

## **Hur man söker EU-bidrag inom Kulturprogrammet 2007-2013**

Sammanställd av Ida Burén, Intercult, för konstkonsulenterna i Västra Götalandsregionen 2008.

Europa – kulturella samarbeten, konstnärligt utbyte, turnéer och gästspel, residens, workshops... ja, formen kan variera när det gäller kulturella och konstnärliga projekt finansierade av europeiska fonder. Men grundförutsättningen är att i projektet kunna visa på ett ömsesidigt mervärde för alla parter.

Det finns ett flertal ställen där man kan söka projektmedel för europeiska kulturprojekt. Nationellt hos Statens Kulturråd, Konstnärsnämnden och Svenska Institutet. Nordiskt hos Nordisk Kulturfond, Kulturkontakt Nord samt ett antal bilaterala fonder man hittar hos föreningen Norden. Och europeiskt främst hos ECF (European Cultural Foundation) och EU. Inom EU finns bland annat strukturfonder som har geografisk målstyrning och det specifika program som heter EU Kulturprogram 2007–2013.

Den här introduktionen handlar om detta program, och syftar till att ge en översiktlig förståelse för vad som krävs för att göra en ansökan, och förhoppningsvis också erhålla och administrera EU-pengarna. På Kulturrådets hemsida finns en utmärkt och kortfattad introduktion om de två olika programmen som ryms inom ramen för EU Kulturprogram 2007–2013: Det fleråriga ”1.1 Multi annual co-operation projects” och det korta ”1.2.1 ”Co operation measures”. Läs mer om de formella villkoren kring ansökningarna där. Denna text kommer fokusera på olika praktiska utmaningar och ge en del goda råd hur du skall hantera dessa.

Det första du måste reflektera över är: Varför du vill samarbeta med andra Europeiska kulturorganisationer?

Detta är nämligen saltet i din ansökan och saltet i ditt samarbete! Kan du inte drömma kring vilket europeiskt mervärde ditt projekt kan skapa och hur många européer som kommer kunna ta del av ditt projekt och hur de inblandade konstnärerna kommer växa genom nya erfarenhet, så är det ingen idé att du ens börjar! Och tro mig! Denna grundvision måste vara både stark och ärlig, för det är mycket jobb, och många krav, med att driva ett EU-projekt. Du måste ha en genuin vilja att genomföra det!

Sedan gäller det att hitta de partners du skall utveckla ditt projekt med. Detta är den största utmaningen! Du kommer ju att lägga din dröm i deras händer, det är alltså mycket viktigt att det finns ett stort förtroende er emellan. Det kan ta tid att hitta dessa partners. Kanske har du redan etablerade internationella kontakter via nätverk eller samarbeten. Annars är det bara att ge sig ut i Europa. Man kan göra mycket kontaktarbete via nätet, men du måste räkna med att investera i ett par resor. Det är mycket viktigt att också ha en personlig kontakt.

Du måste också ha en egen svensk organisation med en stabil och fungerande verksamheten, som är din hemmabas för projektet. Det finns flera sätt för EU att bedöma samarbetets- och partnerorganisationers kvalitet. I ansökan skall alla bland annat skicka in:

- verksamhetsberättelse för de senaste två åren
- CV över projektledaren i varje organisation
- tydliga tabelldokument där du anger varje partners ekonomiska insats (som är kopplad till budget)
- aktionsplan där man uppger var och vem som ansvarar för varje aktivitet.

Här går det inte att fuska! Men, tänk på att dina partners inte behöver vara exakt samma typ av

organisation som din. Alla behöver ej ha samma ekonomiska kapacitet, det finns inget rättvisebehov hos EU att varje part går in med samma insats. Tvärtom kan det vara en styrka i ansökan om olika organisationer från olika geografiska områden och med olika förutsättningar samarbetar. Men när du sedan projektleder projektet måste du komma ihåg och ta hänsyn till dessa olikheter. I alla samarbeten finns kulturella skillnader, olika målsättningar och "hidden agendas", skillnader i språkkunskaper som kan försvåra kommunikation, olika administrativa förutsättningar, olika transparens i beslut och så vidare. Var nyfiken på dessa skillnader – de kan vara en källa till lärdom, ökad förståelse och interkulturell kompetens! Ta inget för givet och var absolut inte ignorant. Alla tycker inte att den svenska stilen är bäst – även om vi tycker det.

Här är några grundtips till själva ansökningsarbetet.

- Det tar tid och det kommer att kosta pengar att göra själva ansökan (arbetstid, resor, DHL-bud)
- Läs noga igenom alla instruktioner. Allt finns att läsa på EU:s hemsida. Skriv ut och sätt in i en pärm. Ganska snart kommer du annars blanda ihop alla dokument. Läs om flera gånger, det är så lätt att missa småsaker.
- Håll projektets vision vid liv och var noga med att svara på alla ansökans frågor även om de känns "politiska" och svaren blir "tillrättalagda". Våga vara pretentiös och var stolt över din vision!
- Alla organisationer måste göra egna insatser. Var tydlig med det, det är inte ett samarbete som bygger på att bara få, man måste också vilja ge. EU bidrar bara med 50% av budgetomslutningen.
- Det tar tid att få beslutet. Räkna med cirka 4 månaders handläggning.

