

Fundraising

Hvem, hvad, hvor og hvordan?



De Kreatives Kontor

Peter Holten

Januar 2021

Version 1.1

Indhold

Introduktion	3
Hvad skal der til for at få penge til dit projekt?	3
Vedholdenhed	3
Den gode projektidé	3
Hvordan foregår det? – Processen	5
Hvilke fonde skal du søge?	6
Offentlige puljer	7
Private fonde	7
Nordiske Fonde	8
Europæiske fonde	8
EU-midler	8
Andre Europæiske fonde	9
Crowdfunding	9
Lav en finansieringsplan	9
Projektbeskrivelsen	10
Titel	10
Idéen/målet	10
Baggrund og formål	10
Målgruppen	10
Tidsplanen	11
Partnere og andre aktører	11
Budget og finansieringsplan	11
Ansøgningen	11
Afrapportering og administration	12
Afsluttende kommentarer	12

Introduktion

Mange kreative projekter bliver realiseret med støtte fra offentlige puljer og private fonde. Og endnu flere projekter bliver enten ikke til noget, fordi de ikke opnår den nødvendige finansiering, eller fordi det er vanskeligt at overskue, hvordan man kommer i gang med at skaffe penge til sit projekt. Det kan være en jungle at finde rundt i, og denne vejledning er tænkt som en hjælp til dem, der har idéerne, som er klar til at blive realiseret.

Hvad skal der til for at få penge til dit projekt?

Det er selvfølgelig et stort spørgsmål, men grundlæggende er to egenskaber vigtige:

- Vedholdenhed og
- En god projektidé

Vedholdenhed

Uanset hvor godt et projekt du har, så skal du også overbevise dem, du søger penge fra, om, at de skal give dig penge til det. Du skal ikke lade dig slå ud af et afslag. Det er meget typisk at få en del afslag eller ikke at få hele det beløb, som man har søgt om. Det er mere almindeligt end det modsatte. Du skal derfor også være klar til at skalere dit projekt ned, hvis ikke du får alle pengene.

Vedholdenhed er derfor vigtigt, og der er mange fonde og puljer, som du kan søge.

Den gode projektidé

Man synes formodentlig altid, at man har den mest innovative, fantastiske idé til et projekt. Det har du muligvis også, men du skal ud og overbevise andre om, at netop din idé er både god og bæredygtig. Snak derfor gerne med andre om den, og få noget feedback på projektet udefra. Når man sidder midt i udviklingen af de gode projektidéer, så kan det være vanskeligt at løfte blikket og se det hele lidt ovenfra og fra andre synsvinkler. Og det vil samtidig hjælpe dig med at konkretisere idéen og finde de gode formuleringer.

Sæt dig i modtagerens sted

Tænk på, hvem der skal læse din ansøgning og tage beslutningen om, hvorvidt de skal give dig penge til projektet. Hvad ville du selv lægge vægt på, hvis det var dig, der skulle prioritere imellem de under tiden mange ansøgninger? Hvad er relevant information, og hvad er ikke relevant?

Hvem får glæde af projektet?

Ét af kriterierne for tildeling vil helt sikkert være, hvem der vil få glæde af projektet. Hvem er målgruppen, og hvor mange vil blive berørt af projektet?

Søger du midler til at lave en forestilling for 50 mennesker, er det måske begrænset, hvor mange penge fondene vil være villige til at kaste efter dit projekt. Men hvis den nu bliver live-streamet og offentligt tilgængelig for eftertiden, så kan det være, at den vil nå ud til et bredere publikum, og villigheden måske derfor bliver større.

