

# 10 TIPS TIL BEDRE FONDSANSØGNINGER

AF STEFFEN GREGERSEN



[AktivFundraising.dk](http://AktivFundraising.dk)

# 10 tips til bedre ansøgninger til fonde

Forord	3
Tip 1 - Skriv en kort og præcis ansøgning	4
Tip 2 - Søg støtte til et konkret projekt	5
Tip 3 - Lav en god beskrivelse af projektet	6
Tip 4 - Søg de rette fonde	7
Tip 5 - Tilpas din ansøgning til den fond, du søger	8
Tip 6 - Husk at oplyse alle kontaktoplysninger	9
Tip 7 - Send din ansøgning i god tid	10
Tip 8 - Få en anden person til at læse korrektur, inden du sender	11
Tip 9 - Tag gerne en snak med fonden	12
Tip 10 - Send ikke ansøgninger til den samme fond hele tiden	13
Bonus - Eksempel på opsætning af ansøgning	14
Om Steffen Gregersen - En aktiv fundraiser	15

# Forord

Tak fordi du downloadede min gratis e-bog, som giver dig 10 konkrete tips til at skrive bedre fondsansøgninger.

I mit arbejde med [AktivFundraising.dk](http://AktivFundraising.dk), og som frivillig i en hel del foreninger, har jeg sendt rigtig mange ansøgninger til forskellige fonde. Jeg har skaffet rigtig mange bevillinger, og på den måde har jeg fået gennemført rigtig mange projekter, som ellers ikke ville have været mulige.

Jeg har dog også sendt ansøgninger, som jeg har fået afvist af forskellige årsager. Det er jo selvfølgelig surt, men for at det ikke har været helt spild, har jeg analyseret årsagerne til, hvorfor de forskellige fonde ikke har imødekommet mit ønske.

Denne analyse har jeg derfor samlet til 10 konkrete tips, som jeg selv bruger, hver eneste gang jeg sender en ansøgning af sted til en fond. Det gør, at jeg nu har en forholdsvis høj succes rate på ansøgningerne.

Dog er der jo mange ting, der spiller ind når man søger, herunder hvilket formål man søger til osv. Så jeg kan ikke love dig, at du, efter at have læst denne e-bog, får succes med dine fondsansøgninger. Jeg kan til gengæld love dig, at hvis du følger mine råd, så vil du i hvert fald være tættere på at kunne få bevillingerne i hus.

Til sidst i bogen har jeg inkluderet en lille bonus. Det er et forslag til opbygning af en ansøgning sat op på papir, så du kan se, hvordan jeg typisk opsætter ansøgningen og inddeler teksten i forskellige afsnit.

God læselyst

Steffen Gregersen  
AktivFundraising.dk

# I - Skriv en kort og præcis ansøgning

Næsten alle fonde får en meget stor mængde ansøgninger, som de skal læse og prioritere imellem. Dem der læser ansøgningerne har ikke uanede mængder af tid og er til tider ligeså stressede som de fleste af os andre. Derfor er det meget vigtigt, at de på kort tid kan læse din ansøgning og ud fra det danne sig et indblik i, om det er noget, de vil sætte sig mere ind i, eller om ansøgningen bare skal afvises.

Du bør derfor holde dig til max. 1 A4 side i ansøgningen. Her bør du komme ind på, hvem du (din forening) er, hvad du søger penge til, hvor mange penge du søger, og hvorfor det er vigtigt at få gennemført projektet.

Dette kan næsten altid holdes på en side. Der skal virkelig gode grunde til at gå over en side. Du skal ikke beskrive projektet, hele jeres historiske forløb og din forening ned i mindste detalje. Det er i de fleste tilfælde ligegyldigt. Hvis der er ting som er vigtige at uddybe, så kan det sendes med som et bilag. Så kan fond-medarbejderen læse dette, efter at din ansøgning er lagt hen i "måske-stakken".

Så hold din ansøgning meget kort og præcis, og send kun bilag med hvis det er meget vigtigt. De fleste projekter eller foreningsformål kan rent faktisk godt beskrives på et enkelt afsnit på 50-100 ord. Det kræver lidt øvelse og prioritering, men det vil gavne dig og din ansøgning.

