

Q&A workshop ‘Van idee naar euro’s’

Tijdens het Initiatievencafé in de ZB verzorgde de ZVKK twee (vergelijkbare) workshops over financiering: hoe kom je van een goed idee naar passende dekking? Hieronder staan de belangrijkste vragen en antwoorden die tijdens de workshops naar voren kwamen.

Let op: de antwoorden zijn bedoeld als algemene handreiking. Regels rond btw, ANBI, verzekeringen, subsidievoorwaarden en verantwoording verschillen per organisatie en per regeling. Controleer daarom altijd de actuele voorwaarden of vraag advies bij twijfel.

1. Waar begin je als je geld zoekt voor een initiatief?

Begin niet bij het fonds, maar bij je plan. Omschrijf eerst helder wat je wilt bereiken, voor wie het bedoeld is, wat het maatschappelijke effect is en welke kosten daarbij horen. Pas daarna zoek je naar financiers die bij dat doel passen.

2. Hoe toets je of een idee kansrijk is voor een fonds?

Leg je eigen plan naast de doelen en voorwaarden van het fonds. Kijk naar woorden als ontmoeting, leefbaarheid, gezondheid, cultuur, jeugd, participatie, samenredzaamheid of democratie. De kunst is om de inhoudelijke match te vinden tussen wat jij wilt doen en wat het fonds wil mogelijk maken.

3. Hoe voorkom je dat je alleen geld vraagt voor een middel, zoals een keuken, speeltuin of gebouw?

Vertaal het middel naar het maatschappelijke doel. Vraag dus niet alleen geld voor “een nieuwe keuken”, maar voor het versterken van de ontmoetingsfunctie van een dorpshuis. De keuken is dan het middel om meer mensen te kunnen ontvangen.

4. Wat is het verschil tussen doel en middel?

Het doel is wat je maatschappelijk wilt bereiken. Het middel is wat je daarvoor nodig hebt. Een busreis, speeltoestel, keuken, filmavond of gebouw is meestal een middel. Het onderliggende doel kan ontmoeting, gezondheid, jeugdparticipatie, verbinding, cultuurhistorie of het tegengaan van eenzaamheid zijn.

5. Wat als het initiatief nog heel pril is?

Vraag dan niet meteen geld voor het eindplaatje, maar begin met procesgeld. Denk aan een haalbaarheidsonderzoek, scenarioverkenning, bewonersbijeenkomst, locatieonderzoek of planvorming. Dat is iets anders dan direct geld vragen voor een gebouw of grote investering.

6. Hoe maak je een begroting sterker?

Splits de kosten zo concreet mogelijk uit. Denk aan materialen, communicatie, zaalhuur, catering, begeleiding, vervoer, vrijwilligerskosten, verzekering, administratie of verantwoording. Vermijd algemene posten zoals “overig”; die roepen bij financiers snel vragen op.

7. Moet je altijd meerdere financiers zoeken?

Ja, dat is meestal verstandig. Fondsen staan liever niet alleen aan de lat. Een goede dekkingsmix kan bestaan uit gemeente, provincie, fondsen, eigen bijdragen, sponsoring, crowdfunding, serviceclubs, bijdragen in natura of vrijwilligersuren.

8. Wat is cofinanciering?

Cofinanciering betekent dat een deel van de kosten uit andere bronnen wordt gedekt. Dat kan geld zijn, maar soms ook vrijwilligersuren, een bijdrage in natura, gemeentelijke inzet of een bijdrage van een andere organisatie. De voorwaarden verschillen per regeling.

9. Kun je vrijwilligersuren opvoeren in een begroting?

Soms kan dat. Bij sommige regelingen mogen vrijwilligersuren als cofinanciering worden opgevoerd. Het tarief, de manier van registreren en de voorwaarden verschillen per regeling, dus controleer dit altijd vooraf.

10. Wat doe je als je vooral structurele kosten hebt?

Dat blijft lastig, omdat veel fondsen projectmatig werken. Probeer structurele kosten waar mogelijk te koppelen aan het duurzaam voortzetten van een concreet project of maatschappelijk resultaat. Denk bijvoorbeeld aan onderhoud dat nodig is om een voorziening veilig, bruikbaar en toegankelijk te houden.

