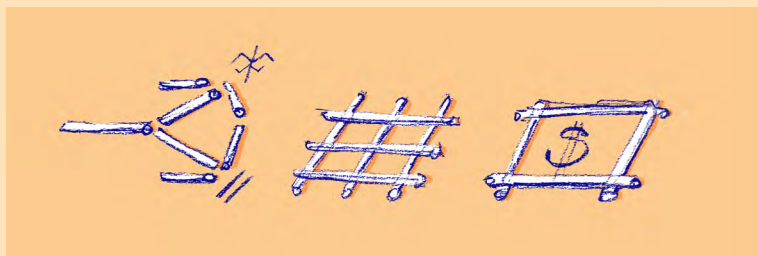
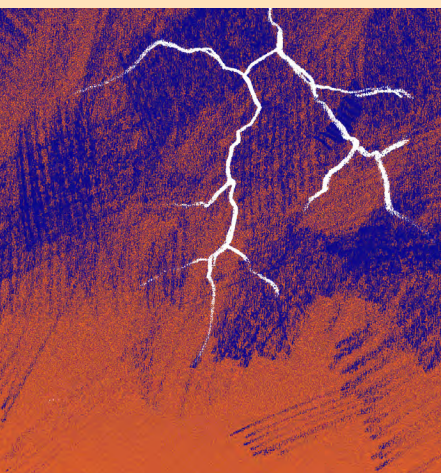
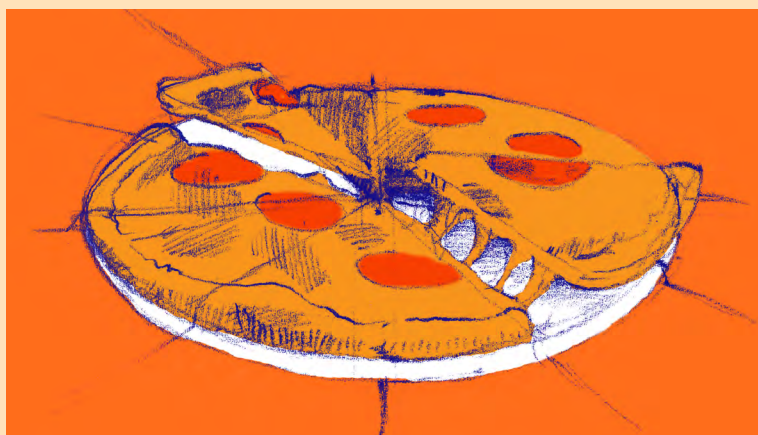




ZAČÍNÁME S FUNDRAISINGEM



Metodika skautského fundraisingu

nabízí úvodní vhled do fundraisingu pro všechny, kteří chtějí získat představu, jak začít – zmapovat a ujasnit si, co se získáváním peněz pro skautské aktivity souvisí a jaké jsou ty jednodušší cesty na místní úrovni. Fundraising pro tento účel chápeme nejen jako získávání financí (grantů, darů, dotací, ...), ale i materiálů a služeb a hledání možností, jak finanční prostředky uspořít.

Těm z vás, kteří mají před sebou větší projekt, doporučujeme obrátit se rovnou na Kancelář ústředí. Pomůže vám Pavel Trantina – Goblin (fundraising@skaut.cz).



1 Vstříc fundraisingu — vstříc budoucnosti

3

2 Mnohé zdroje leží na dosah — stačí se rozhlédnout

5

Rezervy/spoření na mimořádné situace	6
Členské příspěvky jsou nejjednodušším, ale zatím nedoceněným zdrojem.	7
Efektivní využívání majetku a běžných aktivit	8
Drobné aktivity k získávání financí — malá vítězství na dosah ruky	9

3 Píšeme projekt a použítme se do získávání zdrojů zvenčí

10

Na co myslet, než se pro fundraising z vnějších zdrojů rozhodnete?	10
Dotace jsou dobré, mají však i svá ale	11
„Skautské“ dotace	12
Granty města, obce či kraje	12
Dary osob a firem rodičů	13
Crowdfunding, on-line	14
dárcovství a skautfunding	14
Skautská nadace Jaroslava Foglara	15
Fond nemovitostí Junáka	15

4 Jak dárce oslovit a jak o ně pečovat

16

1 Připravte si nebo aktualizujte svůj projekt	16
2 Inspirujte se, jak mluvit o sobě a tom, co děláte	16
3 Zjistěte, kdo a proč rád přispívá	17
4 Komunikujte citlivě a důsledně	17
5 Vymyslete, jak se dárcům odvděčit	18

5 Daňové souvislosti

19

6 Pár tipů na závěr

20

Autoři textů:

Hana Bejčková – Karamela,
Ivo Brzobohatý – Ještěř,
Bořek Slunéčko, Marie
Svobodová – Amazonka,
Michal Tarant – Majkl
a Pavel Trantina – Goblin.

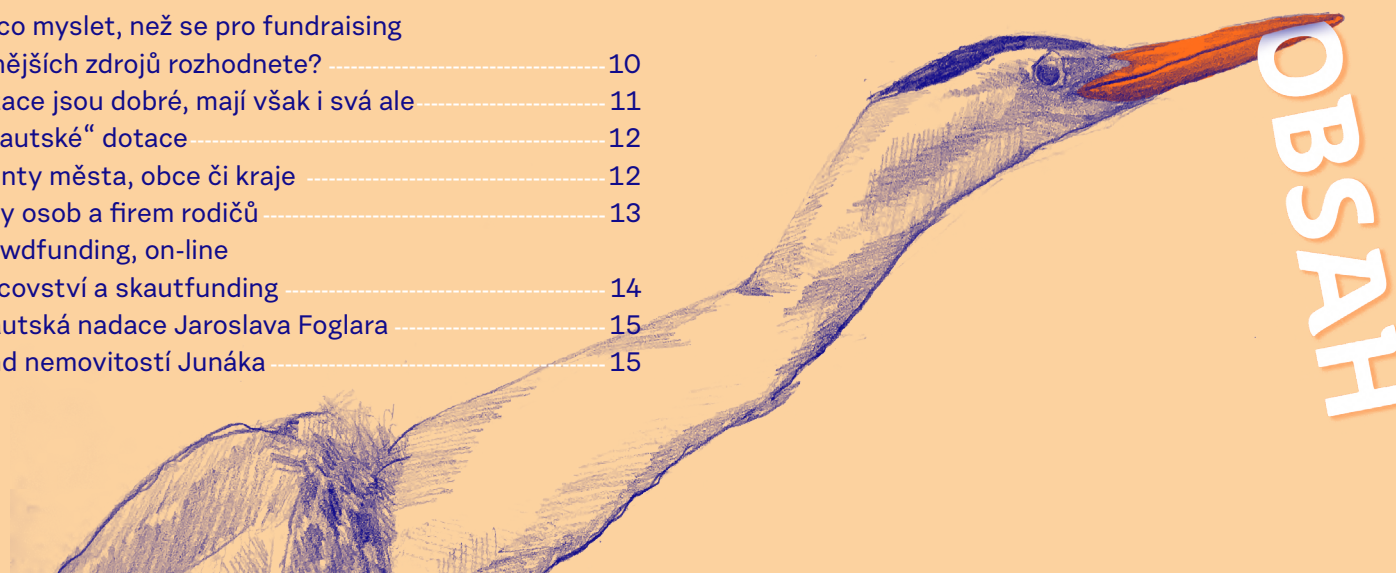
Sazba a ilustrace:

