



Toolbox

Active Funding



Interreg
Deutschland - Danmark



www.Benefit4Regions.eu

Dette projekt, Benefit4Regions, finansieres af midler fra Den Europæiske Fond for Regionaludvikling.



Indhold

1. Indledning
2. Arbejdsskema i *Case Study Active Funding*
3. anbefalinger
4. Udsigt – Samarbejdsaftaler



Volker Ratje (Wirtschaftsförderungsagentur Kreis Plön GmbH)
Rikke Dybkjær Meltz, Jens Lerager (Kalundborgregionens Erhvervsråd)
Hauke Klünder (Kreis Plön)
Frede Danborg (Guldborgsund Kommune)
Reinhard Stauß (Landesamt für Landwirtschaft, Umwelt und ländliche Räume des Landes Schleswig-Holstein)
Henrik Stehen Jensen (Erhvervsstyrelsen)
Stephan Lubomierski (Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Kreises Rendsburg Eckernförde mbH)
Jørgen Grubbe (Holbæk Kommune)
Peter Hansen (Region Sønderjylland-Schleswig)

Benefit4Regions er et fyrtårsprojekt for samarbejde.

Det anvender de mange muligheder og potentialer i landdistrikterne i Tyskland og Danmark og skaber merværdi.

En unik række vidensinstitutioner udbydere og institutioner har forenet på vej lavet til at udvikle løsninger på de spørgsmål om regional udvikling og økonomisk og videndeling på eksisterende tilgange og ideer.

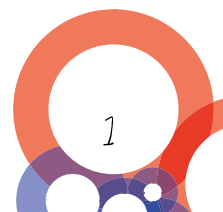
Projektpartnerne bag Benefit4Regions er Wirtschaftsförderungsagentur Kreis Plön GmbH, Sønderborg Kommune, Landdistrikternes Fællesråd, Syddansk Universitet,

Kalundborgregionens Erhvervsråd, Guldborgsund Kommune, Kreis Plön, Kreis Schleswig-Flensburg, Fachhochschule Kiel, Landesamt für Landwirtschaft, Umwelt und ländliche Räume des Landes Schleswig-Holstein, Forschungs-und Entwicklungszentrum Fachhochschule Kiel.

Projektet blev gennemført fra Juli 2016 til Juni 2019.

www.benefit4regions.eu

www.copedia.eu





1. Indledning

Både i Tyskland og i Danmark er støttemidler en meget vigtig byggesten for mange initiativer og projekter. Uden brug af støttemidler kan disse ofte slet ikke eller kun i betydeligt mindre omfang realiseres. Således findes der på den ene side eksempelvis behovet for at skaffe støttemidler til nødvendige investeringer, eller de indgår helt fra start i planlægningen af udviklingsaktiviteter og er dermed del af en langsigtet strategiproces. På den anden side findes der støttemidler, der står til rådighed, men ikke bruges helt, for eksempel fordi de ikke er tilstrækkeligt kendte. Der er derfor brug for en aktiv søgning efter og en aktiv tilvejebringelse af støttemidler eller – med andre ord – for en mere eller mindre struktureret fremgangsmåde for at opnå en tilfredsstillende situation i forhold til disse støttemidler. Et aktivt indsats omkring støttemidler har dermed en formidlende funktion mellem udbud af og efterspørgsel efter støttemidler.

Dertil kommer yderligere udfordringer for potentielle modtagere af støttemidler. Skal der tilvejebringes støttemidler, starter processen med, at man søger efter velegnede kilder for økonomisk støtte. Det fortsætter så med administrative processer ved ansøgningen, og for det meste er spørgsmålet om egne midler og likviditet en del af denne proces. Spørgsmål omkring et velegnet netværk eller tilgangen til forskellige former for politisk indflydelse kan ligeledes være relevante.

Denne komplekse udgangssituation var motivationen for etableringen af den dansk-tyske *Case Study Active Funding* i forbindelse med Interreg-projektet *Benefit4Regions*. Ordet "Active" skulle helt fra start give udtryk for den holdning, der burde ligge til grund for, hvordan emnet støttemidler burde håndteres – der burde være tale om en aktiv søgning og tilvejebringelse af dem. Med udgangspunkt i *Benefit4Regions'* projekt- og netværkspartnere var der en gruppe af meget forskellige institutioner, der har fundet sammen (kommuner, erhvervsfremmeorganisationer og myndigheder). Det skulle først og fremmest handle om at synliggøre den relation, som de enkelte involverede havde til emnet støttemidler, samt om at nå frem til en intensiv erfaringsudveksling indenfor dette komplicerede emne. Efter en fase, hvor det drejede sig om at lære både hinanden og hinandens partnerlande at kende, arbejdede man med udvekslingen på grundlag af et arbejdsmetode ("Working Design"). For alle involveredes vedkommende åbnede dette op for muligheden for at få et dybere indblik i de andres arbejde, og i nogle tilfælde endda for muligheden for evalueringen af de andres arbejde. På baggrund af dette samarbejde, der havde fokus på det praktiske arbejde, opstod der en samling af anbefalinger, som kan fremhæves som et relevant resultat af samarbejdet – det er også derfor, at dokumentet hedder *Toolbox Active Funding*. Med tiden er deltagerne i *Case Study Active Funding* desuden både blevet til et stabilt netværk af eksperter på støttemiddelområdet og har samarbejdet omkring nye projektinitiativer. Derudover har man indgået gensidige samarbejdsaftaler og dermed dokumenteret bæredygtigheden af samarbejdet efter projektets afslutning.





