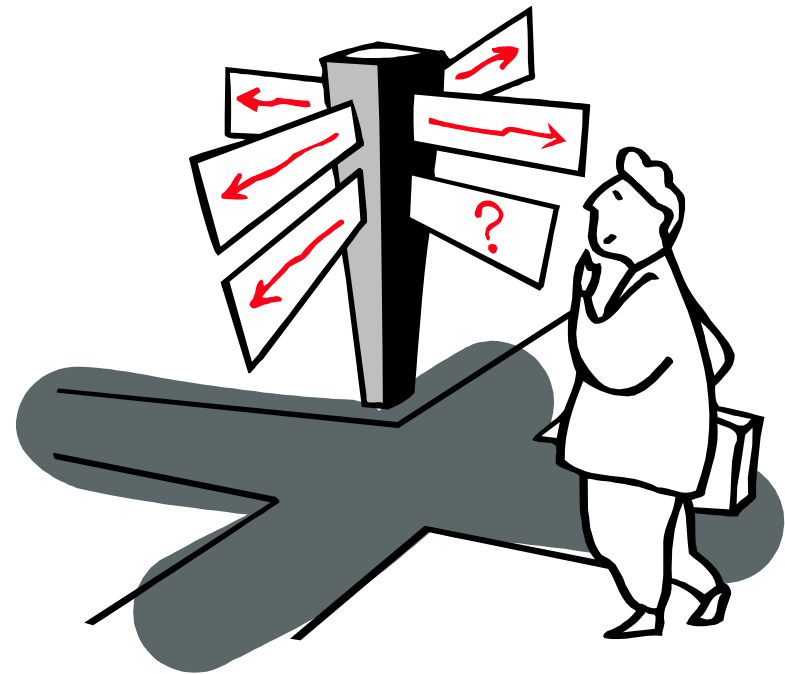


Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Oplæg i Fundraising

Frederikshavn
September 2017



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Emner

- Intro. - Kom godt i gang med fundraising
- Fundraisingkilder – fonde og puljer
- Den gode ansøgning
- Gennemgang af cases i grupper
- Spørgsmål

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Morten Ryesgaard Larsen

Hvem er jeg?

- Uddannet Markedsøkonom (1995) og Cand. Merc. i organisation og strategi (2001).
- Har arbejdet med fundraising siden 2001.
- AAU, Aalborg Sygehus, UCN og firma siden 2005.
- Bor i Aalborg og har været frivillig i fodboldklub siden 2010.

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Projekterfaringer

- Kundetyper sociale foreninger, Center for Frivilligt Socialt Arbejde, sportsklubber, offentlige institutioner, skoler, sygehuse...
- Typer af projekter: Sociale indsatser, indkøb af udstyr og materialer, anlægsprojekter, bøger, hjemmesider, uddannelsesprojekter, forskning...
- Er på forskellig vis involveret i 25-30 projekter årligt.
- Mindste bevilling kr. 2.500 – største kr. 26,1 mio.



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

KOM GODT I GANG MED AKTIV FUNDRAISING...

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Forarbejdet til aktiv fundraising...



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Forarbejdet til aktiv fundraising...



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Afsender

- Hvem er vi?
- Hvor mange er vi?
- Hvordan er vi organiseret?
- Hvem samarbejder vi med?
- Hvilke aktiviteter har vi? – løser/udfører vi nogle særlige opgaver eller løser særlige problemstillinger?
- Profil af jeres "målgruppe(r)" – hvem er det i hjælper og hvordan giver i dem værdi?
- Hvordan er vi gearet til fundraising, herunder samarbejde omkring aktiviteter og projekter samt projektledelse m.v.?
- Hvad står vi for – fagligt, værdier, interesser...?
- Netværk fagligt, politisk, til NGO'er, til bevillingsgivere...
- Hvad har i lavet tidligere – ansøgerne og selve institutionen? – altså hvad har i på CV'et?