Janek Dočekal – Lupen

Editor:

Pavel Trantina – Goblin

Aktualizace k 30. 9. 2018



1 VSTŘÍC FUNDRAISINGU — VSTŘÍC BUDOUČNOSTI

Prvním z kroků k soběstačnosti vašeho střediska je dobré finanční řízení a průběžný drobný fundraising. Jde hlavně o průběžné získávání zdrojů pro vaši činnost a její zabezpečení do budoucna. Důležité je přitom znát své středisko, jeho potřeby a výhled na několik let dopředu (jak poroste členská základna, zdali budete mít dost dobrovolníků, kde se budete scházet a kde tábořit apod.) a tomu uzpůsobit finanční plánování.

Fundraising je získávání zdrojů pro naši jednotku či snižování jejích nákladů. Zdrojem mohou být peníze i materiál a náklady snižujeme, třeba když získáme dopravu od rodičů zdarma. Nejde o žebrání – dárce se stává naším partnerem a pomocníkem v naplnění poslání naší organizace.

Nakreslili jste si někdy „koláčový“ graf zdrojů, se kterými ve středisku hospodaříte? Určitě v něm najdete velký kus členských příspěvků a poplatky, které vyberete od členů za tábor či za výpravy. Dále pravděpodobně dotace od MŠMT (skrze ústředí), města či kraje. Co ještě najdete v tom vašem?

A teď se ještě podívejte na své výdaje a hospodářský výsledek. Schválně, kolik prostředků vám zůstává na jinou než běžnou činnost (schůzky, výpravy, táboření, závody a další oddílové a střediskové akce)? Kolik peněz schraňujete na horší časy nebo na pořízení dlouhodobějšího majetku (obměna stanů, koupě sněmovního týpí, oprava střechy klubovny atp.)? Přemýšlíte o pořízení vlastní klubovny nebo tábořiště? Co když vám majitel louky, na které táboříte, nabídne pozemek k odkupu? Uvažovali jste o jeho koupi? Kde na ně budete hledat peníze?



Pojem fundraising bývá chápán různými způsoby, pro účely této metodiky jej definujeme:

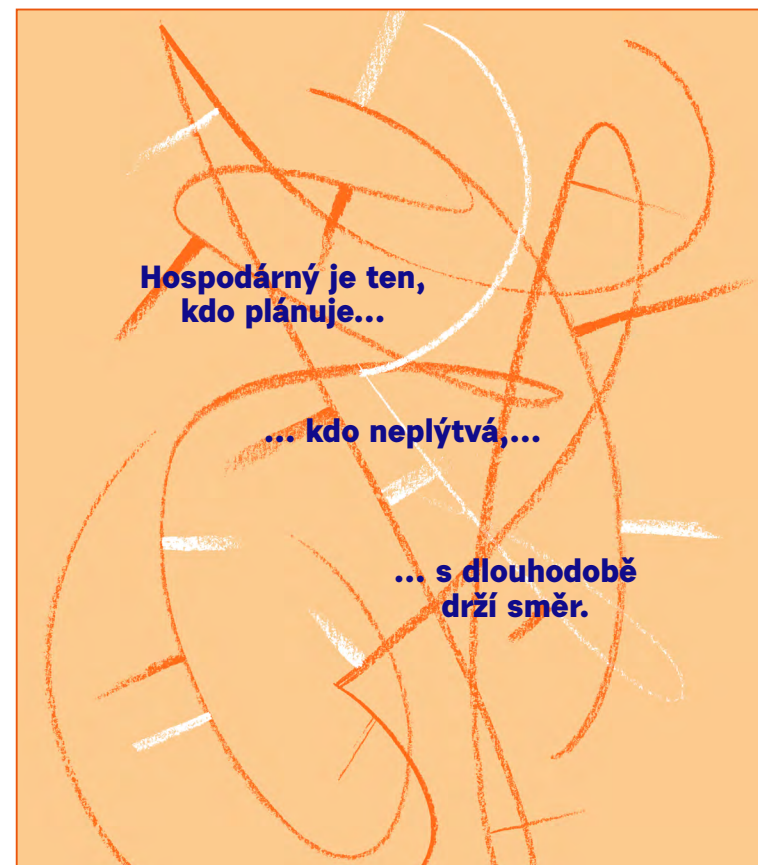
Pojem fundraisingu chápeme tedy poměrně široce. Od přemýšlení nad členskými poplatky a pronajímáním základny po obcházení firem s projektem na stavbu nové klubovny. Středisko může začít pomalu u jednodušších zdrojů a postupně se dle svých potřeb a možností dostat až k těm složitějším.



Právě u těchto a podobných otázek začínají úvahy o fundraisingu, tedy o získávání a šetření finančních zdrojů. **Pro úspěšný fundraising je nezbytné si dobře promyslet, na co peníze potřebujete, jak je získáváte doposud a kde můžete hledat další možnosti.**

Nezapomínejte, že členské příspěvky jsou cenné, protože jsou základním vlastním zdrojem bez omezení použití, a dotace nesou jedno velké riziko – závisí na politické reprezentaci a na tom, kolik budou politici ochotni investovat do mladých lidí v organizacích dětí a mládeže. Navíc o dotace soupeříte s těžkými váhami – se sportovci, sociálními službami, handicapovanými a dalšími. Proto čím více dalších zdrojů získáváte, tím větší je vaše odolnost a stabilita a středisko hladce propluje i časy na dotace či členy „hubenými“.

