

Dit is participatie #2

Subsidies voor ondernemers in jeugdwerk, cultuur en sport

Demos vzw

In deze presentatie

1. Waarover gaat deze sessie?
2. Wat mag je (niet) (van ons) verwachten?
3. Wat is onze ervaring met dit onderwerp?
4. Welke tips kunnen we je geven?
5. Wat kunnen we verder nog voor je doen?



1. Waarover gaat deze sessie?

Onder subsidies zien we zowel **werkingsmiddelen** als **projectmiddelen**.

Werkingsmiddelen ondersteunen een permanente werking, projectmiddelen een tijdelijk project, afgebakend in tijd en ruimte. Dat klinkt simpel, maar in de praktijk is dat onderscheid is niet altijd zo duidelijk.

Deze middelen worden verstrekt door een **overheid** (lokaal, Vlaams of Europees) of door een **privaat fonds**. Ze subsidiëren organisaties om doelstellingen in hun plaats te realiseren. Giften van privépersonen, bedrijven of serviceclubs noemen we sponsering. Daar zijn doorgaans geen voorwaarden aan verbonden.

De **algemene regel**: hoe hoger het bedrag en hoe langer de periode van de subsidie, hoe hoger de voorwaarden voor subsidiëring. Korte projecten, voor kleine bedragen, krijgen gemakkelijker subsidies.

Projecten winnen aan populariteit. Overheden en private sponsers maken steeds minder de keuze om nieuwe werkingen te subsidiëren. Bestaande subsidielijnen worden afgezwakt of volledig geschrapt. Organisaties die werkingsmiddelen krijgen, verhogen mee de lat voor nieuwe spelers en schermen hun middelen af.



2. Wat mag je (niet) (van ons) verwachten?

Het is niet evident om subsidies te bemachtigen, zeker als nieuwe ondernemer. Het lijkt ons dan ook verstandig om naar **verschillende inkomstenbronnen** te zoeken en jezelf niet (te) afhankelijk te maken van subsidies. Al weten we dat dit makkelijker gezegd is dan gedaan.

Als een subsidie-aanvraag wordt afgekeurd, dan kan dit hard aankomen. We denken dat je best de **erkenning en waardering** van je werk niet laat afhangen van zo'n afkeuring maar dat je ook andere bronnen zoekt van erkenning en waardering. Ook dit is *easier said than done*.

Het toekennen van projectsubsidies is altijd onvoorspelbaar. Een **beslissing is altijd een mix van factoren**, waar je zelden volledig controle over hebt, hoe goed je ook je best doet en hoe hard je ook werkt.

Demos ondersteunt organisaties en mensen die subsidies aanvragen, maar **Demos geeft zelf geen subsidies**. Af en toe zitten we wel mee in een jury of adviescommissie die subsidies geeft, zoals bijvoorbeeld bij AISA of CERA Impuls.



3. Wat is onze ervaring met dit onderwerp?



Demos zit soms helemaal aan de kant van of zelf in de positie van subsidieaanvrager, soms zitten we ook heel dicht bij de subsidiegever en nemen we mee beslissingen. Meestal zitten we ergens op een positie tussen beiden. Bijvoorbeeld bij de oproep [‘participatieprojecten kansengroepen’](#).

We zien nog vaak een mismatch tussen subsidiegever en subsidieaanvrager. Subsidiegevers hebben daarin hun aandeel. Ze communiceren niet altijd even duidelijk in/over hun oproep en ze stellen zelden voldoende middelen ter beschikking om alle goede aanvragen te honoreren. Ze houden ondernemers ook onbewust vast in een ‘projectencarrousel’. Die moeten hun ideeën altijd ‘verpakken’ als iets nieuws om subsidies te (blijven) ontvangen. Maar ook subsidieaanvragers hebben soms een aandeel in deze mismatch. Vandaar enkele tips.



4. Welke tips kunnen we je geven?

Zorg ervoor dat je aanvraag geworteld is in een 'noodzaak' en 'goesting'

Is er een stevig draagvlak, een grond/basis onder je subsidieaanvraag?

Is het dit wat je echt wil realiseren? Soms moet je een keuze maken in een aantal dilemma's. Laat je je in één hokje stoppen als je werkt op meerdere terreinen?

Teken je in op een oproep voor 'doelgroepen' als je net af wilt van dat label?

Eerlijk duurt het langst

Vermeld geen partners of samenwerkingsverbanden die (nog) niet zijn bevestigd.

Beloof geen resultaten waarvan je weet dat je ze niet kan waarmaken.

Informeer je grondig over en leef je in in de projectaanvrager

De subsidiegever is ook maar een mens. Jij hebt iets te bieden wat de subsidiegever zoekt en omgekeerd. Zet de subsidiegever niet op een pied-de-stal, beschouw 'm niet als onbereikbaar maar probeer je subsidiegever 'van binnen uit' te leren kennen, om hem te kunnen relativeren/downsizen. Blijf jezelf en ga de ontmoeting aan met samenwerking in het vooruitzicht. Maak het persoonlijk, menselijk, concreet. Neem gerust op voorhand contact op met je vragen. Toon gerust gretigheid maar probeer niet (puur) te lobbyen.

4. Welke tips kunnen we je geven?

Vertaal je ideeën en plannen naar de format van een subsidieaanvraag

Maak een duidelijk onderscheid tussen doelstellingen, acties en resultaten.

Stel een duidelijke planning op en geef aan hoe acties verder bouwen op elkaar.

Zorg ervoor dat je budget/begroting een concrete vertaling is van je inhoudelijke beschrijving

Indien mogelijk, schep een beetje comfort voor jezelf in deze oncomfortabele situatie en omring jezelf met mensen die beschikken over de expertise die je mist (zakelijk, technisch, boekhoudkundig, ...). Met vragen kan je niets misdoen.

Ga buiten je kader en kijk ook eens naar subsidiegevers en projectaanvragen die verder van je afstaan. Een project van de milieudienst, een Europees partnerschap of een samenwerking met een ander type werking binnen een andere sector.



5. Wat kunnen we verder nog voor je doen?

Ben je een ondernemer in jeugdwerk, cultuur en sport?

Dan kan je zeker bij ons terecht. We kunnen je wijzen op verschillende subsidiemogelijkheden, zoals de participatieprojecten kansengroepen of Arts in Society (AISA) vanuit Cera. Ook als je al ervaring hebt in het schrijven van projecten, kan je nog steeds bij ons terecht met specifieke vragen en uitdagingen.

Ben je een subsidiegever binnen jeugdwerk, cultuur en sport?

Ook dan kunnen we je feedback geven over de oproep(en) die je lanceert en de uitdagingen waar je voor staat.

Kom gerust langs!