

10 tips för dig som vill söka bidrag till ditt företag

Som företagare får man dagligen höra om stöd och bidrag till företag. Vi får veta att EU stödjer oss med massor av pengar till utveckling och tillväxt. Politiker, företagsorganisationer, konsulter och institutioner förmedlar möjligheterna till oss på ett sätt som får det att framstå som att det bara är att hämta pengarna.

Tyvärr är det inte alltid så lätt även om det i dessa tider skulle vara läge för att verkligen öppna upp och inte minst hjälpa småföretagen. Men det är tyvärr som att små och medelstora företag, som innan krisen var framtiden och räddningen för jobben, nu plötsligt inte finns på agendan. Nu är det storföretagen som skall räddas fast att om vart 10:e småbolag skulle kunna anställa en person till skulle det kunna ge runt 100.000 nya jobb och oanade export möjligheter. Som EU-politiker skulle jag hellre satsa EU garantier på småföretagen än bara på industrierna. Eftersom jag själv arbetar med produkt- och verksamhetsutveckling så ser jag vilken enorm potential som finns i våra entreprenörer och företagare.

Är du en av dessa företagare?

Här är några punkter du bör tänka på när du skall söka bidrag.

1. Ta reda på vilka ansökningar som är aktuella just nu (se min sammanställning nedan)
2. Lägg upp ditt arbete så att du fokuserar på utlysningens mål (tillväxt, anställning, export etc. är självklara och skall lyftas fram oavsett vad det står).
3. Kontrollera formalian! Lätt att faller på detta... (ex.vis krävs det att företaget haft verksamhet i minst ett år så är det inte lönt att söka om det inte haft det)
4. Visa tydligt vem du skall ha till hjälp, när och hur mycket. Öka din trovärdighet med ex.vis. trovärdiga personer i styrelsen eller genom rekommendationer/hänvisningar
5. Skriv ansökan själv i team med en kollega och inte efter en färdig mall
6. Lobba d.v.s. ring, fråga och gå på möten mm. Fråga handläggaren om han/hon tycker det är rätt stöd du söker eller om han/hon skulle rekommendera något annat.
7. Var noga med motfinansiering. Trovärdighet, beskriv hur och vad du och företaget är villiga att satsa i pengar och eget arbete. Lite mer än minimum rekommenderas!
8. Visa tydligt vem som skall genomföra ditt projekt. Vid presentation ta med nyckelpersonerna...
9. Var mycket noggrann med budgetbeskrivningen, uppdelning av kostnadsställen – gör läxan annars skiner det igenom och du åker ur sorteringen.
10. Tänk på att de flesta EU-bidrag kräver samarbete med andra Europeiska företag. Läs reglerna noga. Tänk igenom vem och varför du kan ha nytta av dessa, beskriv noga!

EU-bidrag eller Nationella/regionella

Jag rekommenderar dig att alltid börja med att söka stöd från Sverige och svenska myndigheter. EU-stöden är avsevärt svårare och kräver mer eller mindre konsulthjälp oavsett vad som sägs i media. Som en kollega till mig sa

–”Med all tid jag lagt på att söka EU-bidrag skulle det förmodligen lönat sig att istället tagit ett extraknäck på McDonalds”.

Det finns andra bidrag på nationell- och regional nivå som är betydligt ”lättare” som t.ex. Produktutvecklingsstöd via Nutek.

Man skall komma ihåg att EU räknar företag upp till 250 anställda som små. Det gör att de flesta svenska bolag inte riktigt kan mäta sig. Det är därför ett bra tips att söka bland EU-bidrag efter s.k. mikrobolag. Det är mycket få bidrag som riktar sig mot dessa men här finns det enligt min uppfattning en ärlig chans för en svensk företagare.

Här hittar du några av de som handhar bidrag i Sverige och EU;

Vinnova, www.vinnova.se

Nutek, www.nutek.se

Energimyndigheten, www.energimyndigheten.se

Euro Info Centre, www.euroinfo.se

Naturvårdsverket, www.naturvardsverket.se

Fler finner Ni på min hemsida