## 2 - Søg støtte til et konkret projekt

Det er generelt meget nemmere at få støtte, hvis man søger om støtte til en helt konkret ting, en aktivitet eller et andet projekt. Så ved fonden præcis, hvad pengene skal gå til.

Det er langt sværere at få tilskud, hvis man bare søger tilskud til foreningen generelt. Også selv om man opremser foreningens aktiviteter og formål. Fonden kan ikke ud fra dette se, præcist hvad pengene går til alligevel. Går det til administration, ledernes julefrokost, eller hvad bliver de brugt til?

Sørg derfor for at udvælge noget konkret og søg så om støtte til lige nøjagtig dette. Et par eksempler på konkrete ting, man kan søge om, kunne være:

- Indkøb af telt til den årlige sommerlejr
- Dækning af transportudgifter til udflugter
- Indkøb af instrumenter, bolde eller andet udstyr
- Dækning af udgifter ved afholdelse af sociale arrangementer
- Udbygning eller renovering af foreningens lokaler
- Og meget mere...

Du bør klart og præcist kunne beskrive hvad fondens penge vil gå til, samt hvor mange penge der er tale om. Man skal ikke skrive, at man ønsker tilskud til "Projekt X" uden at give en pris på, hvor mange penge man søger. Fonden ved godt, at de så kan vælge at give hele beløbet eller kun en del af det. Dog vil man i de fleste tilfælde få det hele.

En undtagelse herfor gælder dog, hvis projektet er meget stort, så kan det være, at der skal tilskud fra flere fonde. Her kan man evt. også med fordel dele projektet op i mindre dele, som man så søger forskellige fonde om.

## 3 - Lav en god beskrivelse af projektet

I forlængelse af de to forrige tips skal du også lave en god beskrivelse af dit projekt. Det er meget vigtigt, at man ud fra din korte beskrivelse kan få en fuld forståelse for, hvad projektet går ud på, og forstå hvorfor projektet er vigtigt.

Du kender din forening eller projekt ud og ind og kender hver en detalje i projektet. Du kender også alt det indforståede, som en helt fremmed ikke ved noget om. Der er meget, som du måske tænker er oplagt, men som en person udefra overhovedet ikke kender noget til, eller kan se fordelene i.

Du er nødt til at lave en beskrivelse af projektet som på få linjer giver god forståelse af, hvem du/l er, og hvad projektet, du søger penge til, er for noget. Det er stadig vigtigt at holde det kort, og derfor skal alle unødvendige detaljer og oplysninger sorteres fra, så budskabet bliver så tydeligt som muligt.

Få evt. en god ven eller familiemedlem, som ikke kender noget til foreningen, til at læse din beskrivelse igennem, for at se, om de forstår det. Få personen til at forklare dig bagefter, hvad det går ud på. Kan personen det, så er din beskrivelse i orden. Ellers må den skrives om.

## 4 - Søg de rette fonde

Der findes et kæmpe udvalg af fonde, så i princippet er det bare at gå i gang med at søge.

Dog kan man spare sin egen og fondenes tid, hvis man sætter sig ned og analyserer, hvad fondene støtter. Jeg har ofte set ansøgninger til fonde som ingen chance har for at få tilsagn, da de slet ikke passer til fondens formål.

På min oversigt over fonde, som du kan finde på [www.aktivfundraising.dk/fonde](http://www.aktivfundraising.dk/fonde), kan du se en stor oversigt over en række fonde. Hvis du klikker ind på de forskellige fonde, kan du se, hvad de støtter.

Mange fonde har også lister på deres hjemmeside, hvor de skriver, hvad de tidligere har støttet. Her kan du ikke bare se, hvem der har fået penge, men også ofte hvor mange penge de har fået og til hvilket formål. Det kan give dig et godt indblik i, om du har en chance med din ansøgning, og ikke mindst hvordan du måske skal vinkle den.

Så ved nøje at udvælge de bedste fonde til dit projekt, kan du spare en masse ventetid, hvor du ellers venter svar fra nogle fonde, som næsten helt sikkert ender med et nej alligevel. Dermed er vejen til finansiering af dit projekt kortet godt af.

