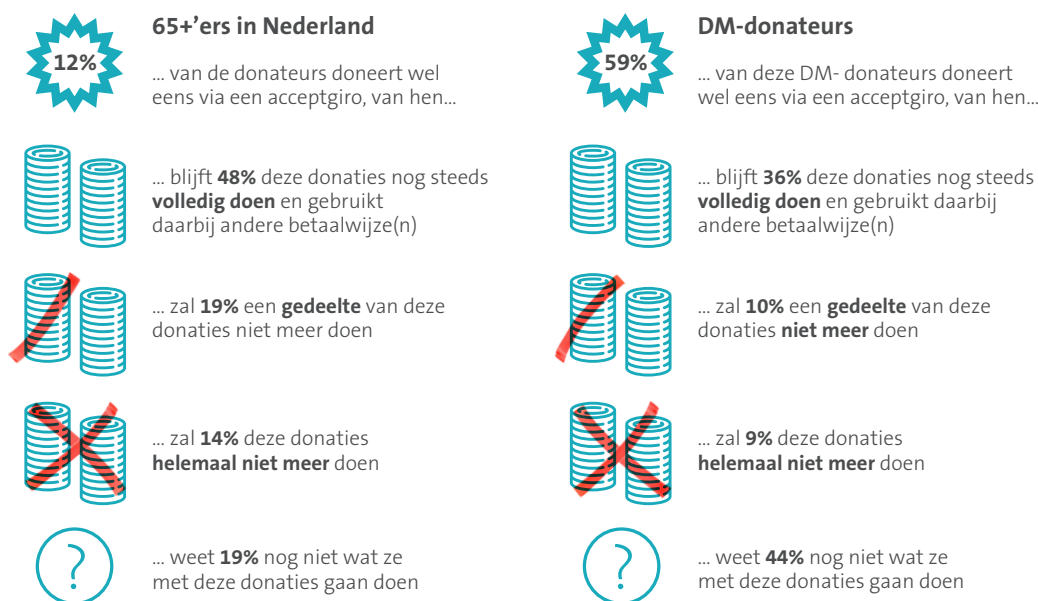
(82 jaar)

DEEL 2

Gebruik alternatieven wanneer acceptgiro verdwijnt

Wat doen mensen met hun donaties wanneer de acceptgiro verdwijnt?

Hoe bent u van plan om te gaan met de donaties die u normaliter via acceptgiro doet?



13

- Bijna de helft van de 65+’ers die de acceptgiro gebruiken wijkt uit naar andere betaalmethoden als de acceptgiro verdwijnt. Toch zal 33% van de donateurs een gedeelte of helemaal niets meer gaan geven.
- Bij DM-donateurs zal 20% van de donateurs volledig of gedeeltelijk stoppen met doneren. En weet bijna de helft nog niet hoe ze omgaan met donaties wanneer de acceptgiro verdwijnt. Laat deze groep nu al kennismaken met alternatieven, zodat de overgang straks minder groot is en hun donaties behouden blijven.

Bij DM-donateurs zal 20% van de donateurs volledig of gedeeltelijk stoppen met doneren.

