

## **Kruip in het hoofd van je fonds**

*en 4 andere do's and don'ts voor succesvolle fondsenwerving*

**Hoe maak jij als bewonersinitiatief een grotere kans op een succesvolle aanvraag bij een fonds of subsidieverlener? We hebben vijf do's and don'ts voor een goede aanvraag voor je op een rijtje gezet. Ze zijn gebaseerd op onze dagelijkse praktijk in het begeleiden van bewonersinitiatieven bij fondsenwerving. Doe er je voordeel mee!**

### **1. Verplaats je in de subsidiegever of fonds**

Wat is het doel van de subsidie of het fonds? Wat wil het bereiken?

Vaak zit je nog te veel vast in je eigen straatje; 'we gaan dit en dit organiseren, voor die en die'. Hier ben je heel enthousiast over en dat is logisch. Maar kruip even in het hoofd van diegene die straks je aanvraag beoordeelt. Wat wil diegene weten? Waar let diegene op?

### **2. Maak de vertaalslag**

Hoe past jouw project bij het fonds of subsidiepotje dat je aanschrijft? Verdiep je even in hun doelen en speerpunten. Hoe draagt jouw project hier aan bij? Als je bijvoorbeeld weet dat het fonds dat je aanschrijft sociale verbinding belangrijk vindt; bedenk dan hoe jouw project hier aan bijdraagt. Benoem dit expliciet. Noem ook de termen die het fonds zelf gebruikt hiervoor. 'Vertaal' jouw project naar de wereld van het fonds of subsidieregeling.

### **3. Activiteiten zijn geen doelen.**

Houd doelen en activiteiten uit elkaar. Een doel is iets groters dat je wilt bereiken. Bijvoorbeeld meer sociale cohesie of minder armoede. Daartoe ontwikkel je activiteiten. Je organiseert bijvoorbeeld maaltijden of je zet een digitaal ontmoetingsplatform op. Dus vergeet niet het hogere doel te benoemen en beschrijf daarna de activiteiten. Maak bewust het onderscheid. We zien in de praktijk dat doelen en activiteiten vaak door elkaar gehaald worden.

### **4. Maak van je begroting geen sluitpost**

Zet geen grote bedragen zonder al te veel toelichting in je begroting. Zoals een bulk bedrag voor personeelskosten, zonder specifiek aan te geven om hoeveel uur het gaat en tegen welk tarief. Maak het voor een subsidiegever of fonds gemakkelijk te begrijpen waar het geld voor nodig is. Besteed extra tijd aan het opstellen van een goede begroting. Een fonds vindt een begroting heel belangrijk.

## 5. Less is more

Schrijf geen lange lappen tekst en veel toelichting. Daar zit een fonds of subsidiegever over het algemeen helemaal niet op te wachten. Bedenk eens hoe je op een verjaardagsfeestje (als je daar weer heen mag) over je project zou vertellen. Waarschijnlijk zit daar alle essentiële informatie al in. Voor wie doe je dit? En waarom, met andere woorden; wat is de aanleiding? Wat wil je ermee bereiken? Vaak helpt dit om je tot de essentie te beperken.

**Heb je hulp nodig of wil je even sparren? Vanuit de Leefbaarheidsalliantie organiseren we voor bewonersinitiatieven in Gelderland een paar keer per week een online [subsidiespreekuur](#). Ook zijn er regelmatig webinars en workshops over fondsenwerving en andere financieringsbronnen. Je kunt natuurlijk ook even bellen of mailen. Veel succes! Hopelijk helpen deze tips je bij je mooie plannen.**

**[Ellenoomen@zorgbelanginclusief.nl](mailto:Ellenoomen@zorgbelanginclusief.nl), 06-57056289**