



STICHTING VRIENDEN
VAN HET HERSENINSTITUUT

Beleidsplan 2025-2028

STICHTING VRIENDEN VAN HET HERSENINSTITUUT

Inleiding

De Stichting Vrienden van het Herseninstituut heeft als doel het ondersteunen van excellent hersenonderzoek aan het Nederlands Herseninstituut, en van de Nederlandse Hersenbank—onderdeel van het instituut. Zo draagt de stichting bij aan wetenschappelijke doorbraken in de strijd tegen hersenaandoeningen.

Bij het ontvangen van een gift zorgt de stichting voor een zorgvuldige toewijzing aan een onderzoeker of project dat past bij zowel de wensen van de schenker als de behoeften van het hersenonderzoek. De stichting wil hierin optreden als een professioneel en betrouwbaar ontvangstloket, en streeft naar maximale impact van elke donatie. Dit beleidsplan beschrijft de strategische koers van de stichting voor de periode 2025–2028, met aandacht voor missie, visie, doelstellingen, strategie, activiteiten, organisatie en financiën.

De koers die in dit beleidsplan wordt vastgelegd, dient als leidraad voor de komende jaren en als toetsingsinstrument om de voortgang te evalueren.

**“ALS WE HET BREIN BETER BEGRIJPEN,
DAN BEGRIJPEN WE ZIEKTES OOK BETER.”**

DICK SWAAB

Geschiedenis

Arts en hersenonderzoeker Dick Swaab is 30 jaar directeur van het Nederlands Herseninstituut geweest (1975-2005) en richtte in 1985 de Nederlandse Hersenbank op. Het opzetten van de Hersenbank kwam voort uit de behoefte om meer inzicht te krijgen in ziekteprocessen door onderzoek te doen in humaan hersenmateriaal. Voor het opzetten en onderhouden van de

Hersenbank is Stichting tot Ondersteuning van de Hersenbank opgericht. In 2005 is de doelstelling van de stichting verbreed om ook ondersteuning van andere onderzoeksprojecten van het Nederlands Herseninstituut mogelijk te maken. De naam van de Stichting is toen statutair veranderd in Stichting Vrienden van het Herseninstituut.

Missie, Doelstelling, Visie en Strategie

Missie

De Stichting Vrienden van het Herseninstituut ondersteunt baanbrekend hersenonderzoek door financiële middelen te werven voor het Nederlands Herseninstituut en de Nederlandse Hersenbank. De stichting draagt bij aan onderzoek dat inzicht geeft in hersenfuncties en hersenaandoeningen, met als doel wetenschappelijke doorbraken te faciliteren die nieuwe behandelmethoden mogelijk maken. Door gericht te investeren in onderzoek wordt bijgedragen aan het behoud van een toonaangevende internationale positie van het instituut.

Doelstelling

De Stichting Vrienden van het Herseninstituut heeft als doel het financieren en faciliteren van excellent hersenonderzoek aan het Nederlands Herseninstituut. De stichting streeft naar een jaarlijkse financiële bijdrage van minimaal €1 miljoen, om een substantiële bijdrage in materieel of projectbudgetten te kunnen geven aan meerdere onderzoekers en/of een substantiële bijdrage aan de Hersenbank. Aan de inkomstenkant wil de stichting over tijd groeien naar 1.000 structurele donateurs en jaarlijks minimaal drie grote gevers aantrekken om de financiële basis verder te versterken.

Visie

De stichting heeft als doel om de komende jaren een substantiële rol te vervullen in het ondersteunen van onderzoeksprojecten aan het Nederlands Herseninstituut en de Nederlandse Hersenbank. Door afnemende publieke financiering voor fundamenteel hersenonderzoek wordt het voor onderzoekers steeds lastiger om voldoende middelen te verwerven. [referenties: [Grote zorgen wetenschapsorganisaties over OCW begroting](#); [Reactie op akkoord OCW-begroting](#)] Dit maakt particuliere donaties en bijdragen van vermogensfondsen steeds belangrijker voor het continueren van innovatief onderzoek, oftewel fundamenteel onderzoek naar de werking van het brein. De Stichting Vrienden van het Herseninstituut wil zich verder ontwikkelen tot een professioneel ontvangstpunt voor giften, waar donateurs met vertrouwen kunnen bijdragen aan baanbrekend hersenonderzoek.