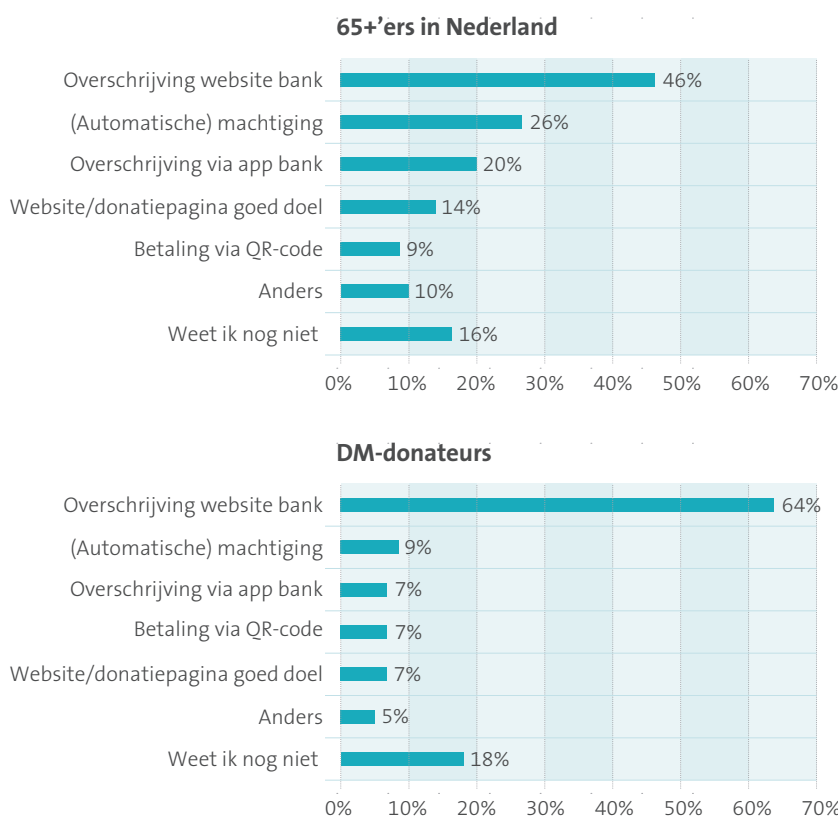


Verskil tussen DM-donateurs onder en boven de 75

Naar welke alternatieve betaalwijze(n) verwacht u uit te wijken voor donaties?

Binnen de groep DM-donateurs is het risico op donatieverlies lager bij DM-donateurs jonger dan 75. De helft van de DM-donateurs onder de 75 geeft aan dat ze hun donaties volledig blijven doen via andere betaalwijzen.

Alternatieve betaalmethoden als acceptgiro verdwijnt



Overschrijven via de website van de bank lijkt het meest voor de hand liggende alternatief.

- **66% van de 65+'ers geeft aan dat overschrijven via hun bankomgeving een goed alternatief voor ze is.** Ook (automatische) machtigingen worden vaak genoemd als vertrouwd alternatief.
- **DM-donateurs weten relatief vaak nog niet welke betaalmethode ze gaan gebruiken i.p.v. de acceptgiro.** Toch geeft 71% aan dat overschrijving via de bankomgeving een goed alternatief is (met de voorkeur via de website op de computer).

Ook hier is het essentieel deze groep al vroeg de alternatieven aan te bieden en ze hieraan te laten wennen. Het meeste vertrouwen hebben ouderen in overschrijving via de website van hun bank.

TIP

Begin nu al met het bieden van andere opties om te doneren die passen bij de doelgroep. Vooral doneren via de eigen bankomgeving wordt vertrouwd.

DEEL 3

Hoe voelt men zich over het verdwijnen van de acceptgiro?

“Het wordt steeds ingewikkelder voor mensen van mijn leeftijd. Wij willen ook niet altijd om hulp vragen en niet iedereen heeft een computer of kan daarmee omgaan.”

(85 jaar)

Reden stoppen (deel van) donaties

Waarom verwacht u (een gedeelte) van uw donaties niet meer te doen?

65+'ers in Nederland



DM-donateurs



15

Anders dan je belasting of energierekening betalen, is doneren geen verplichting. Dit betekent dat de bereidheid laag is om moeite te doen om naar alternatieven te zoeken.

- De moeite die het uitzoeken met zich meebrengt, weerhoudt 65+'ers ervan over te stappen naar andere betaalmethodes. Ook de kans dat 65+'ers simpelweg vergeten te doneren is aanwezig. Een goede herinnering om te blijven doneren is daarom uitermate belangrijk.
- Bij DM-donateurs zien we juist vaak dat de kennis over alternatieve wijzen om te doneren ontbreekt. Ook hier wordt het weer belangrijk om deze groep te helpen om op andere manieren goed te blijven doen.



