

Zelf succesvol een subsidie aanvragen?

Een succesvolle aanvraag in 6 stappen

- ▶ 1. Zoek het geld
- ▶ 2. Begin op tijd
- ▶ 3. Een goede procesaanpak
- ▶ 4. Structureer, schrijf en schrap
- ▶ 5. Vraag om feedback
- ▶ 6. Evalueer

6 tips om te komen tot een succesvolle aanvraag

Het goede nieuws: een financieringsaanvraag schrijven is niet moeilijk. Het minder goede nieuws: een succesvolle aanvraag schrijven is dat wél. Naast schrijftalent en een sterke propositie is er kennis nodig van de verschillende subsidieregelingen. En dat kost tijd. Niet iets waar elke ondernemer in omkomt.

In deze whitepaper bundelen wij de kennis die we hebben opgedaan met onze dagelijkse projecten, en helpen u in 6 stappen naar een succesvolle aanvraag. Zo kunt u uw tijd efficiënt besteden.



Romy Akkerman

Wat wil de subsidieverstrekker horen? Hoe onderscheidt u zich van anderen? En wat is er nog meer nodig om een aanvraag te doen slagen? Door haar kennis en kunde van het subsidielandschap weet adviseur Romy precies wat er nodig is om een positieve uitslag te krijgen bij uw volgende subsidieaanvraag.

Meer weten?

06 3927 0693

romy@corusadvies.nl

Zoek het geld

Start niet met uw aanvraag voordat u definitief een financier, fonds of subsidie heeft gekozen. Het lijkt een open deur, maar het is essentieel dat uw verhaal aansluit bij de beschikbare subsidiemogelijkheid. De volgende maatregelen helpen daarbij:

Wie op tijd begint, heeft niet alleen meer tijd om een kansrijke aanvraag te schrijven, maar ook om nog vragen te stellen aan de subsidieverstrekker. Om aannames te toetsen bijvoorbeeld, en om de organisatie beter te leren kennen. Met de volgende tips bent u er de volgende keer op tijd bij:

- ▶ **Doe een quickscan.** Met een quickscan test u via een (online) tool of uw initiatief in aanmerking komt voor financiering. U kunt een quickscan laten maken door een financier die u al op het oog heeft, of een adviseur kiezen die al uw kansen verkent. Een quickscan is handig omdat het u snel en eenvoudig meer inzicht verschaft in de (on)mogelijkheden. Veel organisaties bieden deze kosteloos aan, dus aarzel niet en vraag een scan aan.
- ▶ **Schakel hulp in.** Een professioneel subsidiebureau kent het financieringslandschap en haar regelingen. De mogelijkheden voor fondsen, beurzen, subsidies en financiering zijn ruim in Nederland. Wij houden overzicht over Europese, landelijke en regionale subsidies. Ook kennen we programma's voor open calls, challenges en prijsvragen die een (financiële) impuls bieden aan uw bedrijf. Wij zoeken daardoor beter, sneller en effectiever en dat scheelt u tijd.

Het is een strategische afweging of uw bedrijf alles zelf in huis heeft om de financiering binnen te halen. Is dat niet het geval, verken dan de mogelijkheden voor een samenwerking met experts/adviseurs. Zij bekijken welke subsidie het beste past bij uw doelstelling(en) of activiteit(en). Zo'n samenwerking draagt bij aan uw eigen expertise en kwaliteitsverbetering.

Tip

Meer advies? Lees onze blog '[Impact maken? 5 tips om de financiering rond te krijgen](#)'.

Begin op tijd

De kans op een succesvolle aanvraag is het grootst als u op tijd begint. Subsidieverstrekkers hebben bovendien vaak als voorwaarde dat u subsidie aanvraagt voordat u met uw activiteiten begint: in de meeste gevallen kunt u subsidie niet met terugwerkende kracht aanvragen. Zorg daarom dat u weet wáár u aan begint en wannéér u eraan moet beginnen. Met de volgende tips bent u er op tijd bij:

- ▶ **Ken en plan.** Vraagt u subsidie bij verschillende partijen aan? Zorg dan dat u alle potjes kent, deadlines en voorwaarden heeft doorgenomen, een goede planning heeft gemaakt en cofinanciering op een rij heeft. Zo behoudt u tot de finishlijn het overzicht.
- ▶ **Kaart op tijd aan dat u hulp nodig heeft.** Laat collega's en mensen die samen met u de aanvraag verzorgen op tijd weten dat u hulp nodig heeft, zodat ze tijd vrij kunnen maken om input te leveren, maar ook als u deskundigheid of capaciteit van buiten kunt gebruiken.
- ▶ **Werk met tussentijdse deadlines.** Nu lijkt de aanvraagdatum misschien ver weg, maar die weken vliegen om zonder dat u er erg in heeft. Bepaal per week welke onderdelen u af wilt hebben als u in de laatste week nog aan slaap toe wilt komen.
- ▶ **Verdeel taken aan de start.** Werkt u met meerdere partijen samen aan een aanvraag? Maak dan een goede taakverdeling. Zo voorkomt u dat u onnodig op elkaar wacht – met vertraging als gevolg.

Een goede procesaanpak

Om een goede aanvraag te schrijven is het belangrijk om gestructureerd te werk te gaan. Denk daarbij aan:

- ▶ **Een kick-off moment** om de subsidieregeling of financieringsaanvraag door te nemen, eventueel een team of consortium vast te stellen en taken te verdelen. Zorg dat iedereen het belang ervan inziet en weet wat hun verantwoordelijkheden zijn. Achterhaal de deadlines en communiceer ze duidelijk.
- ▶ **De aanvraagstrategie bepalen:** Wat wil de financier bereiken met de subsidie? En hoe kunt u hier met uw aanvraag aan voldoen? Houd rekening met het perspectief van de beoordelaar en diens achterban.
- ▶ **Een interne deadline** voor alle teamleden om vragen te verzamelen en contact op te nemen met de financier. Hiermee voorkomt u dat u met schrijven begint terwijl u informatie mist.
- ▶ **Beslismomenten:** de go/no go-beslissing en tussentijdse beslismomenten en behoed uzelf voor onnodige kosten. Gebruik hiervoor bijvoorbeeld de projectchecks van het desbetreffende fonds, tools als de [Finance Tool](#) van Social Enterprise NL of neem contact op met (subsidie-)adviseurs of programmamanagers van de desbetreffende subsidieregeling om uw project te bespreken. Daarbij kan gevraagd worden om een concept(notitie) op te sturen. Blijkt u weinig kans te maken? Hoe hard het ook klinkt: spaar uw energie en kosten dan liever voor een volgende aanvraag.
- ▶ **Verschillende rondes** om de teksten op te stellen en aan te scherpen. Want er valt altijd nog iets te verbeteren.
- ▶ **Een einddatum** om alle stukken te uploaden. Vooral bij *wie 't eerst komt, wie het eerst maalt*-regelingen is timing essentieel.
- ▶ **Verantwoordelijkheid:** als u met partijen samenwerkt, is de slagingskans voor een groot deel afhankelijk van een kartrekker. Als die ontbreekt, kan de aanvraag al snel naar de achtergrond verdwijnen. Zorg dat de procesbewaking is geborgd door iemand als aanspreekpunt aan te wijzen.

Structureer, schrijf en schrap

Een goede tekst schrijft u niet zomaar. Een gestructureerde aanpak is belangrijk, net als rust en voldoende creatieve energie.

Over de aanpak kunnen we kort zijn: begin niet met schrijven, maar met informatie verzamelen en structureren. Bedenk eerst wat u wilt vertellen en in welke volgorde. Pas daarna is het tijd om te gaan schrijven.

Maar u overtuigt een financier niet alleen maar met een goede opbouw en structuur. Droge cijfers en feiten ziet een beoordelaar talloze keren. Onderscheid u: laat zien wie u bent en dat u hart heeft voor de zaak.

