

### H.5.3 Subsidie aanvragen

Aan het begin van het project gingen er heel wat uren zitten in het schrijven van subsidieaanvragen. Na afloop van het project, het moment om verantwoording af te leggen aan bestuur en subsidiegevers, trokken de werkzaamheden weer aan.

Voor het schrijven van het projectplan was een goed tijdpad nodig. De financiële commissie zoekt daarom allereerst uit welke subsidiegevers of fondsen in aanmerking kwamen voor een aanvraag. Vaak hebben zij maar een beperkt aantal deadlines per kalenderjaar. Ook bleek een enkele aanvraag niet in behandeling te zijn genomen, omdat het project was gestart voor aanvang van de beoordelingsdatum. De uiterste inleverdata van subsidiegevers en fondsen vormden dus de leidraad voor het tijdpad voor het schrijven van het projectplan en het opstellen van de begroting.

De zoektocht naar passende subsidiegevers heeft ons geholpen bij de invulling van ons project. In sommige gevallen hielpen de specifieke eisen van subsidiegevers bij het kiezen van activiteiten, bijvoorbeeld voor een bepaalde doelgroep.

#### **Tip**

*Bij het zoeken naar subsidiegevers en fondsen voor een natuurgerelateerd project is informeren bij Landschapsbeheer een aanrader. Die provinciale organisatie beschikt vaak over een fondsenlijst. Die bevat informatie over de beoogde doelgroep en doelen van verschillende subsidiegevers. Zo zijn wij in contact gekomen met een van de vrijwilligers bij Landschapsbeheer Drenthe, die goed bekend is met subsidieaanvragen. Dat was geen overbodige luxe.*

#### **Aandachtspunten bij het aanvragen van subsidie**

Het aanvragen van subsidies is veel werk. Het is van belang om rekening te houden met de punten die een aanvraag moet bevatten. Op de websites van de verschillende subsidiegevers staan deze vermeld. Net als de inhoudelijke criteria. Om de kans op succes te verhogen hebben wij deze punten duidelijk naar voren laten komen in onze aanvragen. De punten uit ons projectplan waren voor elke subsidiegever dus toegespitst op diens criteria. Zonder het project geweld aan te doen hebben wij de focus waar nodig op die manier aangepast.

#### **Tip**

*Denk bij subsidiegevers ook aan regionaal werkende, grote bedrijven. Zo heeft de Rabobank ons gesteund bij kindgerichte activiteiten binnen de gemeente. Er waren ook subsidiegevers die na behandeling van de aanvraag lieten weten alleen geld te geven voor een specifiek onderdeel van het project, zoals de sprekers op het symposium of de bouw van insectenhôtels voor basisscholen.*

Wij zochten vooraf altijd telefonisch contact met subsidiegevers. We vertelden ruwweg over ons plan en vroegen om advies en tips. Dat werkte uitstekend. Wij kregen zo een beter idee van wat belangrijk was voor de subsidiegever en andersom namen zij makkelijker contact met ons op als ze vragen hadden over de aanvraag.

#### **Tip**

*Tussen de subsidieaanvraag en het ontvangen van een antwoord kunnen maanden*

*verstrijken. Houd hier rekening mee bij het maken van de planning: wacht vooral niet op antwoord, maar dien verschillende aanvragen tegelijk in. Mocht er meer geld loskomen dan nodig, dan kun je achteraf altijd nog (een deel van het) geld terugstorten.*

Niet alle subsidiegevers zijn even duidelijk in wat ze precies aangeleverd willen hebben. Wij hebben daarom een overzicht gemaakt van de eisen van verschillende subsidiegevers en dat als leidraad gebruikt voor het schrijven van de aanvragen. Op deze manier konden we volstaan met een basistekst met slechts kleine aanpassingen per subsidiegever.

Een aantal punten dat zeker in een aanvraag moet voorkomen is:

- beschrijving activiteiten: hierbij hebben wij aandacht geschonken aan het doel en de doelgroepen van de subsidiegever;

[kader]

#### **Voorbeeld**

Een van de subsidiegevers stelde als voorwaarde dat onze activiteiten niet alleen gericht waren op de gemeente, maar ook een breder publiek dienden. In onze aanvraag hebben wij de doelgroep als volgt omschreven: 'Iedereen met interesse voor het thema biodiversiteit is van harte welkom. In de eerste plaats doelgroepen uit de regio rond gemeente Westerveld, dus Zuidwest-Drenthe, inclusief gemeente Midden-Drenthe, de kop van Overijssel en de Stellingwerven (Friesland) (...).' Door de gemeenten bij naam te noemen, komt in de tekst duidelijk naar voren dat wij aan deze eis voldoen.

[einde kader]

- samenwerkingspartners: in ons geval onder meer een organisatie waar een spreker werkzaam was, de overkoepelende organisatie waar wij onder vallen (IVN Nederland) en verenigingen waarmee wij al hebben samengewerkt en die we ook voor dit project om advies of support vroegen;
- doel en doelgroepen: deze formuleerden wij heel duidelijk en specifiek. We noemden niet alleen doelen en doelgroepen van het hele project, maar ook die van elke afzonderlijke activiteit. Bij de beschrijving hebben wij gelet op de criteria van de subsidiegevers.

#### **Voorbeeld**

Een specifiek criterium bij de focus op kinderen leidde ertoe dat wij sommige doelgroepen uitgebreider benoemd hebben: '(...) Leerkrachten basisonderwijs, voorgezet onderwijs (aardrijkskunde, biologie), docenten hogeschool/universiteit van bovengenoemde vakgroepen (...)'

[einde kader]

- planning en looptijd: hier lieten we zien dat er sprake was van een afgerond en concreet project. Veel subsidiegevers noemen dit als beoordelingscriterium;
- publiciteitsplan: met een overzichtelijk publiciteitsplan straalden we uit dat wij goed hadden nagedacht over publiciteit. Daarmee hoopten we over te brengen dat ons project een goede kans van slagen had;
- bereik: een schatting van de mensen die we wilden bereiken met de verschillende activiteiten. We hebben bekeken wat de normale toestroom is op dit soort

activiteiten en verder logisch nagedacht: 'Wij streven naar een bereik van (...)'.

### **Voorbeeld**

Ook de opbouw van de toegangsprijs voor het symposium is beschreven in de aanvragen. De lage toegangsprijs – en daardoor hoge subsidieaanvragen – hebben we duidelijk onderbouwd. Wel hielden we een slag om de arm, omdat we mogelijk niet alle aangevraagde subsidie daadwerkelijk zouden ontvangen. In de subsidieaanvragen hebben wij daarom de volgende zin toegevoegd: '(...) Mocht onze financiering niet rondkomen, dan is er nog de optie dat we de toegangsprijs verhogen.'

### **Verantwoording aan subsidiegevers**

Verschillende subsidiegevers vroegen om een verantwoording na afloop van het project. Punten in het projectplan waarvan in werkelijkheid was afgeweken, hebben wij benoemd en onderbouwd. Een belangrijk onderdeel was uiteraard de financiële kant van de zaak. Wat waren de werkelijke kosten? In sommige gevallen moesten we nota's meesturen als bewijs van gedane uitgaven.