## 5 - Tilpas din ansøgning til den fond, du søger

Når du nu har udvalgt dine fonde, som du vil søge, så skal du tilpasse din ansøgning, så den rammer lige imellem øjnene på den enkelte fond. Selv om flere fonde støtter det samme, så er der ofte lidt forskel på dem alligevel.

Kig lidt på hvilke tidligere bevillinger de har givet. Sådant en liste kan du ofte finde på deres hjemmeside, og ligeledes linker jeg ofte til den fra min [fondsoversigt](#). Det, du skal lægge mærke til, er både, hvilke projekter de tidligere har bevilget penge til, og hvilke beløb de har givet.

Hvis fonden normalt giver beløb mellem 5.000 og 20.000 kr., så nytter det ikke noget at sende dem en ansøgning om 100.000 kr. Ligesom du nogle gange godt kan søge om mere, end du først havde troet.

Derudover kan det være du kan se at fonden ofte støtter bestemte ting, som også indgår i dit projekt, men som du ikke på forhånd ville have søgt om. I så fald kan dette element fremhæves ekstra i din ansøgning.

Og så lige en lille advarsel. Du må aldrig lyve eller beskrive dit projekt på en måde, så det giver et falskt indtryk af, hvad det går ud på. Opdager fonden det, risikerer I at få bevillingen trukket tilbage og blive bandlyst, så I aldrig kan få noget fra den fond igen. Så giv altid korrekte oplysninger. Men derfor kan der jo stadig godt være forskel på, hvilke elementer man fremhæver.



## 6 - Husk at oplyse alle informationer

Når du skriver din ansøgning, er det vigtigt, at du har tjekket fondens hjemmeside (langt de fleste fonde har egen hjemmeside, find links på [www.aktivfundraising.dk/fonde](http://www.aktivfundraising.dk/fonde)) for at se, om de efterspørger bestemte informationer.

Flere fonde bruger ansøgningsskema, som du også kan finde på deres hjemmeside. Her er det vigtigt at bruge 5-10 min. ekstra på at udfylde dette skema helt korrekt.

Det er virkelig dumt at få sin ansøgning afvist, fordi man har glemt at give fonden en bestemt oplysning. Ikke alle fonde er flinke til at kontakte jer for at få den sidste information med, men afviser bare alle ansøgninger som ikke lever op til deres krav.

Har fonden ikke bestemte krav omkring, hvilke oplysninger der skal med, så skal du alligevel huske at oplyse følgende som minimum:

- Foreningens navn
- Dit eget navn (kontaktperson)
- Postadresse
- Telefonnummer
- E-mail adresse
- Hjemmeside (hvis den findes)
- Pris på det I søger om tilskud til

Sender du et bilag med, f.eks. med budget, så kan du også oplyse kontonummer, foreningens cvr nummer m.m. Flere fonde overfører faktisk beløb ret hurtigt, når først de har besluttet sig, og så kan de jo ligeså godt have kontonummer fra starten.

## 7 - Send din ansøgning i god tid

Dette tip gælder ansøgninger til de fonde som har ansøgningsfrister. Det er ikke alle fonde der har det, da nogle har løbende ansøgning.

Men med de fonde som har en fastsat ansøgningsfrist, kan man ofte være fristet til at vente med at søge, indtil fristen nærmer sig eller er lige opover. Det lyder jo meget fornuftigt, da det kan give tid til, at man kan nå at søge andre fonde inden eller få bedre idéer eller andet.

Men rent faktisk er der flere fonde som prioriterer ansøgninger modtaget i god tid, højere end de ansøgninger de har fået i sidste øjeblik inden ansøgningsfrist. De noterer simpelthen, i hvilken rækkefølge de har modtaget ansøgningerne og gennemgår dem så fra en ende af, og bevilger så penge indtil deres budget er opbrugt.

Derfor er det lidt ærgerligt at ligge sidst i stakken, hvor budgettet er opbrugt, inden de når ned til din ansøgning. Så herfra skal klart lyde en stor opfordring til at søge i god tid inden ansøgningsfristens udløb, gerne et par måneder inden.

Og hav så stadig tålmodighed, da du ikke får svar før fristens udløb.