Over schrijfstijl zijn hele boekwerken volgeschreven. Een paar belangrijke tips:

- ▶ **Gebruik gewone taal.** Dat betekent onder andere: geen onnodig moeilijke woorden en ingewikkelde zinnen. Vind een balans tussen uw manier van formuleren en die van de financier.
- ▶ **Schrijf actief:** vermijd het hulpwerkwoord 'worden', 'zullen' en 'kunnen' zo veel mogelijk. Zo maakt u plannen concreter en is duidelijker wie wat doet.
- ▶ **Beantwoord de vraag:** De financier vindt het belangrijk om – naast het idee, de ambities en het 'verhaal' – vooral ook een sterke businesscase te lezen. Een concurrentieanalyse, impactmeting en SWOT-analyse vallen ongetwijfeld in goede aarde. Zijn er onduidelikheden over wat de subsidieverstrekker wil weten? Aarzel dan niet om contact met hen op te nemen.
- ▶ **Schrijf beknopt:** gebruik niet meer woorden dan nodig. Veel financiers stellen een maximum aan het aantal woorden of pagina's. Maar ook als er geen maximum is: beknopt schrijven dwingt u om tot de kern te komen en is prettiger voor de lezer.
- ▶ **Schrijf duidelijk en concreet:** De beoordelaar kan uw plan het beste beoordelen als u concrete informatie geeft en deze goed onderbouwt. Laat in uw aanvraag bijvoorbeeld zien wat u binnen een bepaalde periode verwacht te realiseren, en wie er eindverantwoordelijk is voor de resultaten. Houd uw plan bovendien haalbaar, daar heeft iedereen baat bij.

Vraag om feedback

Probeer na al dat schrijfwerk uw teksten nog maar eens met frisse ogen te beoordelen... Dat is niet te doen. Schakel daarom scherpe blikken van collega's, vrienden, familie of professionals in. Vermeld wat de criteria zijn en waar u zelf vindt dat er iets mist. Zorg dat stijl, inhoud, grammatica en spelling aan bod komen en vraag uw lezers de bril van de beoordelaar op te zetten.

Heeft u een financier gevonden die werkt met conceptversies? Maak dan gebruik van deze mogelijkheid. Dit betekent niet dat u een onaffe versie bij de subsidiënt aflevert, maar dat u de kans heeft om dat wat goed is perfect te maken.

Evalueer

Soms gaan er maanden overheen voordat de subsidie is toegekend. Toch is het goed om zo snel mogelijk na het aanvragen te evalueren, als het proces nog vers in het geheugen zit.

Vraag de betrokkenen om na te denken over de planning en tijdsbesteding, interne communicatie en de inhoudelijke uitwerking: wat vonden zij goed, en wat kon beter?

Een bespreking van een uur is vaak voldoende om tot belangrijke leerpunten te komen. Vraag daarbij altijd eerst naar wat goed ging: zo creëert u een veilige sfeer waarin teamleden ook durven uit te spreken wat ze minder goed vonden. En durf ook na toekenning of afwijzing de financier te vragen wat goed en minder goed was in de aanvraag.

Aanvragen met impact

U wilt extra advies en ondersteuning om de volgende subsidieaanvraag succesvol aan te vragen? Met een team van experts en een heldere visie helpt Corus u naar de toekenning. Ontvang een kritische review van uw aanvraag, of vraag naar de mogelijkheden voor subsidiebegeleiding.

Deze subsidie aanvragen

Haal de subsidie binnen.

Hulp met uw organisatie

Stoom uw onderneming klaar om te groeien.

Vind groeigeld voor uw bedrijf

Uw bedrijf heeft potentie. Vind de juiste financiering.

Uw aanvraag naar hoger plan

Uw aanvraag kan beter. Laat ons meekijken.

Het geheim van de chef

Achter elke succesvolle aanvraag staat een sterke organisatie. Bij Corus houden we ons daarom niet alleen bezig met een ijzersterke tekst, maar richten we ons op het totaalpakket.

Samen met onze zusterbedrijven Mistral Merkactivisten en Buro Bries versterken we uw propositie met marketing en organisatieontwikkeling. Zo geven we niet alleen uw aanvraag, maar ook uw organisatie samen vorm.

Gaan we samen voor een succesvolle aanvraag?

Ja, maak een vrijblijvende afspraak ▶

Meer weten over succesvol aanvragen?

Maak direct een vrijblijvende afspraak of bezoek onze website voor meer informatie over:

- ▶ onze diensten
- ▶ recente cases
- ▶ actuele subsidies
- ▶ subsidie strategie