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Modtager

- Hvem er vores "købere"?
 - Overblik over hvem de er særligt interesserede i at støtte netop vores projekter og målgrupper
 - Hvad har de tidligere støttet som er relevant for os at vide?
 - Hvem sidder i bestyrelserne / bevillingsorganerne?
- Hvorfor vil de os?
 - Vores "målgrupper"
 - Vores gode ry og vores tidligere erfaringer / resultater
 - Politisk interesse / generel samfundsinteresse
 - Egne personlige dagsordener
- Netværk og relationer
 - Hvem kender vi eller hvem kender vi, som kender nogen der kan rådgive eller påvirke ift. bevilling eller afslag?
 - Hvordan og hvem kan påvirke bevillingsgivere?

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Fonde og puljer

- Der findes mere end 10.000 private fonde og legater, offentlige puljer og støtteordninger bare i Danmark
- Der er internationale private og offentlige muligheder – specielt inden for EU
- Der gives midler til helt specifikke formål og fra alment velgørende fonde
- Der gives midler lokalt og nationalt
- Det kræver en del forarbejde at ansøge om midler til større projekter



Eksempler

- Ministerier og andre offentlige parter
- Familiefonde
- Erhvervsfonde ejet af virksomheder

Hvordan søger man en fond?

- De fleste fonde har en hjemmeside med ansøgningskravene beskrevet – LÆS DEM.
- Der skal en skriftlig ansøgning til eller via web-ansøgningsskema med en dækkende beskrivelse af projektet
- I stigende grad bruger fonde et standardiseret ansøgningskema som skal benyttes
- Ansøgningsfrister: hvert kvartal, hvert halve år, en gang om året eller løbende
- En bestyrelsen træffer afgørelsen efter evt. administrativ indstilling fra sagsbehandler
- Typisk behandlingstid 3-6 måneder

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Fonde og puljer

- Giver primært til aktiviteter og konkrete ting – helst ikke til drift.
- En personligvinkel/-relation forøger chancerne markant – undersøg jeres netværk – kontakt evt. fonden...
- Sæt jer i fondens sted, når I formulerer ansøgningen – vil I selv give støtte på baggrunds af jeres ansøgning???
- Uden et godt forarbejde er det oftest spild af tid!!!



[LINK](#)

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne



[ANSØG SPAR NORD FONDEN](#)

[DEM HAR VI STØTTET](#)

[OM SPAR NORD FONDEN](#)

[NYHEDER](#)

[SIG TAK](#)



OM SPAR NORD FONDEN

Spar Nord Fondens donationer skal komme et bredt udsnit af befolkningen til gode. Vi støtter projekter, som gavner fællesskabet inden for forskning, foreningsliv samt sociale og kulturelle formål.

I snart to årtier, har Spar Nord Fonden årligt doneret mellem 20 og 30 millioner kroner til tusindvis af projekter, herunder foreninger, organisationer og ildsjæle rundt om i Danmark.

Fra 2017 øges Spar Nord Fondens donationer til 40 millioner kroner, der årligt skal gavne og glæde fællesskabet i hele Danmark.

DEM HAR VI STØTTET



2017 2016 2015

308
PROJEKTER

9.818.983



ANSØG SPAR NORD FONDEN



Spar Nord Fonden støtter hvert år flere hundrede gode idéer og initiativer i hele landet. Spar Nord Fonden er således blevet en uundværlig økonomisk medspiller når dine initiativer og aktiviteter skal realiseres.



[LINK](#)

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

TrygFonden

LOG IND

NYHEDER

Om os

Vores fokus

Projekter

Viden & materialer

Søg støtte



Tryghed er grundstenen for et godt liv

Vi vil skabe tryghed

[LINK](#)

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

**NORDEA
FONDEN**
Vi støtter gode liv

[Nyheder](#) [English](#) [Min side](#) [Kontakt](#)

Søg...



