

'Innovatie en maatschappelijke

In andere sectoren zijn ze er al langer. Maar in de sport is Ben Moonen de eerste die zich specialist noemt bij het vergaren van subsidies. 'Veel sportorganisaties jagen op geld uit alom bekende regelingen, terwijl er nog zoveel andere mogelijkheden zijn', zo heeft hij ontdekt. Als je de juiste wegen maar weet te bewandelen.

Cors van den Brink

Dat de BOS-impuls voor financiële mogelijkheden heeft gezorgd, is in de sport geen geheim meer. De overheid wil Buurt, Onderwijs en Sport meer laten samenwerken en stelde daarvoor subsidies beschikbaar. En dat het vorige kabinet 65 miljoen op tafel legde voor het programma 'Meedoen allochtone jongeren' heeft inmiddels ook negen sportbonden in beweging gebracht. Over beweging gesproken: wie aansprekende projecten bedenkt om iets te doen aan bewegingsarmoede en overgewicht, vindt meestal ook wel de nodige potjes. Maar er is zoveel meer, zegt Ben Moonen. Hij heeft toegang tot zo'n 1300 regelingen, van overheden en van particuliere fondsen. En hij schat dat een paar honderd daarvan mogelijkheden bieden voor de sport. Maar omdat hij nooit van tevoren weet met welke vragen de opdrachtgevers hem confronteren, is een brede oriëntatie op alle regelingen van belang. Moonen is geboren in Weert en was daar lid van een atletiekvereniging. Hij



studeerde aan de ALO in Tilburg. 'Maar ik ontdekte dat management en advies mij meer liggen dat een baan in het onderwijs. In Brussel deed ik een postdoctorale opleiding sportmanagement en in 1993 kreeg ik mijn eerste baan, bij de provinciale sportraad in Noord-Brabant', zo kijkt hij terug. Hij werkte daarna onder meer als regiomanager bij de KNAU en bij het toenmalige Landelijk Contact, tot hij vier jaar geleden een eigen adviesbureau begon. Sportsubsidies groeiden uit tot een specialisme en in november ging een aparte website de lucht in. Vooral de subsidie-check die potentiële opdrachtgevers kunnen invullen, blijkt een grote trekker.

Woud

'Projectfinanciering neemt in de sport een steeds grotere plaats in. Als VWS met een nieuwe regeling komt, zoals

de BOS-impuls, krijgt dat veel publiciteit en rent iedereen daar op af. Dat Cruyff en Krajicek sportveldjes financieren weet ook iedereen. Heel begrijpelijk natuurlijk, maar ik heb gemerkt dat er weinig aandacht is voor allerlei andere regelingen. Sportorganisaties reageren vaak meer op subsidiemogelijkheden van anderen, dan dat ze uit zichzelf geld gaan zoeken bij plannen die ze zelf willen uitvoeren. Nederland kent er misschien wel 10.000: van het rijk, de provincies, gemeenten en allerlei fondsen. Het zijn veelal mogelijkheden waar niemand in de sport ooit van gehoord heeft, ook omdat ze niet specifiek zijn ontwikkeld vóór de sport. Maar er is veel meer mogelijk en voor mij schuilt daarin nu juist de uitdaging.'

Een voorbeeld uit eigen praktijk: 'Een opdrachtgever wilde onderzoek laten doen naar het bodemleven, omdat dit bij het aanleggen van sportvelden grote invloed kan hebben. Daar zijn geen specifieke middelen voor, maar als je gaat zoeken naar geld voor innovatieve projecten op milieugebied, blijken er wel fondsen te zijn', zo ontdekte Moonen. 'Maar dan kom je misschien niet uit bij VWS en ook niet bij Landbouw, maar bij Economische Zaken.'

Schip met goud

'Het is mij inmiddels wel duidelijk geworden dat innovatie en maatschappelijke doelen goed scoren', zegt Moonen. 'Als sport daarbij als middel kan dienen, ben je interessant. Vooral als je ook nog samenwerking zoekt met grote instituten als TNO of NOC*NSF.'

doelen scoren goed'

In die constatering zou de boodschap kunnen schuilen dat je door een projectvoorstel slim te formuleren een schip met goud kunt laten binnenvaren.

'Nee, zo werkt het niet', zegt Moonen beslist. 'Dat heb ik door schade en schande wel geleerd. Als je een project gaat toeschrijven naar een subsidieregeling, ben je niet geloofwaardig. Dan heb je het over oneigenlijk gebruik van geld.'