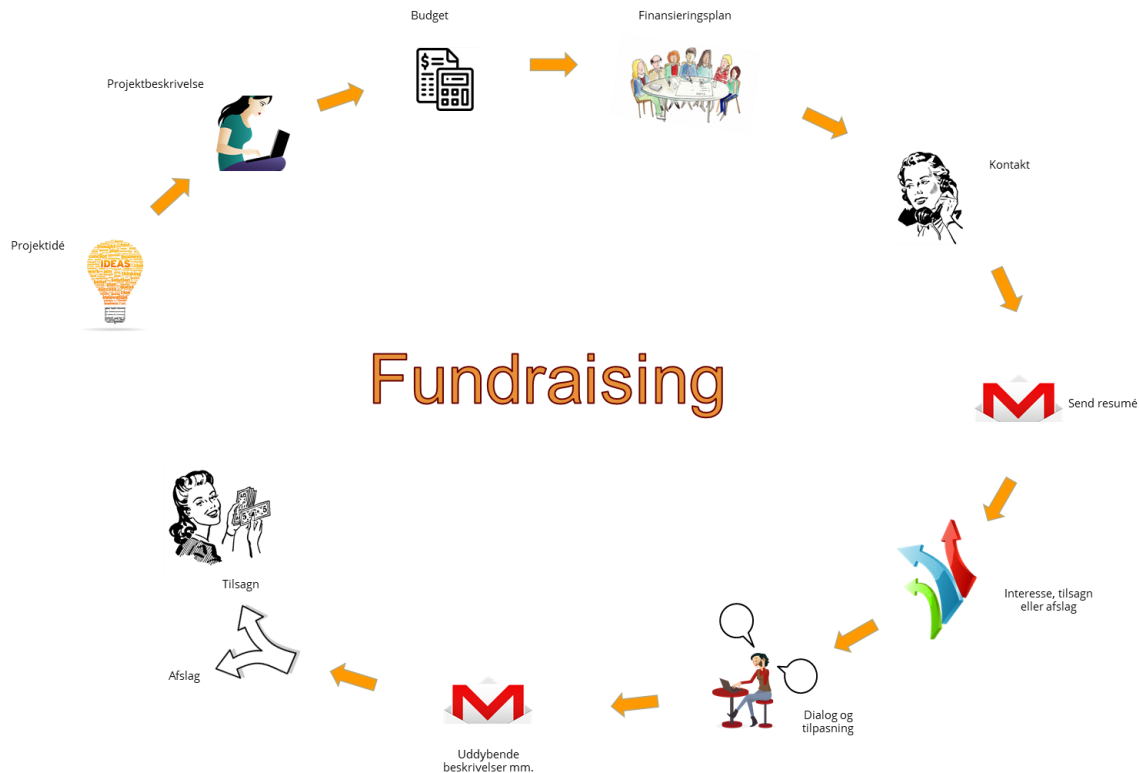
Mange fonde kan man ringe til og få en snak med en konsulent, som kan hjælpe dig og give dig vigtig feedback. Benyt dig af muligheden, hvis du kan.

Hvordan foregår det? – Processen

Der er forskel på store og små projekter samt store og små fonde. Jo flere penge, der søges om, desto tættere kontakt vil man ofte have til fonden, og desto mere dokumentation og dialog vil der være behov for.

Et typisk forløb kunne være:

1. Du/I får en *projektidé*
2. I laver en *projektbeskrivelse*
3. I laver et *budget* og afdækker jeres *finansieringsbehov*
4. I laver en *finansieringsplan* og fundraisingstrategi
5. I tager *kontakt* til udvalgte fonde
6. I sender et *resumé* af projektet (én side)
7. I får et *afslag* eller de viser *interesse* eller I får et *tilsagn*
8. Evt. *dialog og videreudvikling/tilpasning* af projektet
9. I sender evt. *uddybende beskrivelser* og anden information
10. Endeligt *afslag* eller *tilsagn*



De fleste mindre fonde har faste deadlines for indsendelse af ansøgninger, hvor mange af de større fonde behandler ansøgningerne løbende. Det er altid en god idé at ringe til fonden, hvis det er muligt, men ellers så må man sende resuméet og budgettet som det første. Måske har fonden brug for yderligere information, måske får man afslag eller måske er man heldig og få et tilsagn om støtte.

Hvilke fonde skal du søge?

Der findes både offentlige puljer og et hav af private fonde, som du kan søge. Formålet med dit projekt er afgørende for, hvilke du skal søge. De Kreatives Kontor har en liste på over 70 puljer og fonde på kulturområdet, som kan være en start. Den kan findes på www.dekreativeskontor.dk.

Det er ofte en god idé at sætte sig ind i, hvad de enkelte fonde støtter, inden du sender ansøgningen. Fonde har ofte en "fundats", der beskriver, hvad de giver penge til.

Man kan skelne imellem offentlige puljer og private fonde. Og derudover er der de nordiske og europæiske fonde.

En anden mulighed er at rejse penge via *crowdfunding*. Det vil dog ikke blive nærmere behandlet i denne vejledning.

Offentlige puljer

Lokale puljer

Nogle større kommuner, som København, har lokale udvalg, der råder over midler til lokale projekter. Andre kommuner har også puljer til lokale projekter, men de administreres centralt.

Kommunale puljer

Alle kommuner har en pulje til at støtte kulturelle aktiviteter/projekter i deres egen kommune. Ring og hør, hvordan det fungerer i netop din kommune. På kommunens hjemmeside kan du som regel finde en del information om, hvad du kan søge penge til, og hvem du skal kontakte.

Regionale puljer

De 5 regioner i Danmark har også hver deres regionale kulturpuljer, der kan søges til regionale projekter. Kontakt din region, eller søg mere information på deres hjemmesider.

Statslige puljer

Ministerierne og de statslige styrelser forvalter en del penge, der hvert år uddeles til projekter. På kulturområdet er det [Kulturministeriet](#), [Slots- og Kulturstyrelsen](#) og ikke mindst [Statens Kunstfond](#), der uddeler midler.

