

Gode råd til fundraisere

Inspiration kan hentes hos:

www.livogland.dk

<https://www.dgi.dk/om/samarbejd-med-dgi/fonde-og-puljer/stoetteguiden>

og mange andre steder på nettet og biblioteket.

I kan rejse penge til jeres projekter på mange forskellige måder, og I kan med fordel være opmærksomme på alle de nye metoder, der er opstået i de seneste år (fx crowdfunding og deleøkonomi).

Her er et par værktøjer til fundraising:

- 1) I kan skrive fondsansøgninger til private fonde. Her skal I være opmærksomme på, at Billund Kommune har en Landdistriktspulje, hvor I kan søge midler fire gange om året. <http://billund.dk/politik/landdistrikter/landdistriktspulje/>. Find en liste over private fonde på <https://billund.dk/politik/landdistrikter/vaerksted/ildsjaelevaerktoejet-fundraising/>
- 2) I kan benytte nogle af de nye former for fundraising. I får en liste over de væsentligste her:
 - Tjene penge ved forskellige initiativer
 - Fx med loppemarkeder, sælge 'hushjælp', sælg lodder, arbejde for det lokale event, afholde events (koncerter, løb ect.), sælge æbleskiver/juletræer mv.
 - Indsamle penge / velgørenhed / den rige lokale tante
 - Det kan også være indsamling i 'traditionel' forstand, fx ved at opstille en indsamlingsbøsse i brugsen eller ved skolen. Eller måske er der en rig lokal borger der vil støtte jeres projekt/efterlade noget arv til jer
 - Sponsorere
 - Find lokale sponsorer som kan hjælpe med penge til konkrete projekter, mod fx annoncering. Den kan være den lokale tømrer, revisor eller købmand.
 - Partnerskaber
 - Lav partnerskaber lokalt. Fx aftaler med brugsen om alle indkøb til gode priser, eller den lokale gartner/slagter/buschauffør. Med en mere langvarig aftale er der mulighed for at forhandle en god aftale.
 - Crowd Funding / Crowd Lending
 - Crowd funding er en måde at samle penge ind på, fx at samle ind til en skaterpark, hvor dem der så giver en donation så får en gratis prøvetime når banen åbner
 - Se fx <https://www.boomerang.dk/>
 - Crowd lending er en portal hvor alle kan låne penge til et bestemt projekt
 - Anparter / Købsbeviser
 - Du kan sælge 'aktier' for et lokalt projekt, hvor du enten skaber nogle begivenheder eller nogle oplevelser særligt for aktionærerne
 - Dele økonomien
 - Byt eller lån dig til det du har brug for
 - Se fx <http://www.by-del.dk/>

- <http://deljorden.dk/>
- Den Nye Grindsted Køb byt og salg:
<https://www.facebook.com/groups/574997395908609/?fref=ts>
- Billund – køb, salg og bytte:
<https://www.facebook.com/groups/258434050841019/>

De gode råd, der følger nedenfor, fokuserer på fondsansøgninger.

Gode råd til fondsansøgningen

Begrundelse for at søge

Fonde vil gerne have en rigtig god grund til, at de skal bevillige midler til netop jeres projekt. De store fonde vil ofte gerne have, at I tænker stort og ambitiøst, mens de mindre fonde gerne vil have, at jeres projekt bringer noget nyt til jeres lokalsamfund. I skal altså ligge vægt på det "nye".

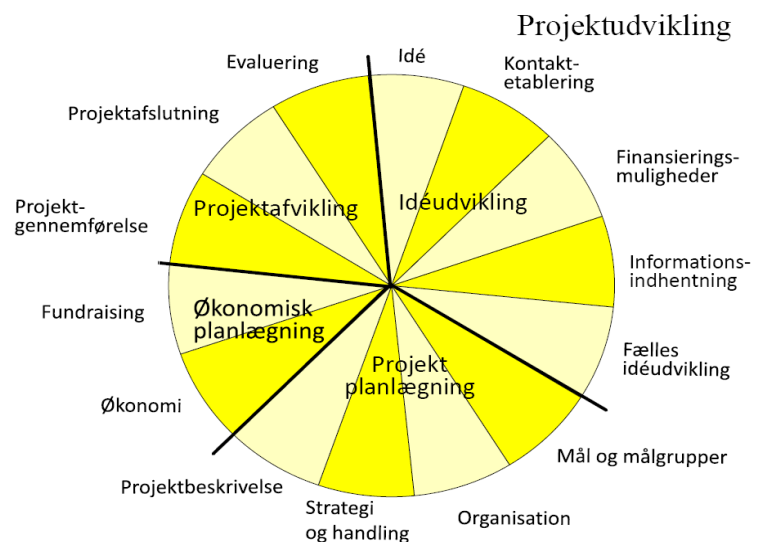
I kan finde inspiration til jeres projekter på Liv og Land her:

<http://www.livogland.dk/inspirationsbase/projekter>

Fonde giver sjældent midler til driftsopgaver. I skal derfor ligge vægt på, at midlerne går til udvikling og etablering af projektet samt, at I har styr på, hvordan I vil betale for den efterfølgende drift.