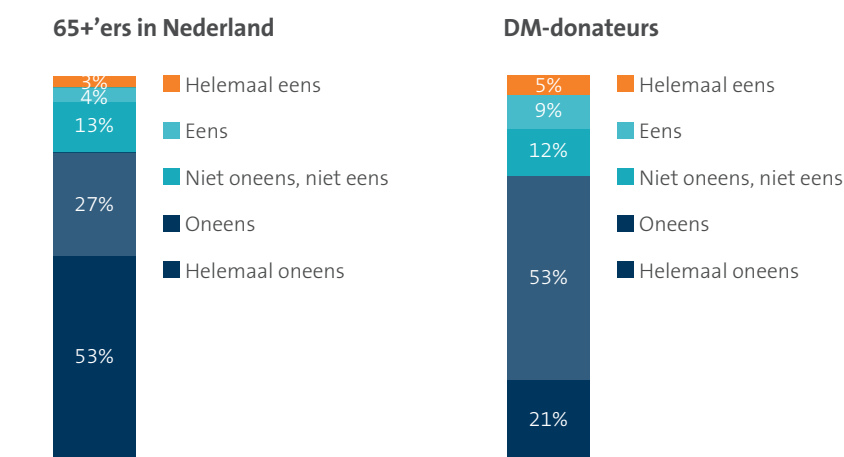
“Meneer, ik ga niet elke keer mijn dochter vragen om langs te komen om te helpen met doneren.”

(anoniem, donateur uit het onderzoek DM-donateurs)

Houding ouderen tegenover verdwijnen acceptgiro

Kunt u aangeven of u het eens of oneens bent met de volgende stelling?

“Ik verwacht in de problemen te komen met het doen van betalingen als de acceptgiro verdwijnt”



- Een kwart van de 65+'ers ziet er tegen op dat de acceptgiro gaat verdwijnen, problemen worden echter nauwelijks verwacht.
- DM-donateurs zien vaker op tegen het verdwijnen van de acceptgiro, twee derde vindt het vervelend. Problemen worden echter in mindere mate verwacht.
- 1 op de 3 DM-donateurs verwacht ook daadwerkelijk in de problemen te komen. Ondersteuning bieden aan deze groep kan hen helpen deze verwachte hobbels te overkomen.

TIP

Ook na het verdwijnen van de acceptgiro heb je nog volop kans om donateurs terug te winnen. Hou ook na het verdwijnen van de acceptgiro contact met je goede donateurs. Ze willen waarschijnlijk wel blijven geven, maar weten niet hoe.

De informatievoorziening rondom de acceptgiro is op dit moment voldoende

65+'ers in Nederland



... van de senioren **mist informatie** over het verdwijnen van de acceptgiro

DM-donateurs



... van de DM-donateurs **mist informatie** over het verdwijnen van de acceptgiro



DEEL 4

Hulp bij alternatieven

“Een vertrouwd persoon die voor mensen zonder computer op een simpele manier de betalingen doet, zonder dat het extra kost!”

Heeft u behoefte aan ondersteuning?

65+’ers in Nederland



13% van de senioren heeft behoefte aan ondersteuning bij het gebruiken van alternatieven voor de acceptgiro

DM-donateurs



20% van de senioren heeft behoefte aan ondersteuning bij het gebruiken van alternatieven voor de acceptgiro

- 1 op de 10 van de 65+’ers heeft behoefte aan ondersteuning.
- DM-donateurs hebben dubbel zo vaak behoefte aan ondersteuning als de gemiddelde 65+’ers. Zij zoeken deze hulp meestal binnen hun familie en vrienden.

TIP

Relaties bouwen met je topisicogroep is van groot belang. Begin daar nu mee. Hierbij is de telefoon je vriend.