Som du kan läsa i anvisningarna så bedöms och betygsätts ansökningarna efter ett antal kriterier. Det gäller alltså att kunna beskriva projektet så bra att du kammar hem så många poäng som möjligt. Du måste kunna beskriva följande:

### **1. The extent to which the project can generate a real European added value**

Jätteviktigt! Detta är ett av EU:s viktigaste mål, att stödja initiativ som bidrar till att skapa ett europeiskt mervärde. Stärka den europeiska identiteten – ett europeiskt medborgarskap (där både Island, Spanien, Litauen och Turkiet ingår – utmanande tanke!).

### **2. The relevance of the activities to the specific objectives of the Programme**

Enligt informationen bland annat transnationell rörlighet för personer som arbetar inom kultursektorn, transnationell spridning av konstnärliga och kulturella verk och en interkulturell dialog. Alltså utbyte, resor, erfarenhetsutbyte, distribution av konstnärliga verk, konstnärliga samarbeten – en massa roliga projekt!

### **3. The extent to which the activities proposed are designed and can be carried out successfully with a high level of excellence**

Du måste beskriva hur superbra just du är på att göra detta projekt – era unika kvalifikationer både som projektledare och organisation.

#### **4. The quality of partnership between coordinator and co-organisers**

Detta kommer även synas i budgeten samt att ett eget blad med kvalitén på partnerskapet skall visas. Alltså att det är ett tydligt samarbete, där alla parter satsar en del och får en del. EU stödjer inte projekt som går till en organisation där två partners bara ”täcker upp”. Alla behöver dock inte satsa lika mycket – England och Rumänien har olika förutsättningar.

#### **5. The extent to which the activities can produce outputs which achieve the objectives of the Programme**

Vad skapas? Vad produceras av projektet? Och hur är dessa produkter relevanta utifrån programmets målsättningar?

#### **6. The extent to which the results of activities proposed will be appropriately communicated and promoted**

Marknadsföring. Kommissionen är intresserade av att det blir så bra spridning som möjligt så att så många som möjligt får kännedom och gärna upplever projektet. Glöm ej webben som kanal!

#### **7. The extent to which the activities can generate an appropriate level of sustainability**

Vad händer sedan, vilka hållbara resultat skapas? Hur dokumenteras projektet?

Ansökan skall göras på engelska. En del skall dessutom översättas till antingen franska eller tyska. Ett antal dokument måste biläggas. Och, glöm inte försättsbrevet! Efter en tid får ni en bekräftelse att ansökan mottagits och till den hör ett diarienummer som ni sedan uppger vi all kontakt med Bryssel.

Om er ansökan beviljas återstår att inte bara genomföra projektet utan också att rapportera det. Alla rapportrutiner står tydligt angivna i ”the grant agreement” och här finns inga genvägar. Rapporten har tre delar:

- En skriftlig där du beskriver projektet, hur väl det lyckades, om dina målsättningarna uppfylldes, hur stort genomslagskraften varit med publik, marknadsföring och media med mera
- En dossier med allt tryckt och publicerat material, broschyrer, affischer, pressklipp, utdrag från hemsidor, nyhetsbrev mm. Alla dessa produkter med EUs logga synlig på.
- En ekonomisk rapport där vartenda utgiftskvitto redovisas enligt ett av EU system som följer budgeten. I den ekonomiska rapporten finns det vissa utrymmen för förändringar, men man måste redovisa kvitton för hela projektets omsättningsbelopp.

Är du huvudansvarig organisation så är du också ansvarig att få in alla dessa uppgifter från dina partners. Du måste alltså ha inbördes samarbetskontrakt där utbetalningar och rapportrutiner tydligt beskrivs och alla är överens om. EU håller inne ca 30% av bidraget till dess att slutrapporten är redovisad och godkänd. Se till att ni gemensamt delar dessa 30% och att ni också gemensamt ansvarar för om inte hela sista betalningen faller ut på grund av ogiltig rapportering.

En erfarenhet när det gäller alla utbetalningar är att ni måste räkna med att det tar tid. Det här är den stora EU-administrationen, och deras finansdepartement har sina helt egna rutiner. De tar den tid de

behöver för att administrera utbetalningar på ett för dom korrekt sätt. Räkna inte med att de tar hänsyn till att ni kanske redan har påbörjat ert projekt, enligt både ansökan och avtal. Tyvärr kan pengarna komma flera månader efter projektets start. Det är alltså bra att ha någorlunda finansiellt starka samarbetspartners och en egen god likviditet.

*Av Ida Burén, managing director Intercult*

*Intercult är en fristående produktionsgrupp och ett resurscentrum som har sin bas i Stockholm. Intercult fungerar som ett nav för lokalt, regionalt och internationellt kulturutbyte och agerar kulturpolitiskt nationellt och europeiskt. Intercult har stor erfarenhet av att bygga partnerrelationer, generera internationell finansiering samt utveckla projekt som söker sig ut till den europeiska kulturscenen.*