

Tips en tricks van de ervaringsdeskundigen Studiedag 1 maart 2024

Leden die een case hebben gebracht:

Melissa Plasschaert	Taborgroep vzw	ESF project: opleidingen van de toekomst – soft skills
Hilde Pitteljon	Dominiek Savio vzw	Erasmus + project SKATE
Ann De Winter	Mediander vzw - MPC Sint-Franciscus vzw	Erasmus + ervaring. Binnen Epos (volwassen educatie) en Binnen Jint (jongeren 12J-30J)
Valentine Lebacqz	Hubbie vzw	Erasmus + enable
Kim Valtin	Hubbie vzw	Erasmus+ Access to leisure
Geert Vannieuwenhuyze	De Lovie vzw	ESF, ESF + en Erasmus +
Ingrid Jacobs	Ferm vzw	Leader project in West-Vlaanderen ‘Kansen voor alle kinderen’
Koen Beckx	Jeugdzorg Emmaüs vzw	Erasmus+ Jeugd: groepsuitwisselingen met jongeren en mobiliteiten van het jeugdwerkers (personeel) en ESC (European Solidarity Corp) voor de uitwisseling (ontvangen) van individuele vrijwilligers.
Wim Havaux	De Wissel vzw	European solidarity corps
Eric Avonts	OLO-Rotonde vzw	VLAIO, Interreg, Leader
Johan Vermeeren	Monnikenheide Spectrum vzw	European solidarity corps: 30 jaar ervaring met Duitse vrijwilligers

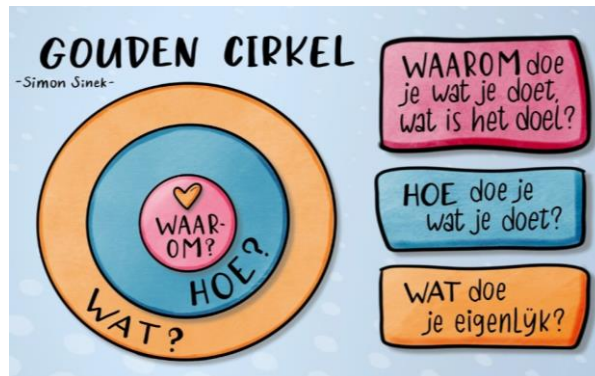
Moderators waren:

- Sonja De Wolf – Blijdorp vzw
- Veerle Aendekerk – Hubbie vzw
- Bruno Vanbeselaere – De Vleugels vzw

Aangevuld met

- EASPD Lilith Alink
- VLEVA Liese Dewilde en Kaatje Gevaert
- Loris Sedrani , vanuit VLAIO voor Interreg
- Inge Stuer (of collega), vanuit JINT voor Erasmus+ Jeugd en European Solidarity Corps
- Ben De Maeijer vanuit EPOS, voor Erasmus+ Onderwijs en Opleiding
- Verso Kristel De Roy

Hierbij vind je een neerslag van de notities genomen voor stafmedewerkers van het Vlaams Welzijnsverbond tijdens de bespreking van de cases van leden met ervaring in Europese projecten. Daarbij vertrokken we van de 'golden circle' met eerst dus focus op het 'waarom', daarna het 'hoe' en tenslotte de 'wat'.



WAAROM?

Bij het instappen vertrekken van eigen missie en strategie, projecten dienen om die te verruimen, verbreden, verdiepen. Vanuit beleidsplan en erin passend. Suggestie om een onepager te maken met "welk verschil maken voor wie?" en "Hoe meer bereiken?".

Kan zelf een bewuste keuze zijn binnen de organisatie om in te zetten op Europese projecten. Case toont aan dat het een nieuwe dynamiek kan brengen in de organisatie.

Het gebeurt ook dat je als organisatie gevraagd wordt om in te stappen in een project, geleid door andere; belangrijk om ook dan een soort checklist te hebben om te kijken of die vraag past binnen eigen beleidsvisie en -prioriteiten.

Indien eigen initiatief: start vanuit een (al wat ingeburgerd) idee in de eigen organisatie. Van daaruit dan kijken welke calls kunnen inspelen op het idee en het kunnen versterken. De medewerkers ook meenemen in die flow, zodat zij ook weten dat het idee er is en mogelijk een project hierrond komt.

Subsidies niet zien als puur financieel gewin, vooral zien als katalysator, faciliteren een projectidee.

Opschrijven van het idee is al een goede oefening op zich.

Moet ook niet altijd een nieuw idee zijn, kan ook een nood zijn die aangevoeld wordt vanuit de werkvloer. Dus vanuit een basisbehoefte waarbij het project dan kan verdiepen.

Project moet ideaal gezien meerwaarde bieden voor volledige organisatie. Organisatie moet wel verder draaien waarbij er gewoon een aantal believers zijn in het project die dit gaande houden. Het is een blijvend evenwicht zoeken tussen draagvlak in de organisatie behouden en kijken of we nog voldoende meerwaarde uit het project halen. Niet altijd even makkelijk.

Netwerken is ook belangrijk, maakt dat je kan meesurfen op projecten van anderen. Moet wel check gebeuren naar eigen beleidsplan.