Samenvatting van de onderzoeksresultaten

- 1** Ouderen zijn meer en meer online. Ook met betalen en doneren. Maar er is een duidelijke risicogroep van ouderen die de acceptgiro nog veelvuldig gebruiken. Aanvullend onderzoek van Mindwize laat zien dat het omslagpunt zo rond de leeftijdsgrens van 67 jaar ligt.
- 2** Het beste – vertrouwde – alternatief voor de acceptgiro is online doneren via de bankomgeving (website/ niet de app).
- 3** Van de donateurs die via acceptgiro doneren, zal 71% minder of niet meer doneren! Simpelweg omdat ze niet weten hoe.
- 4** QR-codes zijn (nog niet) de heilige graal in fondsenwerving.
- 5** Automatische incasso's bieden kansen in de groep ouderen onder de 67 jaar.
- 6** Voor de mensen boven de 67 jaar is een eenmalige machtiging lastig. Dit heeft te maken met het gevoel dat ze:
 - niet vast willen zitten
 - controle willen houden (vertrouwen)
 - hun persoonsgegevens niet willen delen
- 7** Donateurs hebben in de toekomst nog steeds een reminder nodig om te doneren. Zoals een brief met opvallende 'Call to Action'.

Donor Love



Er ligt een grote kans voor jouw goede doel

Nu is de tijd om Donor Love serieus op te pakken.

Er ligt een grote kans voor jouw goede doel om in gesprek te gaan met de risicogroep aan donateurs die belangrijk voor je zijn. Deze groep geeft aan veel stichtingen. Voor een favoriet goed doel willen ze nog wel moeite doen. Maar hoe minder urgent en belangrijk jouw doel voelt, hoe groter de kans dat je straks geen donaties meer ontvangt. Dus ga met hen het gesprek aan en begin daar nu al mee. Bel je belangrijkste donateurs. En praat met hen over hoe belangrijk ze zijn. Waarom ze nu en straks nodig zijn. Hoe ze de wereld een betere plek maken.

Pas op om te veel te praten over de reden dat de acceptgiro verdwijnt, welke opties er allemaal zijn. Vraag in plaats daarvan hoe je de donateur kunt helpen om goed te blijven doen.

TIP

De telefoon wordt je vriend

Ga actief in gesprek met je beste donateurs

1. Maak je telefoonnummer duidelijk zichtbaar.
2. Bij voorkeur met een echte naam en foto.
3. Bel alle belangrijke acceptgiro-donateurs om te bedanken en te helpen.
4. Bel vanaf nu en ook na 1 juni 2023 al de acceptgiro-donateurs die niet hebben gereageerd op je campagne.
5. Blijf dit herhalen en haar inspireren over HAAR impact, niet praten over de technische kant.



En nu? 7 aanbevelingen voor de komende tijd.

1 BRENG ZO SNEL MOGELIJK JE EIGEN RISICOGROEP IN KAART. DONATEURS DIE:

- a. alleen met acceptgiro geven
- b. vaker geven
- c. veel geven
- d. ouder zijn dan 67 jaar

20

2 START MET HET BIEDEN VAN ALTERNATIEVEN. SEGMENTEER OP LEEFTIJD.

Want een 70-jarige acceptgirodonateur zal nooit met een QR-code doneren en zal in verwarring raken.

3 ZOEK CONTACT MET JE RISICOGROEP.

Word een vriend. Wees er voor hen als de acceptgiro verdwijnt en daarna. Want ze hebben problemen met betalen in het algemeen, dus help je donateurs verder dan alleen met doneren aan jouw stichting.

4 HET PROBLEEM WORDT PAS WERKELIJKHEID VOOR JE DONATEURS ALS DE ACCEPTGIRO OOK ECHT VERDWIJNT.

Vooraf in de periode daarna moet je veel in contact treden met je beste donateurs in de risicogroep.