S fundraisingem nezačínajte bezmyšlenkovitě, jen tak za účelem získání více peněz. Mělo by mu předcházet společné zamyšlení nad dlouhodobými potřebami střediska (směřujete k vlastní klubovně nebo tábořišti?), nebo aspoň nad těmi krátkodobými (zejména od ostatních zjišťujete, co by bylo užitečné udělat, kdybyste měli peníze). Ujasnit si vaše plány, potřeby a nápady vám pomůže dobře využít příležitosti a „neplýtvat“ penězi, v situacích kdy je musíte rychle utratit.



Tipy na závěr:

- Zmapujte si vaše zdroje a doplňte, jak moc jsou tyto zdroje v dalších letech (ne)jisté.
- Sestavte si seznam toho, na co potřebujete peníze, s uvedením pořadí nezbytnosti.
- Rozhodněte, jak velkou chcete mít finanční rezervu a na co.

Aktivita: Pro ověření vaší finanční stability je dobré si klást další otázky, například:

- Vytváříme si ve středisku dlouhodobou finanční rezervu, kdyby se stalo něco nepředvídatelného?
- Snažíme se průběžně si odkládat prostředky na budoucí potřeby (výměna většího vybavení, opravu klubovny, ...)?
- Kdyby nyní přišla nabídka na tábořiště, o které stojíme (třeba za 160 tisíc Kč), co bychom dělali?
- Plánujeme v dlouhodobém horizontu (naše představy, rezervy, rozpočty, postupné navyšování členských příspěvků, poplatků za tábor, ...)?



2 MNOHÉ ZDROJE LEŽÍ NA DOSAH — STAČÍ SE ROZHLÉDNOUT

Pokud máte jasno, na co a kolik peněz budete potřebovat, můžete se pustit do jejich získávání. Začněte u zdrojů, které už máte k dispozici, jako jsou členské příspěvky či vaše klubovna a vybavení. Nezapomínejte ani na ty drobné, ale snadno získatelné. — **Jaké zdroje se vám nabízejí?**

Vlastní

Zdroje, které máme více pod kontrolou (stanovíme jejich výši) a můžeme je lépe ovlivňovat, nazýváme zdroji vlastními. Měli byste s nimi nakládat velmi šetrně a platit z nich spíše rozvojové věci, které nelze hradit odjinud. (Vlastním zdrojům se tomu se věnuje tato kapitola.)

Cizí

Prostředky získané z dotací, z grantů od obcí či darů od soukromých či firemních dárců nazýváme cizí zdroje. Cizí jsou, protože je získáváme jinak než svou vlastní činností. Účel těchto prostředků je většinou vázán na nějaký konkrétní projekt. (Cizím zdrojům se věnuje kapitola 3.)

Tip: —————→

Nejlepší náklady jsou ty, které nemusíte vůbec vynaložit – skaut je hospodárny, neplýtvajte tedy. Pomůže vám v tom audit výdajů a příjmů.:

Aktivita: Audit současných výdajů a příjmů

- ☐ Máme peníze ve správné bance a šetříme za poplatky?
- ☐ Jsme zapojeni do Skautské energie?
- ☐ Spoříme na mimořádné situace?
- ☐ Navyšujeme pravidelně členské příspěvky v závislosti na svých potřebách?
- ☐ Můžeme pronajímat klubovnu, tábořiště nebo materiál?
- ☐ Pořádáme ziskové akce pro veřejnost?
- ☐ Umíme si říct o finanční či materiální podporu rodičům?

Rezervy/spoření na mimořádné situace

Pokud chceme střídat peníze do budoucna například jako rezervu na obnovu podsadových stanů nebo dokonce na vlastní tábořiště, můžeme kromě snížení nákladů vlastní zdroje (tedy ty určené na činnost) doplnit či úplně nahradit granty či dary (viz kapitola 3). Obecně platí, že co lze, měli bychom platit z jiných peněz, než vlastních. Ty bychom si měli nechávat na horší časy. Vlastní zdroje mají tu nespornou výhodu, že je, narozdíl od účelově vázaných grantů, můžeme využít kdykoliv na cokoliv.

„Jelikož chceme v budoucnu kupovat nějaké tábořiště, díky penězům od samosprávy se nám daří fungovat a peníze z ostatních zdrojů střídáme na koupi louky...“

z diskuse na SkautFóru

Jedna z možností je cílené vytváření strategické rezervy, jak to dělají například některé skautské kraje. Jsou díky ní připraveni na různé situace:

- kofinancování – kraje, které znají potřeby svých oddílů, vědí, na co potřebují získávat peníze, a objeví-li se vhodná grantová výzva, mají k ní vlastní kofinancování,
- výpadek zdrojů či kombinování dotačních zdrojů proti sobě (vícezdrojové financování),
- krizové situace, ve kterých se jednotky ocitnou – například záplavy,
- zálohy – například na tábořiště.

Rezervu na tyto mimořádné události tvoří některé skautské kraje dlouhodobě a v rozpočtu je kromě provozní rezervy pamatováno i na tvoření tohoto „fondu“ pro pomoc jednotkám, tedy třeba i vám. U vás může být cílem tvorby rezervy třeba spoření si na tábořiště či větší rekonstrukci klubovny.



Členské příspěvky jsou nejsnadnějším, ale zatím nedoceněným zdrojem.

Mnohá střediska s nimi však dostatečně nepracují. I jejich nepatrné navýšení může pomoci při vytváření rezervy na horší časy. Zároveň lze odstupňovat jejich výši nebo nabídnout „sponzorské“ navýšení. Některá střediska vybírají členský poplatek včetně peněz na výpravy či projekty a dostávají se na částky okolo 1500 Kč.

Je vhodné každoročně výši členských příspěvků promyslet podle rozpočtu a plánu na další rok. Nečeká vás projekt, kvůli kterému stojí za to příspěvky zvýšit? Nezvedly se ceny energií? Nemáte stejnou výši příspěvků už deset let jen tak ze zvyku?

Rodiče a nejbližší příbuzní jsou nejpřirozenější podporovatelé, s tou nejsilnější možnou vazbou na mladší členy. Zkuste v období registrace udělat schůzku s rodiči a vysvětlit jim, na co jsou jejich peníze za registraci využívány. Zvláště tuto schůzku doporučujeme při výraznějším zvyšování příspěvku. Pokud budou rodiče vědět, za co platí, zpravidla s tím nebudou mít problém. Za zvážení stojí sleva pro sourozence či nabídka rozložení platby do více splátek.