Strategie

De strategie van de Stichting Vrienden van het Herseninstituut richt zich op drie kerngebieden: Financieren, Faciliteren en Organiseren. Deze gebieden vormen de pijlers waarop de stichting haar activiteiten baseert om haar doelstellingen te behalen en de impact van haar ondersteuning te vergroten.

1. Financieren

De stichting heeft als doel om over tijd te groeien naar een stabiele financiële basis door middel van verschillende fondsenwervende initiatieven. Dit omvat het optimaliseren van ontvangst van donaties van donateurs, het jaarlijks aantrekken van minimaal drie grote gevers en het verhogen van het percentage vrij te besteden middelen naar minimaal 20%. Deze financiële middelen zijn essentieel om het Nederlands Herseninstituut én de Hersenbank in staat te stellen grensverleggend onderzoek te blijven uitvoeren.

2. Faciliteren

De stichting ondersteunt onderzoeksprojecten en initiatieven die bijdragen aan nieuwe inzichten in hersenonderzoek. De komende jaren richt het Nederlands Herseninstituut zich op het bestuderen en begrijpen van psychiatrische aandoeningen. De stichting draagt hieraan bij door financiële steun te verlenen aan projecten die gebruik maken van donorweefsel van de Nederlandse Hersenbank en door de zichtbaarheid van dit thema te vergroten.

Daarnaast stimuleert de stichting de ontwikkeling van jonge onderzoekers (promovendi en postdocs) door reisbeurzen, congresbezoeken

en werkbezoeken te financieren. Ook reikt zij jaarlijks de Dick Swaab Award uit aan een jonge onderzoeker die uitblinkt in onderzoek met weefsel van de Nederlandse Hersenbank. Deze prijs biedt niet alleen erkenning, maar ook een waardevol persmoment en een belangrijke impuls voor de academische carrière van de winnaar.

3. Organiseren

Om haar activiteiten professioneel en efficiënt te kunnen uitvoeren, richt de stichting zich op het optimaliseren van de interne organisatie. Dit omvat het versterken van de samenstelling van het bestuur door het aantrekken van leden met financiële expertise en fondsenwervende netwerken. Daarnaast werkt de stichting aan het vergroten van de uitvoerende capaciteit door het aanstellen van een betaalde medewerker voor fondsenwerving en het verder professionaliseren van de basisprocessen binnen de organisatie. Door deze drie strategische pijlers gericht uit te voeren, wil de stichting haar impact vergroten en met een slanke, duurzame bedrijfsvoering een substantiële bijdrage leveren aan baanbrekend hersenonderzoek aan het Nederlands Herseninstituut.

Concrete acties

Steun van andere organisaties zonder winstoogmerk

In Nederland zijn er naar schatting ongeveer 950 vermogensfondsen actief, die gezamenlijk een aanzienlijk vermogen beheren en een cruciale rol spelen in de filantropische sector. Gezien de beperkte schaal van onze stichting en het ontbreken van grootschalige fondsenwervende activiteiten zoals direct mailings of deur-tot-deuracties, richten wij ons op het aantrekken van grote gevers om substantiële financiële bijdragen te verkrijgen.

Onze strategie omvat het benaderen van de volgende groepen:

Family offices: Particuliere organisaties die het vermogen van welgestelde families beheren en vaak geïnteresseerd zijn in filantropische initiatieven die aansluiten bij hun waarden en doelen.

Charity offices: Instellingen die zich specifiek richten op het beheren en distribueren van fondsen voor liefdadigheidsdoeleinden, met een focus op het ondersteunen van maatschappelijke en wetenschappelijke projecten.

Vermogensfondsen: Stichtingen die financiële middelen beschikbaar stellen voor diverse projecten en onderzoek, waaronder wetenschappelijk hersenonderzoek.

Door deze potentiële grote gevers te identificeren en gerichte benaderingsstrategieën te ontwikkelen, streven wij ernaar om duurzame relaties op te bouwen die leiden tot significante financiële ondersteuning voor onze onderzoeksinitiatieven. Om de gevers geïnteresseerd te maken worden vier Cases for Support uitgewerkt door een werkgroep van het bestuur. Dit is een A4 met een concreet financieringsverzoek, kort en bondig beschreven.

