

Fundraising (metodické okénko)

Fundraising

Autor: Petr Jahoda

Obsah: článek nabízí praktické rady, jak získávat prostředky na financování debatního klubu. Článek byl zveřejněn v bulletinu ADK č.9/leden '99, str. 7-10.

Vážení debatní přátelé, kolegové,

tak jak jsem Vám slíbil ve své kandidátské řeči na valné hromadě ADK, snažím se nyní klubům pomoci ve shánění finančních prostředků pro jejich činnost. Následující článek by Vám měl, jak doufám, pomoci v získání podpory pro Váš klub. Vycházím v něm z přednášky, kterou jsem měl připravenou pro letní debatní tábor v Čelákovcích (z organizačních důvodů na ni nedošlo), ze zkušeností některých trenérů, a v neposlední řadě i z knihy "Základy fundraisingu aneb Jak získat peníze na prospěšnou činnost" autorů J. Ledvinové a K. Pešty (vydalo Informační centrum nadací a jiných neziskových organizací, Praha 1996), kterou Vám všem vřele doporučuji. S největší radostí uvítám jakékoliv Vaše připomínky k tématu i k textu samotnému, stejně jako Vás prosím, abyste mi sdělili Vaše osobní zkušenosti s fundraisingem.

Petr Jahoda

Člen představenstva ADK ČR

FUNDRAISING PRO STŘEDOŠKOLSKÉ KLUBY ADK

Možností financování činnosti debatních klubů je několik. Ta pro trenéry nejjednodušší, ale sociálně nejcitlivější, je nechat studenty, aby si všechno zaplatili z vlastní kapsy. V současných podmínkách to je až možnost krajní - je tedy nutné, aby se podařilo získat prostředky vně klubu. Pokusím se navrhnout několik směrů, kterými je možno se v této činnosti ubírat.

NEŽ ZAČNETE

Než se do jakéhokoliv fundraisingu pustíte, měli byste se zbavit častého názoru, že vám nikdo nic nedá. Ano, hospodářství je v krizi. Ano, o peníze sponzorů usiluje i mnoho jiných (a často podstatně známějších) organizací. Ano, je těžké kontaktovat ty správné lidi na správných místech, když jich je většina v Praze a vy přitom sídlíte v zapadlém regionu někde u hranic. I když vám vaše situace může připadat beznadějná, věřte, že i v těch nejsložitějších podmínkách se peníze získat dají, a například trenéři klubů v Olomouci, Písku, Sokolově či Třebíči to jistě rádi potvrdí. Pokud jste ale stále skeptiky, přesuňte na chvíli svou pozornost na odstavec "Místo závěru", který je na konci tohoto článku, a až po jeho strávení pokračujte ve čtení.

ZÁKLADNÍ ZÁSADY

Myslím si, že na začátek je vhodné si v krátkosti zopakovat některé základní zásady v jednání s potenciálními sponzory vašeho klubu.

Nejprve si vyberete vhodného dárce (těmto druhům možných dárců je věnováno několik dalších odstavců). Pokusíte se o něm (a hlavně o jeho dárcovské strategii) zjistit co nejvíce, abyste na dárce vytvořili (oprávněný) dojem, že právě O NĚJ opravdu STOJÍTE. Setkání s dárce je nutno si domluvit předem, je to slušnost. Na setkání s dárce je třeba přijít připraven, s estetickou vizáží, ale hlavně s pro dárce připravenými materiály o debatování obecně 1) o vašem klubu, jeho činnosti a historii (výhodné je přinést s sebou 1-2 ilustrační fotografie z debatních akcí), a také s přehledem uveřejněných článků o debatování - každý, a o dárcích to platí dvojnásob, je rád, když si ze schůzky odnese množství reprezentativně vyhlížejících tiskovin a jiných podobných materiálů. Je dobré, když z vás na schůzce s potenciálním přispěvatelem bude vyzařovat nadšení, kterým pak můžete nakazit i vašeho partnera v jednání.