Některá střediska mají také dobrou zkušenost s „dárcovským“ členským příspěvkem. V dopise o výši příspěvku či osobně rodičům sdělí, že registrace je pro člena na rok např. 700 Kč a pokud chtějí přispět středisku větší částkou, mohou zaplatit sponzorskou registraci 1500 Kč za člena. Někteří rodiče více zaplatí rádi, zvláště pokud jejich děti schůzky baví. Pravděpodobnost, že rodiče zvolí „dárcovskou“ registraci, zvýšíte popsáním jasného projektu, na který peníze potřebujete.



Ukázka dopisu střediska Hiawatha:
Dopis rodičům k registraci



Efektivní využívání majetku a běžných aktivit

A. pronájem kluboven a/nebo materiálu

Vaši klubovnu můžete za poplatek nabídnout jiným oddílům, ať už k využití přes týden na schůzky, nebo na víkendovou výpravu – je-li tomu klubovna uzpůsobena (na výpravě si bude muset oddíl přinejmenším uvařit a mít k dispozici sociální zázemí). Skautské jednotky čas od času dělají různé semináře, a pokud budete mít na svých stránkách nebo na [Křižovatce](#) nabídku vašeho prostoru, mohou se vám ozvat.

Ke klubovnám a správě základen vydal Junák – český skaut dva metodické materiály, ve kterých najdete další informace: [Metodický list – Nájmy a vše kolem](#) a [Metodický list – Správa základny](#).

Máte-li ve středisku vybavení, které by si ostatní mohli chtít půjčit, je tu další možnost zisku prostředků. Střediska často k zapůjčení nabízejí dataprojektory, hangáry, stroje na výrobu placek nebo třeba soupravu na hraní softballu.

Než s půjčováním začnete, stanovte si odpovědnou osobu a pravidla. Jak na to se dočtete v [článku](#) na Křižovatce.

B. akce, které pořádáte (tábor, příměstské tábory, plesy, ...)

Akce, které běžně pořádáte, mohou být ziskové, pokud na ně nevyužijete dotační prostředky. Může to být výprava, ples, jarmark a nejvíce se nabízí tábor. Pokud vám z každé výpravy zůstane byť jen 10 Kč za účastníka, můžete za rok získat okolo 1000 Kč a pořídit třeba nové míče, výtvarné potřeby, nebo cokoli jiného.

Když plánujete běžné oddílové akce, přemýšlíte také o věcech, které na nich využíváte z vašeho majetku? Máte v rozpočtu nějakou položku, která toto zohledňuje? Pokud z každé akce koupíte něco malého, z větších akcí pak možná i něco většího, nebudete po letech muset řešit, z čeho zaplatíte celkovou obnovu oddílového majetku (celty, nářadí, buzoly, GPS, ...).

Pokud pořádáte akce pro veřejnost, jako jsou strašidelné lesy, příměstské tábory, dětské dny atp., můžete na ně využít [dotaci na akce pro neorganizovanou mládež](#). Akce nesmí být zisková, ale za dotaci je možné pořídit materiál, který využijete i jinde, třeba masku čerta, lano či terč na lukostřelbu.

Drobné aktivity k získávání financí — malá vítězství na dosah ruky

Předchozí část příručky obsahovala tipy, jak relativně jednoduše získat drobné dodatečné zdroje úsporami, prací s vlastními zdroji či efektivním využíváním vlastního majetku. Od tohoto místa dál najdete aktivity, u kterých je potřeba dobře si rozmyslet, jaké úkoly z nich poplynou a kdo se jim bude věnovat, protože jsou mnohdy dlouhodobé.

Pokud děláte něco konkrétního, na co lze dobře získávat finance, oslovte dárce, i když peníze nutně nepotřebujete. Jednak tím začnete zavádět vnitřní kulturu (pravidelného) získávání menších prostředků, ale dárci si na vás také začnou zvykat a chápat lépe, že i skauti potřebují jejich pomoc.

— Vánoční besídka se seznamem dárců od rodičů

Lidé dávají rádi dárky, mnohdy raději než peníze. Pokud potřebujete vybavit oddíl náradím a dalším vybavením, zkuste například udělat vánoční besídku pro rodiče, během níž každá družina předvede jedno vystoupení a dejte rodičům seznam pro „Ježíška.“ Požádejte někoho z rodičů, ať dělá správce seznamu (abyste neměli 10 krumpáčů a žádnou lopatu). Ten bude komunikovat s dalšími dárci, domlouvat převzetí a dopravu na místo, případně odmítat věci hodně použité.

Na besídce nechte skauty a skautky dárky rozbalovat, poděkovat, případně přečíst od koho jsou (domluvte si pravidla s rodiči dopředu, ne každý chce být chválen jmenovitě). Přidejte možnost finančních darů (poukázek) na vybavení, které je zapotřebí koupit centrálně (například plachty na podsady, aby nebyla každá jiná), případně nabídněte možnost spojování více rodin pro jeden větší dar.

Seznam potřebného vybavení je možné mít i na webu – lidé rádi darují to, co sami nepotřebují. Berte ale jen věci, které skutečně potřebujete, nenechte si zakrámovat svoje sklady a klubovny.

— Dohoda s obcí o dobrovolných činnostech pro rozvoj obce namísto platby nájmu za klubovnu

Může zahrnovat péči o část obce, památné místo, pořádání dětského dne apod. protihodnotou za nájem klubovny či louky. Obec ve vás získá partnera, což může vést k její další spolupráci a podpoře.

— Další tipy na fundraisingové aktivity

Mezi ně může patřit klasický sběr surovin, jako je železo apod., ale i zorganizování tomboly na skautském plese, do které každý člen přispěje nějakou cenou a vybrané prostředky zůstanou oddílu/středisku. Nebo prodej limonády či nealkoholického punče na skautské, eventuálně neskautské akci, během které ale bude zřejmé, že koupí nápoje lidé přispívají na podporu skautingu.

Tipy na závěr:

- Členské poplatky zvyšujte postupně, nebo odůvodněně (např. z důvodu nákupu pozemku pod klubovnou).
- Do naplňování seznamu vašich potřeb, se pusťte podle vašich možností (kolik lidí je ochotno se fundraisingovým aktivitám věnovat, kolik času na to mají apod.).
- Nebojte se o tom, že vaše středisko něco potřebuje, mluvit s okolím a s rodiči – jen pokud o potřebách budou vědět, mohou vám pomoci.

