

Otte gode råd fra fonde til ansøgere: Sådan får I succes med jeres fondsansøgninger



[Norma J. Martinez](#) | 26. februar 2019 kl. 17:55 | [0 kommentarer](#)

FONDSANSØGNINGER: At skrive gode fondsansøgninger er ressourcekrævende, og alt arbejdet risikerer at være spildt, hvis man ikke rammer plet. Nordea-fonden og Egmont Fonden giver her otte gode råd, som øger jeres muligheder for at få støtte.

Hvert år giver både Egmont Fonden og Nordea-fonden afslag på mange gode fondsansøgninger, fortæller Frans Richard Bach, som er projektchef for naturområdet hos Nordea-fonden, og Jakob Roepstorff, der er programchef hos Egmont Fonden. De to programchefer fortæller, at de kan se, at foreninger og organisationer bruger lang tid og mange ressourcer på at udarbejde ansøgninger, som slet ikke er relevante for de fonde, de søger penge hos.

"Jeg kan se på mange af de ansøgninger, vi modtager, at der er brugt uger og måneder på at udarbejde dem, og at de er skrevet specifikt til os. Når det så tager mig og mine kollegaer fem minutter at vurdere, at ansøgningen ikke er strategisk relevant for os, er det jo spild af tid og penge. De ressourcer kunne have været sparet, hvis ansøgerne havde læst op på fondens strategi eller taget kontakt til os, før de sendte ansøgningen," siger Jakob Roepstorff.

Her får du otte gode råd fra Nordea-fonden og Egmont Fonden til, hvordan I forbedrer jeres chancer for at få succes med fondsansøgninger ved blandt andet at inddrage fondene tidligt i processen og være ude i god tid.

Råd 1: Tag kontakt tidligt i forløbet med en konkret idé

"Det er vigtigt, at civilsamfundsorganisationer ikke tænker, at fondene sidder højt oppe i et elfenbenstårn, hvor man ikke kan nå os. Vi er til for at være almennyttige og tilgængelige. Derfor skal man ikke være bange for at ringe til os eller tage fat i os til arrangementer," understreger Frans Richard Bach fra Nordea-fonden, som opfordrer ansøgere til tidligt i processen at gå i dialog med de fonde, de mener er relevante.

Frans Richard Bach og Jakob Roepstorff forklarer begge, at fondene hurtigt kan afkode og svare på, om et projekt er interessant for dem. Derfor skal organisationer og foreninger kontakte fondene så tidligt som muligt i ansøgningsprocessen. På den måde minimerer ansøgerne risikoen for at lægge for meget arbejde og kræfter i en ansøgning, som ikke er relevant for den pågældende fond.

Både Egmont Fonden og Nordea-fonden understreger dog, at man heller ikke skal kontakte fondene med alt for løse idéer. Man skal have en konkret idé, der klart forholder sig til en problematik og en målgruppe, og man skal have et bud på, hvordan projektet vil skabe forandring for målgruppen, før man kontakter fondene.

Råd 2: Brug fondene som sparringspartnere i udviklingen af ansøgningen

Hvis en fond finder et projekt interessant, vil fonden ifølge Frans Richard Bach rådgive ansøgeren, pege på mangler i projektbeskrivelsen og komme med hints til forbedringer af for eksempel budgettet, hvilket vil forøge chancerne for at opnå støtte fra fonden.

Jakob Roepstorff forklarer, at i sine 12 år hos Egmont Fonden har han læst tusindvis af ansøgninger:

"Men jeg har aldrig set en ansøgning, der ikke kunne forbedres, og som vi ikke havde spørgsmål til. Har man en god dialog med fonden, inden man sender den endelige ansøgning, kan man løbende få input og feedback, og på den måde ender man med en bedre ansøgning, som har større chancer for at opnå midler," understreger Jakob Roepstorff.

Råd 3: Sørg for at være ude i god tid

Husk, at processen med at skrive en god ansøgning og have dialog med fondene

tager tid. Projektchef hos Nordea-Fonden, Frans Richard Bach, opfordrer derfor organisationer og foreninger til at kontakte fondene i god tid.

"Alt for mange er for sent ude," konstaterer Frans Richard Bach, som ofte oplever, at organisationer søger midler til projekter, der skal begynde fire måneder senere.

"Det udelukker en grundig dialog. Planlæg ansøgningsprocessen og projektopstart i god tid. Det er meget sjældent, at vi får en ansøgning, hvor vi ikke har indvendinger, spørgsmål eller ændringsforslag. Når man har sendt en ansøgning til os, skal man påregne tid til at være i dialog med os og til at tilpasse ansøgningen," siger Frans Richard Bach.

Råd 4: Start med et kort pitch

Selvom man skal have en konkret projektidé, når man kontakter en fond, betyder det ikke, at hele projektet skal være færdigudviklet, inden man kontakter fondene. Både Egmont Fonden og Nordea-fonden opfordrer ansøgere til at begynde med at skrive et kort pitch om projektet, før de kaster sig ud i en tidskrævende ansøgning, hvor hele projektet beskrives i detaljer.

Send pitchet til den relevante fond og følg op med et opkald, hvor I kan snakke om projektet. På den måde kan man få en hurtig vurdering af, om der er interesse for projektet hos fonden. Får man en positiv tilkendegivelse, kan man så kaste sig ud i at skrive en reel ansøgning.