11. Kan onderhoud toch onderdeel zijn van een projectbegroting?

Soms wel, maar formuleer het zorgvuldig. Onderhoud als gewone exploitatie is vaak lastig financierbaar. Onderhoud dat nodig is om een project veilig, leesbaar, toegankelijk of bruikbaar te houden, kan soms beter worden gekoppeld aan het duurzame effect van het project.

12. Waarom zijn exploitatiekosten zo moeilijk financierbaar?

Veel fondsen willen iets mogelijk maken dat tijdelijk, concreet en afgebakend is. Structurele exploitatie voelt voor fondsen al snel als het overnemen van een blijvende verantwoordelijkheid. Daarom is het belangrijk om duidelijk te maken welk projectresultaat je wilt behouden en waarom bepaalde kosten daarvoor nodig zijn.

13. Kun je kosten voor begeleiding, advies of verantwoording opnemen in de begroting?

Vaak wel, mits de regeling dat toestaat. Denk aan procesbegeleiding, subsidieadvies, communicatie, administratie of accountantskosten. Neem zulke kosten vooraf mee en splits ze duidelijk uit. Voer dit soort kosten niet pas achteraf op.

14. Wat als een aanvraag veel administratief werk vraagt?

Weeg vooraf af of de mogelijke bijdrage in verhouding staat tot de inspanning. Sommige regelingen zijn laagdrempelig, andere vragen offertes, cofinanciering, rapportages of accountantscontrole. Een grote regeling kan interessant zijn, maar vraagt vaak ook professionele voorbereiding en verantwoording.

15. Wat is het verschil tussen subsidie en inkoop?

Bij subsidie vraag je een partij om jouw initiatief financieel te ondersteunen. Bij inkoop koopt een gemeente, provincie of andere organisatie een dienst, product of resultaat bij jou in. Dat kan soms passender zijn dan subsidie, maar bij overheden kunnen ook inkoop- of aanbestedingsregels gelden. Bespreek daarom vooraf welke vorm juridisch en praktisch het beste past.

16. Wanneer ligt de rol bij de gemeente en wanneer bij het initiatief zelf?

Dat hangt af van het onderwerp. Bij openbare ruimte, speelvoorzieningen of gemeentelijke accommodaties heeft de gemeente vaak een eigen verantwoordelijkheid. Een dorpsraad of stichting kan het initiatief nemen, maar het is verstandig om de gemeente ook expliciet op haar rol als partner, penvoerder of mede-financier te wijzen.

17. Kan een gemeente helpen zonder zelf alles te betalen?

Ja. Een gemeente kan meedenken, penvoerder zijn, cofinanciering leveren, ambtelijke capaciteit inzetten, garant staan, onderhoud op zich nemen of helpen om andere financiers te vinden.

18. Hoe ga je om met grote plannen, zoals een dorpshuis of gemeenschapshuis?

Maak onderscheid tussen het einddoel en de eerste stap. Geld vragen voor aankoop, bouw of verbouwing is iets anders dan geld vragen voor proceskosten, onderzoek, scenario's, bewonersgesprekken of een haalbaarheidsverkenning. Begin waar nodig klein en bouw het plan stapsgewijs op.

19. Hoe ga je om met btw?

Btw vraagt altijd om toetsing per situatie. Een stichting of vereniging kan voor bepaalde activiteiten btw-plichtig zijn, maar sommige activiteiten kunnen ook zijn vrijgesteld. Kijk daarom goed of bedragen inclusief of exclusief btw zijn, of btw subsidiabel is, of btw kan worden teruggevraagd en welke btw-positie je eigen organisatie heeft. Bij twijfel is maatwerkadvies verstandig.

20. Wanneer kan de kleineondernemersregeling relevant zijn?

Voor kleine stichtingen of verenigingen kan de kleineondernemersregeling soms relevant zijn, afhankelijk van omzet, activiteiten en investeringsplannen. Deelname kan administratieve lasten verminderen, maar betekent ook dat je geen btw op inkopen kunt terugvragen. Laat dit vooraf goed beoordelen.

21. Is een ANBI-status nodig of handig?

Een ANBI-status kan voordelen hebben, vooral voor giften en donateurs. Daar staan verplichtingen tegenover, zoals publicatie van gegevens en financiële verantwoording. Let op: ANBI is geen btw-status. Of je met btw te maken hebt, hangt af van je activiteiten en inkomsten, niet alleen van het feit dat je ANBI bent.