Dobré finanční řízení vlastních zdrojů a získávání malých darů vám jistě pomůže při vytváření stabilní finanční situace vašeho střediska i rezervy pro mimořádné situace. Správně vybrané dostupné vnější zdroje vám mohou vaši činnost usnadnit a pomoci vám s uskutečněním větších projektů, na které byste z vlastních zdrojů šetřili dlouhou dobu.



Jaké jsou hlavní vnější zdroje, po kterých se můžete poohlédnout?

- dotace,
- granty obcí a krajů,
- dary,
- crowdfunding,
- granty nadací a další.

Sledujte facebookovou skupinu [Zdroje pro skauty](#), kde přinášíme aktuální tipy. Sdílet je zde můžete i vy a budeme rádi, když se pochlubíte a inspirovujete ostatní, co a jak ne/dělat.

3 PÍŠEME PROJEKT A POUŠTÍME SE DO ZÍSKÁVÁNÍ ZDROJŮ ZVENČÍ

Na co myslet, než se pro fundraising z vnějších zdrojů rozhodnete?

Předtím než se pustíte do skutečného fundraisingu z vnějších zdrojů, zeptejte se „Proč ho vlastně chceme dělat? Jaký účel má fundraising mít? Jaké potřeby mají prostředky získané z fundraisingu naplnit?“ Na tyto otázky byste měli mít jasnou odpověď, která bude sdílená a podporovaná napříč střediskem. Pokud odpověď ještě nemáte, udělejte si na ni čas. Bude ovlivňovat vaše další kroky. Mít vyjasněnou otázku „proč“ je zásadní, protože bez ní budete mít jen malé úspěchy.

Doporučujeme zamýšlet se nad tím, co středisko potřebuje, s celou střediskovou radou, třeba při tvorbě rozpočtu. Můžete vymyslet několik projektů, na které by se hodily peníze, ujasnit si tak, na co peníze sháníte, a zároveň být připraveni, když město vypíše mimořádnou dotaci. Pokud budete mít vše sepsané, budete moci na náhle vypsanou dotaci od města pružně zareagovat. Opět platí, že bude nutné, aby to co, si „vymyslíte“ někdo zařídil. Nezapomínejte tedy určit, kdo bude za jednotlivé projekty odpovědný, kdo další se jim bude věnovat a v jaké míře.

Poté, co si stanovíte účel, následují další otázky: Kolik prostředků potřebujeme? Který projekt je nejdůležitější? Kdo bude tahounem projektu? Jaký zdroj se na náš projekt nabízí – kdo budou naši dárčí? Jak jim poděkujeme? Je firma, od které peníze nepřijmeme?

Dotace jsou dobré, mají však i svá ale

Dotace zaměřené na naši hlavní činnost jsou pro nás ideální (například dotace na práci s dětmi a mládeží ve volném čase). Stačí tak jen sepsat to, co pravidelně děláme, případně uspořádat nějakou speciální akci s dětmi a získat na to prostředky. Tím si pomůžeme, aby naše činnost byla pestřejší a lepší.

Často jsou však vyhlášené programy, které nemusí přesně odpovídat vašim plánům a prioritám. Pak je potřeba řádně si rozmyslet, zda je takový program pro vás vhodný. Neměli byste upozadit vaši běžnou činnost a „vyčerpat“ časoprostor činovníků, proto se vždy nezapomeňte ptát, zda zisk dotace „stojí za to“. Zda vám to opravdu něco přinese (program díky ní bude pestřejší, zajímavější, lepší...) a zda vás to jen neodvede od vašich cílů. — **Na co si u dotací dát ještě pozor?**

Pozor na skládání zdrojů

Peníze nikdy nezískáte v plné výši a budete muset zdroje skládat. V následující jednoduché grafice uvádíme příklady, jak to lze udělat.



Průběh grantového řízení

Každé grantové řízení má trochu jiný průběh, nicméně základní kroky jsou stejné. Jaké jsou a na co si dávat pozor najdete ve zvláštním článku.

„Skautské“ dotace

Dotace můžete získat především přes ústředí Junáka – českého skauta, jež je získává hlavně od Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy. Jsou jimi zejména:

- **provozní dotace** (poskytována automaticky všem střediskům skrze dotační vyhlášky skautských krajů, není třeba o ně žádat),
- **investiční dotace** (investice do nemovitostí),
- **dotace na opravy a údržbu nemovitostí** (opravy nemovitostí – žádost na nadcházející rok se podává zpravidla na podzim),
- **dotace na neorganizovanou mládež** (pořádání akcí pro „neskautské děti a mládež“ – žádost na nadcházející rok se podává zpravidla na podzim),
- **dotace na vzdělávací akce** (jejich pořádání).

Kromě provozních dotací jsou ty ostatní projektové, což znamená nutnost o ně zvlášť ústředí požádat. Podívejte se na aktuální [Směrnici k dotacím](#) na letošní rok. Sledujte také pokyny hospodářského zpravodaje nebo zpravodaje pro vzdělávání.

Zajímejte se i o to, jak má nastavenou dotační vyhlášku váš skautský kraj (na co přispívá a za jakých podmínek). V minulých letech kraje rozdělovaly dary na rádcovské akce a ústředí podporovalo dotací oddíly, které připravily projekt k naplnění strategie.



Granty města, obce či kraje

Obce jsou jedním z našich nejpřirozenějších partnerů. Místní finanční zdroje (z rozpočtu obcí, měst či krajů) jsou tak zdroji, které je možné získat poměrně lehce v místě vašeho působení. Některá střediska mají nastavenou dlouhodobou spolupráci se svou obcí a získávají finance na provoz či činnost pravidelně. Nezapomínejte proto na stálou komunikaci s vedením obce. Pro první písemný kontakt můžete využít třeba tento [vzor dopisu s žádostí pro starostu obce](#), ale dobré je si se zástupci obce předtím neformálně pohovořit, pozvat je na vaši akci a na žádost je připravit.

„Svitavská radnice v posledních letech silně podporuje činnost volnočasových organizací ve městě. Nám pomohla zajistit prostory pro činnost, zároveň chystá rekonstrukci, aby naše činnost byla lépe zajištěna. Již několikrát je v rozpočtu města Svitavy zakotvena položka na rekonstrukci základů volnočasových organizací a různými benefity podporuje dobrovolnictví.“

z diskuse na [SkautFóru](#)

Větší města vypisují své vlastní dotace či granty na činnost s dětmi a mládeží. Obvykle to znamená vytvořit projekt, uskutečnit akci a předložit vyúčtování. Zpravidla je také nutné archivovat účetní doklady týkající se akce. U těchto dotačních a grantových programů se musíte řídit nastavenými pravidly, ale i ta stojí za to zkusit ovlivnit. Díky dlouhodobému snažení a připomínkování se to povedlo například brněnským skautům.

