

LIFE-Informationen-Tage 2024

Tipps und Hinweise aus der Antragserfahrung

Ruth Brauner

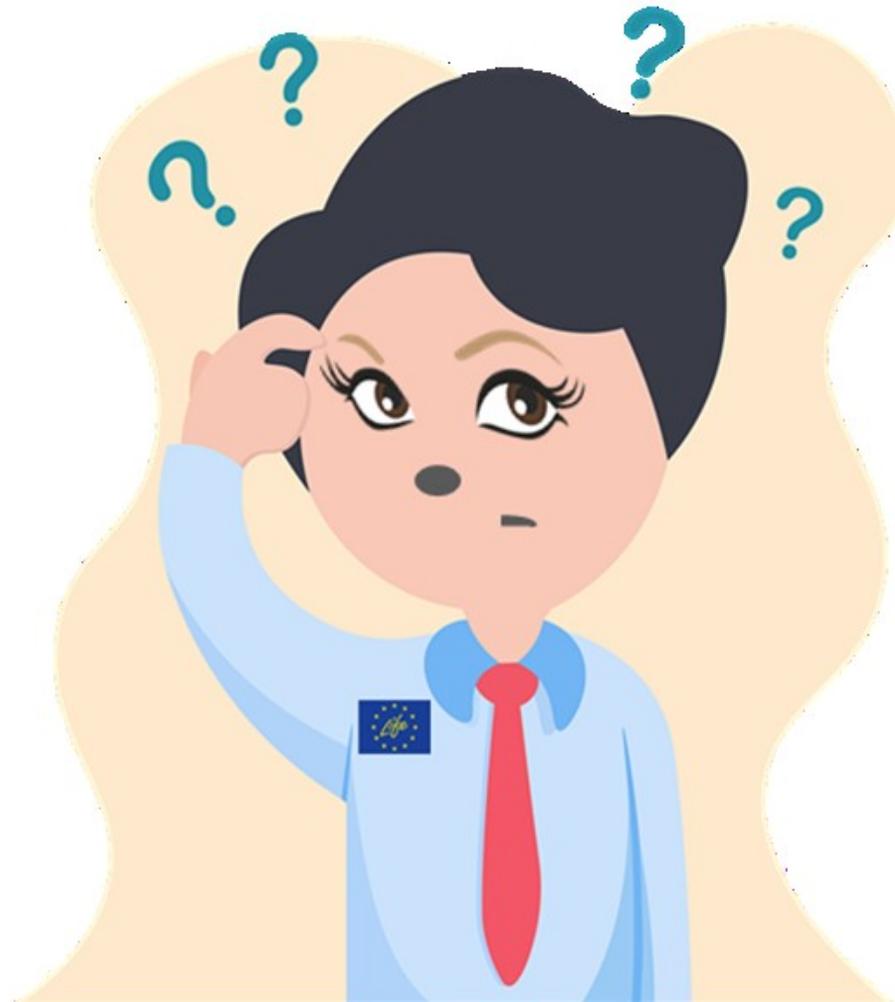
Bonn, 30. April 2024



- **Was ist bei der Projektkonzeption wichtig?**
- **Was ist beim Verfassen eines Antrags wichtig?**



Was ist bei der Projektkonzeption wichtig?



Berücksichtigung der Ziele des EU-LIFE-Programms



- „einen Beitrag zum **Übergang zu einer nachhaltigen, kreislauforientierten, energieeffizienten, auf erneuerbare Energie gestützten, klimaneutralen und klimaresistenten Wirtschaft** zu leisten,



die **Qualität der Umwelt** – einschließlich Luft, Wasser und Boden – **zu schützen, wiederherzustellen und zu verbessern** sowie

- den **Verlust der biologischen Vielfalt einzudämmen und umzukehren** und der **Degradation von Ökosystemen zu begegnen** – auch durch Unterstützung der Einrichtung und Verwaltung des Natura-2000-Netzes
- und damit **insgesamt zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen.**“



(Artikel 3 der LIFE-Verordnung für 2021-2027)





