

PREDGOVOR

Obezbeđivanje sredstava, fandrejzing, mere pribavljanja novca, moljakanje – kako god da nazovemo ovaj fenomen (stručnjaci su prihvatili pojam „*fundraising*“) – fandrejzing predstavlja jedan od najvažnijih zadataka neprofitne organizacije (NPO).

A šta to neprofitnu organizaciju čini tako izuzetnom? Ona je stvorena radi pružanja podrške određenom cilju, koji pokušava da ostvari ne očekujući posebnu finansijsku korist. Ona mora dokazati da zastupa mišljenja i uverenja svojih članova i da je spremna da u to uloži sopstveni novac.

Obično preduzeće, usmereno ka ostvarivanju profita, finansiraju ortaci. Ako je firma uspešna, raste vrednost akcija ili udela u kapitalu i ortaci dobijaju dividende. Ljudi koji „investiraju“ u neprofitnu organizaciju, čine to iz sasvim drugih pobuda: oni žele da se čuje njihovo mišljenje ili da se ostvare očekivani rezultati kako bi se omogućila promena nabolje.

Niko nije rođen kao fandrejzer, pa ni mi, ali, kao i većina fandrejzera, shvatile smo da je obezbeđivanje novca osnovni uslov za ostvarenje ideala. Sledeće je bilo saznanje da održavanje naših ideja i ekonomski opstanak zavise od toga koliko brzo obezbeđujemo novac. Iz dana u dan, iz meseca u mesec, treba da ubeđujemo ljude da daju novac za nešto dobro.

Fandrejzeri uvek imaju konkurenciju, i to bilo da je reč o svakodnevnim izdacima koje ima svaki čovek, počevši od nabavke osnovnih namirnica pa do dobrovoljnih priloga iz filantropskih pobuda, bilo o drugim fandrejzerima. Da li će naši argumenti biti ubedljivi? Da li će biti toliko jaki i moralno neoborivi da ljudi kojima se obraćamo promene prioritete kada je reč o njihovom budžetu i stave svoj novac nama na raspolaganje? Prema tome: moramo da budemo efikasni. Budući da se novac darodavaca uglavnom troši za obezbeđivanje dodatnog novca, moralni kriterijumi fandrejzera izuzetno su visoki.

Ova knjiga je nastala u saradnji sa stručnjacima koji se bave različitim delatnostima iz oblasti fandrejzinga. Posebnu zahvalnost dugujemo:

- Danijelu Judu za doprinos koji je dao napisavši šesto poglavlje, „Davaoci usluga – za uspešnu saradnju“, str. 79.
- Rani Gartenman, magistru socijalnog menadžmenta, za prilog u desetom poglavlju, „10.3. Udruženje stručnjaka za fandrejzing – SGFF“, str. 172.
- Ivon Kremzer za prilog u desetom poglavlju, „10.1. Obezbeđivanje sredstava sa malo sredstava – (VSF-Suisse)“, str. 164.
- Oskaru Litiju za prilog u sedmom poglavlju, „7.3. Fandrejzing na Internetu – budite onlajn“, str. 110.
- Markusu Mikelotiju za dva priloga u četvrtom poglavlju: „4.2. Obrada informacija – statistika“, str. 53, i „4.3. Kvalitet adrese – uspeh ili fijasko“, str. 59.

Ova knjiga će vam pomoći da radite efikasno. Takođe želimo da pomognemo onima koji tek počinju da se bave ovim poslom, kako bi od samog početka primenjivali uspešne mere. Iskusnim fandrejzerima želimo da damo ideje za nove delatnosti, odnosno da im pomognemo da poboljšaju postojeće programe. Pri tom su nam posebno važna bila tri cilja:

- Da ne izgubimo vezu s realnošću i ne pišemo teorijske rasprave, već da se držimo činjenica.
- Da pomognemo fandrejzerima koji su sami suočeni sa zadatkom da obezbede novac. „Kako da počnem, šta dalje da radim?“ – to su neka od pitanja koja najčešće čujemo na kongresima i seminarima.
- Da proširimo oblast: danas novac ne moraju da obezbeđuju samo humanitarne organizacije, već i kulturne institucije. I one bi trebalo da nađu važne podsticaje u ovoj knjizi.

Mi se bavimo fandrejzingom ukupno dvadeset godina i bile smo svedoci velikih promena koje su se odigravale u ovoj oblasti. Evo nekoliko najvažnijih:

- Danas u prvom planu više nije oskudica, već vizija kako da se stane na put oskudici.

- Dobrotvori ili darodavci (u knjizi ćemo koristiti drugi pojam) danas su mnogo mlađi – ne toliko po godinama, koliko po načinu na koji razmišljaju i delaju. Moramo im se prilagoditi i biti svesni da hrišćanski ideali, koji su pionirima fandrejzinga olakšavali posao, više nisu u centru pažnje. Sada su važne nove vrednosti i vizije o boljem svetu.
- Žene su bile i jesu naše najvažnije saveznice – ali mi moramo da pridobijamo sve samouverenije i sve kritičnije žene sa obimnijim finansijskim sredstvima.
- Fandrejzing sve više koristi tehnička sredstva i postaje sve teža i složenija delatnost. Fandrejzing dolazi od srca i mora da vodi do srca, ali su danas nužna tehnička sredstva i poznavanje određenih tehnika rada.
- Okolina postaje sve kritičnija. Zaštitnici potrošača i novinari danas ne priznaju fandrejzerima nagradne poene – naprotiv, kritikuju ih oštrije nego druge.

Napomena prevodioca:

Autorke su u predgovoru istakle da su žene najvažnije saveznice ljudi koji se bave fandrejzingom. Da bi polovima dale ravnopravan položaj, u knjizi su koristile kovanicu *SpenderInnen*, odnosno *GoenerInnen*, od *Spender* – darodavac (takođe oblik za množinu muškog roda) i nastavka *-innen* za ženski rod množine. Veliko slovo „I“ ističe podjednak značaj oba pola i istovremeno pravi razliku od oblika *Spenderinnen*, kojim bi bio obuhvaćen samo ženski rod. Na mestima gde su upotrebljene pomenute kovanice, u prevodu ćemo koristiti oblik za muški rod (darodavac odnosno darodavci), budući da bi na našem jeziku svaka druga konstrukcija zvučala rogotatno.