

# FINANCIERING DOOR FONDSSEN

*Een simpele en makkelijke gids voor een klein, subsidiabel plan*



# WE MAKEN DIT ZO MAKKELIJK ALS HET KAN

Jij wilt iets creëren. Het idee kwam laatst in je op en woont daar nu al een tijdje, huurvrij. Maar waar te beginnen? En hoe overtuig je ooit iemand om je het geld te geven dat je nodig hebt?

Je hebt waarschijnlijk wel eens gehoord van subsidies. En vooral ook, de problemen die daarmee gepaard gaan. Je voelt je al moe als je alleen maar denkt aan de hoeveelheid werk die je denkt te moeten doen, toch?

Nou, dat hoeft niet. Want met deze gids helpen we je in slechts een paar stappen een plan te maken dat in aanmerking komt.

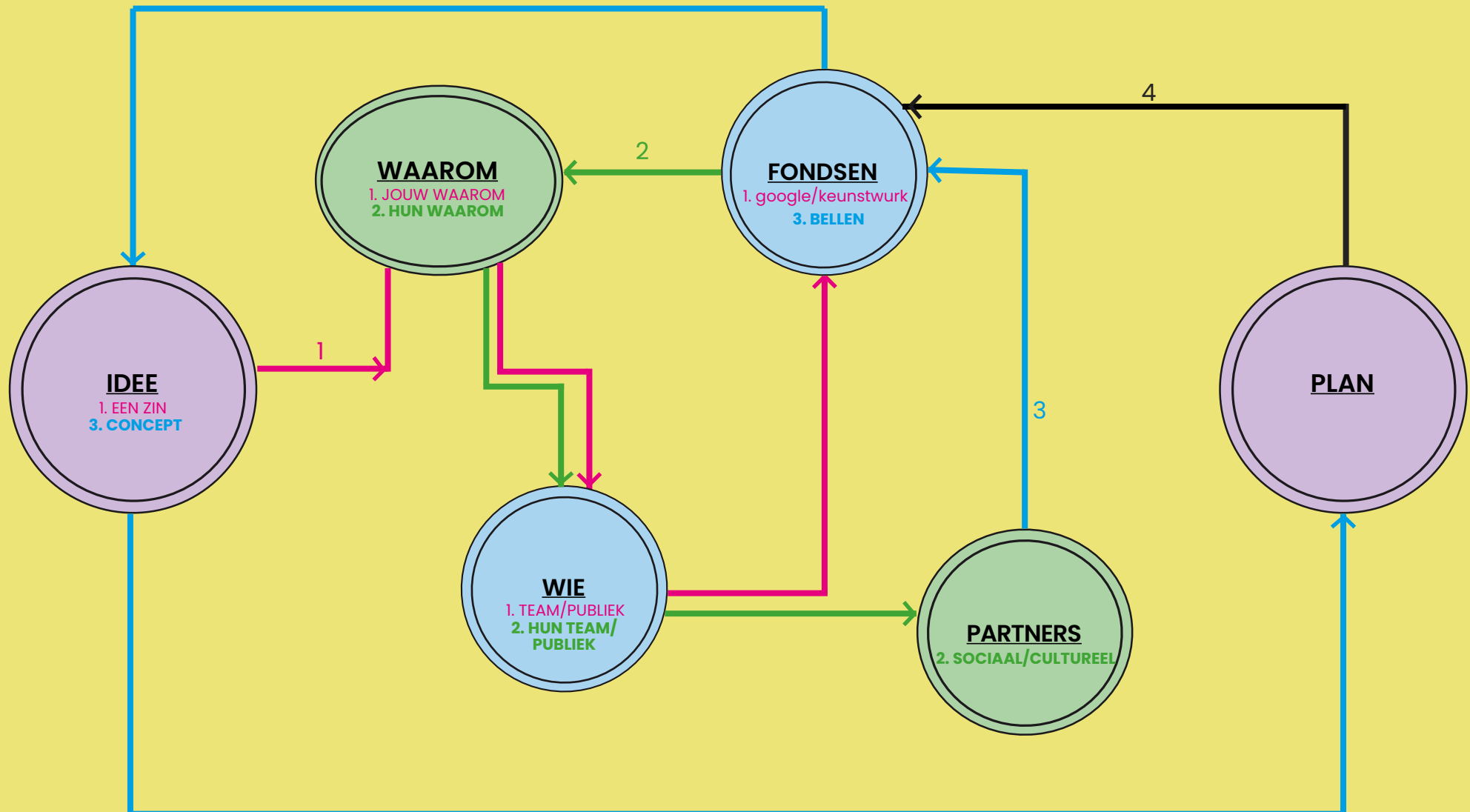
***NB: Het moet natuurlijk nog steeds jouw beste idee zijn, en zij moeten dit ook vinden. Daar hebben wij geen invloed op, maar we kunnen je wel op weg helpen om hun daarvan te overtuigen!***