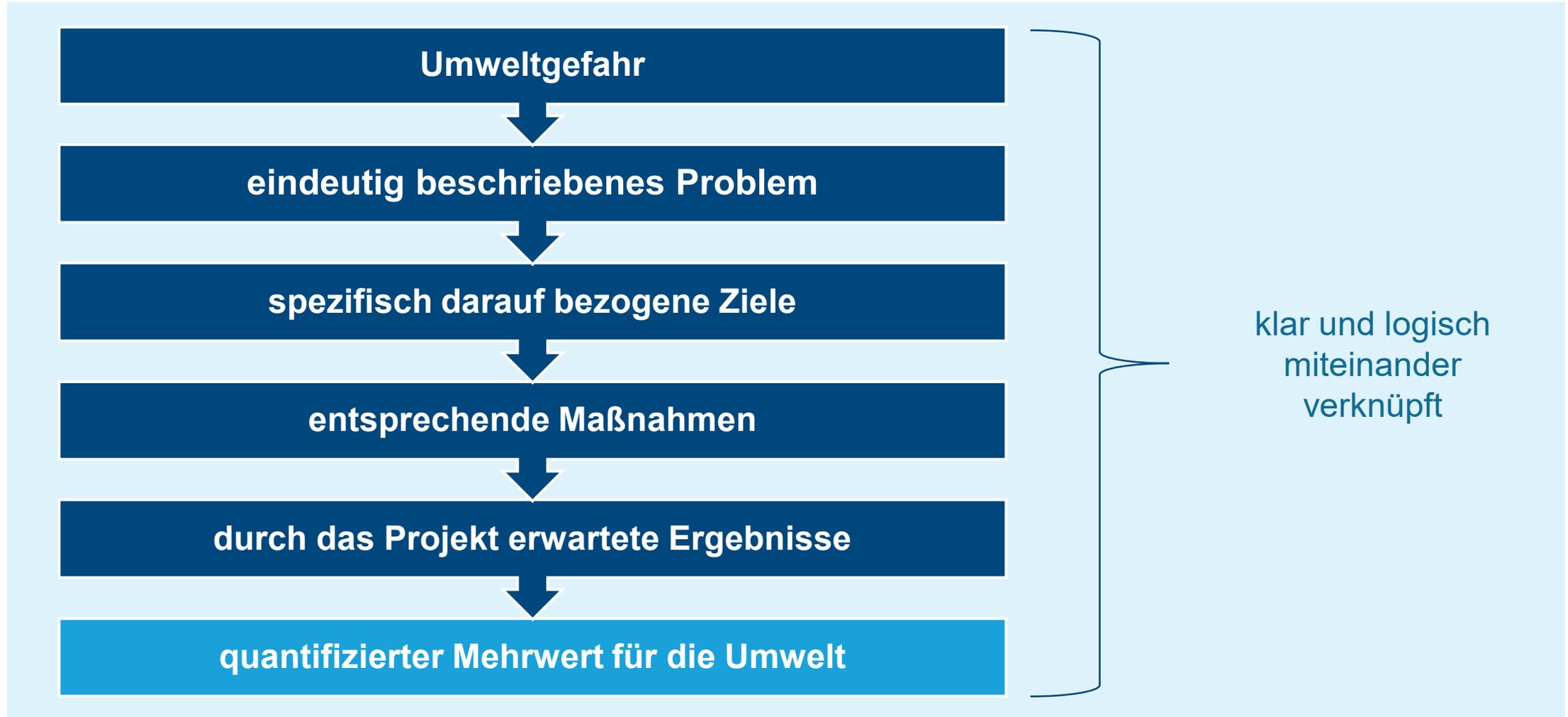
„LIFE is about positive impact on the environment.“

(Solon Mias, EU-Agentur CINEA, Frühsommer 2021)

→ konkrete Implementierung

→ mit konkreten Umwelteffekten

Die EU-Kommission will Veränderungen und Ergebnisse sehen!





Ausgangssituation / -problem mit qualitativen und quantitativen

Informationen klar darstellen:

Hier stehen wir / eindeutige Kontextbeschreibung...

...und dort wollen wir hin

Zielsituation qualitativ und quantitativ beschreiben

Im Vergleich und in Bezug auf die Ausgangssituation

→ Mehrwert für die Umwelt klar, einfach und prominent herausarbeiten

- eindeutige Zielsetzung und klare Beschreibung, **wie** diese Ziele erreichbar sind
- konkrete Ziele, z. B. wie viel wird erreicht

(nicht: „The objective is to modify the xyz practice“)

- quantifiziertes Ziel in Relation zu einem quantifiziert beschriebenen Ausgangszustand (wichtig für den ‚Value for Money‘)
- geben Sie als Zielmenge das an, was bei optimalem Projektverlauf erreichbar ist!
Sehen Sie das Glas halbvoll!

