

## Succesfactoren om gebruik te kunnen maken van subsidie van de lokale overheid

In gesprekken met besturen en coördinatoren die al met succes gemeentelijke subsidie hebben weten te verwerven zijn de volgende succesfactoren genoemd:

### 1. Intern binnen het bestuur de zaken op orde

Het bestuur heeft een eensluidende visie en een duidelijk standpunt ten aanzien van het verwerven van gemeentelijke gelden. "Buiten winnen is binnen beginnen".

### 2. Taakverdeling binnen het bestuur: aparte fondsenwervingstaak

Duidelijkheid over financiering: welke behoefte?, welke mogelijkheden?, welke hiervan benutten?, en hier systematisch werk van maken. Overweeg een aparte fondsenwerfer binnen het bestuur aan te wijzen – of aan te trekken, iemand met ervaring en/of affiniteit met fondsenwerving, liefst ook met netwerk en relaties.

### 3. Duidelijkheid over wat men 'te bieden' heeft

Een heldere en beknopte omschrijving van het eigen aanbod aan zorg- en dienstverlening. Een duidelijk beeld over hoe de eigen activiteiten zich verhouden tot de gemeentelijke speerpunten van beleid.

### 4. Jezelf kunnen presenteren – je verhaal klaar hebben

Kort en kernachtig kunnen aangeven wie je bent, wat je doet, welke activiteit voor welke doelgroep(en) en eventueel met welke andere instellingen samen. Liefst onderbouwd met cijfermateriaal (bereik, aantal vrijwilligers, aantal postbussen en dergelijke).

### 5. Het werk kunnen aanbieden in de vorm van projecten

De kunst is om, vaak doorlopende, activiteiten als project te organiseren en aan te bieden, liefst zelfs met een innovatief karakter. Ook duidelijk de grenzen aangeven.

### 6. Subsidie aanvragen voor activiteiten – niet voor de stichting

Waar het om gaat is dat men partner is of wil zijn in het aanbod van aanvullende voorzieningen voor bepaalde (doel)groepen die binnen de subsidiecriteria vallen.

### 7. Netwerk opbouwen/ strategische samenwerking onderzoeken

Nagaan wie binnen de gemeente met de Wmo belast is (wethouder / ambtenaren), wie lid is van de Wmo-raad of platform, inventariseren relevante beleidsnota's, contacten leggen, aanbieden om in externe overleggen te participeren. Eventueel kennismakingsbezoek organiseren. Nagaan of er kansen liggen in de samenwerking met bijv. zorginstellingen, welzijnswerk, Maatschappelijke Opvang, Leger des Heils.

### 8. Aftasten hoe het spel met de gemeente het beste gespeeld kan worden

Waar liggen de beste aanknopingspunten: bij de politiek of ambtelijk? Eerst ambtelijk goed voorbereiden en daarna afronden met de wethouder?

De beste route hangt sterk af van de plaatselijke situatie en contacten.

### 9. Zoeken naar wederzijdse belangen

Het uitgangspunt is: wat heb jij als organisatie te bieden waar de ander baat bij heeft? En vice versa. Samenwerking door samenspel. Vragen vanuit kracht, niet alleen vanuit behoefte.