## 8 - Få en anden person til at læse korrektur, inden du sender

Når man sidder og arbejder med tekst, så stirrer man sig blind på den til sidst. Når vi både skal have et klart budskab som bliver solgt godt, og teksten skal holdes kort, så sidder man hurtigt og sletter ord, sætninger og skriver om mange gange, indtil man rammer den perfekte tekst. Eller det synes man i hvert fald selv.

Man kan nemlig nemt komme til at "se" ord, som man dog faktisk har slettet, eller hele sætninger der er røget ud ved en fejl, som man ikke selv lige opdager. Derudover kan der nemt opstå stavefejl.

I de fleste skriveprogrammer på computeren er der indbygget ordbog, som markerer de ord den ikke forstår. Hold derfor godt øje med de ord og ret dem, hvis de er forkerte. Man kan også nemt komme til at skrive ord som findes i ordbogen, men som stadig er forkerte i sætningen. Dem kan du også stirre dig blind på.

Derfor bør du altid få en god ven eller familiemedlem til at læse din ansøgning igennem, så du kan få rettet stavefejl, forståelsesfejl og også få tilknyttet et par kommentarer. Det bedste er jo selvfølgelig at få en person til at læse korrektur, som også selv kender til dette med at sende ansøgninger til fonde. Men er dette ikke muligt, så er alt andet jo stadig bedre end ingenting.

## 9 - Tag gerne en snak med fonden

Det kan være en god idé at kontakte fonden, inden man sender ansøgningen. For det første giver det dem et indtryk af, at man er seriøs, og de husker måske også netop din ansøgning bedre.

Men for det andet, og langt det vigtigste, kan du få nogle gode råd til, hvordan du bedst søger fonden. Du kan f.eks. få forskellige fakta helt afklaret, så du med det samme kan give dem alle de oplysninger, de har brug for i din ansøgning. Men du kan også få en snak om, hvad der er vigtigt i dit projekt, så din ansøgning kan blive så skarp som mulig.

Det er derfor en rigtig god idé at kontakte fonden med et par spørgsmål, og få en lille snak inden du søger. Nogle gange kan du også med fordel kontakte fonden, efter du har modtaget et afslag på støtte.

Her får du mulighed for at få en uddybende forklaring på, hvorfor din ansøgning ikke kom i betragtning. Det kan gøre, at du får nogle afgørende tips til, hvordan du kan få en bevilling i næste ansøgningsrunde. Der kan meget vel vise sig at være nogle rigtig gode råd, du kan hente her.

## **10 - Send ikke ansøgninger til den samme fond hele tiden**

Man kan nemt i sit fundraising arbejde blive låst til at søge de samme fonde. Men der findes så mange fonde, så lad være med at søge de samme fonde hele tiden.

Det er klart, at der er visse fonde, især lokale fonde, som er nemmere at få tilskud fra end andre. Men uanset om du får tilsagn eller afslag på dine ansøgninger, virker det ikke altid helt godt, hvis man sender ansøgning, hver eneste gang de har åbent for ansøgninger.

Jeg har haft kontakt med flere fonde som direkte har sagt, at det ville være en fordel lige at holde en pause med ansøgningerne et par år for så at sende en ansøgning af sted igen senere. Hver eneste gang har det givet en større bevilling, efter man har holdt denne pause.

En af årsagerne til dette, er helt sikkert, at fondene har et ønske om, at støtte bredt. De ønsker ikke, at bevilge penge til de samme foreninger, for ofte.

# Bonus

## Eksempel på opbygning af en ansøgning

På næste side kan du se et eksempel på, hvordan man kan bygge sin ansøgning op. Ikke fordi det er en præcis opskrift, og det er ikke en rigtig ansøgning, men mere en beskrivelse af hvilke afsnit der skal med, og hvad de kan indeholde.

Denne måde at bygge en ansøgning op på, har jeg brugt mange gange, og det har givet tilsagn rigtig mange gange. Så den er afprøvet, og den virker!