HOE?

Taal in de projecten is niet altijd dat taal die in de eigen organisatie wordt gebruikt. Daarvoor zeker contact nemen met het nationaal contactpunt (NCP) die zeker ondersteunen hierin ook naar hoe het te brengen. Nuance daarbij dat dit vooral voor de trekker het geval is, niet of nauwelijks voor de partners.

Contactpunten zijn ook belangrijk naar het 'schrijven naar de mond van de evaluatoren': zij kennen een beetje de pappenheimers van de evaluatoren en weten wat er zeker in een project moet staan.

Tip is ook om niet te lang te wachten met langs te gaan: liever met een ruw idee dat nog kan aangepast worden dan met een uitgeschreven voorstel waarvan geconcludeerd moet worden dat het herschreven moet worden.

Langsgaan op de events die georganiseerd worden door de contactpunten op moment van oproepen geeft opportuniteit dat je daar samenzit met andere organisaties die ook geïnteresseerd zijn. Kunnen mogelijke partner worden.

Focusgroepen in bepaalde organisaties, samen schrijven aan de opdracht. Ook veel eigenaarschap geven aan de teams die het project mogelijk moeten uitvoeren.

Rapportage en administratie toch bewust van zijn dat het veel is, toch goed dat er iemand aangeduid wordt dit het wil doen en ook kaas van gegeten heeft. Eventueel rollen verdelen over verschillende personen volgens competenties zodat er evenwicht is in taken.

Screenen van partners ook belangrijk, zitten ook een aantal “subsidie sharks” die vooral uit zijn op de middelen en inhoudelijk niet veel voorstellen. Sluit eigen visie aan bij de visie van de andere organisaties en willen we de gezamenlijke doelstelling bereiken? De verwachtingen en taken ook neerschrijven in een overeenkomst, zodat er duidelijkheid is naar verantwoordelijkheden. Zeker als het over de grenzen heen gaat en de culturen wat anders zijn. Cultuurgevoeligheden erbij pakken.

Administratie mag niet bovenhand halen in je project, inhoud primeert. Ook een reden om dat apart te zien naar personen met elk hun drive.

Doorlooptijd soms ook lang vooraleer je weet of een project wordt goedgekeurd.

Slaagkansen zijn uiteenlopend. Maar Belgen zijn redelijk goede dossierschrijvers.

Call goed nalezen naar wat er effectief wordt verwacht. Bij vraag naar partnerschappen ook kijken welke vorm die moeten hebben en welke maturiteit. Van belang om slaagkansen te verhogen.

Suggestie om binnen de organisatie te komen tot een soort opportunisme om snel te kunnen en willen springen evenals de nodige flexibiliteit om eigen idee aan te passen. Dit moet op voorhand door de organisatie al bekeken worden om op moment van vraag/call snel te kunnen beslissen (want meestal is zo'n partnersearch zaak van snel te beslissen). Mindset moet aanwezig zijn om snel te beslissen zonder dat alle elementen al (even) duidelijk zijn op basis van opportuniteit.

Stel je verwachtingen niet te hoog, maar probeer vooral alle goede elementen en leerprocessen mee te nemen. Zorg waar mogelijk dat het financieel risico zo klein mogelijk is. Insteek moet zijn om iets uit te proberen, ervan willen leren.

Toch wat budget apart houden voor deze projecten, mogelijks zijn er toch mislukkingen en naar mindset voor zij die het uitvoeren toch belangrijk dat dit vangnet er is.

Je vindt heel veel info op de websites van de (Europese) agentschappen. Nuttig om hier eens door te gaan.

Een lokaal netwerk is ook belangrijk: zo krijg je een zicht op andere organisaties in de buurt die (mogelijks) bezig zijn met innovatieve projecten. Hier kan je dan op bepaalde momenten contact mee leggen indien opportuniteiten zich voordoen.

Rekening houden met taalissue, soms een probleem: een goed dossier uitschrijven vraagt soms ook redactiewerk en dat heeft ook een kost (wordt soms wel terugbetaald).

Momenteel hebben lokale besturen ook meer interesse in zo'n projecten, kan een opportuniteit zijn voor onze organisaties. Dus ook dat netwerk onderhouden.

WAT?

[EPALE als platform.](#)

Naar voorbereiding, ook al bezig zijn met wie welke taken zou kunnen opnemen binnen welke rollen. Organisatie daar ook voor warm maken.

Je leert al doende. Durven springen soms, zeker als je gevraagd wordt.

Zichtbaarheid is voor Europa ook belangrijk: binnen European solidarity corps bijvoorbeeld moet je daar toch wat aandacht aan geven en ook eventueel extra acties ondernemen om dit breder bekend te maken (meer dan posters ophangen).

Er zijn ook kleine projecten mogelijk, concreet denken we aan de microprojecten die momenteel gelanceerd worden door Leader (gaan tot maximaal 10.000 euro). Europese projecten zijn dus ook mogelijk voor kleine projecten met kleine budgetten.

Zowel voor kleine als voor grote organisaties vergt de instap evenveel investering naar leren en ondervinden wat kan en niet. Naar administratie is het wel doorbijten.