Kde hledat výzvy

Sledujte internetové stránky vaší obce či města a kraje, případně i skautského okresu a kraje. Nebojte se zeptat na svém skautském kraji, budou mít jistě přehled o možnostech grantů.

Dary osob a firem rodičů

Dalším častým způsobem získání finančních prostředků je darování. Dárce bezplatně (a bez protislužby) převádí majetek obdaranému. Získat dar může být obtížné, ale je to možnost, která pro vás může být v mnoha situacích nejvhodnější. Zpravidla dar získáváte přímým oslovením těch, kteří s vámi sympatizují nebo mají podobné hodnoty. ——— **Koho je dobré jak kontaktovat?**

Rodiče

Rodiče jsou skupinou, která má obvykle zájem vám pomoci, záleží však také na tom, jak úzce s nimi spolupracujete. Nejvíce je asi oceníte v krizových situacích, kdy vám přispěchají na pomoc, pokud jim dáte rychle vědět. Dále můžete například využít „sponzorské“ registrační příspěvky, které jsou zmíněné v předchozí kapitole. Rodičů můžete poprosit o darování či půjčení různého materiálu (starší utěrky na tábor, nádobí, vozíky.), ale i o pomoc s opravou klubovny, naprogramování webu či stavbou tábora. Rodiče vám mohou také otevřít dveře do společností, kde pracují, a poté podpořit vaši žádost. Ač je kontaktování rodičů velmi snadné, zkuste vymyslet vhodnější příležitost pro oslovení, než je vyzvednutí dítěte po schůzce. Může to být třeba střediskové grilování s rodiči, schůzka s rodiči před táborem či vánoční besídka.

Fyzické osoby

Pokud oslovíte člověka náhodně na ulici, je pravděpodobnost příspěvku velmi malá, proto vybírejte takové osoby, které mohou se skautingem a jeho myšlenkami sympatizovat. Mohou to být například bývalí členové, rodiče bývalých členů, případně lidé zabývající se ochranou přírody, výchovou dětí apod.

Firmy

Úspěšně oslovit firmu a získat od ní podporu není maličkost. Na straně druhé je možné ji požádat o finance i materiál. Pokud vaši žádost podpoří některý zaměstnanec, výrazně se zvyšuje

vaše šance. Plošné oslovování nekonkrétními dopisy nebo e-maily naopak nevede k úspěchu. Tomu, jak především firemní dárce oslovit a pečovat o ně, se věnuje kapitola 4.

Pokud budete potřebovat uzavřít smlouvu ať s firmou, nebo kýmkoli jiným, můžete využít například tyto vzory:

Smlouva – peněžní dar – vzor

Vzor dopisu s žádostí pro firmu

Při hledání a vybírání si vhodného partnera k oslovení, vám mohou pomoci odpovědi na následující otázky:

- ☐ Čím jsme pro daného partnera zajímaví?
- ☐ Co mu můžeme nabídnout?
- ☐ Komu již ten partner dal peníze a kolik?
- ☐ Budeme moci žádost o finanční příspěvek u daného partnera opakovat nebo půjde o jednorázový dar?
- ☐ Jak se daný partner prezentuje navenek?
- ☐ Jak dobrý kontakt máme na osobu, která rozhoduje?
- ☐ Jak mnoho úsilí a počátečních financí je třeba pro získání finančních prostředků od daného partnera?

Crowdfunding, on-line dárcovství a skautfunding

Při získávání vnějších zdrojů můžete také zkusit získat prostředky prostřednictvím některé crowdfundingové/darovací on-line platformy, tedy vybírání peněz od větší skupiny jednotlivců. Základem úspěchu na těchto platformách je angažovanost v komunitě, která vás může podpořit, a dobrá komunikace s ní.

Crowdfunding – od slova „crowd“ (skupina, dav) a „funding“ (financování) -- znáte asi přes platformy jako je Hithit, Startovač, Nakopni mě. Je založen na obchodním vztahu mezi předplatitelem produktu/služby a plátcem – objednatelem. Řídí se obchodním právem. Provozovatel portálu vybírá provizi z vybrané částky (provize na Hithitu je zpravidla 9 % plus náklady na dárky a jejich distribuci). Pro získání financí je zapotřebí dosáhnout cílové částky v pevně daném časovém limitu. Pokud nedojde k dosažení cílové částky, zasláné částky se předplatitelům vrací. K nákladům kampaně je zapotřebí přičíst náklady na „odměny“ a jejich distribuci.

Oproti tomu **darování** (třeba přes portály Darujme, Daruj správně) je poskytnutím daru podle občanského práva. Nadace Via provozuje dárcovský portál darujme.cz. Jde o technický prostředek, který umožňuje vytvořit webovou stránku s aplikací na placení. Na rozdíl od crowdfundingu (Hithit, Startovač) se zde nenabízejí dárky a cílovou částku není nutné dosáhnout, dokonce je možné ji v průběhu projektu změnit. Všechny dary získává organizace, která vytvořila projekt (například tedy [Junák – český skaut, z.s.](http://Junak-skaut.cz)).

Registrovaným organizacím (náklady jsou vstupní poplatek a roční poplatek) umožňuje vytvářet dárcovské projekty (oprava klubovny, koupě tábořiště, výjezd do zahraničí). K dárcovským projektům může každá osoba vytvářet dárcovskou výzvu (tzv. „peer to peer fundraising“ – sami se obracíme na konkrétní osoby, které nás znají a mohou naši věc podpořit).



Typickou dárcovskou výzvou jsou narozeniny (výzvu přátele, aby místo dárek k narozeninám podpořili nějakou dobrou věc – např. opravu klubovny nebo třeba i cestu na jamboree). Jiným druhem dárcovské výzvy může být nějaký sportovní výkon. Například si určím nějakou trasu, kterou pojedu na kole, a výzvu přátele, aby za každý ujetý km věnovali 10 Kč na podporu projektu stejně jako u narozeninové výzvy. Navíc v průběhu cesty dělám on-line kampaň, ve které se porovnává, jak daleko jsem na cestě a jak daleko jsem s výběrem částky. Kampaň má být zajímavá, aby ji moji přátelé nejen podpořili finančně, ale aby jí také sdíleli a tím rozšiřovali okruh potenciálních dárců.