# Eksempel på ansøgning

Fondens navn  
Adresse  
Postnummer og by

Dato

## Ansøgning om støtte til projekt x

Her i første afsnit skrives en meget kort beskrivelse af, hvad det hele drejer sig om. Man skal i princippet kunne nøjes med at læse dette afsnit. Kom med 1 sætning som forklarer, hvem foreningen er, og 1-2 sætninger om hvad I søger støtte til. Slut afsnittet af med at fortælle det beløb I søger om.

I det næste afsnit kan du uddybe lidt mere, omkring hvem din forening er, og hvad I laver. Her skal du ikke komme med lange historiske beskrivelser eller andet. Beskriv din forening klart og præcist: Hvad er jeres aktiviteter, hvor mange medlemmer har I, i hvilken aldersgruppe, og hvad du ellers skønner vigtigt. Afsnittet skal ikke være meget længere end dette afsnit, som du læser lige nu.

Nu kommer vi til beskrivelsen af projektet, som du søger om støtte til. Dette afsnit kan godt være lidt længere. Det er vigtigt, at du beskriver projektet ordentligt, men pas på med ikke at tage alt for mange detaljer med. Det er vigtigt, at man får en god fornemmelse af vigtigheden i at få gennemført projektet, og at man får viden om, hvad det egentlig er for et projekt. Derudover kan det krydres med information omkring, hvor mange mennesker der får gavn af projektet osv.

Det næste afsnit kan være noget kortere og en slags afslutning på det forrige afsnit, som lige summer det hele op og viser tydeligt, hvor stort behovet er. Kom med beløbet igen her. Dette afsnit er bare på 2-4 linjer.

Er der vedhæftede bilag eller andet, kan det skrives her.

Venlig hilsen

*Underskrift*

Dit navn

Foreningens navn  
Postadresse  
Postnummer og by  
E-mail adresse

# Om Steffen Gregersen

## *En aktiv fundraiser*



Jeg har, lige siden jeg var barn, været dybt interesseret i, hvordan de foreninger jeg var med i kunne tjene penge til at gennemføre de ting, vi gerne ville. Først gik jeg højt op i at sælge lodsedler og tog ekstra ture, så foreningen kunne tjene mange penge. Jeg var meget stolt af at kunne aflevere en stor sum penge til kassereren.

Denne fascination for at tjene penge til foreningen har jeg, efterhånden som jeg er blevet ældre, gjort mere og mere ud af. Jeg har fulgt rigtig godt med i, hvordan andre foreninger tjente penge, og jeg har forsøgt at omsætte det til mine egne foreninger, ligesom jeg har udviklet mine helt egne idéer.

Udover den almindelige fundraising, interesserer jeg mig generelt meget for foreningslivet. Emner som markedsføring, medlemshvervning og ledelse i frivillige foreninger er noget, der ligger mig stærkt på sinde.

I det daglige er jeg ansat som dirigent og underviser i to bygarder. Det er en kultur, jeg er opvokset i, da jeg har været tilknyttet forskellige bygarder uafbrudt siden min start som 8-årig. Men jeg har også været involveret direkte eller på sidelinjen i andre slags foreninger.

Udover at være ansat i de to garder, driver jeg også et lille nodeforlag og arbejder som nodeskriver. Som selvstændig har jeg også lært en hel del om regnskab, budgetter og meget mere. En viden jeg også bruger i arbejdet med foreningerne.

Jeg brænder for at hjælpe så mange mennesker og foreninger som muligt. Derfor oprettede jeg i 2009 bloggen AktivFundraising.dk, hvor jeg skriver om emnerne fundraising, markedsføring og ledelse i foreninger.

Navnet AktivFundraising.dk var helt oplagt, da det at være aktiv er noget af det vigtigste, hvis man vil have succes med sin fundraising. Dem der får succes, både med fundraising, medlemstal og deres forening som helhed, er dem som er aktive og virkelig gør en indsats for at tingene skal lykkes.

Det er dem der tror på, at man nok skal skaffe pengene, selvom man har fået nej fra de første 5 fonde. Dem som bliver ved med at søge. Dem som gør en indsats for at finde ud af, hvorfor fondene ikke bider på, og dem som finder på nye idéer.

Er du en aktiv fundraiser?

Find mange idéer samt tips og tricks på

[www.aktivfundraising.dk](http://www.aktivfundraising.dk)