Private fonde

Hér er listen meget, meget lang. Der findes flere databaser på nettet, hvor man, ofte mod betaling, kan søge i deres registre. Der er også mange, der har lagt lister og links til fonde på nettet - søgemaskinerne er din ven. Vi kan anbefale: <https://duckduckgo.com/>, hvis du også er træt af Google og ønsker mere privatliv. Og som sagt har De Kreatives Kontor også lavet en liste. Se mere på www.dekreativeskontor.dk.

Nordiske Fonde

Hvis man har et projekt, der involverer partnere fra nogle af de andre nordiske lande, så vil det være oplagt at søge nogle af de nordiske puljer. Projektet skal som regel involvere partnere fra mindst tre nordiske lande. Du kan søge mere information herom hos:

[Nordisk Ministerråd](#)

De har også puljer for dansk-svenske eller dansk-islandske kultursamarbejder.

[Nordisk Kulturfond](#)

De støtter over 300 projekter om året både i og uden for Norden. De har som erklæret mål at bidrage til at udvikle og fremme kunsten og kulturen i Norden ved at fremme det kulturelle samarbejde mellem Danmark, Finland, Island, Norge Sverige samt Færøerne, Grønland og Åland.

[Nordisk Kulturkontakt](#)

De har især fokus på de unge og giver både midler til konkrete projekter og netværksdannelse og dækker rejseudgifter til formøder mv.

Europæiske fonde

Det skal siges med det samme, at EU-projekter stiller høje krav til ansøgningen, administration og dokumentation, så det er en stor opgave, som kræver erfaring og gode samarbejdspartnere, der kan det. Der er gode penge at hente, men en stor del af ressourcerne vil gå til administration og rejser mellem de Europæiske samarbejdspartnere. Derudover så kræves der (i Creative Europe projekter) at man finansierer en del af projekterne selv. Det har tidligere været 50%, men er fra 2021 sat ned til 20%, men det er stadig penge, som man skal finde dækning for.

EU-midler

Slots- og Kulturstyrelsen varetager EU-programmet "Creative Europe", der giver støtte til kulturprojekter og støtter de kunstneriske, kulturelle og kreative sektorer i Europa.

Læs mere på:

<https://slks.dk/tilskud/eu-stoette/>,

<https://slks.dk/tilskud/eu-stoette/creative-europe/puljer/> og

<https://kum.dk/>

Andre Europæiske fonde

Der findes flere private Europæiske fonde, der ikke er styret af EU. Her er nogle stykker:

European Cultural Foundation: <https://www.culturalfoundation.eu/home>

Prince Claus Fund: <https://princeclausfund.org/>

European Foundation Centre: <https://www.efc.be/>

Council of Europe: <https://www.coe.int/en/web/culture-and-heritage/eurimages>

Crowdfunding

Crowdfunding er kort fortalt en metode, hvor man via egne og nye netværk kan indsamle mange mindre beløb, der tilsammen kan udgøre et væsentligt supplement til den mere traditionelle fundraising. Der findes flere platforme på nettet, der tilbyder at organisere og administrere din crowdfunding. Nogle steder fungerer det som donationer og på andre platforme baserer de deres crowdfunding på "rewards", der betyder, at bidragsyderne får en form for belønning for deres bidrag.

Lav en finansieringsplan

Det kan anbefales at lave en plan for, hvilke fonde du vil søge. Det kræver selvfølgelig, at budgettet er lavet samt et overblik over, hvad du præcist vil søge penge til.

Se mere nedenfor om budget og projektbeskrivelse.

Projektbeskrivelsen

Man kan gøre mere eller mindre ud af at beskrive sit projekt. For nogle er det en nem opgave, og for andre er det skræmmende, omstændeligt og forekommer unødvendigt.

Der er mange gode argumenter for at bruge ressourcer på at beskrive dit projekt, uanset hvor mange deltagere I er. Men jo flere deltagere og partnere, der er i projektet, desto mere nødvendigt er det at gøre noget ud af beskrivelsen og planlægningen. Læs evt. mere herom i [De Kreatives Kontors](#) skabelon til projektbeskrivelse.

Herudover så tvinger du dig selv til at lave nogle vigtige erkendelser i forbindelse med dit projekt. Og når du laver dine ansøgning, så har du allerede lavet de gode formuleringer, som du kan klippe/klistre ind i dine ansøgninger.

Nedenfor er et forslag til, hvad du skal have med i din projektbeskrivelse.

Titel

Sørg for at finde en titel til dit projekt som både "sælger" og beskriver dit projekt.

Idéen/målet

Hér skal du i relativt få linjer beskrive, *hvad* projektet går ud på. Det er en form for resumé, der sætter læseren i stand til at skabe sig et overblik over dit projekt.