'Ik hou mijn opdrachtgevers altijd voor dat de sportorganisatie en de subsidiegever twee partners zijn. De een brengt ideeën en menskracht in, de ander financiële middelen. Maar als je niet hetzelfde doel hebt, werkt het niet. Maar dat wil niet zeggen dat ik in een projectvoorstel het woordgebruik niet zal afstemmen op het begrippenkader van de subsidieregeling.'

Moonen vindt dat hij dat wel mag doen om partners uit verschillende culturen bij elkaar te brengen. Maar hij staat ook op zijn eigen betrouwbaarheid. 'Natuurlijk krijg ik wel eens contact met een sportvereniging die een leuk plannetje heeft en denkt dat ik daar wel wat geld voor bij elkaar kan praten. Maar ik ben er meer bij gebaat een goede naam op te bouwen

bij overheden en fondsen. Ook bij dit werk is netwerken belangrijk. Fondsen die geld beschikbaar stellen, moeten ook vertrouwen in je kunnen stellen.'

Onverwachte bronnen

Moonen heeft inmiddels goede ervaringen opgedaan met onder meer het VSB-fonds ('erg belangrijk voor de gewone sportvereniging'), de stichting Doen en de Kinderpostzegels. Maar er zijn ook onverwachte bronnen aan te boren. 'Soms kom je van de een bij de ander', zegt hij. 'Ik probeerde geld te vinden voor een onderzoek naar het uitspoelen van meststoffen bij het onderhoud van een sportaccommodatie. Bij de provincie was geld dat door onderbesteding nog niet uitgegeven was en ze konden binnen een week een beslissing nemen. Ik kreeg het advies om ook bij het waterschap aan te kloppen, die als beheerder van het oppervlaktewater betrokken waren bij de zaak. Zij wilden wel als co-financier optreden en zo was de zaak heel snel rond.'

Tegenprestatie

De vraag is of subsidiëring veel verschilt van sponsoring. Moonen: 'Het belangrijkste verschil is dat het

om publiek geld gaat, maar net als bij sponsoring is het wel de bedoeling dat de geldverstrekker een tegenprestatie krijgt. Bij een sponsor zal het dan bijvoorbeeld om exposure gaan, een subsidiegever of fonds wil dat de ontvanger een bijdrage levert aan het bereiken van z'n maatschappelijke doelen. Dat zul je tot in detail moeten kunnen aantonen. Mij is wel duidelijk geworden dat subsidieverstrekkers het naadje van de kous willen weten van wat er met hun geld gebeurt. Dat is terecht natuurlijk. En je krijgt je geld pas bij de laatste afrekening. Natuurlijk kun je tijdens het project al een deel binnen krijgen, maar bij een niet juiste uitvoering kan de subsidiegever het bedrag altijd teruggeisen. Al heb ik dat gelukkig nog nooit meegemaakt.' Wat Moonen ook heeft ondervonden: hoe hoger je in de overheidsstructuur komt, hoe complexer de procedures zijn. Terwijl een provincie of fonds de procedure redelijk snel en effectief kan afhandelen, vereist een Europese subsidie uit Brussel veel doorzettingsvermogen en een uitgebreide rapportage voor- en achteraf. 'Maar tussen het indienen van een voorstel en de beslissing zitten bijna altijd minstens drie maanden', zo waarschuwt Moonen. 'En je mag nooit starten voor de beschikking binnen is.'

Werkwijze

Hoe werkt Moonen zelf? Is het "no cure no pay"? 'Op die basis kan het wel, maar ik heb gemerkt dat ik niet het hele risico bij mezelf moet leggen', zegt hij. 'Ik begin altijd met een subsidie-onderzoek om te bekijken of er wel mogelijkheden zijn, die bij de plannen van de opdrachtgever passen en om een eerste selectie daarvan te maken. Als die kansen er zijn kan ik het hele proces van het opstellen van een projectplan en een subsidie-aanvraag tot en met de uitvoering en inhoudelijke en financiële rapportage voor mijn rekening nemen. Maar ik werk ook op abonnementsbasis. Dan kom ik als 'huisadviseur' een paar keer per jaar langs, om alle activiteiten te beoordelen op kansen voor subsidiëring.'

Meer informatie: www.sportsubsidie.nl

HEEFT U IETS OVER
VOOR HET ONDERZOEK
NAAR HET UITSPOELEN
VAN MESTSTOFFEN
BIJ HET ONDERHOUD VAN
SPORTACCOMODATIES?



Peter Gerretzen

plaka 2006