1. TYP DÁRCE: ŠKOLA

Debatní klub přináší střední škole několik podstatných výhod. Debatování bezesporu přispívá k prohlubování či osvojování si znalostí a dovedností studentů - jejich výčet naleznete v dokumentu "Cíle KPDP". Dále si ředitel školy může udělat čárku do kolonky mimoškolní činnosti studentů. Debatéři školu výrazně reprezentují navenek a přispívají tak mediální propagaci školy. Zapojení v debatním programu zlepšuje vyhlídky studentů při přijímacích zkouškách na vysoké školy - studenti jsou lépe připraveni na pohovory, mají hustě zaplněnou kolonku "záznamy o zájmech uchazeče..." na přihlášce na VŠ a vzhledem k mezinárodní prestiži debatování jsou pro uchazeče o studium na Západě úspěchy v debatování pro nás až překvapivě významnou výhodou. Debatní souboje bývají v neposlední řadě zajímavou formou prestižního střetu s konkurenční školou. Není náhodou, že o debatování projevují v poslední době zvýšený zájem ředitelé soukromých škol: debatováním rozšiřují nabídku vzdělávacích programů svých škol. Nezapomeňte ani na to, že obě jazykové části debatního programu jsou ministerstvem akreditovány v kategorii "C".2) Tyto klady debatního programu by při jednání s ředitelem měly být vyzdvíženy.

Ředitele vaší školy znáte ale nejlépe sami. Víte, co na něj platí a jistě se mnohým z vás podaří jej přesvědčit, aby škola na činnost klubu (nejčastěji na organizaci turnaje nebo na cestovné) byl jen skromným obnosem přispěla. Školství je letos rozpočtovou prioritou, a tak by většina státních škol neměla být v kritických finančních problémech.

Škola, to není jen samotné vedení, ale také při školách působící spolky rodičů a přátel. Ty obvykle disponují poměrně značným obnosem peněz a jistě vám také svým dílem přispějí. Například rady Gymnázia Nad alejí v Praze a Gymnázia v Olomouci-Hejčíně vloni přispěly výraznými obnosy (v řádu tisíců korun na studenta) na cestovné debatérů na soutěže (zatím šlo častěji o příspěvky na cesty do zahraničí, možná vám ale přidělí prostředky i na aktivity v rámci ČR - za pokus nic nedáte).

2. TYP DÁRCE: NADACE

Nejštědřejším partnerem byl donedávna pro většinu z vás OSF Praha, nyní se ale situace změnila, funkci OSF v podstatě nahrazuje ADK ČR. Vedení asociace se intenzívně snaží získat co nejvíce prostředků na podporu vaší činnosti, jak jste ale jistě slyšeli na valné hromadě, finanční situace asociace je kritická. Přesto by měla být i v letošním roce jedním ze zdrojů prostředků pro váš klub, i když podstatně skromnějším než v předchozích letech.

Možná se vám podaří objevit i jiné nadace, které by mohly na debatování přispět. Já osobně jsem zatím o žádné takové neslyšel, rozhodně by ale mohla existovat. V hledání vám jistě pomůže Informační centrum nadací a jiných neziskových informací, sídlí v Praze v ulici Karolíny Světlé 4 a má své spolupracovníky ve většině okresních knihoven po celé republice.

