

Strategische opportuniteiten voor fondsenwervers in België

Onderzoek **HOGENT**

Sanne Holvoet · Ann-Sophie Bouckaert

Sana Saïdani



**HO
GENT**

Wat?

Hoe **pakken** non-profitorganisaties hun legatenwerving aan?



Welke **opportuniteiten** zijn er voor legatenwerving in België?

Hoe?

- Online bevraging
- Periode 6/09-24/10/2022
- Non- en social profitorganisaties in België
 - Vlaanderen
 - Brussel
 - Wallonië

Hoe?

- Topics
 1. Stand van zaken
 2. Communicatiestrategie
 3. Rol van experts
 4. Kennis van kandidaat-erflaters
 5. Attitudes
 6. Toekomst

Wie?

- 120 unieke respondenten
 - Voornamelijk NL organisaties (66%)
 - Voornamelijk organisaties die actief zijn op nationaal niveau (76%)
 - Evenveel grote als kleine organisaties (53%)
- Mix van actiedomeinen
- 81% van de deelnemende organisaties ontving de laatste 10 jaar minstens 1 legaat

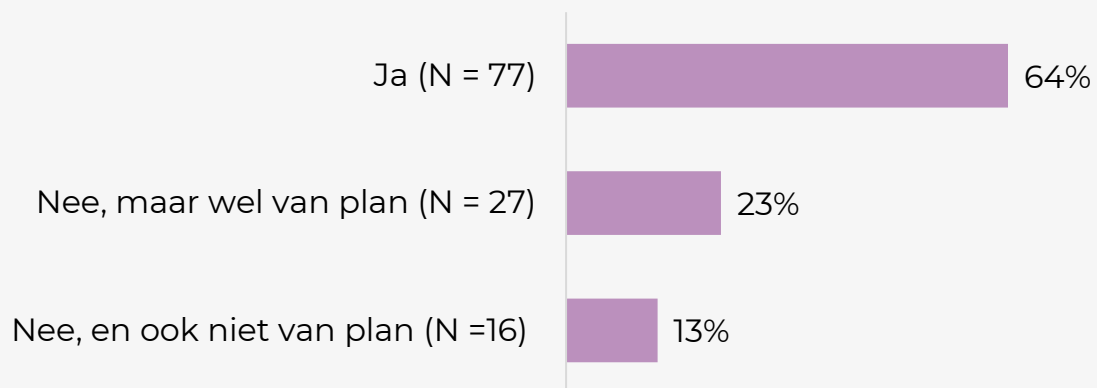
Resultaten

1. Stand van zaken

Wat is de **huidige stand van zaken** m.b.t. strategische legatenwerving door non-profits in België?

1. Stand van zaken

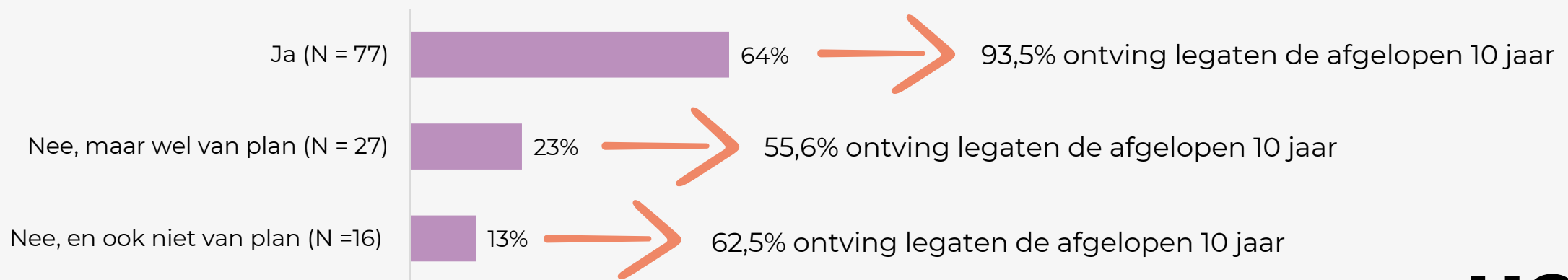
Grote organisaties en testament.be-leden **zetten vaker in** op legatenwerving ...



Q: "Zet uw organisatie in op legatenwerving?" (N = 120)

1. Stand van zaken

Grote organisaties en testament.be-leden **zetten vaker in** op legatenwerving ... en **ontvangen ook vaker** legaten



Q: "Zet uw organisatie in op legatenwerving?" (N = 120)

1. Stand van zaken


Grote organisaties en testament.be-leden **zetten vaker in** op legatenwerving ... en **ontvangen ook vaker** legaten



Inspanning loont!

1. Stand van zaken

Grote organisaties en testament.be-leden **zetten vaker in** op legatenwerving ... en **ontvangen ook grotere bedragen** (2021)

Ja		Gemiddelde €1.585.842, mediaan €391.221 (N = 36)
Nee, maar wel van plan		Gemiddelde € 48.117, mediaan €0 (N = 7)
Nee, en ook niet van plan		Gemiddelde €0 (N = 2)

1. Stand van zaken

89% heeft een **verantwoordelijke** voor legatenwerving

- In kleinere organisaties: vaker ook andere (niet-)fondsenwervingstaken



**Centraal aanspreekpunt of
vast gezicht**

= must have!

1. Stand van zaken

(Slechts) 1/2 heeft een **budget** voor legatenwerving

- 34% is ook **niet van plan** om een budget op te stellen



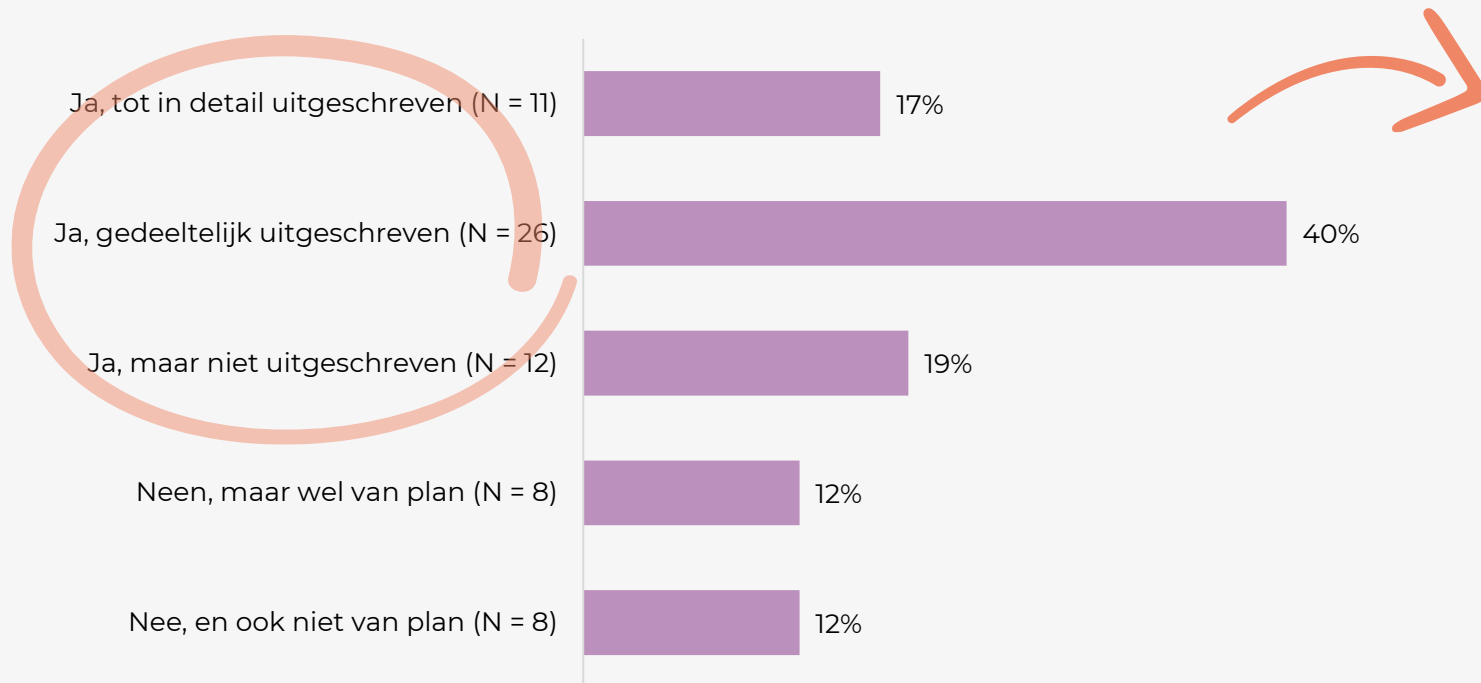
**Weinig budget om extra's te doen?
Geen ramp!**

Gebruik je huidige kanalen en maak
legatenwerving daar zichtbaar

Kost geen geld, alleen tijd

1. Stand van zaken

1/4 pakt legatenwerving (nog) **niet strategisch** aan



**Strategie →
hogere giften en legaten**

Bron: onderzoek HOGENT &
Fundraisers Alliance Belgium (2021):

2. Communicatie

Hoe communiceren organisaties **naar**
kandidaat-erflaters?

2. Communicatie

Organisaties gebruiken gemiddeld 6 (van 15) communicatiekanalen

- Min. 1, max. 10



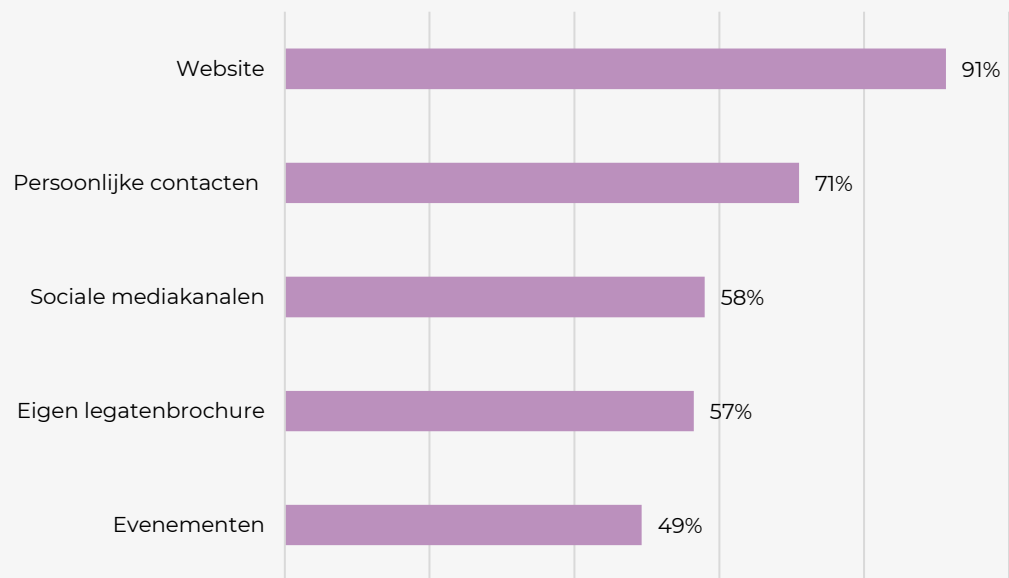
Hoe meer, hoe beter

“Besprenkel” donateurs vanaf het begin:
verspreid communicatie over legaten overal

2. Communicatie

Organisaties gebruiken gemiddeld 6 (van 15) communicatiekanalen

– Top 5:



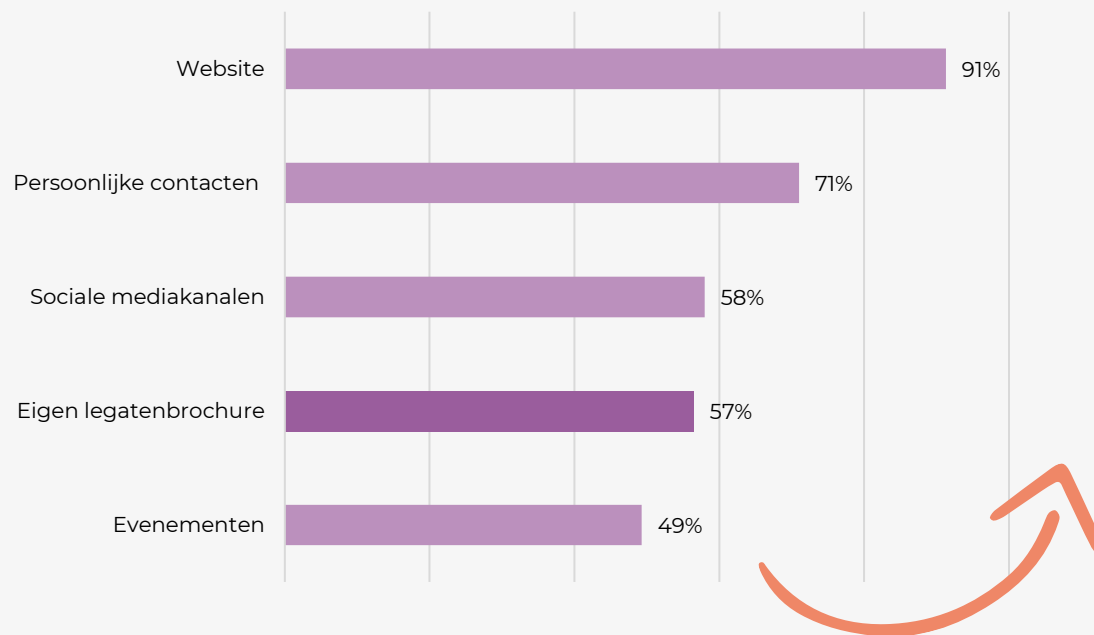
Mix & match!

Combineer online met offline kanalen
Stem de boodschap af naargelang het kanaal

2. Communicatie

Organisaties gebruiken gemiddeld 6 (van 15) communicatiekanalen

– Top 5:



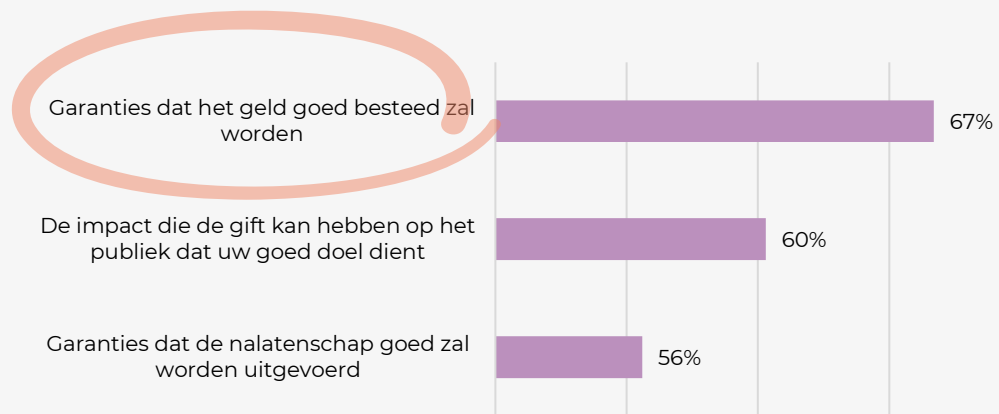
Legatenbrochure (hard copy!)

Algemene brochure testament.be

Eigen brochure met organisatiespecifieke informatie

2. Communicatie

Organisaties communiceren het vaakst over ...



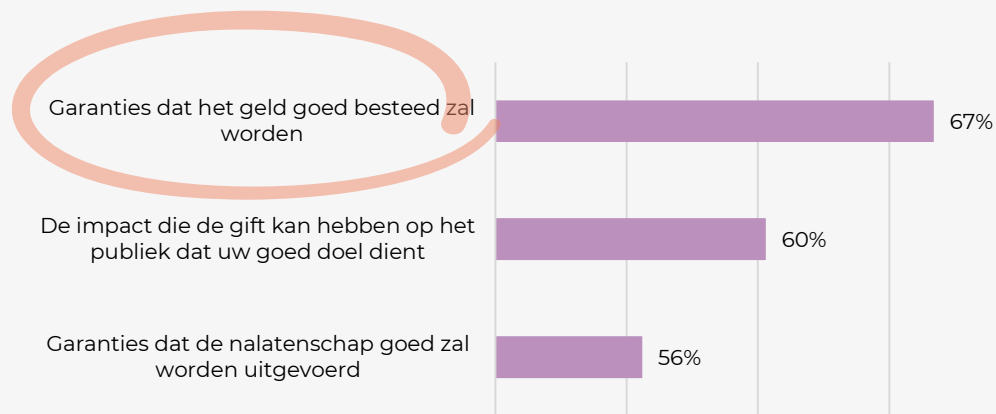
iVox onderzoek:

“Erflaters zijn eerder op zoek naar juridische en fiscale informatie, én naar garanties dat hun nalatenschap goed uitgevoerd zou worden.”



2. Communicatie

Organisaties communiceren het vaakst over ...

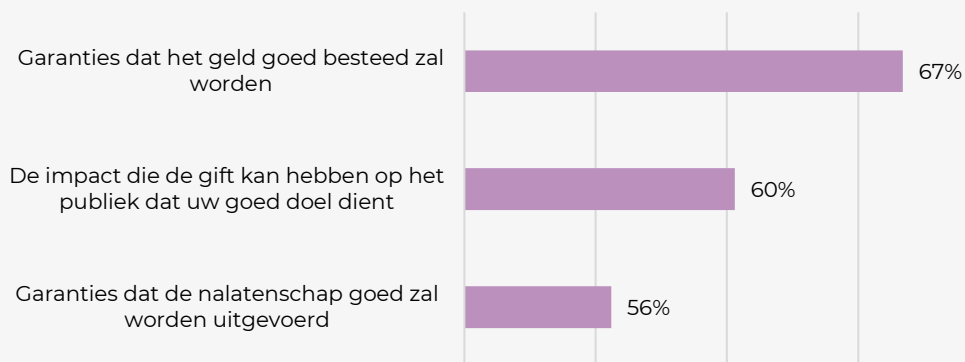


Organisaties krijgen het vaakst vragen over ...



2. Communicatie

Organisaties communiceren het vaakst over ...



Wees voorbereid

Stap 1: Inspireer (informeer kandidaat-erflaters met de mogelijkheid tot nalaten)

Stap 2: Verdiep (met technische, juridische, fiscale informatie)



2. Communicatie

Doelgerichte communicatie = **geen focus** van organisaties

De meeste organisaties (83%) richten zich vooral op 56+'ers

= de leeftijd waarop de meeste mensen beginnen na te denken over hun testament

12% richt zich op Belgen zonder kinderen

= de meest waarschijnlijke kandidaat-erflater



Data = key

Verzamel informatie over donateurs om hen te targetten
Én toon de juiste doelgroep de juiste informatie

**HO
GENT**

2. Communicatie

6/10 neemt getuigenissen op om kandidaat-erflaters te inspireren



4/10 niet!

“Zien geven doet geven”

= social proof

2. Communicatie

6/10 neemt getuigenissen op om kandidaat-erflaters te inspireren

iVox onderzoek:

“4 op de 10 geïnteresseerde erflaters,
zeggen dat ze ook geïnteresseerd
zouden zijn om hierover te getuigen.”

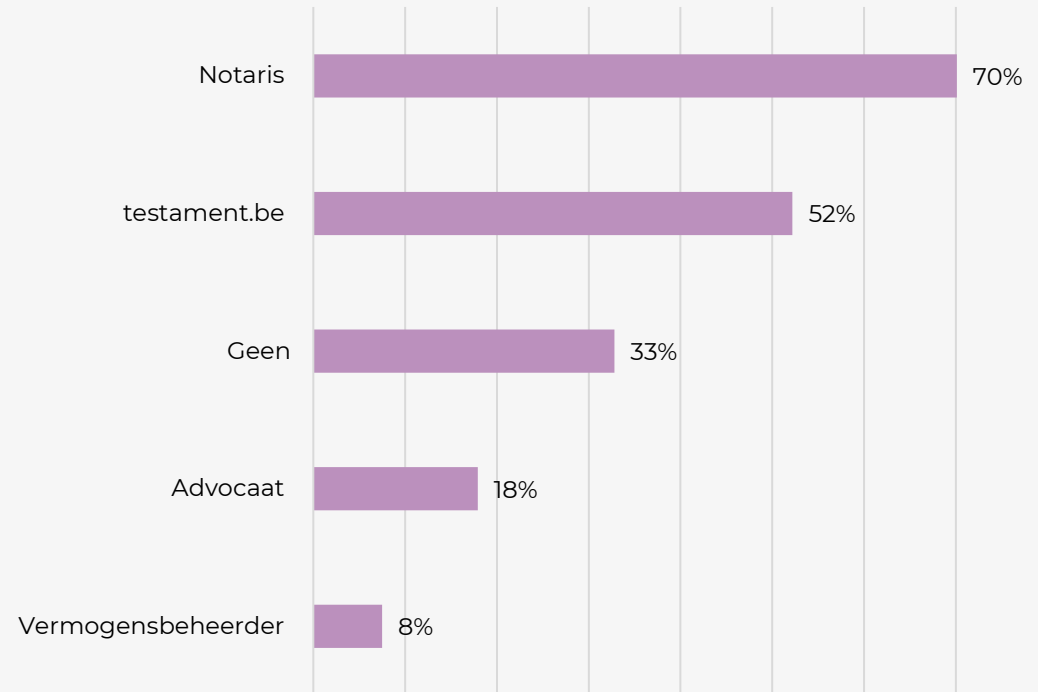


Zoek ze, vind ze en schakel ze in!

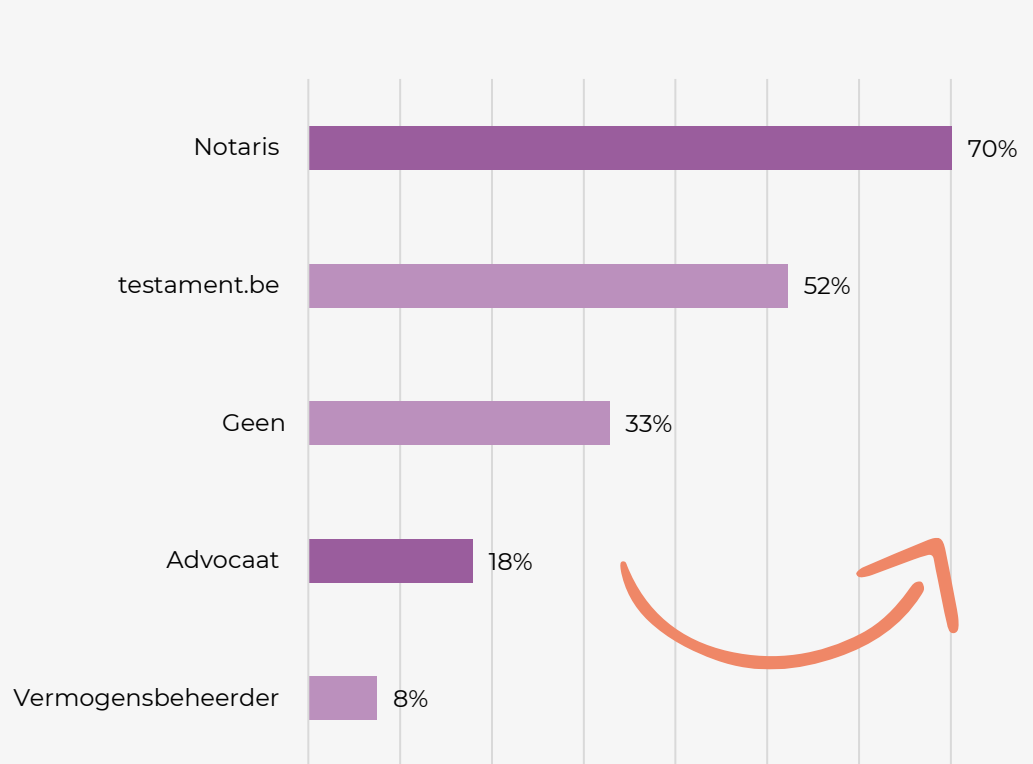
3. **Experten**

Op welke **experten** doen organisaties beroep?