"Det sparer alle parter for tid og ressourcer. Hvis projektet ikke er relevant for fonden, får ansøgeren en hurtigt afslag. Og hvis det er relevant, kan den videre dialog sikre, at ansøgningen bliver bedre og mere målrettet, fordi man nu har fået fondens input," siger Jakob Roepstorff, der forklarer, at han og hans kollegaer baseret på korte projektbeskrivelser kan frasortere op mod 90 procent af de projektforslag, de modtager, fordi de ikke er relevante for Egmont Fondens strategiske fokus.

Nordea-fonden har via sin hjemmeside etableret en "hurtig vurdering", hvor potentielle ansøgere kan indsende meget korte projektidéer og inden 72 timer få vurderet, om projektet er relevant i forhold til Nordea-fonden. I 2018 besvarede fonden 3.207 forespørgsler.

Det er dog vigtigt at bemærke, at dette gælder for store, nationale fonde, der uddeler bevillinger. Mange små fonde vil ikke kontaktes af ansøgere, da de ikke

har ressourcer til at behandle projekter løbende. Man kan se på de enkelte fondes hjemmeside, om de fraråder ansøgere at tage kontakt til fonden.

Råd 5: Lav dit hjemmearbejde ordentligt

Det kan lyde som en selvfølge, at I skal lave en god grundresearch på de fonde, I søger. Alligevel fortæller både Frans Richard Bach og Jakob Roepstorff, at de hvert år modtager ansøgninger, der ikke matcher fondenes profil, eller som er magen til andre projekter, som fondene netop har støttet.

"Det er vigtigt at lave sit hjemmearbejde ordentligt," understreger Frans Richard Bach fra Nordea-fonden. "Vi modtager eksempelvis mange ansøgninger til projekter, der vedrører klima og bæredygtighed, selvom vi kun støtter naturprojekter, og det er ikke det samme. Alt det står på vores hjemmeside. Vi forventer ikke, at man har indgående kendskab til den måde, fonde arbejder på, men det er vigtigt, at man har lavet noget basal research," siger han.

Før man kontakter fondene, anbefaler både Frans Richard Bach og Jakob Roepstorff derfor, at man bruger tid på at sætte sig ind i, hvilke projekter fondene har støttet de seneste år, at man læser fondenes strategi grundigt og orienterer sig i de nyheder, som fondene udsender på deres hjemmesider og de sociale medier.

Råd 6: Kend de andre projekter inden for dit område

Ikke alene er det vigtigt at lave en god grundresearch på de fonde, man ønsker at søge. Det er også vigtigt, at man holder sig opdateret om, hvad andre organisationer, der arbejder med samme område, laver.

"Vi får ofte ansøgninger til projekter, som til forveksling ligner det, andre organisationer også laver, og som minder om mange andre projekter i vores portefølje. Men når vi nævner projekterne for ansøgerne, så kender de dem ikke. Det giver et dårligt indtryk," forklarer projektchef hos Nordea-fonden Frans Richard Bach.

Frans Richard Bach understreger, at det ikke handler om, at alle projektidéer skal være unikke og helt nye, men det er vigtigt, at man har en klar idé om, hvordan man kan bidrage med noget nyt, videreudvikle på eksisterende projekter eller skabe bedre resultater. Fondene er interesserede i at have en mangfoldig portefølje, derfor skal nye projekter byde på noget nyt, forklarer Frans Richard Bach.

Råd 7: Fasthold momentum

Når man har fået etableret en dialog med en fond, er det ifølge Frans Richard Bach fra Nordea-Fonden vigtigt at fastholde momentum. Fonde er i dialog med mange ansøgere samtidig, og hvis man ikke holder fast, risikerer man at bliver glemt.

"Det nytter ikke noget, at en organisation kommer til os med en god idé til et projekt, som vi synes kunne være interessant, men derefter hører vi ikke fra dem i et år. Så risikerer man, at vi har glemt alt om projektet, når de vender tilbage, og vi skal starte forfra med kommunikationen," siger Frans Richard Bach og minder om, at:

"Fondene skifter også strategi. Grib chancen, når den er der. Der kan hurtigt komme strategiske ændringer, som betyder, at projektet ikke længere er interessant, eller at vi i mellemtiden har støttet et andet, lignende projekt," siger Frans Richard Bach.

Råd 8: Husk at fondene er mere end dem med pengene

Mange af de store nationale fonde som Egmont Fonden og Nordea-fonden ser sig selv som samarbejdspartnere til civilsamfundsorganisationer, forklarer de to programchefer.

"Vi ser os selv som medskabere af social forandring og ikke bare som dem med pengene," siger Jakob Roepstorff fra Egmont Fonden.

"Vi vil gerne bidrage til at udvikle gode indsatser, der kommer samfundet til gavn, derfor vil vi meget gerne være i tæt dialog med de organisationer, der arbejder på området. Når organisationer kommer til os, skal de huske, at vi har mere at bidrage med end de økonomiske midler. Vi kan bidrage med netværk og mange års erfaringer med, hvordan man udvikler og afvikler projekter, derfor skal de se os som samarbejdspartnere," siger Jakob Roepstorff.