3. SKUPINA DÁRCŮ: DALŠÍ NEVLÁDNÍ ORGANIZACE A ZÁJMOVÉ SKUPINY

Organizace jsou obecně zakládány k prosazování různých zájmů a uskutečňování rozličných cílů. Politická strana prosazuje svůj politický program, nadace Drop-In se zase snaží pomoci drogově závislým, Greenpeace se zasazuje o ochranu životního prostředí. Vy, debatní kluby, jim v jejich činnosti můžete pomoci (a pochopitelně od nich dostat za svou pomoc protislužbu). Můžete uspořádat veřejnou debatu s tezí "Program Strany přátel piva je ten nejlepší", s tezí "Je nutno rozdávat závislým zdarma injekční stříkačky" nebo s tezí "Jaderná elektrárna na Ostravsku by neměla být postavena". Tak pomůžete dané organizaci s medializací jejího tématu, a ona vám na oplátku uhradí náklady na organizaci turnaje na toto téma, či dokonce přispěje finančními prostředky na činnost vašeho klubu. Příkladem takové spolupráce je osvětová akce o drogách, která proběhne v únoru v Praze a v rámci jejíhož programu proběhne i debata na "drogové" téma - celou akci organizuje a hradí pořadatel. Jistě vás napadne i celá řada jiných možností, jak využít různé neziskové organizace ve vašem okolí (doporučuji např. sdružení na ochranu lidským práv, na ochranu menšin a mnoho dalších). Vhodnými neziskovými organizacemi jsou i tzv. think-tanky (jakási střediska znalců v jednom oboru), jako třeba vlivný pražský Liberální institut.

V této souvislosti vyvstává jistý debatně-etický problém. Debata musí za každých okolností být předem vyvážená, nesmíte tedy podlehnout tlaku vašeho partnera na to, aby byla formulace teze nakloněná vítězství "té správné" strany, nebo aby tezi vyvracelo účelově sestavené družstvo nejhorších debatérů okresu.

4. TYP DÁRCE: STÁT

Ač je státní kasa v zásadě poloprázdná, jak už jsem zmínil dříve, školství je za současné vlády jednou z priorit (aby bylo jasno, doposud se dařilo získávat od státu finance i v době, kdy bylo školství relativně opomíjeno). Školské úřady bývají ochotny přispět menší částkou na organizaci debatního turnaje (například v Sokolově). Pokud se chystáte na mezinárodní akci, nápomocno by vám mohlo být Ministerstvo zahraničí, Dům zahraničních služeb MŠMT (bohaté zkušenosti s ním má koordinátor René Brinda), ale i velvyslanectví dotyčné země. V každém okrese fungují i Domy dětí a mládeže, se kterými se dá často domluvit spolupřátelství (a tedy i spolupodílení se na nákladech) debatních akcí.

Stát také vyhlašuje různé oficiální programy podpory v citlivých společenských oblastech - jedná se například o protidrogové programy, programy pro podporu národnostních menšin a programy pro podporu zdravotně postižených. Můžeme tedy uspořádat debatu na vhodné téma, jak už jsem popsal v předchozím odstavci, a s tím získat i státní příspěvek. Ještě zajímavější může být rovnou založit družstvo s většinou zdravotně handicapovaných členů, či s debatéry z národnostních a etnických menšin - přičiníme se o celospolečenské blaho a navíc můžeme získat státní podporu. Slovenští kolegové nám ukázali, jak lze výborně zapojit do debatování i mladé lidi s kombinovaným zdravotním postižením (nemyslete si, že kdo není kvůli svému postižení schopen udržet tužku, nemůže být dobrým debatérem).

Vhodně lze využít i peníze jiného státu. Velká Británie, Francie, USA a některé další země mají v České republice svá kulturní centra. Určitě by stálo za to pokusit se získat jejich podporu buď pro debaty na tezi dotyčného státu blízkou (příklady tezí: "USA jsou zárukou světové bezpečnosti", "Francouzština je nezastupitelným světovým jazykem"), podporu pro debaty vedené v jazyce dotyčné země (s debatami ve francouzštině máte podle mne největší šanci na úspěch), získat peníze na cestu na debatní turnaj do dotyčné země, nebo peníze na cestu debatního týmu z dotyčné země do ČR a na při té příležitosti zorganizované debatní klání.

5. TYP DÁRCE: OBEC

Mnoho městských úřadů a magistrátů po celé ČR vyhláší každý rok programy pro podporu vhodného využití volné činnosti mládeže. Debatnímu klubu v Olomouci se podařilo získat od olomoucké radnice na základě předloženého projektu 14000 Kč (požadovaná částka byla 18000 Kč).