(Billede: Fotolia)

2. Arbejdsskema i Case Study Active Funding

Efter fasen, hvor det at lære hinanden at kende stod i centrum, var der fokus på et struktureret og målrettet samarbejde. De danske og tyske medlemmer af denne Case Study gik i deres arbejde frem efter en arbejdsmetode, man i fællesskab havde aftalt. I det følgende skal arbejdsmetoden præsenteres meget kort.

Lokal opgave (Local Task)

Udgangspunktet er den lokale opgave. Hvilket emne er relevant dér? Hvad er det, der skal udvikles eller forbedres?

Planlægning af den grænseoverskridende samarbejde (Planning the Cross-Border Collaboration)

Det grænseoverskridende samarbejde skal planlægges. Hvilket af Case Study medlemmerne kan yde et konstruktivt bidrag og burde involveres? Hvordan skulle Case Study møderne foregå, hvordan skulle der indsamles informationer, dannes netværk eller udvikles produkter? Hvilke inddragelsesprocesser er der, og hvordan ser tidsplanen ud?



Working Design - CaseStudy Active Funding



Arbejdsskemaet i Case Study Active Funding (Billede: Hauke Klünder 2018)

Kollegial konsultation (Collegial Consultation)

Det kollegiale samarbejde er arbejdsmetodens hjerte. Herved bruges de relevante Case Study medlemmer som sparringspartner, vejleder og støttepersoner. De præsenterede emner får værdifuld feedback, som kan og skal have afgørende betydning for den videre udviklingsproces.

Situationsanalyse / Strategi, Mål & Aktionsplan / Finansiering & Implementering

Denne del vises med lyseblåt og vedrører den lokale opgave. Alle tre trin – situationsanalyse, strategi, mål og aktionsplan samt finansiering og implementering – kan være emner indenfor det kollegiale samarbejde. På lokalt niveau er der derfor i princippet mange muligheder for at opnå signifikante forbedringer i forbindelse med løsningen af opgaver.

Evaluering (Evaluation)

Evalueringen af det hidtidige forløb og dets resultater er vigtig for at finde ud af, hvorvidt der er fundet frem til gode løsninger, som principielt kan bruges. Det kan også give mening at tage en runde mere



efter arbejdsmetoden. Her afklares det, hvilke resultater af det kollegiale samarbejde, der kan deles med andre. Dette punkt er en vigtig inspirations- og adaptationskilde.

I den dansk-tyske *Case Study Active Funding* blev den beskrevne arbejdsmetode i fuldt omfang anvendt ved udvikling af et fremtidsorienteret vejledningstilbud omkring støttemidler for kommunerne i Kreis Plön, og i den forbindelse har arbejdsmetoden vist sig at være værdifuld.

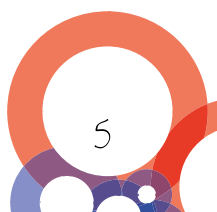
3. anbefalinger

Anbefalinger til vejledning om støttemidler

Vejledningstilbuddet om støttemidler, som i *Case Study Active Funding* blev udviklet for kommuner (i Kreis Plön), blev testet af Case Study medlemmerne. I den forbindelse har man udarbejdet nedenstående anbefalinger til fundraisingspecialister der skal vejlede medarbejdere i kommuner.

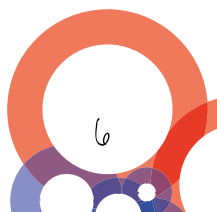
Tabel: Serviceydelser i vejledningstilbud om støttemidler - DO's and DON'Ts (egen illustration)

Serviceydelse	DOs	DON'Ts
Vejledning i forbindelse med alle former for forespørgsler angående støttemidler	• Specialiser dig eller begræns målgrupperne. • Hjælp dem med åbne spørgsmål til at udvikle deres ideer.	• Lad være med at få dem til at føle sig forlegne. • Tag ikke ejerskabet af projektet fra dem. • Tilbyd ikke løsninger, men vær støttende.
Vejledning i forbindelse med finansieringsmuligheder	• Saml informationer. • Brug finansieringseksperter know how.	• Lad være med at forberede dig for grundigt – risiko for spild af tid. • Lad være med at forvirre dem med fagsprog eller for mange oplysninger.
Udvikling af ansøgningen og støtte denne	• Etabler et netværk/kontakter til mennesker, institutioner og andre, som kan hjælpe med at kvalificere ansøgningerne. • Lad dem gøre så meget af arbejdet som muligt.	• Lad være med at overtage udviklingen. • Det er vigtigt, at organisationen / personen, der har udviklet ansøgningen, har følelsen af ejerskab – støtte er godt.