3. Experten



3. Experten

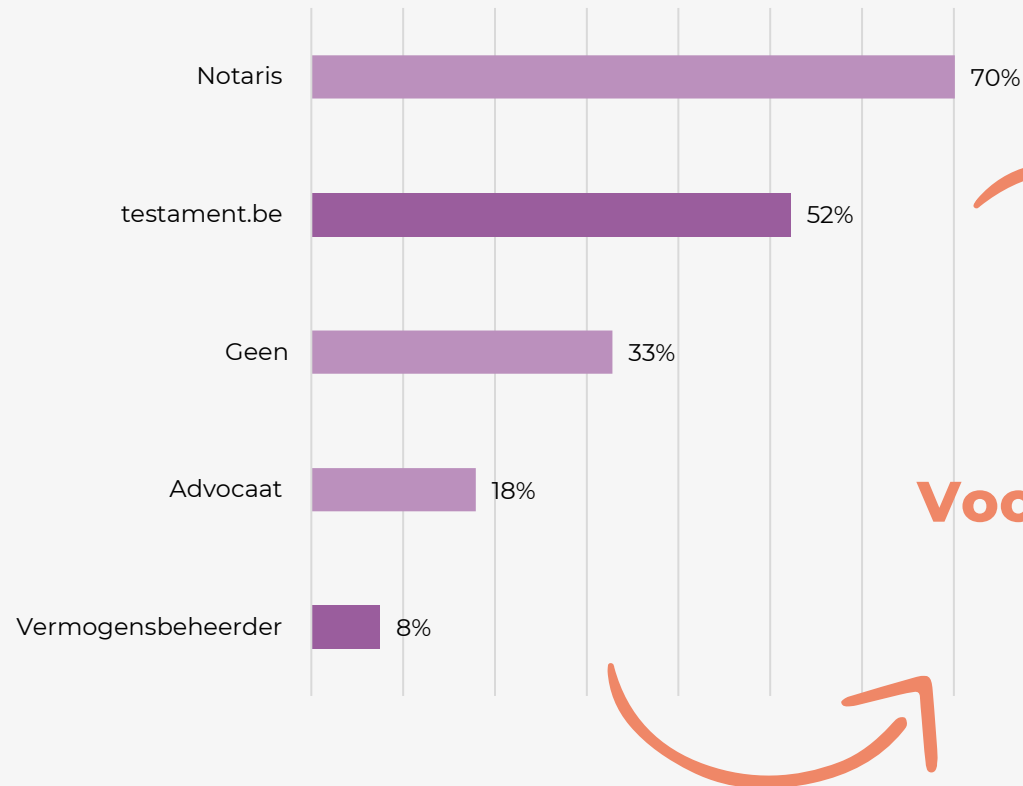


Voor het afhandelen van legaten

iVox onderzoek:

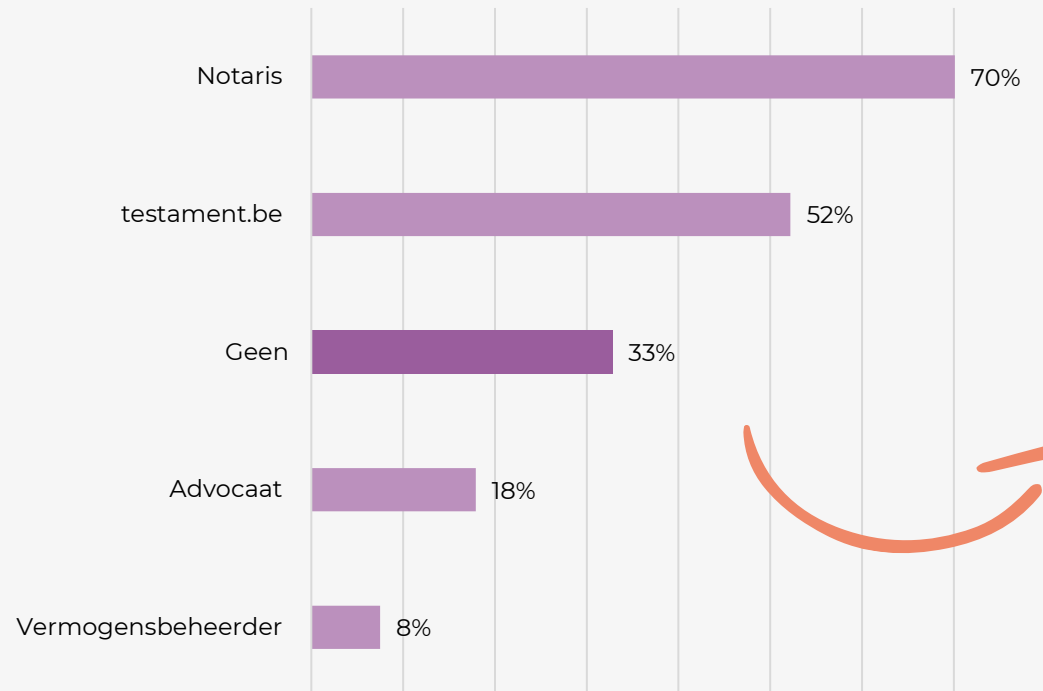
“De notaris is een zeer belangrijke schakel. Erflaters vragen hier informatie en hulp voor het opnemen van een goed doel.”

3. Experten



Voor het werven en opmaken van legaten

3. Experten



Teamwork makes the dream work

Belangrijk om een netwerk rond je te hebben:
als organisatie kan je misschien niet alles weten

4. Awareness

In welke mate zijn organisaties **op de hoogte** van kandidaat-erflaters?

4. Awareness

99% van de organisaties **wil op de hoogte gebracht worden** van kandidaat-erflaters

En óók over **de inhoud** van het testament (85%)



Wens vs. werkelijkheid

Slechts iets meer dan **1/2** – vooral grote organisaties en testament.be-leden – **is effectief op de hoogte** van kandidaat-erflaters

4. Awareness

99% van de organisaties **wil op de hoogte gebracht worden** van kandidaat-erflaters

En óók over **de inhoud** van het testament (85%)



iVox onderzoek:

“Respondenten die via een tussenpersoon erflater zouden willen worden, zeggen in een meerderheid van de gevallen **dat ze hun gegevens liever niet delen met het goede doel.**”

Hoe overtuigen?

Vertrouwen en confidentialiteit zijn belangrijk om hen op hun gemak te stellen
= de basis van fondsenwerving

4. Awareness

15% houdt **géén contact** met
kandidaat-erflaters



iVox onderzoek:

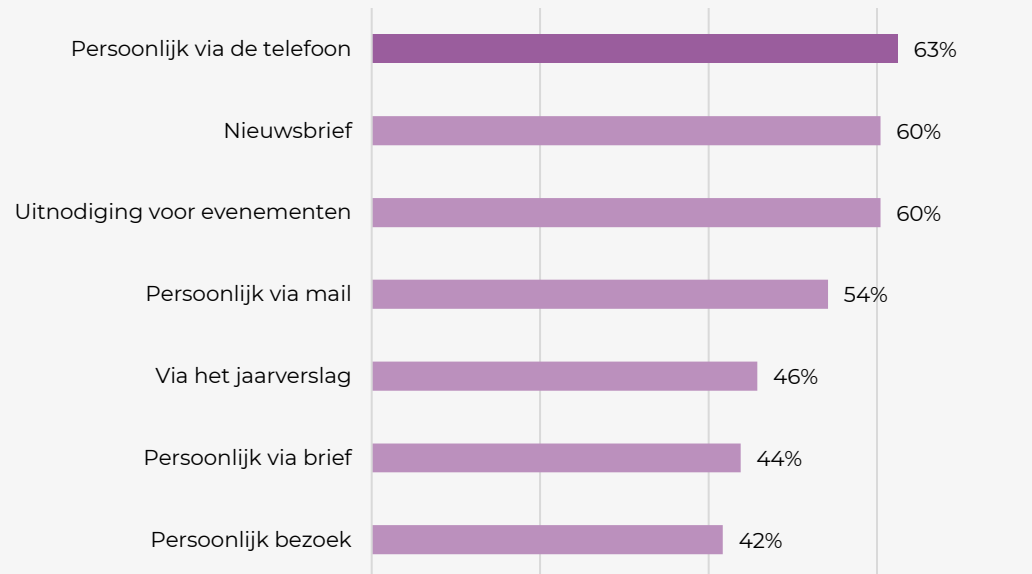
3 op de 4 erflaters vinden het
belangrijk om contact te houden met
het goede doel

Gemiste kans!

Je mag nooit 100% op het legaat rekenen,
dus onderhoud warme contacten

4. Awareness

Organisaties die wél contact houden, doen dat meestal persoonlijk via telefoon



iVox onderzoek:

“Degenen die het belangrijk vinden om een contact te houden met het goede doel, willen meestal de **nieuwsbrief** ontvangen. Slechts een heel kleine minderheid zou graag **telefoon** krijgen.”

Maar!

Intentie-gedrag kloof

(“Ik wil niet gebeld worden, maar ik ben blij dat ik opgebeld werd”)

**HO
GENT**

4. Awareness

1/5 bedankt kandidaat-erflaters **niet**



Dank u, dank u, dank u

Voldoende aandacht aan besteden en
strategisch aanpakken

Persoonlijk bedanken = sterkste vorm,
maar ook tijdsintensief

4. Awareness

60% van de organisatie wenst **inspraak**
in de **bestemming van de erfenis**



iVox onderzoek:

De meeste erflaters hebben geen specifieke bestemming opgenomen voor hun erfenis, **maar vertrouwen hiervoor op de goede doelen.**

Perfect match!

5. Attitudes

Wat is de **algemene attitude** tegenover legatenwerving binnen organisaties?

5. Attitudes

3/4 staat **positief** tegenover
legatenwerving en vindt dit een
ethische praktijk



Vaarwel taboes?

Iedereen in de organisatie moet mee aan
boord zijn en achter legatenwerving staan

“Culture eats strategy for lunch”

6. Toekomst

Hoe zien organisaties de **toekomst** van legatenwerving?

6. Toekomst

66% kijkt positief naar de toekomst van legatenwerving

- En testament.be-leden nog net iets positiever!



Terecht?

Vergrijzing (babyboomers)

Meer alleenstaanden

In-memory giving

Ja!

6. Toekomst

81% van de organisaties zullen in de toekomst **meer inzetten** op legatenwerving



Oeps! Concurrentie?

Ja, maar ieder nadeel heeft zijn voordeel:

Meer awareness rond legaten

Zijn we goed bezig?

- **Strategische aanpak:** niet altijd mogelijk
- **Communicatie:** blijven onderhouden, personaliseren en persoonlijk maken
- **Rol van experts:** niet te onderschatten
- **Op de hoogte zijn** van kandidaat-erflaters: niet forceren
- **Toekomst:** rooskleurig 😊 (maar gaat niet vanzelf!)

