

DE
OLLAND-
BUISMAN
STICHTING

HANDLEIDING VOOR HET SCHRIJVEN VAN EEN (EERSTE) AANVRAAG VOOR DE OLLAND BUISMAN STICHTING.

Dit is een handleiding voor het schrijven van een aanvraag voor de Olland-Buisman Stichting. We stellen je een aantal vragen die je kunnen helpen om je project te verduidelijken en de kans op een toekenning groter maken.

A. Vragen die betrekking hebben op een PROJECTPLAN

1. Wat is de aanleiding voor jou geweest om dit project op te zetten?

Dat kan een hele persoonlijke aanleiding zijn, maar ook een maatschappelijke gebeurtenis. Wat heeft je geïnspireerd om je met dit project bezig te gaan houden?

2. Wat is de inhoud of het thema van jouw project?

Waar gaat het over? Wat is het onderwerp? Wat is het standpunt van dit project ten opzichte van dit thema? Wat wil je inhoudelijk overbrengen?

3. Wat is de vorm van het project?

Probeer hier zo concreet mogelijk te beschrijven wat een publiek gaat zien en meemaken (ook al weet je dat natuurlijk nog niet precies wanneer je deze aanvraag schrijft). Probeer het beeldend te maken. Of geef voorbeelden van wat het zou kunnen zijn. Denk hierbij aan vormgeving, speelstijl, setting, media die je gebruikt, toneelbeeld, kostuums. Alles wat je maar kunt bedenken om de lezer een concreet beeld te geven.

4. Wat is het verloop van de voorstelling?

Denk hierbij aan het verhaal, de synopsis of de ontwikkeling van dat wat er op de vloer gebeurt. Probeer dat zo concreet mogelijk te beschrijven, zodat we ons er een zo duidelijk mogelijk beeld van kunnen vormen.

5. Welke artistieke ontwikkeling hoop je met dit project te bereiken?

Waar sta je nu als maker en wat hoop je na het realiseren van dit project te hebben bereikt?

6. Met wie werk je samen binnen dit project?

Wie zijn de belangrijkste medewerkers aan dit project? En waarom is er voor deze samenwerking gekozen?

7. Wie beoog je te bereiken met jouw voorstelling en hoe ga je dit beoogde publiek bereiken?

Welke doelgroep past bij je voorstelling, waar vind je die en op welke manieren bereik je die? 'Zoveel mogelijk mensen' of 'Iedereen' zijn geen doelgroepen.

Wees verder eerlijk over en specifiek in wat je ambities zijn hierin. Misschien is jouw voorstelling al wel een onderdeel van een groter festival dat zelf al een specifiek publiek bereikt en ben je dus niet in je eentje verantwoordelijk voor publiekswerving? Maar ook dan, hoe ga je je zorgen dat je jezelf binnen dat festival onder de aandacht brengt?

Misschien heb je hele grote ambities en wil je op termijn een eigen publiciteitsafdeling opzetten, maar dan willen we dat ook graag terugzien in de begroting en het budget dat je hiervoor hebt uitgetrokken. Dat moet met elkaar overeenkomen.

8. Waarom past deze aanvraag goed binnen de criteria en speerpunten van de Olland-Buisman Stichting?

Op de criteriapagina van de website van de Olland-Buisman Stichting staat een aantal speerpunten en criteria genoemd. Lees deze goed door en formuleer waarom je denkt dat je project daar goed bij aansluit. Hiermee maak je het contact met het fonds persoonlijk en maak je het de lezer makkelijker om enthousiast te worden over jouw aanvraag.

Belangrijk: vergeet niet ook beeldmateriaal mee te sturen of op te nemen in je projectplan. Dat kan zijn van de voorstelling zelf, een moodboard, sfeerbeelden, een ontwerp. Of gewoon linkjes naar eerder werk. Een beeld zegt vaak meer dan 1000 woorden en dat is hier ook zo. Al geeft het alleen een sfeerimpressie, stuur het mee!