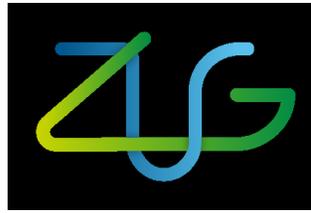


(Er-) Fassbare Ziele



- ausreichendes Konzept zur Erfassung und Dokumentation der Projekteffekte und der Zielerreichung
- Messbarkeit der Projektergebnisse
- auch notwendig für Ihr Monitoring und Reporting

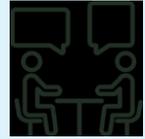




Überlegungen / Strategien zur anschließenden Weiterführung, ‘Replication’ (Lösung andernorts wiederholen), zum Transfer (Lösung auf andere Themenfelder übertragen) und für die breitere Verwendbarkeit

- Effekte des Projekts über die Projektlaufzeit und ggf. seinen Kontext hinaus
 - Wie kann sich die Wirkung vervielfältigen und das Projekt „Wellen schlagen“?
- Strategie für langfristige Sicherung & Nutzung der Projektergebnisse
- Strategie zur Sicherung der Anschlussfinanzierung

Breitenwirkung



effektive Kommunikations- und Verbreitungs**strategie** als Teil des Antrags (mehr als ein Abschlussworkshop und Networking; z. B. Erarbeitung von Leitfäden mit klarer Zielgruppe außerhalb des Projektteams)



Einbeziehung & regelmäßiger Austausch mit relevanten Interessensgruppen
→ ggf. Effekte bei Haltungen und Verhalten



ggf. Strategie zur Beeinflussung der relevanten Politik



Synergien mit weiteren EU-Umwelt-Politikbereichen sowie über den Umweltsektor hinaus mitdenken, herausarbeiten und ggf. bewusst anstoßen

Einbindung in das Projektumfeld



fbau auf Ergebnisse bisheriger EU-geförderter Projekte

- ggf. auch Abgrenzung zu sonstigen Projekten
- Kenntnis und Berücksichtigung von Interessen der relevanten Entscheidungsträger und Stakeholder
- Beachtung und Diskussion des sozio-ökonomischen Kontextes



Zusammenstellung des Projektteams – das Team sollte:

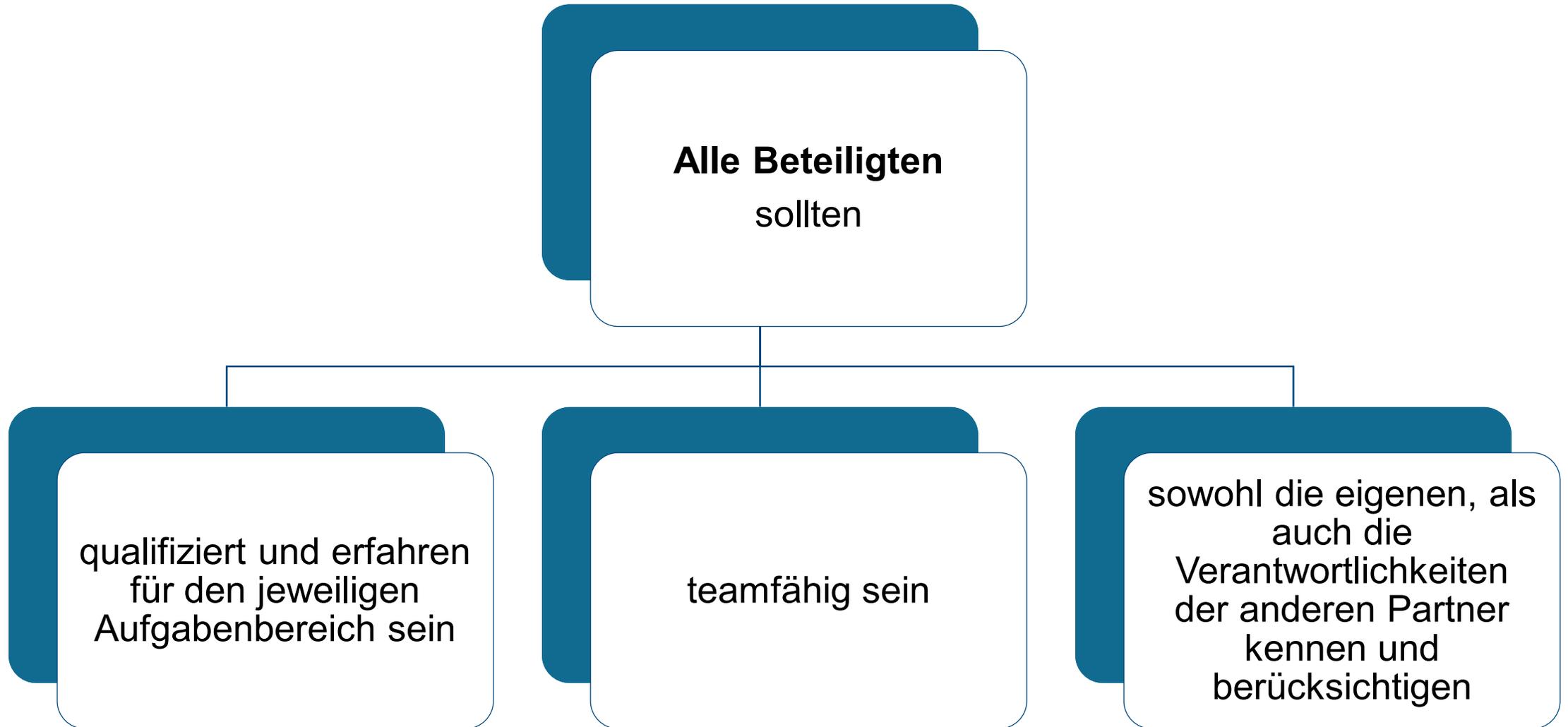


- notwendige fachliche Kompetenzen & Erfahrungen mitbringen und alle Maßnahmen und Aspekte des Projektes abdecken (einmalig, nicht redundant)
- ‘funktionsfähig’ sein (nicht zu groß)
- eine klare Struktur haben
- von erfahrenen ProjektmanagerInnen geleitet werden
- relevante Behörden + InteressenvertreterInnen berücksichtigen (falls möglich)

Zeit/Ressourcen für Projektmanagement einplanen!



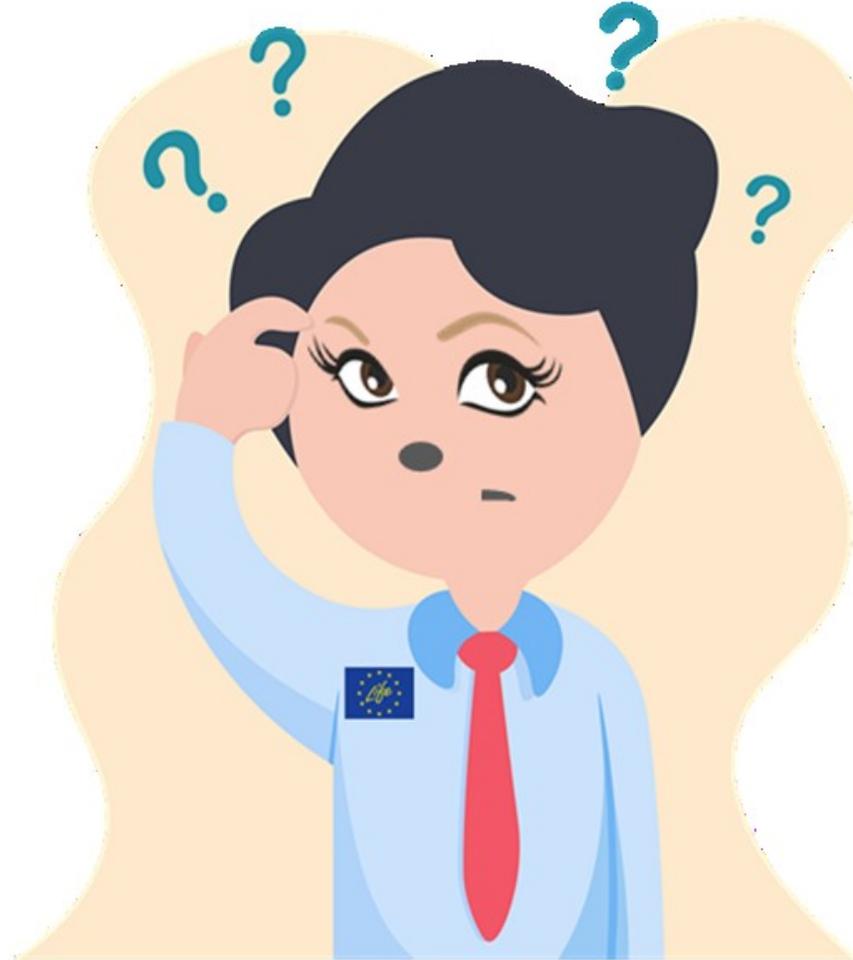
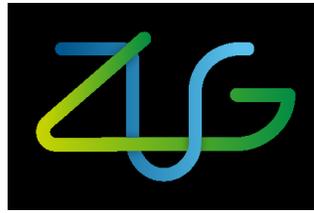
Richtige Partnerwahl