HOGENT Fondsenwerving

- Dienstverlening
- Basisvorming fondsenwerving **POPULAIR**
- Onderzoeksresultaten
 - Particuliere fondsenwerving door Belgische non-profitorganisaties (i.s.m. FAB)
 - Geefgedrag van de Vlaming
 - Persona's van de gevende Vlaming (doelgroepanalyse)
 - Legatenbarometer
 - **Coming soon** Corporate fundraising & partnerships

[HOGENT.be/projecten/
fondsenwerving](https://hogent.be/projecten/fondsenwerving)

onderzoek.fondsenwerving
@hogent.be

**HO
GENT**

Legatenbarometer

HOGENT i.s.m. testament.be

Sanne Holvoet · Ann-Sophie Bouckaert

Sana Saïdani



**HO
GENT**

Wat?

Evolutie van legatenwerving in België

- Legateninkomsten worden jaarlijks in kaart gebracht
- Continue verzameling van informatie



Sinds 2016

LEGATEN BAROMETER



Erfenisinkomsten 2010-2021

2022

**HO
GENT**

Waarom?

Legaten = giften uit testamenten

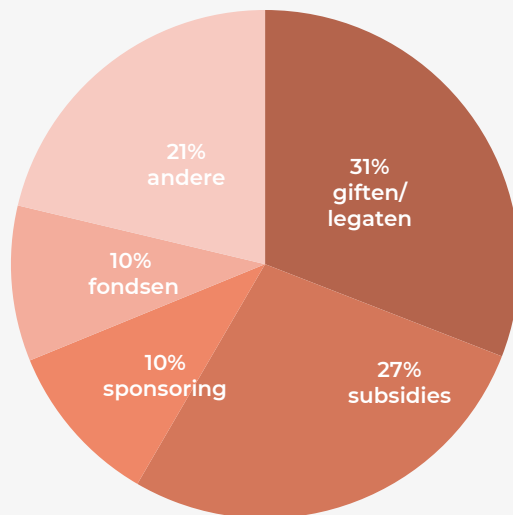
- = belangrijke bron van inkomsten
- Cijfermatig weinig inzicht



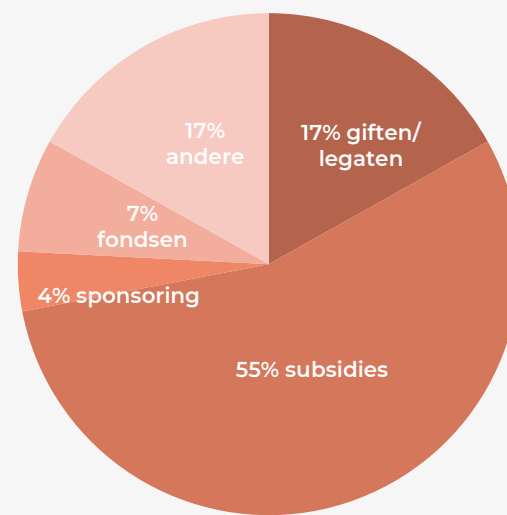
Inkomstenbronnen 2020

Bron: Onderzoek HOGENT & Fundraisers Alliance Belgium (2021)

Kleine organisaties



Grote organisaties



Hoe?



Organisatiespecifieke fiches (FR/NL)

1. Persoonlijke informatie
2. Financiële informatie (vanaf 2010)
 - Totale inkomsten uit legaten + aantal
 - Totale uitkomsten uit duolegaten (tot 2021) + aantal
 - Totale bedrijfsopbrengsten
3. 'Specials'
 - Actuele topics, bv. profiel van de erflater, duolegaten

**HO
GENT**

Legatenbarometer

Beste

Mensen nemen steeds vaker een goed doel op in hun testament.

HOGENT volgt deze evolutie op de voet: de legatenbarometer.

Het rapport met de resultaten van de vorige editie vind je op onze website www.hogent.be/proiecten/fondsenwerving/.

Onderstaande fiche vulde ik al zoveel mogelijk in voor jou. Wil je nog even controleren, fouten aanpassen en verder aanvullen? Graag terugbezorgen op annsophie.bouckaert@hogent.be. Alvast hartelijk bedankt!

Contacteer me zeker met vragen of suggesties.

VRAAG 1 GEGEVENS ORGANISATIE

naam organisatie:	
ondernemingsnummer:	
adres:	
website:	
actiedomein:	
actieregio:	<input type="checkbox"/> lokaal
> Gelieve aan te kruisen.	<input type="checkbox"/> internationaal

VRAAG 2 GEGEVENS CONTACTPERSOON LEGATENBAROMETER

naam & voornaam:	
functie:	
email:	
telefoon:	

VRAAG 3 TOTALE INKOMSTEN UIT LEGATEN (NETTO)

Gelieve per jaar de totale NETTO inkomsten uit legaten ontvangen op de bankrekening (Resultatenrekening code 724/5) én het aantal ontvangen legaten in te vullen.

> Indien de organisatie niets ontvangen heeft, gelieve dan ook voor de duidelijkheid een 0 in te vullen.

	totale inkomsten uit legaten (NETTO):	aantal legaten:
2010	€	
2011	€	
2012	€	
2013	€	
2014	€	
2015	€	
2016	€	
2017	€	
2018	€	
2019	€	
2020	€	
2021	€	

Hoe?

Organisatiespecifieke fiches (FR/NL)

1. Vooraf zoveel mogelijk invullen a.d.h.v. **desk research**
 - Donorinfo.be
 - Goededoelen.be
 - Jaarrekeningen organisaties
2. Doorsturen naar organisaties (N = 364)
 - Controleren
 - Aanvullen
 - Terugmailen



Responsgraad (ed. 2022)

40% stuurde de fiche terug

DANK U!

**HO
GENT**

Hoe?

Organisatiespecifieke fiches (FR/NL)

1. Vooraf zoveel mogelijk invullen a.d.h.v. **desk research**
 - Donorinfo.be
 - Goededoelen.be
 - Jaarrekeningen organisaties
2. Doorsturen naar organisaties (N = 364)
 - Controleren
 - Aanvullen
 - Terugmailen

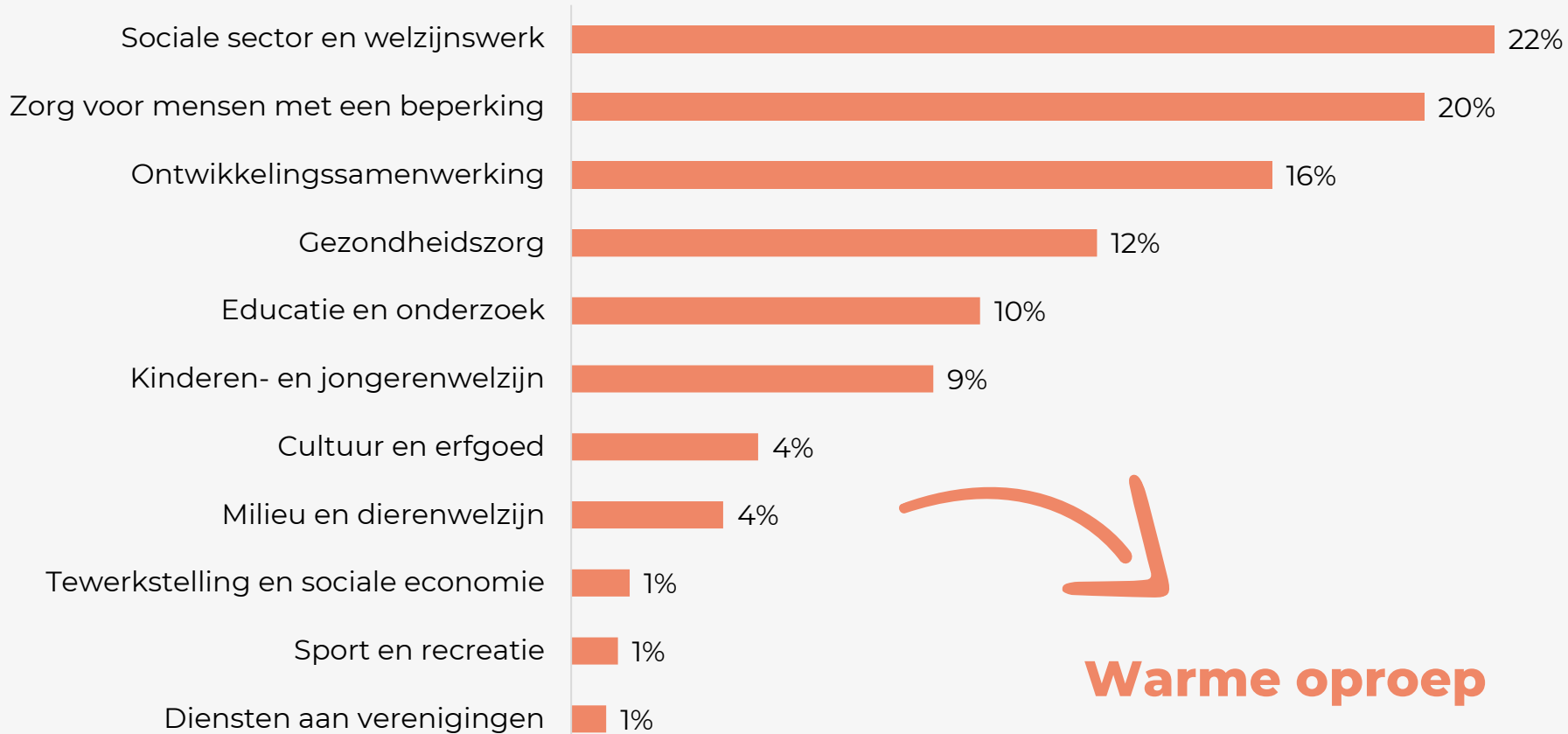


Eén grote database

Alle informatie wordt samengevoegd om te analyseren

Wie?

Actiedomein

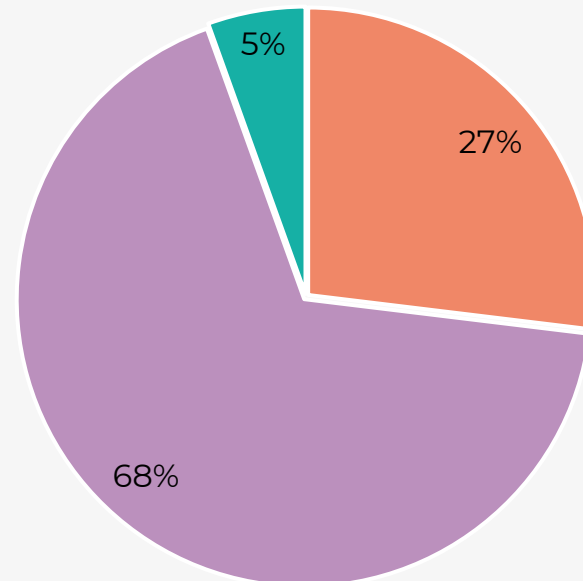


Warme oproep



Wie?

Organisatiegrootte o.b.v. gemiddelde bedrijfsopbrengsten



■ Groot (≥ €9.000.000) ■ Klein (> €9.000.000) ■ Onbekend

Waarom informatie delen over legateninkomsten?*

* en deelnemen aan de legatenbarometer 😊

HO
GENT

1.

Transparantie



Vertrouwen

1.