Protože skautská střediska dosud obvykle nedělají průběžný fundraising a sbírají jen v případě konkrétní potřeby, nabízí [Skautská nadace Jaroslava Foglara zprostředkování dárcovských projektů](http://Skautska-nadace-Jaroslava-Foglara-zprostředkování-dárcovských-projektů) (říkáme mu novotvarem „**skautfunding**“) s tím, že vybranou částku (98 %, případně i dofinancování 2 % administrativních nákladů a možný „matching“, tedy znásobení části prostředků) dostanete po skončení jako nadační příspěvek. Výhodou je, že se nemusíte registrovat na portál Darujme, odpadá vám administrativa daňového potvrzení o přijatých darech. Skautské nadaci JF zůstávají kontakty na dárce pro další fundraising. Kontakt: jester@skaut.cz.



Skautská nadace Jaroslava Foglara

Skautská nadace Jaroslava Foglara, kterou Junák spoluzaložil v roce 2002, podporuje projekty směřující k podpoře výchovy v duchu skautských ideálů. Doposud tak činila hlavně podporou menších projektů.

Směrování grantování nadace se nyní mění. Předpokládá se, že nadace bude vedle šíření Jestřábova odkazu a skautfundingo- vých projektů (viz výše) podporovat hlavně financování zázemí skautských oddílů a středisek. Sledujte web skautskanadace.cz a nepropásněte její výzvy.



Fond nemovitostí Junáka

Junák – český skaut má Fond nemovitostí, jehož cílem je podpora pořizování pozemků a staveb. Ústřední orgány Junáka dlouhodobě podporují získávání nemovitého majetku nezbytného pro skautskou činnost do vlastnictví jednotek.

Prostředky z Fondu nemovitostí Junáka (FNJ) lze čerpat v podobě:

1. účelově vázaného daru – organizační jednotka jej bude moci využít výhradně k nákupu nemovité věci do svého vlastnictví,
2. bezúročné půjčky.

Půjčku je možné poskytnout na pořizování, údržbu a obnovu nemovitých věcí v majetku organizačních jednotek. O délce splatnosti půjčky rozhoduje komise fondu, v běžných případech nepřekračuje 10 let.

4 JAK DÁRCE OSLOVIT A JAK O NĚ PEČOVAT

Rozhodnete-li se žádat o peníze, ať už v grantových řízeních, ale především pak od konkrétních fyzických osob či firem, čeká vás několik důležitých kroků, které je dobré promyslet a žádný z nich nevynechat ani nepodcenit. Detailnější popis celého postupu najdete v [článku na Skautské křižovatce](#).



1 Připravte si nebo aktualizujte svůj projekt

Vymyšlený (a konkrétně popsáný) projekt projednejte se střediskovou radou a hospodářem. Toho také informujte, že jdete jednat o daru.

2 Inspirujte se, jak mluvit o sobě a tom, co vlastně děláte

Při komunikaci s možnými dárci by měla jít stranou skromnost, ale i pýcha. Představte organizaci takovou, jaká je, s jejími úspěchy, ale bez vychloubání a rozhodně bez přibarvování pravdy.

Zkuste během jedné minuty představit skauting někomu, kdo o něm nic neví. K čemu je dobrý a proč stojí za to ho podpořit. Představte organizaci, naše poslání, principy a činnost tak, aby jí bylo porozuměno. Zmiňte, jak často s dětmi pracujete na schůzkách a výpravách, jak je velké středisko, do kterého patříte, případně velikost celé organizace. Nezapomeňte vysvětlit, na co peníze potřebujete.

Umět představit komukoli, proč je dobré přispět naší organizaci, je při žádostech klíčové. Pokud se potenciální dárci nadchnou pro myšlenku a bude chtít s vámi tvořit trochu lepší svět, nemusí být jejich příspěvek poslední. Inspiraci, jaké přínosy skautingu zmínit, najdete ve zmíněném [článku](#), nebo na odkazech [7 důvodů, proč by vaše děti měly chodit do skautu](#) či v [článku o 7 důvodech našeho úspěchu](#). Na další důvody přijdete jistě sami.

Vyvarujte se ale skautskému slangu, jako jsou světlušky, týpka, Svojsíkáče, uzlovačky apod. Potenciální dárci nemusí rozumět ani pojmům jako je vedoucí oddílu či střediska, protože neznají naši hierarchii a názvosloví. Že má někdo pozici „náčelník“ je neohromí a jen si představí nějakého indiána.

3 Zjistěte, kdo a proč rád přispívá

Důvodů, proč chce někdo skautům a skautkám něco dát, může být bezpočet. Může to být byznysmen, který nemá čas pomáhat okolí a příspěvkem si odškrtnává své „modré políčko.“ Nebo starší dáma, která vidí, že jejím vnoučatům se ve skautu líbí a tak jim pomůže. Ač se důvody byznysmena a starší dámy liší, oba jsou ochotní přispět. Jak je přesvědčit? Byznysmenovi můžete ukázat příklady toho, co děláte a jak pomáháte okolí, starší dámě třeba předložit plány na změny v programu, které byste díky jejímu příspěvku uskutečnili.

Zamyslet se nad důvodem příspěvku konkrétního člověka může být užitečné, protože jak známo, ryby se chytají na to, co chutná rybám, nikoli rybáři. Dobrou zprávou je, že lidé zpravidla pomáhat chtějí, takže se je nemusíme bát požádat. Poslední dobou se také čím dál víc rozmáhá filantropie, tedy dlouhodobé přispívání, které není náhodné, ale směřuje k podpoře cílů organizace.

Lidé přispívají, když... (zpravidla jde o kombinaci důvodů):

- k tomu mají pádný důvod, když jsou zainteresováni na výsledku toho, co podporují,
- vidí ostatní, jak přispívají na stejnou činnost,
- ví, že jim bude poděkováno,
- ví, že budou viditelně spojováni s úspěšnou aktivitou,
- mohou si být jistí, že budou pravidelně informováni o vašich dalších aktivitách,
- vědí, na co budou jejich peníze použity,
- důvěřují vám, ví, že máte nadšení a odhodlání a získáte další podporu i od ostatních.

4 Komunikujte citlivě a důsledně

Komunikace s dárcem začíná ještě před jeho přímým oslovením. Působí na ně letáčky a propagační materiály, ale i okolí vaší klubovny, chováním dětí v kroji, webové stránky a podobně. E-mail či telefon slouží nejčastěji jako první kontakt s dárci, po kterém následuje osobní schůzka. Ve chvíli, kdy s dárci jednáte, vystupujete slušně a seriózně, zároveň je ale myslete na to, že zastupujete dětskou organizaci a nebudte proto příliš „škrobení“. Pokud žádáte o dar na nějaký projekt či akci, nezapomeňte dárce pozvat, případně jim po akci zaslat fotky.





