



Om at skrive en Marco Polo ansøgning



Kristen D. Nedergaard, Ph.D.

Direktør

Tel: 6550 1530

Mob: 6011 1530

Mail: kdn@sam.sdu.dk



Find det rigtige call

Når din idé kan skæres ud i pap skal du finde det rigtige:

- * **Programme** - fx FP7, Interreg eller Marco Polo
 - * **Themes/actions** - fx i Marco Polo: Modal Shift (aflaste vej), Catalyst actions (overvindelse af barrierer), Moterways of the Sea (door2door), Traffic avoidance (optimering af logistikkæden), Common Learning (udbredelse af viden om innovative tiltag)
 - * **Call** – deadline, fokus (kan skifte fra call til call inden for de enkelte actions)
- **Gå efter hvor der er størst chance for succes – ikke efter hvor pengene på papiret er størst**



Vær i god tid

Det tager ofte måneder at færdiggøre en ansøgning:

- * **Finde de rigtige partnere** – der dækker fagligt og geografisk bedst
 - * **Opfyldelse af dokumentationskrav for alle partnere**
 - * **Enighed om fokus og fordeling af ansvar og ressourcer partnerne i mellem**
 - * **Skrivning** – er kun en mindre del af arbejdet, og af skrivningen er den faglige del kun halvdelen – resten går med opfyldelse af formalia
- Vær i kontakt med de nationale kontaktpersoner, og få så tidlig varsel som muligt – og gode råd**



Netværk er nødvendigt

Et stærkt netværk af europæiske kontakter (forskningsinstitutioner, konsulenter, firmaer) er alfa & omega, fordi det

reducerer

- ✿ partner-screening
- ✿ konfliktpotentialer

øger

- ✿ kommitment i forberedelse (og gennemførelse) af projektet
- ✿ sikkerhed og chancen for sjov i arbejdet
- ✿ hastighed og risikovillighed blandt partnerne

→ Har du ikke selv netværket, så involver én der har



Læs, forstå og ret ind!

Det er kritisk vigtigt at forstå hvad der efterspørges i call-teksten.

Derfor:

- ❁ **Læs den fulde call tekst og check list grundigt igennem, og reflekter over hvad der efterspørges**
- ❁ **Lav en bruttoliste over alt hvad der efterspørges**
- ❁ **Lad ansøgningen følge den struktur der er i call teksten, og svar på alle efterspurgte temaer – uanset at nogle vil virke perifere og irrelevante (brug fantasien – men ikke for meget)**
- ❁ **Gå i gang med det samme at hente de formelle dokumenter fra partnerne - fx Joint lette of intent, registreringsbevis, erklæring om ”vederhæftighed”**

→ Spørg help desk i Marco Polo sekretariatet – de er meget flinke!



Led og fordel arbejdet

Alle partnere skal trække på samme hammel, derfor:

- ⊗ **kommunikér din vision for projektet ud fra start og søg konsensus om den før du går videre**
 - ⊗ **Foreslå en logisk opbygning af Work Packages og hvem blandt partnerne der kunne lede de enkelte WPs**
 - ⊗ **Involvér WP leaders i projektskrivningen – især beskrivelsen af indholdet i WPs – (objectives, tasks, deliverables, milestones)**
- Påtag dig rollen som den udfarende, retningsgivende kraft – processen skal ledes!**



Særlige forhold vedr. økonomi

- ❖ **De bedste partnere kræver typisk større cost-dækning end call'et giver.**
 - ❖ kræver tid for dem at finde yderligere finansieringskilder (må ikke være andre EU-midler)
 - ❖ **Husk at afsætte tilstrækkelige midler til rejser, udstyr og formidling** (formidling er i øvrigt et vigtigt element i næsten alle calls, så gør noget ud af det!)
 - ❖ **Vær ikke grådig** – det spottes med det samme af evaluatorene
- **Konkurrencen er hård, så vær klar i tekst og struktur, og rimelig mht. ansøgte midler**



Held og lykke!