**Geefgedrag
van de Vlaming.**
Onderzoekresultaten

Ann-Sophie Bouckaert
Joke Persyn
Freek Van Baelen

**HO
GENT**



**Onderzoek HOGENT:
vertrouwen zit goed**

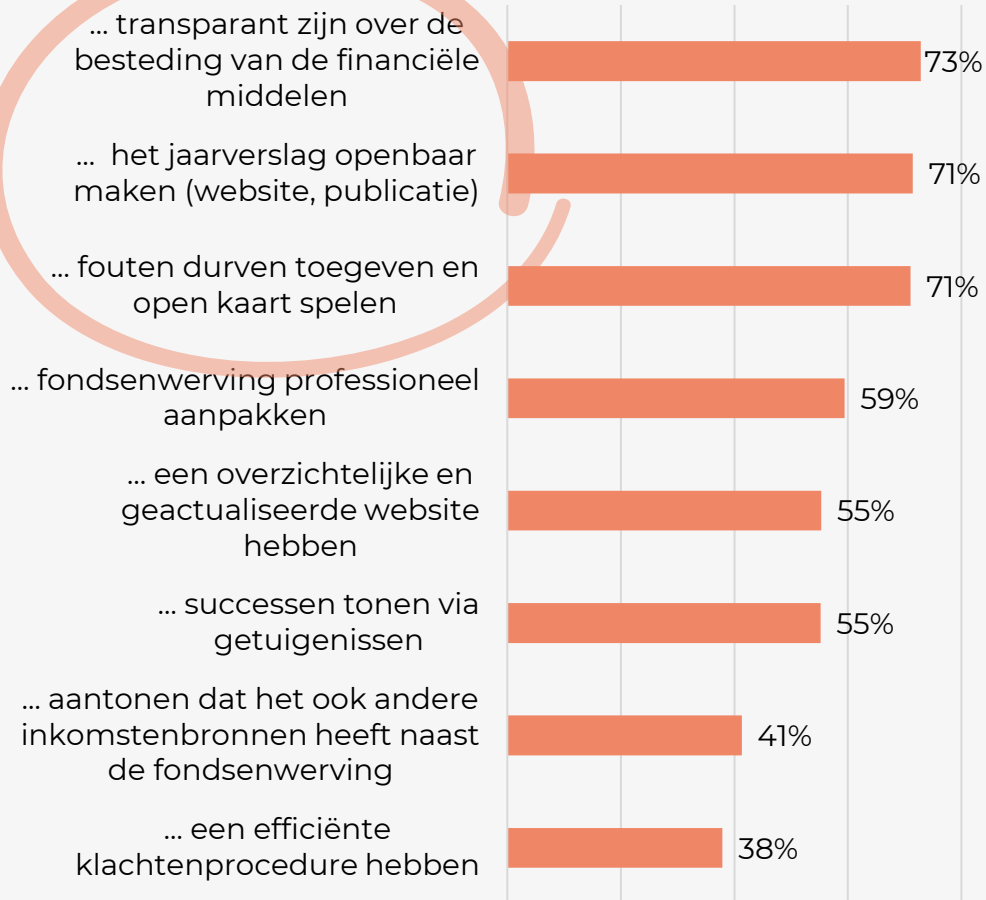
Algemeen vertrouwen in goede
doelen: 61/100

Vertrouwen in doelen die de
donateurs effectief steunen: 75/100

**HO
GENT**

1.

Om mijn vertrouwen te krijgen en te versterken moet het goed doel...



Sleutel tot vertrouwen

2.

Zien geven



Doet geven

2.

“Since 95 percent of the people are imitators and only 5 percent initiators, people are persuaded more by the actions of others than by any proof we can offer.”



Robert B. Cialdini

The principle of ‘**Social proof**’

**HO
GENT**

2.

Inspireer



Getuigenis

In [deze video](#) kan je kennismaken met Marcella Stappers en haar redenen om een deel van haar nalatenschap aan Natuurpunt te schenken. Wil je nog andere getuigen aan het woord laten, dan kan je contact opnemen met Joost Verbeke (0477-20 47 27 of joost.verbeke@natuurpunt.be)

[Meer info over Natuurpunt opnemen in je testament, vind je hier](#)

© Natuurpunt

Linda & Ronald

"Het idee om later iets te betekenen en mensen te helpen is heel belangrijk voor ons. Hachiko kwam als snel op de voorgrond, het is de ideale combinatie van mens en hond. Bovendien is het in de buurt en is de connectie er al lang. Alles werd vlot en eenvoudig geregeld: bij de notaris hebben we onze wensen kort besproken en onze geschreven testamenten geregistreerd. Nu nog blijven genieten van onze vele avonturen."

Lees meer

© Hachiko

Getuigenis erflater Dora: "Ik vond dat het tijd was om echt iets voor hen te doen."

Jarenlang is Dora vrijwilliger bij het Belgisch Centrum voor Geleidehonden. Toen haar man 5 jaar geleden stierf, moest ze een nieuw testament opstellen. Ze koos ervoor om BCG op te nemen in haar testament.

© Belgisch Centrum voor Geleidehonden

**HO
GENT**

2.

Toon impact



"Maria Gythiel schonk een legaat aan het [Jeanne Devos Fonds voor Kinderrechten](#). Maria is zelf kinderloos gebleven, maar droeg alle kinderen die zorgen nodig hebben een warm hart toe. Het Fonds geeft aan kinderen, die slachtoffer zijn van kinderarbeid en kinderhandel voor gedwongen arbeid, kansen om kind te zijn en een nieuw leven. De steun van Mevr. Gythiel doet echt wonderen en bouwt een nieuwe wereld."

Sr. Jeanne Devos

"Dankzij het legaat van een schenker ben ik in staat om, samen met het diabetesonderzoeksteam van KU Leuven, de mysteries rond type 1 diabetes verder te ontrafelen en te streven naar betere behandelingswijzen en op termijn hopelijk genezing. Legaten helpen ons om extra onderzoek te verrichten en daar zijn we dankbaar voor."

Dr. Pieter-Jan Martens

Foto: PhD student Amber Wouters, dr. Pieter-Jan Martens en prof. dr. Chantal Mathieu fondsbeheerder [Hippo & Friends type 1 diabetesfonds](#).

"Infectieuze endocarditis is een ontsteking van structuren aan de binnenzijde van het hart, in het bijzonder van de kleppen en omliggende structuren. Met het ontvangen legaat willen we onderzoek financieren dat de juiste opbouw van de regio tussen de aorta- en mitralisklep in kaart brengt. Dit legaat helpt dan ook onze kennis te vergroten, wat op termijn leidt tot een betere gezondheid en gezondheidszorg."

Prof. Herijgers, beheerder van het [Fonds voor Anatomisch Onderzoek](#)

Resultaten

Legatenbarometer 2022

HO
GENT

1. Legaten en legateninkomsten 2022

Organisaties ontvingen
gemiddeld

€ 1,7
miljoen

uit legaten in 2021 (N = 128)



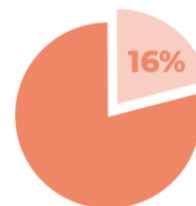
Organisaties ontvingen
gemiddeld

8
legaten

in 2021 (N = 94)

€ 118.742

Gemiddeld bedrag
van één legaat in
2021 (N = 94)



Het **aandeel** legaten
uit de totale bedrijfs-
opbrengsten in 2021
(N = 118)

1. Legaten en legateninkomsten 2022



**Grote
stijging**

2020: 1 miljoen

MAAR!

Aantal
organisaties dat
legaten ontvangt ↓

Organisaties ontvingen
gemiddeld

**€ 1,7
miljoen**

uit legaten in 2021 (N = 128)



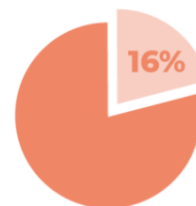
Organisaties ontvingen
gemiddeld

**8
legaten**

in 2021 (N = 94)

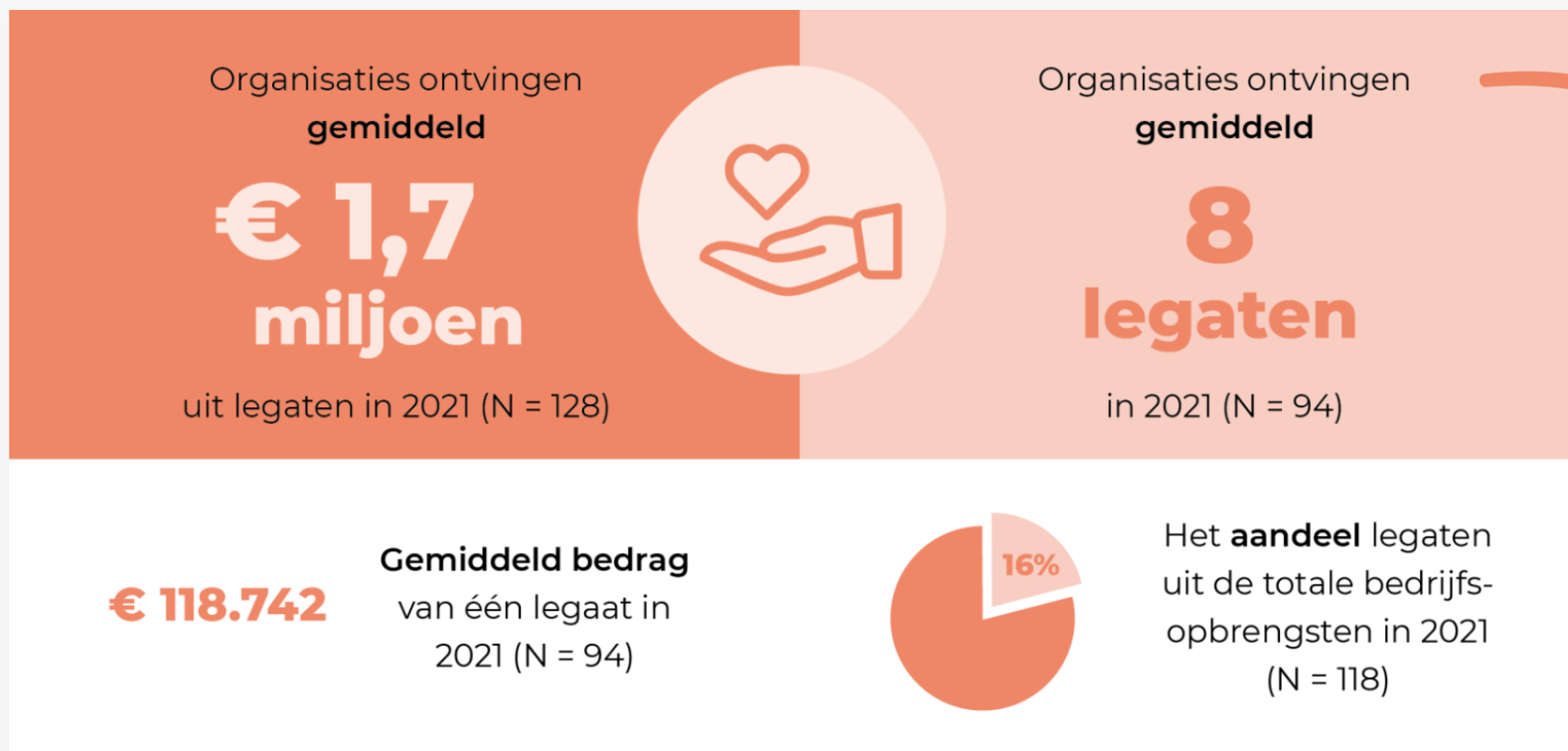
€ 118.742

Gemiddeld bedrag
van één legaat in
2021 (N = 94)



Het **aandeel** legaten
uit de totale bedrijfs-
opbrengsten in 2021
(N = 118)