Werving en behoud van Particuliere Donateurs

De stichting richt zich op specifieke segmenten binnen particuliere donateurs die affiniteit hebben met hersenonderzoek. Hierbij ligt de focus op het aantrekken van structurele donateurs en het onderhouden van langdurige relaties met bestaande donateurs. Om dit te realiseren, zet de stichting in op de volgende strategieën:

Nalatenschappen

De stichting werkt actief aan het uitbreiden van nalatenschapsdonaties door middel van gerichte communicatie via het Herseninstituut en andere relevante netwerken. Het doel is om meer particulieren bewust te maken van de mogelijkheid om de stichting in hun testament op te nemen, met als doel de continuïteit van baanbrekend hersenonderzoek te waarborgen.

Vermogende particulieren met interesse in hersenonderzoek

Door middel van persona's wordt inzicht verkregen in de interesses en drijfveren van vermogende particulieren die geïnteresseerd zijn in hersenonderzoek. De stichting richt haar communicatie specifiek op deze doelgroep om hen te betrekken bij de missie van de stichting.

Meeliften op awareness- en PR-campagnes van derden

In plaats van zelf grootschalige campagnes op te zetten, maakt de stichting gebruik van bestaande PR-momenten en campagnes van andere organisaties. Hierdoor blijft de zichtbaarheid van de stichting gewaarborgd zonder dat er hoge marketingkosten mee gemoeid zijn.

Onderhouden van bestaande relaties

Het warm houden van bestaande donateurs is essentieel voor de continuïteit van de stichting. Dit gebeurt door het regelmatig versturen van nieuwsbrieven, het organiseren van een tweejaarlijks bezoek aan de laboratoria van het Herseninstituut en andere evenementen waar donateurs en onderzoekers elkaar kunnen ontmoeten. Dit versterkt de betrokkenheid en loyaliteit van de donateurs.

Communicatie met hersendonoren via de Nederlandse Hersenbank

De stichting benut haar samenwerking met de Nederlandse Hersenbank om in contact te blijven met hersendonoren en hen te informeren over de voortgang en resultaten van het onderzoek. Dit draagt bij aan het vertrouwen en de bereidheid van hersendonoren om de stichting (structureel) te ondersteunen.

Terugblik

Een belangrijk onderdeel van de afgelopen jaren was het werken aan betrouwbaarheid, vindbaarheid en transparantie. De stichting was al in het bezit van al een ANBI-status voor fiscaal gunstig doneren, maar sinds 2021 is de Stichting ook een CBF erkend goed doel. Het voordeel van een CBF erkenning is dat de stichting zich onderscheidt op betrouwbaarheid en transparantie en nog meer vertrouwen krijgt van (potentiële) donateurs.

Ook wordt er sinds vijf jaar actief gewerkt aan structurele communicatie over projecten die door de stichting worden gefinancierd en over activiteiten die de stichting organiseert. Dit gebeurde onder meer door regelmatig te posten op sociale media zoals Instagram en Facebook en het periodiek uitsturen van een nieuwsbrief. Daarnaast is er geïnvesteerd in betere online vindbaarheid.

Deze inspanningen hebben geleid tot een groei in inkomsten en een groter aantal donateurs. Bovendien heeft de stichting meer contactmomenten met geïnteresseerden.

Een van de meest omvangrijke publiciteit- en wervingscampagnes was de promotie rondom het werk van prof. Pieter Roelfsema. Hij ontwikkelt een visuele prothese waarmee blinden weer kunnen zien. De campagne startte in 2021 en werd voor een periode van twee jaar vervolgd. Hierdoor kreeg dit project landelijke bekendheid en groeide de bekendheid van zijn werk aanzienlijk.

De inspanningen over de laatste jaren hebben geleid tot groei van inkomsten voor de stichting. Het beoogde doel voor 2026 om € 1 miljoen per jaar op te halen is al in 2023 behaald.

Ook het aantal structurele donateurs is aanzienlijk gegroeid in de afgelopen jaren maar het doel uit de voorgaande beleidsperiode is niet gehaald. Prioriteit voor de jaren 2025 en 2026 is om de groei in structurele donateurs sneller te laten verlopen en in te zetten op meer maandelijkse donateurs. Hiervoor zal ingezet worden op adverteren op sociale media en het inrichten van een betere donateursflow via het CRM systeem.