Beskrivelse af projektet

Ansøgningen skal indeholde en beskrivelse af, hvorfor projektet er vigtigt. Her er det vigtigt, at I forklarer, hvad problemet er, og beskriver, hvordan jeres projekt løser problemet. Det er samtidigt væsentligt, at I forklarer, hvorfor og hvordan løsningen er god ikke bare for jer, men for en bredere gruppe borgere.



I den forbindelse kan det være en god idé, at I tænker projektet "omvendt". Vi tænker tit på den måde, at vi først finder problemet, hvorefter vi bliver enig om en løsning, og så søger vi midler til at gennemføre løsningen. Det vil sige "problem-løsning-finansiering".

Vi kan imidlertid få bedre projekter – og lettere rejse penge til dem – hvis vi først tænker på, hvilke mennesker vi skal finde en løsning for, og hvilke mulige løsninger vi har, når de skal passe til netop denne gruppe mennesker. Vi kan herefter teste vores løsningsforslag ved, at vi fx diskuterer forslaget med de mennesker, der har behovet. Til sidst kan vi beskrive projektet og lave en stærk fondsansøgning. Det vil sige "mennesker-muligheder-test-beskriv".

Disse punkter skal tænke over til jeres projektbeskrivelse/ansøgning:

1. Titel
 - a. Kort rammende titel – en titel der huskes og skaber nysgerrighed. Nem at udtale
2. Resumé
 - a. Kort sammenfatning med de centrale hovedpointer fra ansøgningen
 - i. Hvem står bag
 - ii. Kort beskrivelse af ansøger og ansøgers kompetencer

- iii. evt. tidl. projekterfaring
- 3. Baggrund
 - a. Hvilke problemer /udfordringer skal løses. Eksisterende viden /forskning, der dokumenter problemet. Hvorfor sætter I det her i gang?
- 4. Hvad er formålet?
 - a. Hvad er målene for den målgruppe I vil ramme? Hvilke resultater/succeskriterier skal opnås? Evt. delmål
 - b. Hvad drømmer I om når I er færdige med projektet – hvad kan man se og opleve?
 - c. Beskriv med ord, hvordan puljens formål passer til jeres projekt – vigtigt! (fx Det gode familieliv)
- 5. Målgruppe
 - a. Hvem henvender projektet sig til? Hvem får glæde af projektet? Hvor mange?
 - b. Beskrivelse af en eller flere målgrupper
- 6. Indhold, metode og aktiviteter
 - a. Hvad skal der ske i projektet? Hvordan skal det gennemføres? Evt. teoretisk afsæt – tænk evt. billeder (puljens og tidens hurra-ord kan med fordel bruges)
- 7. Nyhedsværdi
 - a. Hvad er det nye i projektet og for hvem?
- 8. Tidsplan
 - a. Start og sluttidspunkt – tidspunkt for faser
- 9. Organisering og samarbejdspartnere - Det rette hold
 - a. Hvem skal projektet ledes af og hvordan?
 - b. Har I fået de rette interessenter med?
 - c. Beskriv samarbejdet, rollefordeling, hvad interessentens får ud af det m.m.
- 10. Evaluering
 - a. Af hvem og hvordan vil projektet blive evalueret
- 11. Formidling
 - a. Til hvem og hvordan vil man formidle projektets proces og resultater?
- 12. Forankring
 - a. Hvordan kan projektet videreføres efter projektperioden – økonomisk og organisatorisk? Er der noget drift der skal tages højde for?
- 13. Budget og finansieringsplan
 - a. Et realistisk budget og finansieringsplan
 - b. Kommer I til at bruge frivillige timer, som kan tælles med?
- 14. Bilag
 - a. Meget forskelligt, hvad der er brug for:
 - i. Tilbud / priser i forhold til budget
 - ii. Samarbejdserklæringer
 - iii. Præsentationsmateriale
 - iv. Tegninger / billeder / kort
 - v. Vedtægter
 - vi. Tilladelser
 - vii. Avisudklip
 - viii. ...
- 15. Kontaktoplysninger og kontaktperson

Screening

Fondene modtager mange ansøgninger, og det er derfor vigtigt, at jeres ansøgning passer præcist til den fond, hvor I søger midler, så netop jeres ansøgning bliver godtaget. I skal derfor screene fonden grundigt, inden I skriver ansøgningen.