Overblik over finansieringsjunglen	• Bevar selv overblikket over junglen.	• Lad være med at love for meget. • Spil ikke tid – risikoen for begrænset eller uforståelig information er for høj.
Oprettelse af en Arbejdsgruppe for fundraising i kommuner	• En arbejdsgruppe f.eks. for start-ups, der ønsker at søge om finansiering, giver også mening her. • Det drejer sig om vidensudveksling <u>og</u> om samarbejde.	• På grund af forskellige baggrunde og forskellige interesser kan det muligvis være svært at danne grupper.
Udarbejdelse af resuméer vedrørende støtteregele	• Brug officielle kilder i en link-liste. • Marker eksisterende støtteregele.	• Lad være med at skrive dem selv. Tag i stedet en kopi af det, der allerede eksisterer. • Lad være med at udarbejde en database – lad i stedet for en virksomhed tjene penge på opgaven.
Udarbejdelse og distribuering af nyhedsbreve om støttemidler	• Fortæl gode historier – best practices.	• Pauserne mellem nyhedsbrevene skal ikke være for lange.
Gennemførelse af arrangementer med eksperter	• Brug emner, der er af fælles interesse.	• Lad være med at miste fokus på målgruppen.





(Billede: Fotolia)

Generelle anbefalinger til arbejde med fundraising – TOP 15

I projektperioden har flere medlemmer af *Case Study Active Funding* præsenteret egne erfaringer fra arbejdet med støttemidler i Danmark og Tyskland, og ud fra forskellige synsvinkler er de kommet med anbefalinger. I det følgende nævnes de mest værdifulde af dem:

Anbefalinger til håndteringen af projekter med finansiel støtte:

- Lav kun projekter med finansiel støtte, hvis du også ville gennemføre disse projekter uden støttemidler!
- Bestræb dig på, at krav kommer fra ledelsen og begejstringen og indsatsen kommer fra de virkelige interessenter i projektet!
- Vær bevidst om, at du søger støtte til bedre projekter, og ikke for pengene i sig selv!
- Vær opmærksom på medfinansieringen og på likviditeten!
- Vær tålmodig, det er aldrig sidste chance! Men timing kan være vigtig!
- Beskriv tydeligt, hvordan projektet opfylder kravene, der stilles ved indkaldelse af ansøgninger!
- Tænk på, at finansieringsfondene i projektperioden er dine venner!



Anbefalinger til opstarten af et internationalt projektsamarbejde:

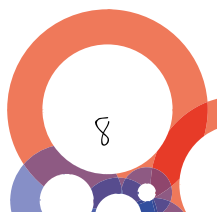
- Sig ja til invitationer til at være med i projekter!
- Ansæt en international koordinator!
- Skab rammer og legitimitet for internationalt samarbejde!
- Start med de lavthængende frugter – og med de afdelinger og medarbejdere, der synes, at dette arbejde er sjovt!
- Deltag i informationsmøder, matchmaking- og opstartsmøder!
- Internationale strategier og organisationsstrukturer kan vente!

Anbefalinger til motivation af projekter overfor myndigheder:

- Udvikl sociale netværk med private og offentlige aktører til at overvinde traditionelle grænser gennem innovative tiltag på administrationsområdet!
- Find unge, motiverede og veluddannede projektmedarbejdere, som kan blive i organisationen efter projektets afslutning!



(Billede: Fotolia)



4. Udsigt – Samarbejdsaftaler

Case Study Active Funding er slut, men det er samarbejdet ikke. Den permanent høje deltagelse i møderne var en indikator for, at både indholdet var af interesse, og at gruppen var meget velfungerende. På den ene side er der på baggrund af dette opstået et ønske om også efter projektets afslutning at mødes med jævne mellemrum (ca. hver sjette måned). På den anden side udmundede ønsket om samarbejde i bilaterale samarbejdsaftaler. Disse er dels under udarbejdelse, dels i beslutnings- eller vurderingsfasen og dels allerede realitet. Væsentligt indhold fra samarbejdsaftalerne nævnes i det følgende:

Målet af samarbejdet består i at opnå en merværdi for virksomheder og kommunen ved tilvejebringelsen af støtte midler. Merværdien skal blandt andet opnås gennem afstemning af støttekoncepter samt fælles konceptudvikling indenfor arbejdet med støtte midler, fælles projektudvikling og gensidig udveksling af støttemuligheder om EU-støtteprogrammer. Derved forpligter parterne sig til et samarbejde på forskellige områder, f.eks. til afstemning af støttekoncepter, gensidig udveksling af støttemuligheder i EU-støtteprogrammer og til fælles projektudvikling. Til dette formål vil der ved behov være personlige møder eller skype-møder samt et årligt opfølgingsmøde. Hertil udpeger de enkelte samarbejdspartnere hver deres kontaktperson, som bliver overdraget koordineringsopgaverne. Samarbejdet skal synliggøres for offentligheden.

Det hidtidige samarbejde har allerede resulteret i en række projektsamarbejder. Endnu engang viser det sig, at gode netværk er et væsentligt grundlag. De involverede vil derfor også i fremtiden arbejde for at kunne yde deres bidrag til at styrke *Network Active Funding*.



(Billede: Fotolia)