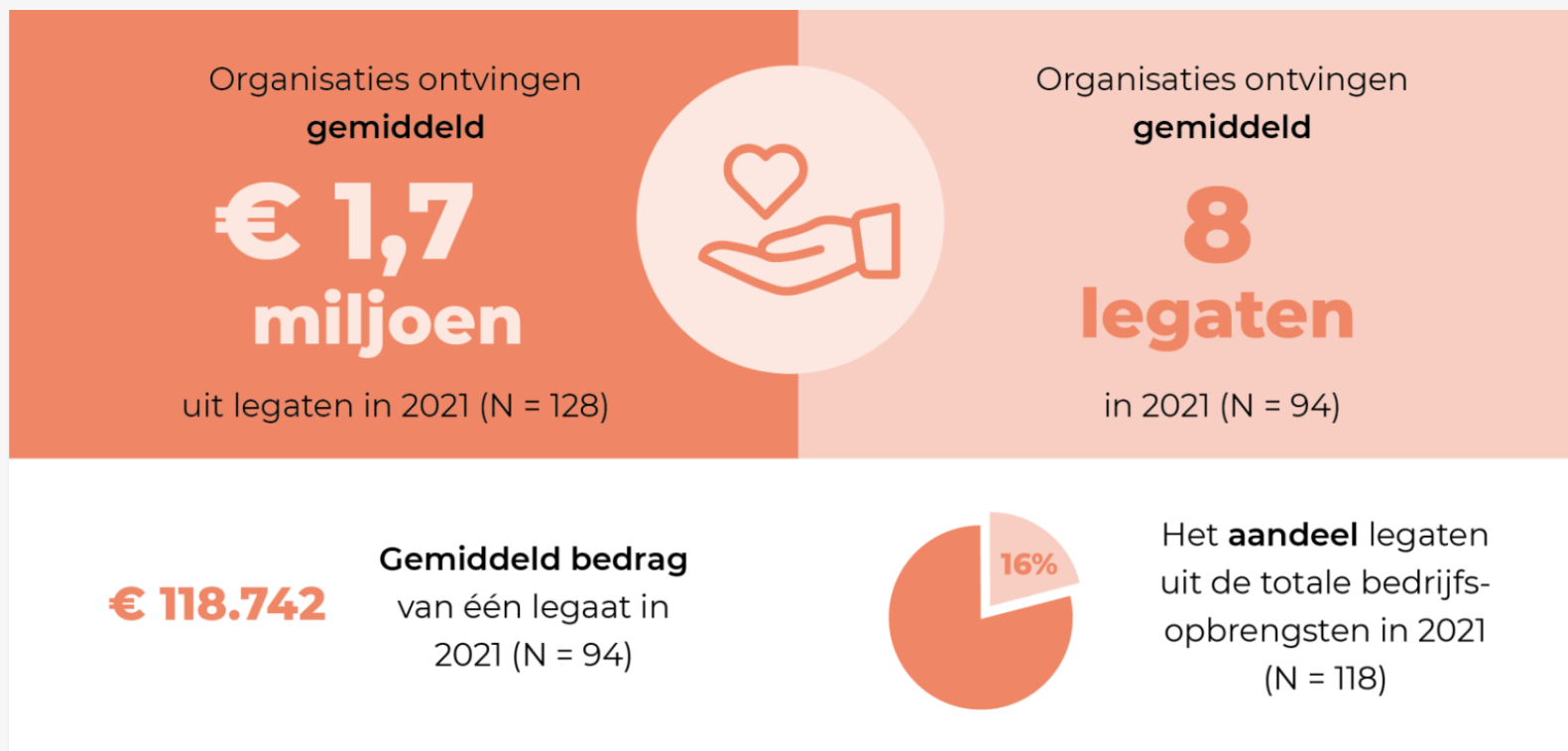
1. Legaten en legateninkomsten 2022



Grote stijging

2020: 6 legaten

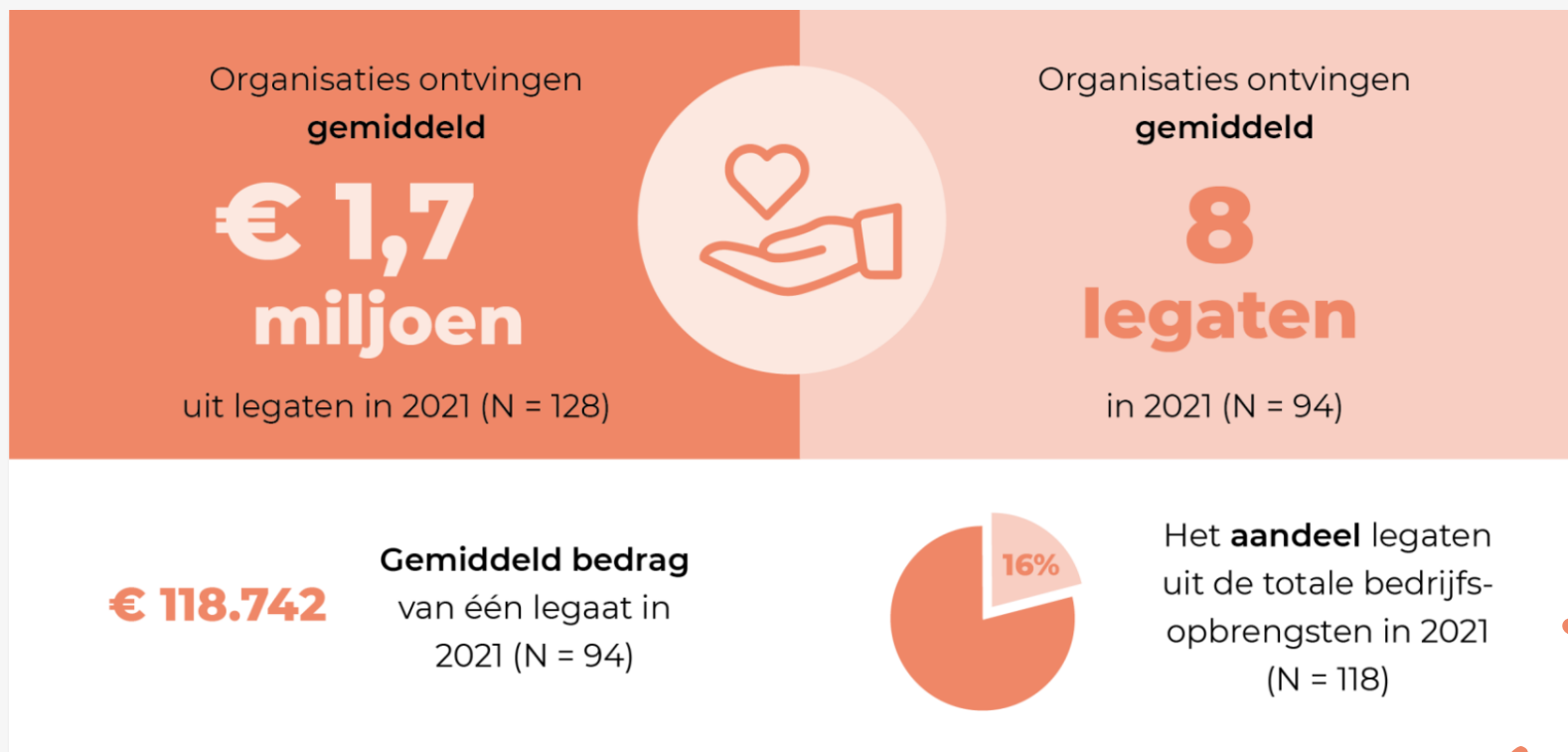
1. Legaten en legateninkomsten 2022



Stijging

2020: 100.000 euro

1. Legaten en legateninkomsten 2022



Stabiel

2020: 15%

**HO
GENT**

1. Legaten en legateninkomsten 2022

TOP 10	Organisatie	Legaten 2021
1	Artsen Zonder Grenzen - Médecins Sans Frontières	€ 31.400.000
2	Stichting tegen Kanker (incl. Belgische Vereniging voor Kankerbestrijding)	€ 27.300.000
3	Fondation Saint-Luc	€ 26.613.628
4	Kom op tegen Kanker (vzw)	€ 13.581.890
5	Les Amis de l'Institut Bordet	€ 8.791.224
6	WWF Belgium	€ 5.416.194
7	Fonds de la Recherche Scientifique (FNRS)	€ 5.162.518
8	Alzheimer Liga Vlaanderen	€ 4.838.068
9	Zusterkens der Armen - Petites Soeurs des Pauvres	€ 4.803.068
10	Brailleliga - Ligue Braille	€ 4.568.988

1. Legaten en legateninkomsten 2022

TOP 10	Actiedomein	Gemiddelde inkomsten per organisatie
1	Gezondheidszorg	€ 4.503.518
2	Ontwikkelingssamenwerking	€ 1.766.428
3	Milieu en dierenwelzijn	€ 1.688.005
4	Sport en recreatie	€ 1.474.217
5	Educatie en onderzoek	€ 1.422.103
6	Sociale sector en welzijnswerk	€ 1.060.857
7	Zorg voor mensen met een beperking	€ 840.969
8	Kinderen- en jongerenwelzijn	€ 607.366
9	Cultuur en erfgoed	€ 142.590

2. Duolegaten en duolegateninkomsten

Organisaties ontvingen
gemiddeld

€ 642.467

uit duolegaten in
2021 (N = 39)

4
duolegaten

in 2021 (N = 35)

€ 171.138

Gemiddeld bedrag
van één duolegaat in
2021 (N = 35)



Aandeel duolegaten
uit legaten in 2021
(N = 35)

2. Duolegaten en duolegateninkomsten



Lichte stijging

2020: €615.768

MAAR!

Minder totale inkomsten en minder organisaties (35 vs. 42) begunstigd

2. Duolegaten en duolegateninkomsten



Lichte daling
2020: 5 duolegaten

2. Duolegaten en duolegateninkomsten



Stijging
2020: 110.402



2. Duolegaten en duolegateninkomsten



Daling

2020: 38%

2019: 51%

2018: 48%



3. Evolutie 2010-2021



80 organisaties met volledige informatie

- Betrouwbare evolutie!

Nieuw sinds 2022!

3. Evolutie 2010-2021

Aantal organisaties die legaten ontvangen

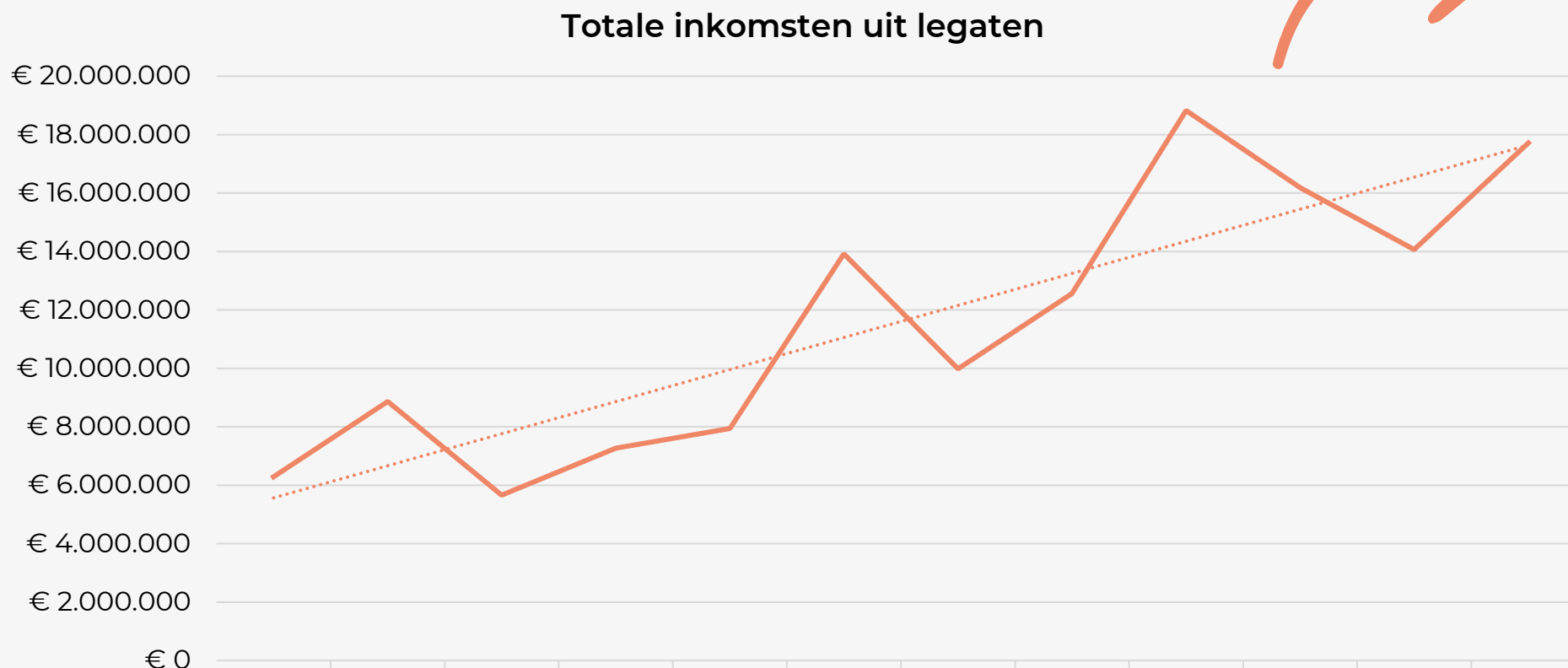


Aantal organisaties

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
29	32	30	33	30	35	37	37	39	40	45	36