Jeres screening af fonden kan med fordel fokusere på følgende:

1. Hvad er fondens formål?
2. Hvad har fonden tidligere bevilliget midler til, og hvor meget har fonden bevilliget?
3. Hvordan "tænker" fonden? Her er det en god idé, at I sætter jer ind i bl.a. hvordan fonden er opstået, hvad fonden gerne vil udrette, og hvilke værdier fonden arbejder med.
4. Hvad kræver ansøgningskemaet? I kan med fordel nærlæse ansøgningskemaet, så I er sikre på, at I får skrevet netop det, som fonden gerne vil vide, og I får vedlagt de rigtige dokumenter.
5. Hvilke krav til dokumentation og samarbejdserklæringer har fonden? Hvis I ønsker fondsmidler, skal I opfylde fondenes krav.
6. Hvordan er fonden som samarbejdspartner? I skal være sikre på, at I kan samarbejde med fonden, hvis I søger om store beløb, og I skal samarbejde over en længere periode. Her kan det være en god idé, at I kontakter tidligere beløbsmodtagere og hører, hvordan deres erfaringer med fonden har været.
7. Hvad forventer fonden af jer? Det er vigtigt, at I overvejer, om I kan leve op til fonds krav fx i forhold til revision, så I ikke bliver overraskede i forløbet.
8. Hvad er fondens aktuelle fokus? I bruger meget tid på ansøgningen, og det er derfor væsentligt, at jeres projekt ligger inden for fondens aktuelle fokus, så jeres ansøgning bliver taget alvorligt. Hvis jeres ansøgning ikke passer til fondens aktuelle fokus, så kan I med fordel ringe til fonden og spørge, om der er mulighed for, at fonden alligevel vil bevillige midler til jeres projekt. På den måde undgår I, at I spilder jeres tid.
9. Hvad er fondens formelle krav i arbejdsprocessen? Her skal I være opmærksomme på, hvilke krav fonden har til dokumentation, hvilke muligheder I har for at ændre projektet undervejs samt hvordan I skal afrapportere projektet. På den måde undgår I, at fonden pludselig ikke vil udbetale tilskudet.
10. Hvilke krav stiller udbetalingsformen til jeres likviditet? Det er en god idé, at I udarbejder et simpelt likviditetsbudget, så I er sikre på, at pengene hænger sammen gennem hele projektet.
11. Hvordan skal projektet skæres? De fleste fonde vil have, at I søger midlerne inden, I går igang med projektet. Hvis I deler projektet op i selvstændige del-projekter, kan det være ok, at I søger midler undervejs.
12. Hvad er deadlines? I skal være meget opmærksomme på bl.a., hvornår regningerne skal være betalt, og hvornår revisionen skal være gennemført, og I skal overholde deadlines, så I ikke får problemer med udbetalingen af midlerne. Hvis I ikke kan nå en deadline, er det vigtigt, at I søger om formel udsættelse af datoen.
13. Hvor mange midler bevilliger fonden normalt? Der er stor forskel på, hvor mange penge de enkelte fonde bevilliger. Hvis jeres projekt er for lille eller for stort til fondens normale

bevillinger, risikerer I, at fonden afviser ansøgningen. I kan derfor med fordel sørge for, at størrelsen af jeres projekt passer til den fond, som I søger midler fra.

Budget

Budgettet skal være præcist, så fonden kan se, hvad pengene går til. Samtidig har I brug for lidt fleksibilitet, så I kan foretage mindre justeringer af projektet uden, at I skal søge om ændringer hos fonden. Det kan derfor være en god idé, at I skriver budgettet på en måde, så der er "elastik" i de enkelte poster eller projektdele.

Budgettet skal samtidig være realistisk, så jeres budget svarer til de summer, som fonden normalt bevilliger.

Ansøgningsprocessen

Ansøgningen skal passe til netop den fond, I søger midler fra. I kan derfor med fordel holde et møde med fonden (hvis I søger mange midler), eller ringe til fonden (hvis I søger en mindre sum), hvor I drøfter jeres ansøgning med personalet og får gode råd til, hvordan I kan gøre ansøgningen endnu mere relevant for fonden.

Sparring

Vi stirrer os ofte blinde på ansøgningerne, når vi skriver dem. På den måde kan vi overse vigtige pointer og begå afgørende fejl, så vi på trods af det store arbejde ikke får de midler, som vi har brug for. Det er derfor afgørende, at I lader andre læse og kommentere jeres ansøgninger – og lytter til deres forslag.

Formidling

Fondene vil gerne have, at der bliver talt godt om dem. Det er derfor vigtigt, at I skriver i projektbeskrivelsen, hvordan I vil formidle projektet både i jeres eget lokalsamfund og til lokalsamfund over hele landet.

Billeder er gode til formidling både på facebook, hjemmesider og avisartikler. Samtidig kan I bruge billederne, når I evaluerer projektet i forhold til fonden, fordi billederne dokumenterer jeres arbejde.

Nøgleansøgning

Det er en stor opgave at skrive fondsansøgninger. I kan derfor med fordel skrive én nøgleansøgning, som I herefter tilpasser til de enkelte fonde.

Men – og der er et stor MEN – I skal være meget påpasselige med, at I tilpasser ansøgningen på en måde, så fonden oplever, at ansøgningen er skrevet til netop dem. Hvis fonden føler, at I har sendt en generel ansøgning, så risikerer I, at fonden afviser ansøgningen.

Held og lykke