[Søg støtte til projekt](#)

[Det støtter vi](#)

[Studielegater](#)

[Viden og inspiration](#)

[Om os](#)



Naturens Dag gør børn dus med naturen



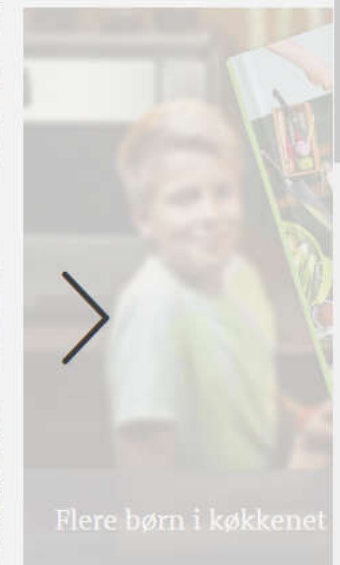
Aktiv Året Rundt gør det sjovt at være sund



Festival med inspiration til det gode liv



Op på cyklen igen



Flere børn i køkkenet



Hjemtræning på unges skoleskema



Fodbold Fitness får flere i gang



Sejlende kunstudstilling for børn



Kulturhavn365 – Husk havnen



Aktive unge på vandet



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Smilet sikret på hospitalernes børneafdelinger over hele landet

En uddeling på 3 mio. kr. fra Nordea Danmark-fonden til foreningen Danske Hospitalsklovne betyder, at mindst 10 børneafdelinger får ugentlige besøg af en hospitalsklovn de næste tre år.

I gennem halvdelen måned var Gitte Frølich indlagt på Gentofte Sygehus med sin niårige datter, der havde fået en alvorlig nyresygdom. Dagen på børneafdelingen var stille og lange, mens de ventede på stuegang og medicin i den fremmede verden. Men hver mandag bankede en hospitalsklovn på døren og datterens bekymrede ansigt lavede op med et smil.

Da Gitte Frølich senere hørte, at manglende økonomisk støtte betød, at klovnen måtte stoppe på Gentofte Sygehus, gik hun i gang med at skaffe penge så klovnen fortsat kan skabe smil og glæde blandt de syge børn. Da Nordea Danmark-fondens læste Gittes ansøgning om støtte på 85.000 kr. fandt fonden hospitalsklovnens arbejde så værdifuldt og af så stor betydning, at fonden besluttede sig for at uddele tre millioner kr. til formålet.





nyheder

VERDEN PÅ VRANGEN

- Nyheder
- 112
- Samfund
- Politik
- Krig & katastrofer
- Videnskab & teknik
- Verden på vrangen
- Jobs
- Nyhedsbreve

- Forside
- Nyheder
- Sport
- Fodbold
- flash!
- 112
- ekstrabladet.tv
- nationen!
- nationen.tv
- nationen! blog
- kup!
- musik
- Biler
- Ferie
- epn.dk
- Jobmarked
- Verden på vrangen
- Gallerier
- Sex & samliv
- Spørg Joan Ørting
- Side 9 pigen
- Massage & Escort
- Poker
- Spil
- Konkurrencer

Heste arver 26 millioner

En mangemillionær fra Ølstykke har testamenteret 28 millioner til en fond, der skal fremme avl af hvide heste

Søren Lauridsen - 14:03 - 28. nov. 2008

Send Print BOOKMARK

HUSK: Du kan kommentere artiklen

Annonce

Emil Sylvest Udlejregaard, er døde i august, var ekstremt glad for skimlede heste. Faktisk var mangemillionæren fra Ølstykke så glad for de hvide heste, at han har testamenteret hele sin formue på 26 millioner kroner til en fond, der skal fremme avl af skimmelheste i Danmark.

Merete Stagetorn, der er formand for fondens bestyrelse, vurderer, at der hvert år kan deles cirka en million kroner ud til formålet. Hun kalder det selv 'helt ekstremt'.