**Steeds meer
organisaties
ontvangen
legaten**

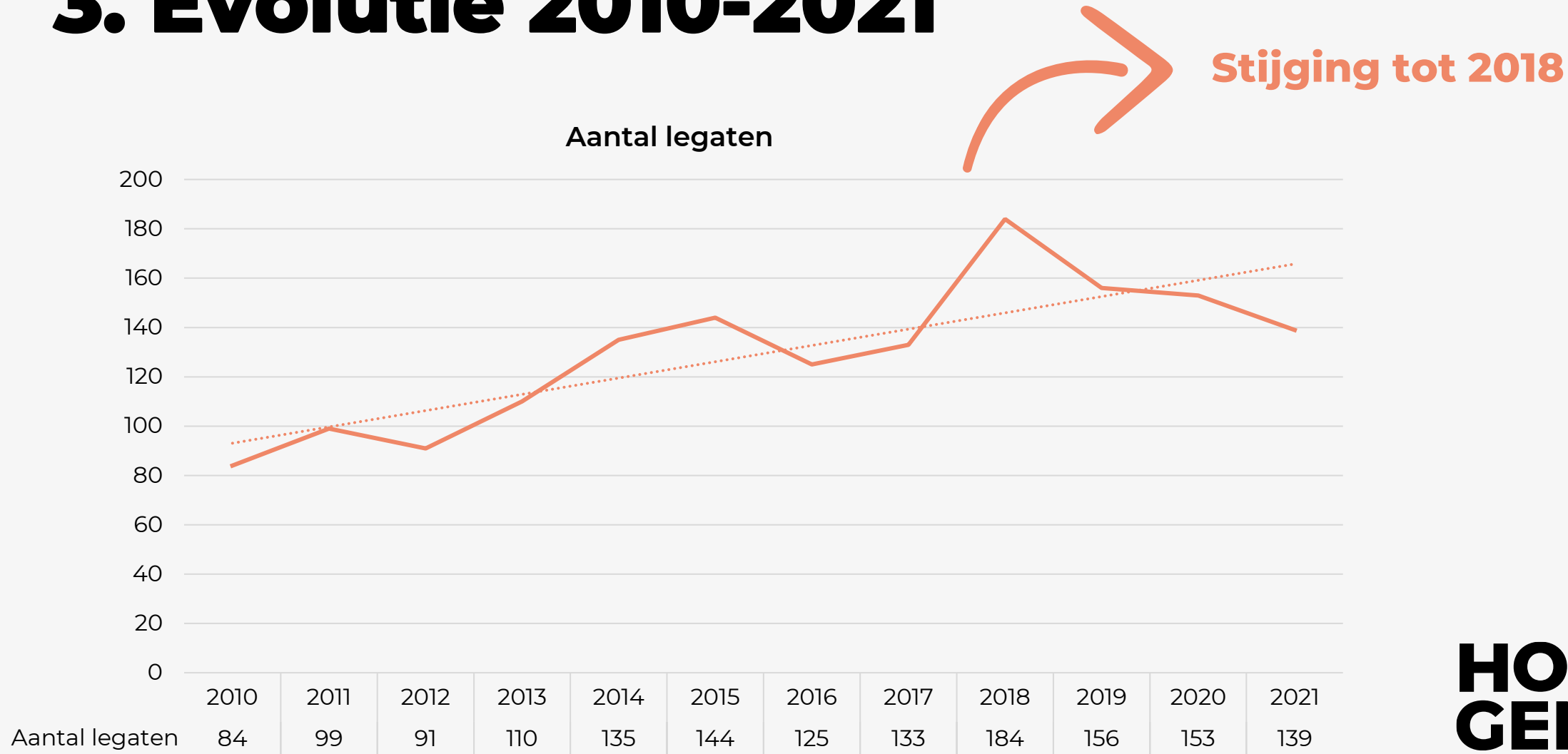
3. Evolutie 2010-2021



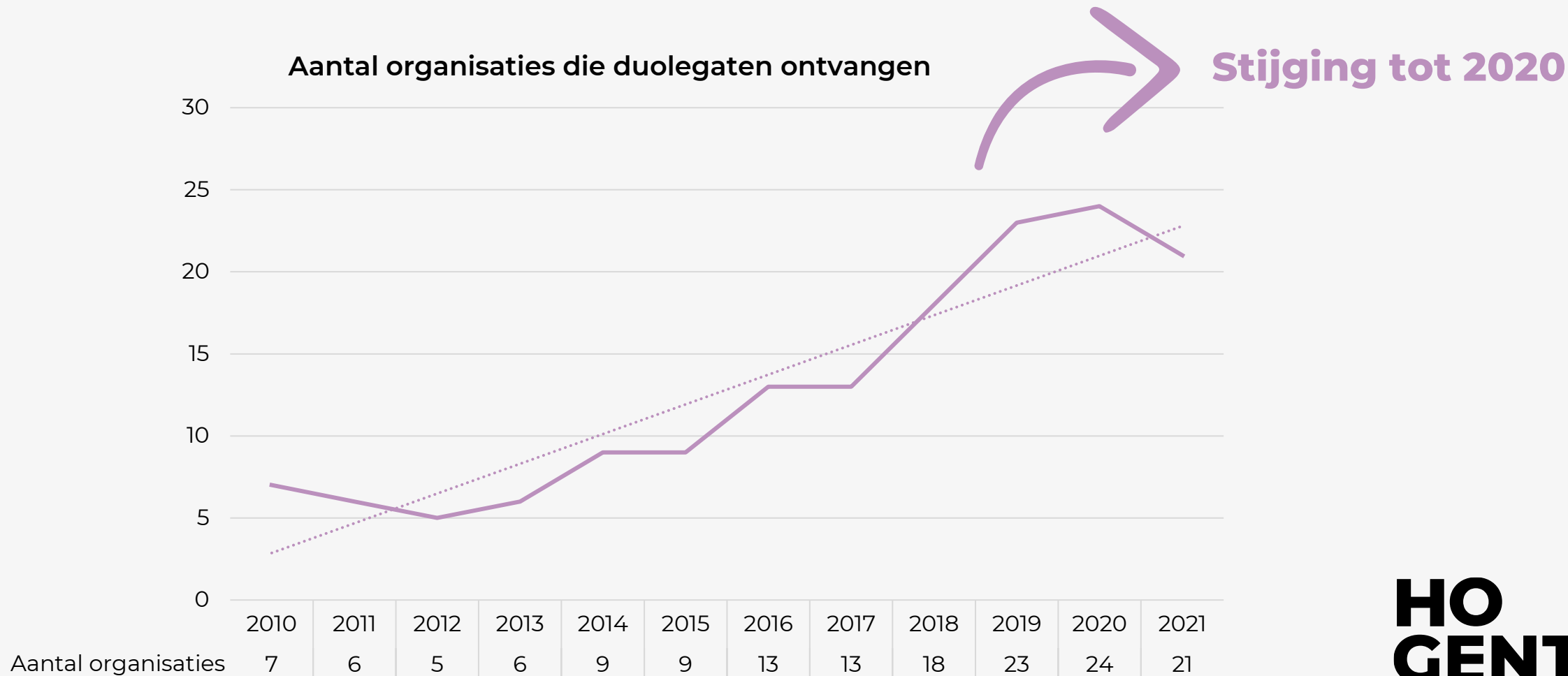
Organisaties
ontvangen
steeds meer
(bedrag)

Totaal
(miljoen euro)