Aktivita: Hledejte originální odměny, které dobře sednou k vaší žádosti a příliš vás nezatíží jejich pořízení či výroba. Brainstormujte konkrétně:

- ☐ něco, co už máte a potřebujete se toho zbavit,
- ☐ něco, co mohou vyrábět děti,
- ☐ něco levného, co zahraje na emoce (ale nepůsobí to levně),
- ☐ něco praktického,
- ☐ něco, co sedne...

5 Vymyslete, jak se dárcům odvděčit

Ač dárcé může darovat ze zcela nezištných důvodů, sluší se mu vždy nějak poděkovat. Motivaci dárců často zvýšíte, pokud jim nabídnete nějakou „protislužbu“ či způsob propagace sponzora či dárcé. Inspirujte se, co za dar můžete dát – ať už jako protislužbu nebo jako poděkování dárci za dar (nabízené způsoby můžete mezi sebou různě kombinovat):

- vytvoření atraktivního dekretu se znakem, logem či jménem obce či společnosti a typem daru, kterým se mohou chlubit ve svém sídle jako společensky zodpovědná společnost či obec,
- umístění loga a jména na internetové stránky střediska a na vaši facebookovou stránku,
- umístění loga a jména na pozvánky, plakáty, do závěrečné zprávy z akce, do výroční zprávy střediska,
- umístění jmen, log a propagačních bannerů při akcích střediska, zmínění dárců a poděkování při zahájení či ukončení akce,
- rozeslání tiskové zprávy o akci, ve které jsou zmínění významní dárci,
- vytvoření fotoreportáže či videa o využití daru, včetně fotografií/sekvencí dokumentujících, jak jste donátora propagovali, umístění na webové stránky,
- osobní poděkování po akci/obdržení daru, nebo poděkování dopisem + zaslání fotografií, ze kterých je patrné využití daru,
- možný odpočet daru ze základu daně z příjmu,
- pozvánka na zajímavou akci střediska (není nutné zvát jen vedení obce či zaměstnance firmy, ale můžete pozvat jejich děti),
- uspořádání speciální akce pro dárcé či jejich děti (zábavné odpoledne pro děti, teambuildingová hra pro zaměstnance).

5 DAŇOVÉ SOUVISLOSTI

Středisek se v souvislosti se získáváním peněz z jiných zdrojů než dotací a grantů dotýká právní a daňové záležitosti, které je třeba vnímat a řešit nejlépe předem.

Pomineme-li členské příspěvky či dotace přerozdělované hnutím, jsou nejčastějším finančním zdrojem pro střediska přijaté dary od fyzických či právnických osob. Darování je situace, kdy dárce bezplatně (a bez protislužby) převádí majetek obdarovanému. U darů (= bezúplatných plnění) je v první řadě třeba dbát, jak je tato transakce smluvně ošetřena. **O dar se jedná pouze v případě, že za obdržení dar není požadována žádná protislužba.**

Pro střediska je nejjednodušší vždy přijmou peníze jako dar. Pro podnikatele a firmy bývá často upřednostněna forma protislužby (mohou si to započíst do svých daňových nákladů). Na smlouvu, ve které se příjemce peněz zavazuje vykonat něco pro poskytovatele (v případě jednotek Junáka – českého skauta jde často o poskytnutí reklamy nebo nějaké služby, třeba úklidu) je daňově pohleděn zcela odlišně než na smlouvu darovací.

Není rozhodující, jak je převod prostředků nazýván ve smlouvě, ale jaký je skutečný obsah smlouvy. **V okamžiku, kdy smlouva zavazuje příjemce daru k protislužbě – jedná se jednoznačně o platbu za službu.** Toto platí i v případě, kdy se smlouva jmenuje darovací. Název dokumentu není rozhodující, rozhodující je obsah smlouvy.

Takovým typickým příkladem z praxe je: Skautské středisko pořádá ples. Podnikatel uzavře se střediskem darovací smlouvu – že poskytuje dar. Ve smlouvě je však také obsaženo, že středisko se zavazuje při plesu umístit v prostorách reklamní plachtu podnikatele. V tomto případě se jedná jednoznačně o platbu za reklamu. Pro středisko to znamená, že tento příjem má jiný daňový režim než dar.



Doporučujeme vždy před uzavřením jiné smlouvy než darovací konzultovat situaci s hospodářem nebo dalšími odborníky. V metodickém listě k darům naleznete podrobnější charakteristiku darů, postupy jejich účtování, zákonné požadavky na jejich evidenci a dopad na daňovou problematiku při uzavření jiné smlouvy než darovací.

Stále častěji se skautské jednotky vypořádávají se situací, kdy chtějí provádět činnost za úplatu za účelem zisku. Hranice mezi neziskovou a ziskovou činností je často velmi tenká, činnost za úplatu za účelem zisku může být například pravidelný sběr železa či ples, který pořádáme pro veřejnost za účelem zisku. Takovéto aktivity jsou již mimo základní definici neziskové organizace. Neznamená to, že je nemůžete vykonávat. Ale je třeba si zajistit potřebná oprávnění k vykonávání ziskové činnosti. Může se zde jednat o podnikání, které se řídí živnostenským zákonem, a je třeba mít potřebná povolení.

6 PÁR TIPŮ NA ZÁVĚR

Jen pokud víte,
co potřebujete,
můžete toho dosáhnout.

„Lidé dávají dary
lidem, ne organizacím“
= Osobní žádosti jsou
nejúspěšnější.

„Jen ten, kdo hoří,
může zapalovat další.“
= Musíte svému
projektu věřit a umět
ho prezentovat.

Spolupráce znamená
brát a zároveň dávat.

Průběžným informováním veřejnosti o našich aktivitách a úspěších podnítíte ostatní ke spolupráci.

Vůči dárcům buďte
vždy pravdiví, upřímní
a otevření.

SLEDUJTE PRAVIDELNĚ:

- facebookovou skupinu Zdroje pro skauty,
- Zdroje financování na Skautské křižovatce,
- web Skautské nadace Jaroslava Foglara,
- vývěsky a weby obcí a krajů.

POCHLUBTE SE SVÝMI ÚSPĚCHY, SDÍLEJTE JE S OSTATNÍMI.

HODNĚ ŠTĚSTÍ PŘI FUNDRAISINGU!