Tip: Stap niet in de valkuil dat je denkt dat alles wat je in je plan opschrijft het helemaal 100% moet gaan worden en dat je erop afgerekend wordt als er nog 1000 dingen veranderen. Geef de lezer een beeld van waar je nu staat, en wat het project zou KUNNEN worden. Maar beschrijf dat dan wel zo CONCREET mogelijk.

B. Vragen en opmerkingen die betrekking hebben op de BEGROTING

Bij je projectplan zit altijd een begroting en dekkingsplan. Een overzicht van de te verwachten uitgaven en inkomsten. Ook hiervoor geldt dat het een schatting is. Het is niet erg als er in de afrekening nog dingen veranderen. Wel is het een probleem als je totale begroting aan het einde van het project bijvoorbeeld ineens 20% lager uitvalt. Dan had je daar tussendoor over moeten communiceren. Een belangrijk advies luidt dan ook: *Als er iets groots verandert, inhoudelijk of financieel, communiceer daar dan over. Vaak is het geen probleem en is er in gesprek wel een goede oplossing te vinden, maar achteraf voor een voldongen feit komen te staan is niet prettig en kan resulteren in een lagere toekenning van het aangevraagde bedrag.*

Voor ons zijn de volgende dingen daarin verder nog belangrijk:

1. Waarop zijn de honoraria gebaseerd? Maak altijd een kolom met het aantal dagen en een kolom met de dagprijs. Zorg dat er hier sprake is van een eerlijke beloning voor alle medewerkers en dat je kunt uitleggen waarom je voor dit bedrag hebt gekozen. Deze opmerking over eerlijke verloning geldt voor ALLE medewerkers.

2. Zijn de andere fondsen die je hebt opgenomen in je begroting 'in aanvraag' of 'toegekend'? Maak dat duidelijk in de begroting. Uiteraard geldt: hoe meer fondsen al hebben toegekend, hoe fijner dat is, want hoe groter de kans is dat het project op een gezonde manier kan worden gerealiseerd.

3. Wees niet te voorzichtig in het bedrag dat je aanvraagt bij een fonds. Voor een fonds is het vaak belangrijker dat de begroting goed in elkaar zit en dat de medewerkers eerlijk worden betaald, dan of je nu €1000 of €2000 minder aanvraagt. Vaak is dat zelfs helemaal geen voordeel omdat er dan twijfels ontstaan of in die begroting iedereen wel eerlijk wordt betaald of dat het plan wel realistisch is. Vraag dus altijd gewoon aan wat je nodig hebt!

C. Vragen die betrekking hebben op een aanvraag voor SCHOLING

Voor een aanvraag met betrekking tot scholing geldt dat wij alleen toekennen wanneer uit de aanvraag blijkt dat een aanvrager of diens omgeving niet in staat is om de kosten voor scholing zelf te dragen. Voor ons is dus van belang om te weten:

1. Waarom heb je deze scholing nodig? Welke artistieke ontwikkeling hoop je met deze scholing te bereiken in de ontwikkeling van je beroepspraktijk? Wat betekent het in de volgende stap van je carrière?

2. Waarom moet de Olland-Buisman Stichting deze investering doen en is dit bedrag niet zelf op te brengen?

Antwoorden op beide vragen moeten helder en overtuigend worden beschreven in een aanvraag.

Verder is het belangrijk om rekening te houden met het feit dat wij in het geval van scholing alleen de kosten voor onderwijs en benodigd materiaal dekken (en dus geen reis- en verblijfkosten). Onze bijdrage zal dus nooit hoger zijn dan het bedrag van die twee posten op de begroting tezamen.

D. Tot slot

We hopen je dat we je met deze handleiding op weg hebben geholpen in het schrijven van je aanvraag. We zien je aanvraag met plezier tegemoet en hopen dat je projectplan aanleiding geeft tot ondersteuning van de Olland-Buisman Stichting.