I když vaše radnice nemá vyhlášen žádný speciální program pro volný čas mládeže, pokuste se přesto zeptat na udělování grantů a jiné podpory různým neziskovým programům - jsem pevně přesvědčen, že podobně jako například sokolovský klub uspějete. Můžeme též požádat o příspěvek na organizaci turnaje s pro radnici zajímavou tezí. Proč třeba nezkusit zorganizovat veřejnou debatu na regionální téma proti družstvu z konkurenčního města (příklad: Pardubice debatují proti Hradci Králové tezi "Žít v Hradci je lepší než žít v Pardubicích")?

Zajímavý model spolupráce s radnicí existuje v Třebíči, kde se podařilo pro myšlenku debatování získat přímo některé zaměstnance Městského úřadu, takže trebičská radnice dokonce spoluorganizuje debatní turnaje.

6. TYP DÁRCE: FIRMY

Je nutné, abychom si před jakýmkoliv jednáním s firmou uvědomili, že nejsme v roli PROSEBNÍKA, ale v roli potenciálního PARTNERA. Něco od firmy chceme, na druhou stranu jí něco nabízíme. To něco může být třeba mediální zviditelnění podniku, nebo zlepšení jeho vztahu s veřejností.

Při jednání s většími firmami byste se měli vyhnout jednomu obvyklému omylu. O sponzorský příspěvek nežádáte ředitele podniku, ani jeho představenstvo, ale oddělení styku s veřejností (neboli public relations, PR); pokud takové oddělení firma nemá, pak se obraťte na oddělení marketingu. Pokud se ředitel s žádostí o sponzoring setká, v naprosté většině případů vše stejně předá danému oddělení. Výjimkou je pochopitelně případ, kdy se obracíte na vašeho vysoce postaveného známého v onom podniku – pak už jde spíše o záležitost osobní domluvy.

Co tedy můžeme sponzorovi nabídnout? V zemi je mnoho velkých firem, které mají problém se svým image vůči veřejnosti - ČEZ staví jadernou elektrárnu, SPT Telecom zdražuje, chemičky trvale nebo alespoň čas od času znečišťují své okolí, atd. Debatní program může nabídnout takovým firmám PARTNERSTVÍ, zaměřené na zlepšení jejich jména na veřejnosti - spolu s oddělením public relations daného podniku lze uspořádat veřejnou debatu středoškolských studentů na ono citlivé téma, které kazí jméno firmy. Firma náklady na tuto debatu zaplatí a případně i poskytne příspěvek na provoz klubu. Jak už jsem zmínil v odstavci

"3. typ dárců...", je nutno předem striktně odmítnout jakékoliv ovlivňování výsledku debaty ze strany s námi spolupracující firmy.

Můžete ale pochopitelně zvolit i obvyklou formu získávání peněz, tedy běžnou žádost o sponzorský příspěvek. Měli byste však na jednání s firmou přijít s velmi jasnou představou o tom, co můžete firmě nabídnout (reklamu, zviditelnění v tisku, vložení jejího jména do názvu turnaje, apod.)

Jak už jsem zmínil, debatování má na Západě velké renomé. Sponzorovat debatní aktivity budou tedy asi nejvíce nakloněné firmy se zahraniční majetkovou účastí, pro jejichž zahraniční PR manažery by debatování mělo být do jisté míry známé.

7. TYP DÁRCE: MENŠÍ PODNIKATELÉ

I menší podnikatelé (většinou jsou to živnostníci) vám mohou přispět, většinou se ale jedná o záležitost vašeho osobního kouzla, kterým musíte danou osobu přesvědčit a vzbudit v ní filantropické touhy. Anebo se jedná o vašeho známého, kterého jemnou formou citového vydírání přimějete k příspěvku.