 **“WE VALLEN METEEN MET DE DEUR IN HUIS; EEN  
GOED IDEE IS NOG NIET EEN GOED SUBSIDIABEL  
PLAN”**

*Dus begin niet meteen met het schrijven van een plan*

# STAPPEN VOOR EEN SUBSIDIABEL PLAN



# DE STAPPEN UITGELEGD

SCHRIJF ALLES OP TERWIJL JE DIT AAN HET DOEN BENT

## **IDEE**

Dus wat wil je doen? In één zin; wat is het idee?

## **WAAROM**

Waarom wil je dit doen? Wat is jouw motivatie om dit project te starten? Wil je je vaardigheden ontwikkelen? Wil je iets creëren dat je nog nooit eerder hebt gedaan? Of is er iets in je omgeving aan de hand waardoor je op dit idee bent gekomen?

## **WIE**

Team: Wie heb je nodig voor dit idee? Heb je een team nodig? Een band? Nog een artiest? Of een toneelmeester? En wat dacht je van een coach of docent?

Publiek: wie gaat jouw project zien? Wie wil je bereiken met dit project? Wat is je publiek? Digitaal, online of offline?

## **FINANCIERING**

Je kunt googlen naar fondsen die hierbij aansluiten. Of je kunt naar Keunstwurk gaan en hulp vragen bij het vinden van geschikte subsidieverstrekkers

Uit de resultaten van de geschikte subsidieverstrekkers merk je dat ze een aantal dingen van je vragen die nog niet in je idee zitten. Maak je geen zorgen; we beloven dat het je idee alleen maar beter zal maken. Laten we dus een paar stappen teruggaan.

## **WAAROM**

Wat is hun waarom? Wat zijn de doelen die zij willen bereiken en wat is de opbrengst van je project? Hoe past dit in jouw idee? Of; Kun je het toevoegen aan je idee?

## **WIE**

Wie heb je nodig om dit resultaat te bereiken? Hoe zou je een ander publiek bereiken met jouw idee?

## **PARTNERS**

Een grote voorwaarde voor financiering is dat je altijd één of twee (of meer) partners vindt. Met welke organisaties zou je kunnen samenwerken? Een sociale organisatie? Een ondernemer? Een poppodium? Hoe kunnen zij profiteren van jouw project? Past het in hun doelstellingen?

Nu je al deze dingen weet, is het tijd om te bellen. Want ja, het lijkt misschien eng, maar het is heel fijn om met de subsidieverstrekker te bellen.

## **TELEFOONGESPREEK**

Je kunt een subsidieverstrekker bellen en vragen of je project geschikt is. Zij willen je graag helpen! Ze geven je vaak tips met onderdelen die je aan je plan kunt toevoegen, en vertellen je ook welke dingen je beter weg kunt laten uit je plan.


## **CONCEPT**

Je gaat terug naar het begin; nu wordt je idee een groot concept.

## **PLAN**

Laten we nu beginnen met het schrijven van het plan; de meeste informatie heb je al. Nu hoef je alleen nog maar een planning, marketingstrategie en natuurlijk; een begroting .toe te voegen

# VRAAG NU AAN

 **“BEKIJK EEN SUBSIDIESTREKKER  
ALS JE LIEVE PA DIE WEL IN JOUW  
TOEKOMST WIL INVESTEREN.”**

*Wees hem dankbaar dat hij naar je wil luisteren. Dat hij de tijd voor je neemt. Ook als hij een keer iets niet wil ondersteunen; jullie zien elkaar later weer. Hou hem op de hoogte van de ontwikkelingen van het project. En als het niet lukt? Laat hem dat meteen weten. Levert het project je uiteindelijk geld op? Dan is het wel logisch dat je je pa terugbetaald. Tenzij hij dat niet nodig vindt. Bekijk zo alle stappen en communicatie die je hebt met een subsidieverstrekker. Ze zijn namelijk best wel heel tof, dat ze je in vertrouwen geld geven om iets moois te doen.*

# PRO-TIPS

## ***Je kunt nog niet beginnen***

Je project kan pas van start gaan als je het geld krijgt. Onthoud dat; Het kan even duren voordat je een go of no go krijgt. Tenzij je in fases aanvraagt. Maar check dan goed de voorwaarden.

