**10 gode råd til fundraising**

*Der er kamp om millionerne i fondene - derfor skal du være skarp på din ide, sørge for, den er støtteværdig og sikre dig, der er et match mellem fondens og projektets formål.*

Flere og flere private og offentlige organisationer og virksomheder arbejder systematisk og professionelt med fundraising. Det stiller krav til din tilgang til processen, når du søger eksterne midler til at finansiere dit projekt.

Du kan øge chancen for bevillinger ved at følge disse ti gode råd.

**1. Gå i gang i god tid:**Sagsbehandlingstiderne hos bidragsyderne er forskellige, og kan spænde fra alt imellem en-seks måneder. Andre - typisk mindre - fonde og puljer behandler og bevilliger penge løbende. Som regel kan du regne med, at der går et par måneder, fra du har sendt en ansøgning, til du får svar.

Sørg for sætte et halvt til et helt år af til arbejdet med at søge midler, afhængig af, hvor stort dit projekt er, og hvor mange penge, du søger.

Det er også en god ide at tjekke tids- og ansøgningsfrister hos de fonde, du overvejer at søge. Mangler du f.eks. at få budgettet, tilladelser eller andre vigtige elementer på plads, er det bedre at vente til næste ansøgningsfrist.

Mange bidragsyderne har på deres hjemmesider desuden tydelige retningslinjer, vejledninger, skabeloner eller en FAQ med typiske spørgsmål fra ansøgere og svar fra fonden. Det er en god måde at tjekke, om du har indhentet alle de oplysninger og bilag, fonden kræver.

**2. Find det rigtige match:**
Send en perfekt ansøgning til en fond uden match, og du får næsten sikkert et afslag. Omvendt kan du også opleve at have sendt en mindre perfekt ansøgning til en fond, hvor der til gengæld er et fuldstændigt oplagt match - og opnå en bevilling. Som hovedregel bør du selvfølgelig gå efter en gennemarbejdet ansøgning til den rigtige fond, hvis formål matcher projektet.

Derfor er det vigtigt, I bruger tid på at finde de fælles værdier og prioriteringer mellem projekt og bevillingsgiver.

Du kan selv forsøge at øge chancen for en bevilling - først og fremmest ved at lave din research ordentligt. Det vil sige, du skal bruge tid på at identificere de fonde og puljer, der vil være relevante for netop *dit* projekt. Du kan få et overblik over tusindvis af danske og udenlandske fonde og puljer i databasen fonde.dk. Her kan du også lave en bruttoliste til dit projekt, finde gratis hjælpeværktøjer til fundraisingprocessen og læse nyheder om fondene.

På fonde.dk kan du f. eks. afgrænse din søgning efter geografisk område, projektets område eller målgruppe (det kan f. eks. være grøn omstilling, kirkemusik eller udsatte børn og unge). Du kan også søge på enkelte kategorier som Kunst og Kultur, Bygge og Anlæg eller Humanitært Arbejde. Og du kan målrette din søgning yderligere ved at søge i enten private eller kommunale fonde.

Når du har lavet en bruttoliste over mulige fonde til dit projekt, besøger du de enkelte fondes hjemmesider for at læse formålsparagraffer, retningslinjer og tidsfrister. Du kan også ofte se en liste over bevilligede beløb til tidligere modtagere. Det kan give dig en indikation af, om fonden generelt uddeler beløb, der matcher det, du søger - eller meget større eller mindre. Lad være med at søge store beløb hos en fond, der traditionelt støtter med en mindre bevilling - og omvendt.

Husk, at du kan få gratis adgang til fonde.dk som medlem af et menighedsråd eller stiftsudvalg i Haderslev Stift.

Hvis du ansøger en fond, du ikke er berettiget til at ansøge, spilder du både din egen og fondens tid!

**3. Vær åben og transparent:**
Gør dig umage med at være ærlig omkring dit projekt. Det vil blandt andet sige, at du i en ansøgning oplyser om, hvilke andre fonde eller puljer, du søger - og hvilket beløb.

Det skal du dels gøre for at være troværdig og skabe tillid, så bidragsyder kan se, hvordan I som projektejere har tænkt jer at gennemføre og finansiere projektet. Dels fordi mange fonde indgår samarbejder med hinanden, hvor flere fonde i fællesskab løfter et projekt. Det sker typisk, når formålsparagraffer og visioner matcher, eller fordi fondene på anden vis ser et formål i at samarbejde om et projekt.

Har du allerede fået en del af finansieringen på plads via en bevilling fra f. eks. en fond, en pulje, stiftsrådet eller kommunen, så skriv det i din ansøgning. Det kan være med til at blåstemple et projekt, at man allerede har fået en eller flere troværdige og seriøse bidragsydere med om bord.