22. Moet een kleine stichting of vereniging altijd een jaarverslag of jaarrekening maken?

Een stichting of vereniging moet in de praktijk altijd een administratie voeren en jaarlijks financiële verantwoording opstellen. Hoe uitgebreid die moet zijn, hangt af van wetgeving, statuten, ANBI-status en eisen van financiers. Deponeren bij de Kamer van Koophandel is niet voor iedere stichting of vereniging verplicht. Controleer daarom je statuten en eventuele subsidie- of fondsvoorwaarden.

23. Kun je ook geld aanvragen voor acties of actiegroepen?

Dat kan soms, maar het hangt sterk af van het doel. Voor actievoeren zelf zijn niet alle fondsen geschikt. Als de actie bijdraagt aan democratie, dialoog, bewustwording, participatie of gemeenschapsvorming, kan er wel een ingang zijn. Formuleer dan niet alleen de actie, maar vooral het maatschappelijke doel erachter.

24. Kun je ook geld aanvragen voor ontmoeting, activiteiten of uitstapjes?

Ja, daarvoor zijn vaak mogelijkheden. Denk aan activiteiten tegen eenzaamheid, ontmoeting tussen inwoners, cultuur, gezondheid, jeugdactiviteiten of deelname van mensen die anders minder makkelijk mee kunnen doen. Maak concreet wie je bereikt en wat de activiteit oplevert.

25. Hoe maak je impact goed zichtbaar?

Gebruik concrete taal. Beschrijf wie je bereikt, wat er verandert en waarom dat belangrijk is. Denk aan aantallen deelnemers, meer ontmoeting, minder eenzaamheid, betere toegankelijkheid, meer samenredzaamheid of meer gebruik van een voorziening.

26. Moet impact altijd meetbaar zijn?

Niet alles laat zich vooraf precies meten, maar financiers willen wel begrijpen wat het effect van je initiatief is. Benoem daarom zowel meetbare resultaten, zoals aantallen deelnemers, als kwalitatieve effecten, zoals meer contact, vertrouwen, herkenning of betrokkenheid in het dorp.

27. Is sponsoring door lokale ondernemers altijd verstandig?

Niet automatisch. Sponsoring kan helpen, maar kan ook vragen oproepen over onafhankelijkheid. Denk vooraf na of een financiële bijdrage van een ondernemer, bank, havenbedrijf of windfonds past bij je positie en toekomstige belangen.

28. Wanneer is crowdfunding geschikt?

Crowdfunding past vooral bij initiatieven met een herkenbaar lokaal verhaal, een duidelijke achterban en een concreet doel. Het vraagt wel actieve communicatie. Het is dus geen makkelijke route, maar kan goed werken als veel mensen zich betrokken voelen.

29. Kun je ook bijdragen in natura meenemen?

Ja. Denk aan een accountant die kosteloos helpt, een ondernemer die materialen levert, een zaal die gratis beschikbaar wordt gesteld of vrijwilligers die uren maken. Maak zulke bijdragen wel concreet en neem ze netjes op in je dekkingsplan.

30. Kun je als meerdere verenigingen of dorpen samen aanvragen?

Ja, samenwerking kan een aanvraag sterker maken. Een gezamenlijk project laat zien dat er draagvlak is. Let wel op wie penvoerder wordt, wie verantwoordelijk is voor de uitvoering en hoe de verantwoording wordt geregeld.

31. Waarom kan samenwerking helpen bij financiering?

Samenwerking laat zien dat een initiatief breder gedragen wordt. Fondsen zien graag dat meerdere partijen betrokken zijn. Tegelijk vraagt samenwerking om duidelijke afspraken over rollen, geld, uitvoering en verantwoordelijkheid.

32. Wat zijn community funds of gemeenschapsfondsen?

Dat zijn lokale of regionale fondsen voor en door de gemeenschap, vaak gevoed door bewoners, bedrijven en overheden. Ze zijn in Nederland nog in ontwikkeling, maar kunnen op termijn interessant zijn voor meer structurele, lokaal gedragen financiering.