Organisatie

De Stichting Vrienden van het Herseninstituut is een Algemeen Nut Beogende Instelling (ANBI) en heeft als doel het ondersteunen van hersenonderzoek door middel van fondsenwerving. De stichting is ingeschreven bij de Kamer van Koophandel onder nummer 41205869 en beschikt over het fiscale nummer (RSIN) 805254845. De organisatie voldoet aan de ANBI-eisen, wat betekent dat donaties fiscaal aftrekbaar zijn.

Contactgegevens:

Bezoek- en postadres:

Stichting Vrienden van het Herseninstituut
Meibergdreef 47, 1105 BA Amsterdam

Voor vragen kan contact opgenomen worden:

e-mail: info@hersenvrienden.nl

telefoon: 020-566 4597

Bankgegevens: IBAN: NL76 INGB 0002 1673 78

BIC: INGBNL2A

Bestuur

Het bestuur van de Stichting Vrienden van het Herseninstituut bestaat uit betrokken personen die zich onbezoldigd inzetten voor de stichting. Zij houden toezicht op het beleid en geven strategische richting aan de organisatie. Het bestuur heeft als kerntaak het waarborgen van de continuïteit en de kwaliteit van de fondsenwervende activiteiten.

De huidige bestuursleden zijn:

drs. Marc Petit, voorzitter

drs. Rosanne de Kruijf., bestuurslid marketing en communicatie

Prof. dr. Emmo Meijer, bestuurslid

Hans Rietbroek, bestuurslid

drs. Loege Schilder RBA, penningmeester

Prof. dr. Dick Swaab, adviseur

De bestuursleden zetten zich actief in voor het aantrekken van nieuwe donateurs en grote gevers en onderhouden contacten met belangrijke stakeholders binnen het hersenonderzoek. Daarnaast zijn zij verantwoordelijk voor het toezicht op de uitvoering van de beleidsdoelstellingen door de directie.

De dagelijkse leiding is in handen van directeur van de stichting, dr. Deborah Alfarez.

Werknemers

De stichting heeft op dit moment één betaalde medewerker in dienst, Deborah Alfarez, die als directeur verantwoordelijk is voor het dagelijkse beheer, fondsenwerving en communicatie.

Daarnaast maakt de stichting gebruik van vrijwilligers en freelancers voor specifieke projecten en activiteiten.

Transparantie en Verantwoording

De Stichting Vrienden van het Herseninstituut hecht veel waarde aan transparantie en verantwoord beheer van de ontvangen middelen. De stichting heeft de ambitie om geormerkte donaties volledig aan de betreffende projecten te besteden. Momenteel wordt geormerkt geld voor 100% aan de desbetreffende projecten besteed.

In 2024 heeft de stichting van elke opgehaalde euro 89 cent direct besteed aan het realiseren van haar doelstellingen. De overige 11 cent is ingezet voor werving, beheer en administratieve kosten,

zoals het bijhouden van de boekhouding en het onderhouden van de website. Dit zorgt ervoor dat de stichting op een verantwoorde manier blijft werken aan haar missie en tegelijkertijd een gezonde bedrijfsvoering behoudt.

De stichting streeft ernaar haar kostenstructuur voortdurend te optimaliseren en transparant te blijven in het rapporteren van inkomsten en uitgaven. Door deze aanpak waarborgen wij het vertrouwen van onze donateurs en belanghebbenden.

Financieel Beleid

De Stichting Vrienden van het Herseninstituut voert een financieel beleid dat gericht is op het minimaliseren van reserves, met uitzondering van bestemmingsreserves. Dit beleid is erop gericht om zoveel mogelijk van de ontvangen donaties direct in te zetten voor het ondersteunen van hersenonderzoek en gerelateerde projecten.

Momenteel beschikt de stichting over een beleggingsportefeuille van €1 miljoen, die is belegd in zeer defensieve beleggingen. Deze beleggingen dienen als financiële buffer en zijn bedoeld om de continuïteit van de stichting te waarborgen, zonder onnodige risico's te nemen.

De stichting streeft ernaar om zo transparant mogelijk te zijn over haar financiële situatie en bestedingen. Jaarlijks wordt een financieel jaarverslag gepubliceerd waarin inzicht wordt gegeven in de inkomsten, uitgaven en eventuele wijzigingen in de beleggingsportefeuille. Op deze manier waarborgen wij het vertrouwen van onze donateurs en stakeholders.