NEMUSÍME VŠECHNO DĚLAT SAMI

Ve fundraisingu vám mohou skvěle pomoci dobrovolníci. Ideální jsou pro tento účel aktivní rodiče vašich debatérů. Zajímavou možností je zapojit do činnosti s klubem různě spojené čiperné důchodce, kteří často disponují neocenitelnými zkušenostmi (seniorům navíc může spolupráce s klubem pomoci naplnit jejich život smysluplnou prací). Rozhodně bych ale doporučoval využít pomoci debatérů samotných (olomoucký klub je příkladem toho, co všechno mohou i 16-18letí středoškoláci zvládnout). Dá se také využít spolupráce vědců a jiných odborníků z oboru (v našem případě se jedná o specialisty na vzdělávání, komunikaci, logiku, rétoriku, apod.), kteří jsou pro svůj obor zapálení a rádi všemožně pomohou studentům v jejich činnosti.

MÍSTO ZÁVĚRU

Pro vaši informaci a pro posílení vašeho optimismu: za období přibližně od srpna 1997 do července 1998 získal Debatní klub Olomouc-Hejčín z různých zdrojů na svoji činnost prostředky v celkové výši přesahující 250 000,-Kč (slovy: dvěšestpadesát tisíc korun českých) přičemž podíl OSF nebyl o nic vyšší, než u klubů ostatních. (Jednalo se mj. i o grant olomoucké radnice, příspěvky MŠMT a OSI na uhrazení zahraničních cest debatérů, příspěvky od SRPŠ školy, atd.) Jde to.

Přeji vám mnoho štěstí ve vaší fundraisingové činnosti.

Petr Jahoda (leden 1999)

Za spolupráci při tvorbě textu bych rád poděkoval zejména paní Marii Svobodové, Lence Gogelové, Daně Růžičkové, Barbaře K. Havelkové, René Brindovi, Jaroslavu Slánskému a Romanu Všetečkovi.

Text slouží výhradně pro interní potřebu Asociace debatních klubů ČR

Poznámky:

- 1) Veškeré dokumenty programu naleznete na těchto www stránkách.
 - 2) Věnujte pozornost Věstníku MŠMT, sešit 9, září '99, str. 6 - prováděcí instrukce k soutěžím doporučeným MŠMT.
 - 3) Protože kluby nejsou právnickou osobou, pro samotný převod peněz vám bude k dispozici účet ADK. Variabilní symbol a sponzorská smlouva zajistí, že vámi získané prostředky budou k dispozici jen vašemu klubu. Zpět k vám se prostředky dostanou tak, že ADK s vámi uzavře grantovou smlouvu a na jejím základě vám peníze převede. Tyto lze převést na jakýkoliv účet.
 - 4) Dovolil bych si k Petrovu textu dodat ještě jednu poznámku. Chci vás totiž upozornit na typ dárce 8 : rodiče debatérů. Petr tvrdí, že SRPŠ (resp. nadace škol) disponují často značnými prostředky. Nemalá část těchto prostředků jsou sponzorské dary rodičů žáků. Myslím, že by rozhodně stálo za pokus některé tyto prostředky získat přímo pro klub, bez "mezistanice". Jako koordinátor programu jsem byl svědkem mnoha debat. Pokud si vzpomínám, rodiče jsem viděl j e d e n k r á t. (Shodou okolností to byl šéf školského úřadu daného města. Z výkonu své ratolesti - a programu jako takového - byl naprosto unesený... Jakou asi má teď debatování na školách v daném městě pozici?)
- Než však požádáte rodiče debatérů o příspěvek (a nemusí být jen finanční: v Č. Budějovicích to byly např. jogurty rodiče pracujícího ve firmě na jogurty, minerální vody atd...), určitě byste nejdříve měli trpělivě a dlouhodobě vysvětlovat o co jde: v době konání rodičovských schůzek umístit nástěnku DK na nepřehlédnutelné místo, osvědčilo se na konci roku poděkovat rodičům osobním dopisem za to, že svého syna/dceru uvolňovali na debatní soutěže (součástí dopisu je potom nenásilné vysvětlení, co všechno debatování jejich potomku přináší), zvěte rodiče na debatní soutěže, informujte je o úspěších i problémech svého klubu. Může být, že někteří se vám s pomocí sami nabídnou...