33. Zijn er ook nieuwe vormen van geven, bijvoorbeeld via crypto?

Ja, er ontstaan nieuwe vormen van doneren, bijvoorbeeld via digitale munten of stablecoins. Voor de meeste lokale initiatieven is dit nog geen standaardroute, maar het laat wel zien dat de manier waarop mensen geven in beweging is. Let hierbij wel op praktische, fiscale en administratieve aandachtspunten.

34. Waar vind je een overzicht van actuele fondsen en regelingen?

Er is helaas niet één volledig actueel overzicht voor alles. Regelingen veranderen snel en zijn vaak tijdelijk. Het subsidieloket van de ZB, Katalys, ZVKK, het Fondsenplein, nieuwsbrieven en appgroepen kunnen helpen om kansen tijdig te signaleren.

35. Welke fondsen of routes kwamen langs als voorbeelden?

Onder meer VSBfonds, het Leefbaarheidsfonds, LEADER, lokale banken, serviceclubs, crowdfunding, Vfonds en regelingen rond samenredzaamheid of noodsituaties. Welke route passend is, hangt altijd af van doel, doelgroep, schaal en locatie van het initiatief.

36. Wat is een voorbeeld van een actuele regeling rond samenredzaamheid?

Tijdens de workshop kwam onder meer Samen Weerbaar van het Vfonds voorbij. Daarbij kunnen initiatieven ondersteuning aanvragen voor plannen rond noodsituaties, buurtvoorbereiding, wijkambassadeurs of oefeningen. Belangrijk is dat het plan aanvullend is op wat er al gebeurt.

37. Waarom vraagt Zeeland soms weinig geld aan bij landelijke fondsen?

In de workshops werd benoemd dat landelijke fondsen soms aangeven dat er relatief weinig aanvragen uit Zeeland komen. Dat betekent niet dat geld vanzelf beschikbaar is, maar wel dat het loont om plannen zichtbaar te maken en aanvragen serieus te verkennen.

38. Kun je fondsen vooraf benaderen voordat je een aanvraag indient?

Ja, dat is vaak verstandig. Zoek waar mogelijk contact met een accountmanager of contactpersoon van het fonds. Door vooraf door te vragen, krijg je beter zicht op wat wel en niet kansrijk is.

39. Hoe voorkom je dat een aanvraag te algemeen blijft?

Maak concreet: voor wie is het, waar gebeurt het, wat verandert er, hoeveel mensen bereik je, welke kosten zijn er en wat is het vervolg? Vermijd vage formuleringen en algemene begrotingsposten.

40. Hoe ga je om met aansprakelijkheid en verzekeringen bij activiteiten?

Dat is een belangrijk aandachtspunt, zeker bij activiteiten, evenementen, vrijwilligerswerk en gebruik van openbare ruimte. Controleer of je organisatie voldoende verzekerd is en maak duidelijke afspraken over verantwoordelijkheid, veiligheid en beheer. Bij activiteiten in de openbare ruimte kan ook de rol van de gemeente of grondeigenaar van belang zijn.

41. Zijn er kennisplatforms voor praktische vragen over besturen, verzekeringen of vrijwilligerswerk?

Ja. Kijk bijvoorbeeld naar platforms zoals Dorpshuizen.nl en Vrijwilligerswerk.nl. Daar is informatie te vinden over bestuur, beleid, verzekeringen, aansprakelijkheid, vrijwilligers en praktische organisatievragen.

42. Waar kun je terecht voor hulp bij het vinden van fondsen of het aanscherpen van je plan?

ZB, Katalys en ZVKK kunnen meedenken over plannen, financieringsroutes en passende regelingen. Voor dorpshuizen, dorpsraden en bewonerscollectieven kan ZVKK ook helpen om vragen scherper te maken of de juiste verbindingen te leggen.

43. Wat is de belangrijkste les uit de workshop?

Zoek niet alleen geld, maar zoek de juiste financieringsvorm bij het juiste onderdeel van je plan. Een goed plan, een scherpe begroting en een slimme mix van financiers vergroten de kans op succes.

Bas ter Stege | info@simester.nl | www.zvkk.nl

Geïnteresseerd in de groepsapp ZVKK Dorpsnetwerk?

Stuur een appje naar 06-48725539.