Hesteavl bliver det centrale i fondens formål, men også rideklubber, der har aktiviteter for unge og handicappede, får pengegaver.

Første modtagere får allerede penge i morgen. Slangerup-Lyng Rideklub og Frederikssund Ridecenter får hver 20.000 kroner til handicapridning



Søg på ekstrabladet.dk

Artikler TV

Indtast søgeord **SØG**

VERDEN PÅ VRANGEN

- Heste arver 26 millioner**
28-11-08 14:03
- Tricktyv viser bare bryster**
27-11-08 12:58
- Fik hjerne gennemboret af nøgle**
26-11-08 11:19
- Fejrer forkert fødselsdag 105 gange**
26-11-08 10:15
- Mussolini bliver modediktator**
25-11-08 22:22
- 20 par skolebørn i kysse-protest**
25-11-08 21:14
- 4-årig har hjertet på vrangen**
25-11-08 12:27
- Pandaer er ikke til at nusse med**
24-11-08 16:46
- Kastreret hankat fødte seks unger**

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Hvordan finder vi ellers fondene?

- Egne tidligere erfaringer / netværk
- Fondsdatabaser / nyhedsbreve
 - Suellteam – www.suellteam.dk
 - Upfrontnet – www.upfrontnet.dk
 - Fundraiseren – www.fonde.dk
 - Teknologisk Institut – www.ti.dk
 - Legatmidler (Krak og Billesø & Baltzer) – www.legatmidler.dk
 - Socialministeriets fondsdatabase - www.fondsdatabasen.dk
 - Andre ministerier – web og nyhedsbreve / bevillingsoversigter

Hvordan finder vi ellers fondene? (2)

- Kommunale og regionale hjemmesider / oversigter og nyhedsbreve / bevillingsoversigter
- Oversigter / databaser fra andre sammenhænge (foreninger, uni., skoler, kultur, kirker...)
- Andre foreningers hjemmesider og nyhedsbreve / nyheder
- Trykte og elektroniske medier samt relevante fagblade,
- Søgning via google



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Den gode ansøgning

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Helt generelt...

Læs altid fondens retningslinjer inden I søger den

- Er der overensstemmelse mellem Jer som afsender og fondens målgruppe/fundats?
- Er der overensstemmelse mellem Jeres behov og de aktiviteter, der uddeles midler til?
- Hvem læser/bedømmer ansøgningen? Lægfolk eller fagfolk?

Undersøg hvordan fonden ønsker at modtage ansøgninger

- Skema, elektronisk eller ingen retningslinjer?

Tidsfrister

- Varierer, men typisk mellem 1 - 4 gange årligt

HUSK – det tager tid at lave en ansøgning!
Undersøg derfor ovenstående før I går i gang

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Ansøgning

En ansøgning skal altid kunne besvare alle de "hv"-spørgsmål som modtageren måtte have

**hvem vil – hvad – for hvem – hvorfor – hvordan – hvor meget -
hvornår**

Ansøgningen bør være kortfattet – I kan ikke forvente, at modtageren vil læse store mængder materiale.

Vær derfor præcise og brug den rette dosis storytelling !

Indhold i et større projekt

1. Titel
2. Resume
3. Ansøger
4. Baggrund & relevans
5. Målgruppe
6. Formål
7. Indhold
8. Succeskriterier
9. Evaluering
10. Organisering
11. Tids- og opgaveplan
12. Økonomi
13. Finansieringsplan
14. Formidling
15. Forankring



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

BEDØMMELSE AF ANSØGNINGER

Hvad læser man først?

- Formalia er overholdt...
- Det kort resume (for at vurdere om det er interessant for fondens at læse mere af ansøgningen...)
- Budget og finansieringsplan (ser det realistisk og gennemarbejdet ud – hvis ja – så er resten af ansøgningsmaterialet det sikkert også)
- Profil af ansøger (vil ansøger umiddelbart kunne løfte opgaven - er det en ansøger vi "kender" direkte eller indirekte)



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Cases

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Ataksi/HSP – ”motionsløb”



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Landsbyens hemmeligheder

-Vise landsbyen der ikke sku' være der...