5 ZET EEN HULPLIJN OP EN COMMUNICEER DIE DUIDELIJK IN AL JE COMMUNICATIE MET JE DONATEURS.

6 GEEF NOOIT ALLEEN DE QR-CODE ALS ALTERNATIEF OM TE DONEREN.

Deze is lang niet zo ingeburgerd onder je doelgroep als je denkt.

7 PRAAT NIET OVER DE FEITEN (DE ACCEPTGIRO VERDWIJNT OMDAT, DIT ZIJN ALLE ALTERNATIEVEN, ENZ.).

Maar praat vooral over de impact. Hoe belangrijk de donateur is. En dat het belangrijk is dat hij of zij goed blijft doen. En dat je er bent om hem of haar te helpen.

Over het onderzoek

65+’ers in Nederland (Nationaal Seniorenpanel)

Er zijn in de periode 14 tot 21 februari 2022 2.299 panelleden van het Nationaal Seniorenpanel via mail uitgenodigd om deel te nemen aan dit chatonderzoek over het verdwijnen van de acceptgiro en de invloed op het donatiegedrag.

1.738 panelleden hebben de peiling volledig afgerond (76%). Zij vormen de basis van deze rapportage voor de 65+’ers in Nederland.

Om representatieve uitspraken te doen voor de 65+- populatie van particuliere huishoudens in Nederland zijn de data gewogen op:

- leeftijdsgroepen (65-69, 70-74, 75-79, 80+)
- geslacht
- regio (3 grote steden en randgemeenten, Rest West, Noord, Oost, Zuid)
- hoogst voltooide opleiding (laag, midden, hoog)
- huishoudgrootte (1, 2+)
- stedelijkheidsgraad (zeer sterk, sterk, matig, weinig, niet).

De ouderen in deze rapportage vertegenwoordigen een onlinegroep.

DM-donateurs

In de periode **10 maart tot 25 april 2022** heeft Mindwize DM-donateurs benaderd om mee te doen aan een telefonisch onderzoek over het verdwijnen van de acceptgiro en de invloed op het donatiegedrag. 316 DM-donateurs hebben deelgenomen aan de volledige vragenlijst.

Over het Nationaal Seniorenpanel

Er zijn momenteel ongeveer 2.300 senioren die zich via de website www.nationaalseniorenpanel.nl hebben aangemeld als panellid. Zij willen de stem van de senior in Nederland hoorbaar maken. Dit doen zij door regelmatig deel te nemen aan onderzoeken over verschillende thema’s, zoals wonen, welzijn, veiligheid en digitalisering. Dit helpt KBO-PCOB om de belangen van alle senioren te behartigen en een gezicht te geven richting beleidsmakers. Zo zorgen we er samen voor dat we een samenleving maken waarin senioren volop meedoen en de waardevolle inbreng gezien wordt. De onderzoeken op het Nationaal Seniorenpanel worden uitgevoerd door Abbi Insights.



Overtref je fondsenwervingsdoel

Onze ervaring en jouw passie: Samen maken we de wereld een betere plek

Of je nu je relaties met je donateurs wilt verbeteren, of meer mensen wilt inspireren om in actie te komen. Onze gepassioneerde experts begrijpen jouw doel.

22

Met meer dan 25 jaar internationale ervaring in fondsenwerving, leveren wij altijd impactvolle resultaten. Onze ervaring helpt jou om meer geld in te zamelen. Zo kun jij meer geweldig werk doen om aan een betere wereld te bouwen.

Om een verschil te maken moet je opvallen. Met zinvolle campagnes die voor je supporter belangrijk zijn. En die voor impact zorgen. Wij ontwikkelen inzichten en geïntegreerde ideeën die mensen in beweging brengen en meer donaties ophalen.

Mindwize, wij begrijpen jouw doel



Wij begrijpen jouw doel

Mindwize is een full-service bureau met meer dan 25 jaar ervaring in fondsenwerving met impact voor non-profitorganisaties en goede doelen.

We gebruiken onze ervaring en expertise zodat jij meer geld en tijd hebt om de wereld een betere plek te maken.

