

# Den gode projektansøgning

Ib Jespersgaard

Centerleder

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

# Rundt om projektet

- Hvorfor lave projektet? (Problem/problemløsning)
- Hvad gør andre? ('State of the art')
- Hvem laver du det for (Målgruppe)
- Hvad vil du med det på lang sigt? (Vision)
- Hvad er det nye du vil lave? (Innovation)
- Hvad koster det? (Budget)
- Hvordan får andre gavn af det? (Mainstreaming)
- Hvem er med? (Partnere)

# Finansieringsmuligheder

- Egen organisation (medfinansiering)
- Sponsorering
- Lokale (simple ansøgninger og hurtigt svar)
- Ministerier (ret simple ansøgninger, ofte 100%, mellemstore tilskud)
- EU tilskud (komplicerede ansøgninger, partnerkrav, 50% tilskud, engelsk, store tilskud)

# Partnere

- Netværk er vigtig – især ved korte ansøgningsfrister
- Partnere skal kunne komplettere din virksomheds kompetencer i forhold til projektet
- Transnationale partnere ved EU-finansierede projekter (excl. visse ‘budgetlinjer’ og de regionale fonde)

# Idé vs. fond

- Undersøg ideen bag fonden
- Afsøg almindelig budgetstørrelse i fonden
- Er projektet innovativt nok
- Forankring af projektet efterfølgende
- Additivt (ligger projektet 'ud over' driften)
- Produkt (ofte vigtigt)
- Karakteren af partnerskabets samarbejde

# Ansøgningsprocedure

- Afsøg fondsmuligheder
  - (evt. mulighed for flere finansieringskilder til projektet)
- Kontakt fondsadministrator
- Husk alle formaliteter
- Antal eksemplarer
- Tidsfrister
- Partnererklæringer

# Ved afslag

- Informer partnerne
- Reflekter over projektets svagheder
- Få uddybende tilbagemelding fra fondsadministrator
- Reformuler evt. dit projekt
- Afsøg evt. andre fonde