Check de voorwaarden

Elke regeling heeft bepaalde voorwaarden waar je aan moet voldoen. Check deze, voordat je het hele plan gaat maken. Maak een samenvatting voor jezelf daarvan. En verwerk dit in het plan; zodat zij niet hoeven te zoeken naar hun voorwaarden.

## ***Zoek een stichting***

Voor sommige fondsen is het vereist dat je (onderdeel) bent van een stichting; je kunt niet aanvragen als je zelfstandige bent. Er zijn enkele stichtingen die als zodanig opereren; Je kunt het ook aan Keunstwurk vragen. Als je daar toch bent voor advies over fondsen, kunnen zij je daarmee ook helpen.

## ***Begin met kleine financiering***

Als je al één organisatie hebt die jouw project wil financieren, zullen de andere een stuk makkelijker volgen. Het bewijst voor hen dat het project succesvol zal zijn en ondersteund zal worden door meerdere financiers.

## ***Gebruik ChatGPT***

Als je moeite hebt met het samenvoegen van de stukjes van de puzzel, vraag het dan aan ChatGPT. Houd er rekening mee dat chatGPT soms subtiele wijzigingen in je concept kan aanbrengen om de stukjes in elkaar te zetten. Bewaak je concept!

## ***Verschillende fasen van je project***

Als je een groot project hebt, verdeel het dan in fasen. Je hebt bijvoorbeeld een fase van concepting of coaching, een fase van pre-productie, een fase van productie en een fase van afronding.

## ***Gebruik deze fasen voor je begroting***

Maak een inkomsten- en kostenbegroting en verdeel de verschillende kosten in fasen. Voor wie en wat moet je betalen in de fase van coaching? Of in de fase van pre-productie? Hierdoor is het voor de subsidieverstrekker duidelijk waar het geld naartoe gaat.

## ***Schrijf al je kosten op***

Als je bijvoorbeeld iemands auto kunt lenen, schrijf dan op wat het zou kosten als je deze zou huren. Deze kosten kun je aan de inkomstenkant afstrepen als sponsoring. Als je veel uren in dit project steekt, maar het lukt nooit om al deze uren uitbetaald te krijgen, schrijf dan toch de kosten op. Deze kosten kun je aan de inkomstenkant afstrepen als eigen investering.

Zo geef je de subsidieverstrekkers inzicht in alle kosten. Anders gaan ze twifelen of je wel zicht hebt op de werkelijke kosten. Het laat ook zien dat je al een aantal investeerders of sponsoring hebt. Sommige fondsen betalen slechts 70% van de kosten; maar als je kunt aantonen dat de overige kosten (in uren) je eigen investering zijn, en een deel gesponsord, kom je een heel eind met die andere 70%.

# SUBSIDIEBINGO

## EXTRA

*Hier is nog een kleine extra; de subsidiebingo! Deze bingo bevat termen en hints die je extra impulsen en inzichten kunnen geven voor mogelijke projecten en subsidies. Ik ga ze echt niet allemaal aan je uitleggen; maar als je ze opzoekt, vind je van alles. En dan kan je met je project een heuse bingokaart gaan vullen!*

LEEFBAARHEID	BREDE WELVAART	JONGEREN	EENZAAMHEID	TALENT-ONTWIKKELING
MULTI-DISCIPLINAIR	DOMEIN-OVERSTIJGEND	INNOVATIE	IMMATERIEEL ERFGOED	SOCIAAL-CULTUREEL
DIVERSITEIT EN INCLUSIE	FAIR PRACTICE CODE		DUURZAAMHEID	DE FRIESE PARADOX
URBAN	DORPEN EN WIJKEN	MENTALE GEZONDHEID	BOTTOM-UP	MIENSKIP
PARTICIPATIE	MAAT-SCHAPPELIJK BELANG	SAMEN-WERKING	JONGE MAKERS	MINDER WORTELEN MEER FRIKANDELLEN