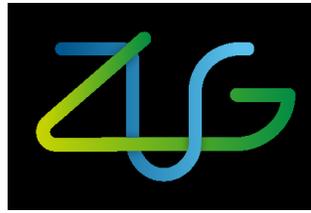
- die Fähigkeit zur Projektumsetzung muss von Antragstellenden nachgewiesen werden
- auch die administrativen und finanziellen Ressourcen der Antragstellenden müssen passen!
 - ✓ Brüssel möchte, dass die Projekte erfolgreich beendet werden können, damit die Umweltziele erreicht werden!
 - ✓ Brüssel will mit den LIFE-Projekten keine Start-Ups oder kleine Institutionen ruinieren, weil diese sich übernehmen!

Was ist beim Verfassen eines Antrags wichtig?



© Eigene Darstellung & Pixabay (cco)

Beachten Sie die Vorgaben der Ausschreibung!



Beachten Sie bitte die Hinweise aus Kapitel 5 der Ausschreibung!

- Sie müssen die Antragsvorlagen aus der aktuellen Ausschreibung nutzen
- die grau hinterlegten Kästen mit Hinweisen und Instruktionen dürfen nicht aus dem Antrag gelöscht werden
- vorgegebene Schrift und Schriftgröße: **Arial 10**
- Seitenränder: mindestens 15 mm (ohne Kopf- und Fußzeilen)
- halten Sie das vorgegebene **Seiten-Limit von 120 Seiten (SAP)** bzw. **65 Seiten (CET-CSA)** für den ‚Part B‘ (ohne Anhänge) ein, anderenfalls wird Ihr Antrag an willkürlichen Stellen automatisch auf 120/65 Seiten gekürzt! Evaluierende können nicht sehen, wo und was automatisch gekürzt wurde, wenn also beispielsweise zentrale Inhalte entfernt wurden

Bewertungskriterien: Sie brauchen jeden Wertungspunkt!



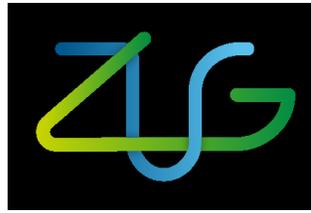
- beachten Sie die Hinweise zu den Bewertungskriterien und zum Evaluierungsprozess von Bernd Decker
- berücksichtigen Sie in Ihrem Antrag möglichst konkret jeden Aspekt der ‚Award Criteria‘ im Kapitel 4.2 des Mehrjährigen Arbeitsprogramms bzw. Kapitel 9 der Ausschreibungen
- seien Sie konkret:
Bsp: ‚wir werden mit anderen LIFE-Projekten networken‘ oder ‚wir berücksichtigen Green procurement‘. Sondern: Mit welchen Projekten werden Sie sich austauschen? Welche Richtlinien oder Kriterien (Inhalte) werden Sie hinsichtlich einer nachhaltigen Vergabe berücksichtigen? Etc.
- stellen Sie den Beitrag zu den LIFE-spezifischen ‚objectives‘ und ‚priority topics‘ dar
- ggf. transnationale Projekte, falls sinnvoll



- Kohärenz der Antragsunterlagen
- Konzept mit qualifizierten und quantifizierten Informationen und Zielen hinterlegt
- Machbarkeit
- Realistische Zeitplanung
- Kohärenz und Transparenz auch bei den Finanzen
- Realistische Kosten für das Projektmanagement

➤ **SMART: S**pecific, **M**easurable, **A**chievable, **R**ealistic and **T**imely

Gestalten Sie Ihren Antrag



realistisch

zielgerichtet

logisch

klar und
eindeutig

konkret

So dass die Evaluierenden:

qualifizierte und quantifizierte Informationen finden und ihnen alle Vorzüge auf dem Silbertablett präsentiert werden.

Neben den Fakten zählt auch der Eindruck!