- Vise Borgerforenings historie gennem de sidste 50 år.
- Projektet havde et samlet budget på kr. 56.000. Finansieret af Spar Nord Fonden og midler fra Aalborg Kommune.

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Ansøgning om støtte til julearrangement

Stundermenigheden vil hermed gerne søge om støtte til at gennemføre et juleaftensarrangement for studerende ved de videregående uddannelser i Aarhus. Vi har planlagt at holde juleaften i Stundermenighedens hus, Rødkløvervej 3 i Aarhus, for de studerende, der af en eller anden grund ikke kan holde jul sammen med familien. Ofte er det udenlandske studerende, der ikke har råd/tid til at rejse hjem til jul. Også en del danske studerende finder vej til vores arrangement; Det kan for eksempel være studerende, der ikke har familie. Vedlagt ansøgningen er en PR-folder om julearrangementet samt budget.

Stundermenigheden er folkekirkens officielle studenterarbejde i Århus. Der er ansat to præster, Jens Munk og Elisa Wejse, samt en informationsmedarbejder. Af praktiske grunde har præsterne kontor henholdsvis i Studenternes Hus og på Handelshøjskolen, men Stundermenigheden er et tilbud til alle studerende på videregående uddannelser i byen. Ud over menighedens faste program med bl.a. studentergudstjenester, foredrag og spirituelle rejser står studenterpræsterne til rådighed for alle studerende til samtale.

Gennem årene har mange studerende – danske som internationale – haft glæde af at deltage i Stundermenighedens juleaften, og vi håber derfor på jeres støtte til at kunne gentage det også i år. Vi synes, det er vigtigt at kunne tilbyde et arrangement som dette til den gruppe studerende, der ikke kan søge julehyggen og –freden i familiens skød.

Ang. budget:

Juleaftenen gennemføres med en deltagerbetaling på 100 kr. pr. person. Deltagerantal på 20 er anslået. I 2010 deltog 30 i arrangementet.

Ethvert beløb vil blive modtaget med tak, men vi håber på 5.000 kr. fra Jer som kan ses af budgettet.

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Handicapbåde



MUS er go'

Udvikling af musikpædagogiske øvelser til børnehavebørn med høretab. Øvelserne specielt udviklede til at træne børnenes sproglige og auditive færdigheder, bl.a. artikulation, skelneevne, prosodi, rytme og sekvenser, og er i dag formidlet gennem en webapplikation, som bruges i børnehaver landet over.

- Center for Døvblindhed og Høretab stod for projektledelse, gennemførelse, udvikling og formidling.
- Projektet havde et samlet budget på ca. 1,0 mio. kr. og fik samlet støtte fra Oticon Fonden, Margrethe Larsens Mindefond, A.P. Møller Fonden, Spar Nord Fonden, Aase og Ejnar Danielsens Fond og Martinus Sørensens Fond

Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Adgang til verden – nyt læringsanlæg

Lysholmskolen er en specialskole med tilhørende SFO for udviklingshæmmede børn og unge. Den har hvert skoleår ca. 50 elever i alderen 6-18 år, der alle er karakteriseret ved at have store indlæringsvanskeligheder – herunder både psykiske udviklingsforstyrrelser og multiple funktionsnedsættelser.

Projekt ny legeplads – tvistet til at omhandle læringsanlæg i stedet for legeplads. Fokus på at stimulere børn og unge på forskellig vis via fysisk aktivitet/inkludere legepladsen i børnenes skoledag.

Finansieret med ca. 900.000 fra Nordeafonden i Roskilde og Nordeafonden (nationalt), A. P. Møller Fonden, Friluftsrådet og forskellige lokale fonde.



Fundraising

- Sådan øger I indtægterne

Spørgsmål?