Find en balance imellem på den ene side at kommunikere, I er ambitiøse omkring projektet, f. eks. ved at have indhentet arkitekttegninger, fagudtalelser, eller ved at tydeliggøre, hvad I allerede har fået gennemført. Skriv også gerne, hvilke særligt stærke kompetencer, I har med i arbejdsgruppen. På den anden side er det vigtigt at holde benene på landjorden, og ikke "oversælge" projektet eller lave et oppustet budget. Projektet skal være realistisk, men også ambitiøst ved f. eks. at tage udgangspunkt i en original ide, en særlig kunstner eller opfylde en ny funktion.

Husk også på en sober og saglig måde at redegøre for evt. udfordringer i ansøgningen. Det kan være, fonden har et input til, hvordan disse kan løses. Og det er bedre at kende udfordringerne fra starttidspunktet, fremfor det kommer som en ubehagelig overraskelse senere. Det viser også, du har styr på din projektledelse.

**4. Du skal have et støtteværdigt projekt:**
Hvis projektet ikke gør en forskel for samfundet, gør det heller ikke en forskel for fonden. Hvorfor har netop din kirke eller dit lokalsamfund i sognet brug for, at netop dette projekt realiseres? Hvem kommer det til gavn? Hvor mange kommer det til gavn? Og hvordan er projektet bæredygtigt, så det ikke kun har sin berettigelse en enkelt dag, men kan leve videre og fortsætte med at gøre en forskel for målgruppen?

Gør dig klart, hvorfor projektet er nødvendigt og fortjener støtte. Du kan eventuelt forestille dig dit projekt som en dødsannonce: Hvem ville savne projektet, hvis det ikke eksisterede længere? Hvem og hvad ville folk savne? Og hvilken forskel har projektet gjort i dets levetid? Her skal I være så korte og præcise som muligt på projektets kernefortælling - fokuser på det værdiskabende og det nytænkende i projektet, og fortæl historien.

Med andre ord skal du fokusere på det større perspektiv og projektets eksistensberettigelse i samfundet. Og det skal du kommunikere overfor fonden i en ansøgning, så bestyrelsen bliver overbevist om, at her er en god ide, der fortjener støtte.

Husk derfor de vigtigste oplysninger først: Samfundsrelevansen/det problemløsende i netop jeres projekt, høj faglighed i form af f. eks. udtalelser fra relevante fagkonsulenter, at projektet er gavnligt for flere målgrupper og, ikke mindst, at der er et godt match mellem fond og projekt.

**5: En bevilling forpligter**
Når du har fået penge til jeres projekt, forventer bevillingsgiver, at du realiserer projektet sådan, som du har beskrevet det i jeres projektbeskrivelse. Derfor skal I kunne stå på mål for det, I lover.

Vær derfor omhyggelig med at beskrive projektets formål og resultater, og vær ikke mindst realistiske i jeres ideudviklingsfase, før I lander på en endelig projektbeskrivelse. Holder budgettet og tidsplanen? Er det realistisk at få den kunstner, I drømmer om, med?

Hvis der opstår problemer undervejs, så tag kontakt til fonden, så I sammen kan blive enige om, hvad I gør. I sjældne tilfælde bliver et projekt overfinansieret - står I med f. eks. 50.000 kr. mere, end projektet koster, så tal med fondene om, hvordan de 50.000 kr. kan gøre jeres projekt *endnu* bedre - så får I sandsynligvis lov at beholde de ekstra midler.

**6: Samarbejd med andre**
I kan højne jeres projekts troværdighed ved at finde andre, der støtter jeres ide, eller arbejder med projekter, der ligner det. Det kan også være organisationer eller NGOér, der har samme værdier som jeres projekt, eller henvender sig til samme målgruppe. Kunne I indgå i et fælles samarbejde med kommunen, det lokale bibliotek eller den lokale skole om et projekt?

Der er to store fordele i at opbygge stærke partnerskaber i lokalsamfundet: For det første er det en tendens, at de fleste fonde hellere støtter et nyt, fælles samarbejde, fremfor enkelte foreninger eller grupper. For det andet kan I løfte projektet ved at tilføje ny viden og udnytte hinandens kompetencer. Måske mangler I en overbevisende "sælger", men kan til gengæld tilbyde en erfaren kommunikatør, en solid projektleder eller en stærk talknuser?