Baggrund og formål

Fokus er her på, *hvorfor* projektet er en god idé. Hvad er baggrundshistorien? Hvad er formålet? Og hvad er det, der gør, at der ikke kan være tvivl om projektets berettigelse.

Målgruppen

Målgruppen er dem, som du laver projektet for. Hvem får noget ud af det? Det kan være, at der er flere forskellige målgrupper, og det er helt fint. Men beskriv dem, og gør dig nogle overvejelser over, hvordan du vil nå ud til dem.

Tidsplanen

Det er vigtigt for potentielle tilskudsgivere at vide, hvornår projektet løber af stabelen. Samtidig signalerer du, at du har styr på tingene. Hvis tidsplanen skrider, så skal du ofte have tilladelse fra tilskudsgiverne.

Partnere og andre aktører

Hvem ud over dig selv er med i projektet eller har en aktie i det. Du skal ikke skrive nogen på, som du ikke har positive tilkendegivelser fra. Det kan både være samarbejdspartnere, som du

laver projektet sammen med, men det kan også være institutioner eller venues, som du på den ene eller anden måde arbejder sammen med.

Budget og finansieringsplan

Det behøver ikke at være en direkte del af projektbeskrivelsen, men budgettet er et helt afgørende bilag hertil, som du vil få brug for løbende – ikke mindst som vedhæftning til alle ansøgninger.

Lav dit budget i et regneark. Google Sheets er gratis og et glimrende værktøj. De enkelte budgetposter ændrer sig altid hen ad vejen. Lad derfor være med at bruge Word eller et andet tekstbehandlingsprogram hertil – det er spild af tid.

Budgettet skal indeholde alle udgiftsposter, og du kan overveje i forlængelse heraf også at lave en plan for, hvordan udgiftsposterne skal finansieres – den viser dine forventede indtægter. Det kan være, noget er selvfinansieret, nogle er entréindtægter, og resten dækkes så af puljer og fonde.

Husk at skrive alle de fonde, som du har tænkt dig at søge. Det sender samtidig et godt signal om, at du ved, hvordan man håndterer økonomien og forholder dig realistisk til fundraisingen – det er sjældent, at man kan få dækket alle sine udgifter fra én fond alene.

Udgifter og indtægter skal balancere, så det hele går i nul.

Ansøgningen

Mange fonde og offentlige puljer har én eller flere personer ansat til bl.a. at læse ansøgninger igennem, inden de sendes videre til det udvalg eller den bestyrelse, der skal tage den endelige beslutning om, hvilke projekter, der skal have penge.

Ansøgningen skal være kort og klart formuleret og ikke fylde mere end 1-2 sider. Nogle steder skal man stadig sende god, gammeldags post til, andre steder kan man sende en email, og flere og flere steder har de online-formularer, man skal udfylde.

Man kan sige, at ansøgningen er en kort version af projektbeskrivelsen og på den måde en god øvelse i at formulere sig kort og præcist.

Man kan godt skrive i ansøgningen, hvor stort et beløb, man søger tilskud til, men budgettet skal som regel vedhæftes i en eller anden form. Det er også muligt, at man skal vedhæfte andre bilag som tilkendegivelser fra samarbejdspartnere og andre aktører eller en detaljeret tidsplan. Det er alt sammen ud over de 1-2 sider.

Afrapportering og administration

Afhængig af budgettet og størrelsen på de tildelte midler så er det muligt, at du skal kunne redegøre for, hvad pengene er gået til. Det er derfor vigtigt, at du har styr på regnskabet og til slut præcist kan redegøre for, hvad den faktiske udgift har været på de forskellige budgetposter.

Som regel kan man selv redegøre for det, men er projektets økonomi stort nok, så er det muligt, at man også skal have en revisor til at kigge på det og få hans/hendes underskrift.

I [De Kreatives Kontor](#) kan vi hjælpe med administrationen og regnskabet.

Afsluttende kommentarer

Det er tidskrævende og kan ind imellem synes op ad bakke at skulle rejse penge til sit projekt. Det er de færreste, der får positive tilkendegivelser i første forsøg. Nogle ender med at blive rigtig gode til det og kan i perioder leve af de penge, som de får til deres projekter. Andre mister pusten og giver op undervejs.

Vi kan kun anbefale at blive ved at prøve. Vær ikke bange for at ringe og snakke med dem, der arbejder i fondene og på kommunen, eller hvor du ellers har tænkt dig at søge.

Det er ikke ualmindeligt at få 10 afslag, før du får ét positivt. Det er demotiverende at få afslag, men det er dem, der prøver og er vedholdende, der får pengene.

God fornøjelse 😊

Peter Holten, *De Kreatives Kontor*