3. Evolutie 2010-2021



3. Evolutie 2010-2021



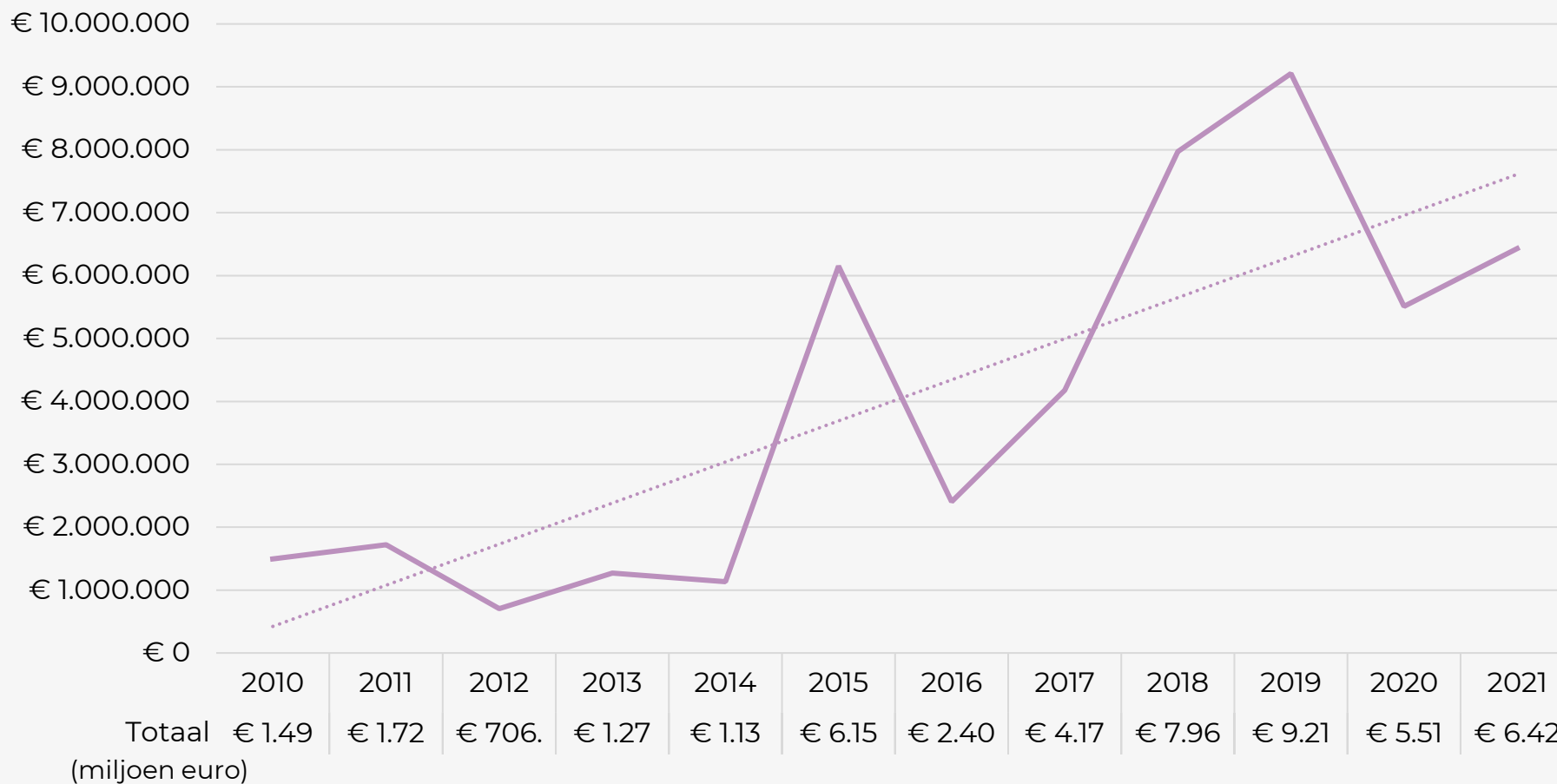
3. Evolutie 2010-2021

Totale inkomsten uit duolegaten



Stijgende trend

Opvallende daling
in 2020

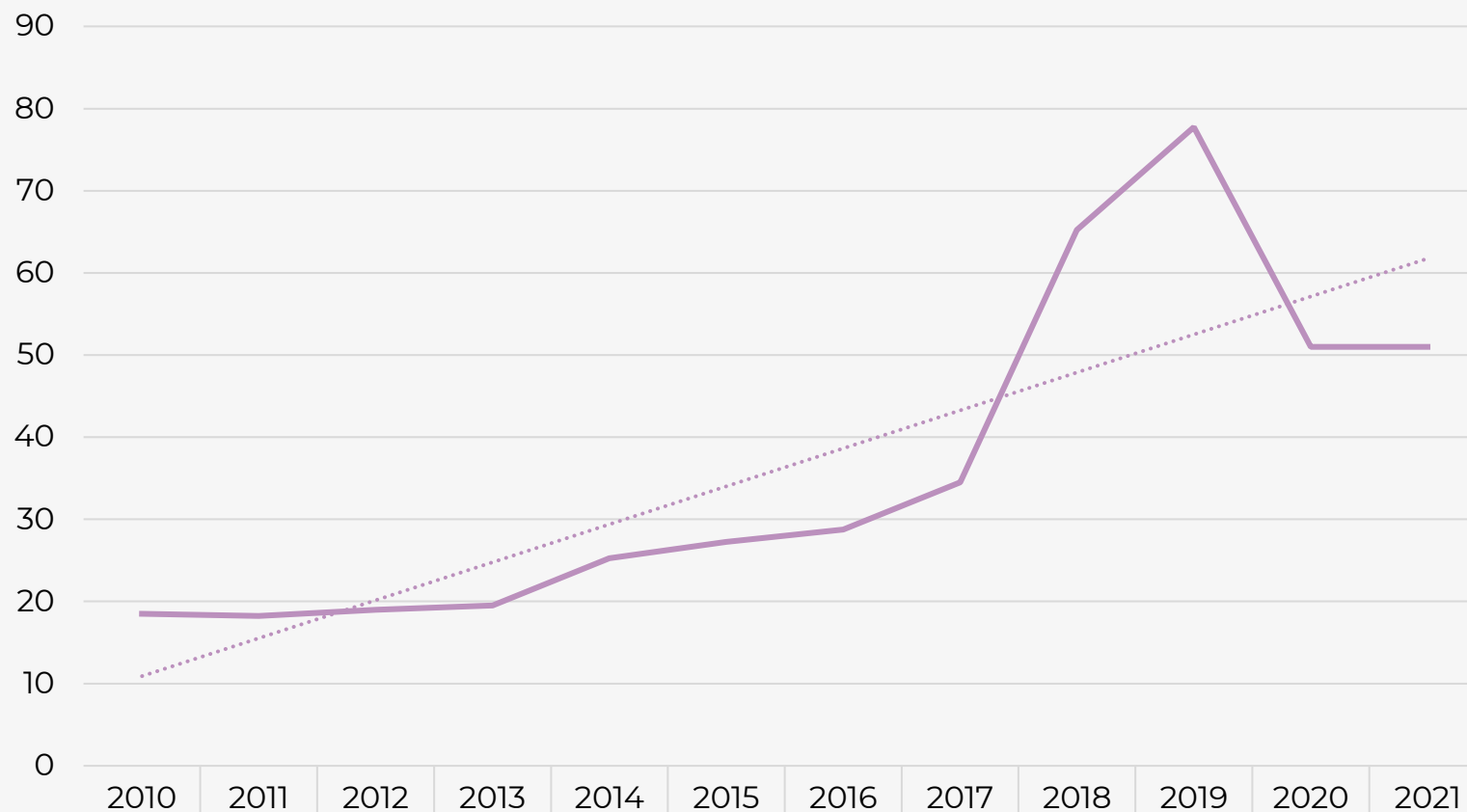


3. Evolutie 2010-2021

Aantal duolegaten



Terugval in 2020



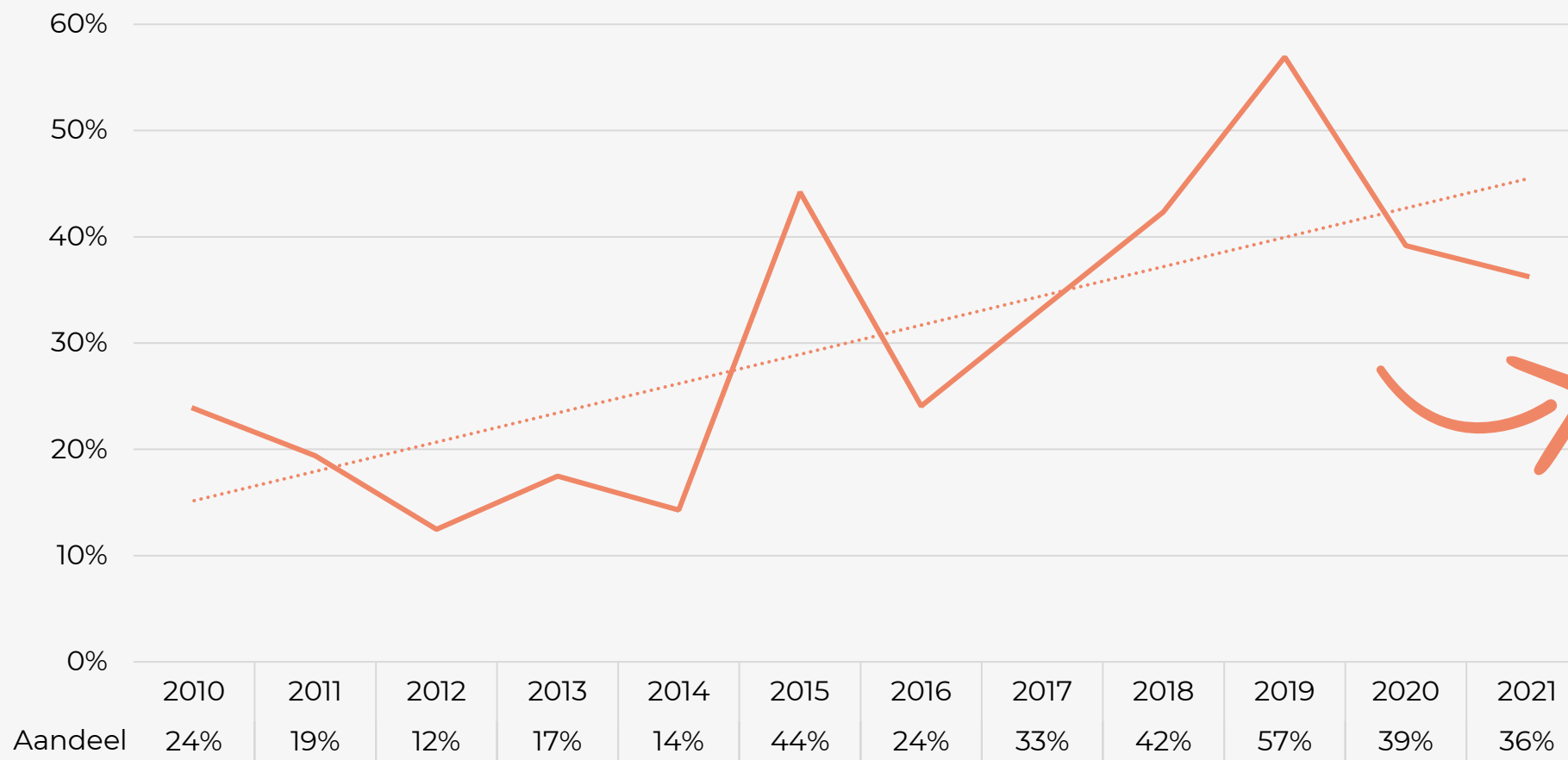
Aantal duolegaten

2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

19 18 19 20 25 27 29 35 65 78 51 51

3. Evolutie 2010-2021

Aandeel inkomsten duolegaten uit legaten



Dalende trend

Ingezet in 2020

Dus ...?

In 2021 ...

- ... stijgen de **legateninkomsten**
- ... ontvangen **minder** organisaties **méér** (in aantal en bedrag)
- ... blijven legaten een belangrijke inkomstenbron
- ... stijgen de duolegateninkomsten **niet zo meer zo sterk** mee

De trends zijn over het algemeen **positief**, maar onderhevig aan **schommelingen**

Cf. de onvoorspelbaarheid van legaten



4. Specials



Extra vragen over actuele topics

Communicatiekanalen voor legatenwerving (2017)

Problemen bij de afhandeling van legaten (2020)

Het profiel van de erflater (2021)

Impact van de hervorming van het duolegaat (2022)

“Help! Wat met het duolegaat?”

1/2 organisaties communiceerde actief over de hervorming

1. Via de website
2. Met een persoonlijke mailing
3. In de nieuwsbrief
4. Door een aanpassing in de legatenbrochure
5. In het (periodiek) magazine

“Help! Wat met het duolegaat?”

Reacties van kandidaat-erflaters

- Vraag tot advies op oplossing
- Negatieve reacties
- Ongerustheid



Toch iets positiefs?

“De hervorming zorgt voor meer vraag naar informatie waardoor we als NGO beter onze potentiële legaatgevers kunnen identificeren. Dus er is zeker een impact op vlak van prospectie.”

“Help! Wat met het duoolegaat?”

Reacties van organisaties: verdeeld

- Moeilijk in te schatten
- Geen impact
- Negatieve impact



Reële impact?

In 2022 te vroeg om uitspraken te doen

To be continued in 2023!

Ja, ik wil!



**Laat je gegevens achter en we contacteren je
voor deelname aan legatenbarometer editie 2023!**



<https://tinyurl.com/48xwtcc3>

**HO
GENT**

15 jaar testament.be

Download de legatenbarometer

<https://www.hogent.be/projecten/fondsen/werving/legatenbarometer/>

of via testament.be



**HO
GENT**

HOGENT Fondsenwerving

- Dienstverlening
- Basisvorming fondsenwerving **POPULAIR**
- Onderzoeksresultaten
 - Particuliere fondsenwerving door Belgische non-profitorganisaties (i.s.m. FAB)
 - Geefgedrag van de Vlaming
 - Persona's van de gevende Vlaming (doelgroepanalyse)
 - Legatenbarometer
 - **Coming soon** Corporate fundraising & partnerships

[HOGENT.be/projecten/
fondsenwerving](https://hogent.be/projecten/fondsenwerving)

**HO
GENT**