‘fare la bella figura’

„Für den ersten Eindruck, den man macht, gibt es keine zweite Chance“

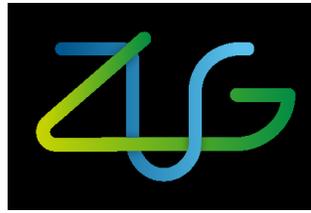
Netty Neuthal

Ihr erster Eindruck ist das:

Project Summary und

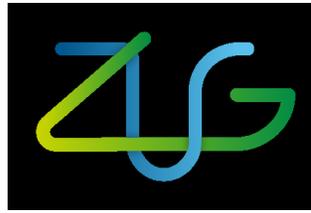
der gesamte Teil A des Antrags

Neben den Fakten zählt auch der Eindruck!



- das Lesen und Verstehen der Antragsunterlagen sollte für die Evaluierenden möglichst angenehm und 'einfach' sein, zentrale Informationen und Vorteile sollten hervortreten
- der Antrag sollte:
 - klar strukturiert sein und klare Bezüge herstellen
 - essentielle Informationen hervorheben, damit das Wichtige nicht untergeht
 - für Außenstehende leicht verständlich sein
- Akronym und der Projekttitle sind das erste, was die Evaluierenden von Ihrem Projekt sehen → Vorteil wenn es Ihnen gelingt, damit gleich eine Botschaft / Inhalt oder positive Assoziation zu transportieren

Sie müssen Ihre Idee ‚bewerben und verkaufen‘



Verschriftlichen Sie alle Vorzüge!

auch:

- aus Ihrer Sicht Offensichtliches
- Vorzüge, die nicht das Hauptthema betreffen, z. B.
 - Klima-Effekte eines Umwelt- oder Naturprojekt
 - soziale und wirtschaftliche Effekte
- Effekte, die über Ihr direktes ggf. lokales Handlungsfeld z. B. geografisch, quantitativ als auch thematisch hinausgehen
(→ sie erhöhen ggf. den ‚value for money‘)
- langfristige Effekte nach Projektende

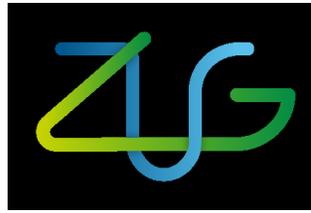
Nur das, was Sie
explizit schreiben,
geht in die
Bewertung ein!

Sie müssen Ihre Idee ‚bewerben und verkaufen‘



Falls es bereits jetzt Interessenten für Ihr zukünftigen Ergebnisse und Erfahrungen oder Ihre demnächst erprobten Technologien gibt, benennen Sie diese zukünftigen Nutzenden konkret im Antrag!

Sie müssen Ihre Idee ‚bewerben und verkaufen‘

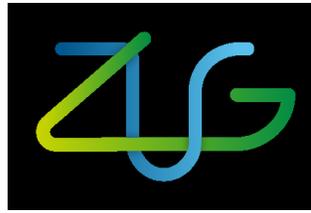


Lassen Sie sich helfen und lassen Sie einen Blick von außen zu!

- stellen Sie die Idee kritisch wohlmeinenden KollegInnen oder Freunden vor und lassen diese zum größeren Kontext und zu entsprechenden Effekten brainstormen
- Außenstehende sehen oft besser über die direkten Projektziele und -wirkungen hinaus, als direkt Beteiligte
- bei der Gelegenheit können Sie auch testen, ob Ihre Projektdarstellung gut verständlich ist!

→ Planen Sie hierfür genügend Zeit ein

Ein guter Antrag braucht ZEIT!



Zeit für

- interne Diskussionen
 - mit den fachlichen KollegInnen
 - mit den administrativen KollegInnen
- gründliches, mehrfaches Lesen der Antragsunterlagen für das jeweilige Teilprogramm sowie der weiteren wichtigen Informationen (LIFE Verordnung; list of priority topics; Mehrjähriges Arbeitsprogramm mit Bewertungskriterien etc.)

Ein guter Antrag braucht (noch mehr) ZEIT!



Zeit für

- Suche nach Partnern (falls sinnvoll)
- Diskussion mit Partnern und Einarbeitung des Inputs
- Berücksichtigung umfassender kritischer Anmerkungen von unabhängigen bislang unbeteiligten KollegInnen
- Korrekturlesen
- Nutzung des Funding & Tender Portals (Internet-Tool kann in den letzten Tagen vor Abgabe stark belastet sein; Abgabe bis 17h!)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Beratung zum EU-Förderprogramm LIFE

Julia Oldenburg, Ruth Brauner, Nadine Pietzko (ZUG) & Priska Sonntag (NKS KEM im PtJ)

Auftragsverantwortung bei der ZUG

Janina Seemann



+49 30 72618 0228



life@z-u-g.org



www.life-deutschland.de