**7: Budgettet skal balancere**
Budget- og finansieringsdelen er en helt central del af jeres ansøgningsmateriale, og er en oversigt over projektets omkostninger, og hvordan I har tænkt jer at finansiere disse. Hvilken budgetmodel, du bruger, afhænger af projektets størrelse og indhold. Der vil være forskel på et budget til en omfattende renovering, og et budget til en ny salme.

Når I søger fonde og puljer, så søg for at præcisere i budgettet, hvad de ansøgte midler skal bruges til. Og står I med et byggeprojekt, så husk altid at tage forbehold for evt. uforudsete udgifter og indregne dem i budgettet (typisk 5%).

Det er centralt for troværdigheden, at projektbeskrivelsen og budgettet hænger sammen.

Ansøgere glemmer ofte at vise egenfinansieringen, og at værdisætte den usynlige økonomi i projektet. Som tommelfingerregel siger man, at projektejer selv skal egenfinansiere ca. 20 % af projektets omkostninger. Den usynlige økonomi er f. eks. frivillig arbejdskraft (en frivillig time svarer til 100 kr.), egne lokaler eller byggegrund, gratis ydelser og værdien af eget arbejde.

Det kan være en god ide at lave budgettet for to scenarier - plan A og B. Plan A er den, som I sender til fonden, og viser, hvordan projektet helt optimalt ser ud, hvis alle jeres poster bliver finansieret. Plan B er til jer selv, i tilfælde af, I ikke skulle få den fulde finansiering. Plan B er den acceptable gennemførelse af projektet, hvor enkelte udgiftsposter er blevet skåret fra.

Det kan også være fordelagtigt at lave to budgettet: Et til eget brug, hvor I specificerer hver enkelt budgetpost. Og så en kortere version med budgettets hovedposter til fonden (max. 1 side).

Husk at oplyse alle støtteydere, hvis I får bevillinger fra andre, materialepriserne stiger eller andre poster ændrer sig.

**8: Søg i flere omgange**
Du må gerne søge flere steder, men det er ikke nødvendigvis en fordel at gøre det samtidigt. Hvis du har sendt 15 ansøgninger på en gang, og fået 15 afslag, er det svært at komme videre.

Se fundraisingprocessen som netop en proces med flere delmål og faser. Hvis I starter med at sende 2-3 ansøgninger, kan I tilrette og forbedre jeres ansøgning til næste omgang, hvis I har fået afslag.

Når du har fået første bevilling i hus, opdaterer I budgettet og ansøgningen, og sender nye ansøgninger, hvor du skriver, hvilke midler I har fået hjem og hvorfra. Det kan være en fordel at søge den første, svære bevilling fra offentlige puljer eller en mindre, lokal bidragsyder, før I retter blikket mod de større fonde.

Brug jeres bruttoliste over relevante fonde til at lave en logbog med frister, kontaktpersoner og status, så I altid har et opdateret overblik over, hvilke midler I allerede har fået hjem, og hvor I kan søge næste gang.

**9: Lav individuelle ansøgninger**
En fondsansøgning er på nogle punkter ligesom en jobansøgning, hvor du ikke skal sende en standard ansøgning afsted til flere forskellige modtagere, men tilpasse ansøgningen hver enkelt fond eller pulje. Læg vægt på den enkelte fonds værdier og formål, og sørg for at perspektivere til dit projekt. Du skal forklare, hvorfor I er et match.

Du kan godt genbruge budget, projektbeskrivelsen og evt. støttebreve, men selve ansøgningen skal målrettes den enkelte fond. Brug tid på at researche på fonden - hvad har de tidligere støttet, der minder om jeres projekt, og med hvor meget? Hvad er jeres fælles værdier? Og hvorfor er det oplagt, at fonden støtter netop jeres projekt?

**10: Vær professionel/Sig tak**
Gør dig umage med at læse ansøgningsmaterialet godt og grundigt igennem, før det bliver sendt til fonden. Der skal luges ud i stave- og slåfejl, og sproget skal være letforståeligt og flydende. Måske kan jeres kirke- og kulturmedarbejder også hjælpe med at sætte ansøgningsmaterialet op grafisk, f. eks. via Canva, der er et gratis layout-værktøj.

Vær ærlig omkring jeres projekt, og tag kontakt til fonden, hvis I har fået bevilliget penge og kan se, at I kommer til at møde udfordringer undervejs.

Det skaber tillid, vidner om seriøs projektledelse og er med til at opbygge goodwill omkring jeres sogn, kirke eller provstiet. Dermed bliver det lettere at søge penge hos samme bidragsyder en anden gang - ikke kun for jer, men også for andre grupper i folkekirken.

Husk altid at sende et "tak for bevillingen"-brev til fonden.