

פרק ז' - קרנות

תקציר להדגמה 2 עמודים מתוך 12

דוד אפשטיין

כתיבה לקרנות: ברוב המקרים מדובר בכתיבה באנגלית, ולפעמים בעברית.

ההגדרה של מפתח משאבים - רחבה יותר מכותב בקשות או מגיש בקשות.

עד עכשיו היו יותר משרות שמוגדרות בעיקר בנושא קרנות- בגלל שזה מה שהכירו, יש יותר ויותר פערים בחברה הישראלית, שגורם שיש יותר ויותר אנשים שמתעשרים או חברות מרוויחות, ולכן יש יותר אחריות חברתית. כל עסק יודע שחלק מההצלחה של העסק זה להיות מעורב בקהילה ולתרום. ולכן מחפשים שותפויות שיכולים לקדם את התדמית ואת האינטרסים המשותפים של קהילות ועסקים.

כתיבת בקשות לקרנות:

מה כותבים? איך כותבים? איזה מבנה? על מה קרנות מסתכלות? איך שולחים בקשות? האם להיות בדו שיח, או לא?

באופן אידיאלי היינו רוצים לדבר עם קרן מסויימת לספר להם מה אנחנו עושים, להסכים איתם לגבי איזה פרויקט מתאים להם ולכתוב את הפרויקט הזה, אם הבקשה כבר כתובה, לשנות אותו בהתאם לקרן ולדגש, כמה לבקש.... לפי כל קרן.

אך **באופן פרקטי**, אני מציע, הדרך הזולה והיעילה ביותר. תתחיל עם בקשה אחת כתובה (גנרית) באופן בסיס ואז תעשה שינויים קלים ושטחיים. לפעמים הקרן עשויה להגיד, הפרויקט המסויים הזה לא מעניין אותנו אבל **בחומר הנלווה ראיתי שהנושא הספציפי הזה** מעניין אותנו, תתנו לנו בקשה לפרויקט הזה. ואז נצטרך לכתוב פרויקט שני, אבל מתוך מחשבה שזה יביא תועלת.

אי אפשר להיות מתרים בלי להיות תורם, ולכן גם אנחנו צריכים להיות תורמים, חברי ההנהלה צריכים להיות תורמים וגם מתרימים. בהגזמה- אם אתה מסתתר מאחורי מחשב ורק כותב ולא מסוגל לשבת מול בנאדם ולהציג את החזון ולהציג את הפרויקט ולבקש ממנו לתרום כמו שאני תורם. חייבים להגיע לשלב זה. צריך להתגבר על החסמים. וזה אחד העקרונות הבסיסיים של גיוס כספים.

אפשר להישאר מאחורי המחשב אבל תחת ההגדרה של כותב בקשות לקרנות. מי שיכול לעשות יותר יהיה יותר אפקטיבי, גם בנושא הקרנות, בגלל שעבודת הקרנות דורשת עבודה בינאישית ואינטרקציה.

באופן אידיאלי נרצה לתכנן אירוע עם טווח של חצי שנה או יותר, ובאופן ממוצע **חודשיים זה הזמן** שארגונים מקציבים. קשה לאנשים לתכנן לעוד חצי שנה. העיקרון של האירוע יוריד את כל היעדי משנה, כל ההכנות היו מצינות אבל ההכנסות לא היו מספיק, ולכן צריך לעשות אירוע בשני שלבים, **שלב אחד** – התכנון. **השלב השני** – הגיוס, כדי לכסות את העלויות כך שלפני שפותחים באופן ציבורי להיות ב-0 ולא להתחיל במינוס. הגיוס מתרחש לפני האירוע כך שביום האירוע כל מה שגוייס הוא בעצם תוספת. לכן מעדיפים לדחות את האירוע כדי שנוכל לתכנן את המקסימום כדי להספיק לגייס יותר.

אינטרנט – מה צריך להיות באתר, שיקדם את נושא הגיוס משאבים. כמובן צריך להיות דרך לתרום, אבל זה לא מספיק. נדבנים לא גולשים ומחפשים איפה לתרום. האתר צריך לעשות דברים שיובילו לגיוס משאבים. **רשימות תפוצה** – איך אוספים, ואיך מתייחסים אליהם ואיך הופך למגבית, תרומה. מי שיש לו רשימת תפוצה גדולה מתקדם, ומדוור אך לא מגייס יש מה ללמוד, בגלל שאפשר לגייס גם בדרך הזו.

למה עמותה שקיימת ויש לה תקציב שוטף צריכה להגיש בקשה לגבי פרויקט מסוים ולא לגבי העלות השוטפת של העמותה?

ברוב המקרים קרנות לא תומכות בעבודה שוטפת של הארגון, אלא רוצים לתמוך רק בחלק ולא בעלות של החשמל, תחזוקה, הם רוצים לתמוך רק במשהו מיוחד שיכולים להכריז על פרויקט מוצלח, להעתיק את היישום, אבל יש קרנות שכן תומכות בהוצאות שוטפות.

ארגון מידות, עושים בדיקה של הארגון, מעורבות, יעילות בהוצאת כספים, תוצאות, ... ונותנים ציון, ואז תוכלו להגיד לגורמי מימון שנבדקתם ואתם ברמות הגבוהות.

שיטה זו הולכת להיות אחד מהסטנדרטים, בעבר היה מספיק שהיו רשומים כעמותה, אח"כ הצטרף טופס ניהול תקין, אחר כך הצטרף סעיף 46א (ניתן לקבל רק אחרי שנתיים) מס ההכנסה מאשר שאתה מתנהל טוב ושהנושא שלך תחת החוק, ואז מי שתורם לך יכול לקבל החזר של 35%. וזה יכול לעזור בהתרמה, חלק קטן מאוד מהקרנות דורשות את סעיף 46, אבל החלק הזה הולך וגדל. הנושא של מידות, עכשיו רק מתחיל אבל אני צופה שבעתיד גם חברות וגם עמותות יגידו תן לנו לראות את הרייטינג במידות, לכן כדאי לגשת למידות ולהיבדק אצלם. ואולי תצטרכו לשפר דברים.

כל כמה שנים יש יוזמה שאומרת שכולנו צריכים להתאחד ולאמץ קוד אתי, במשך כל השנים האחרונות זה קורה לכמה חודשים. לפני שנה התחיל התהליך שוב פעם וזה התממש. וכיום יש קוד אתי, כל מי שרוצה להיות חבר בארגון חייב להסכים לקוד האתי, והוא בין היתר אומר שאנשים מקצועיים לא מקבלים תמורה לפי אחוזים. מובן מאוד למה ארגונים רוצים לשלם לפי אחוזים, הם לא רוצים להפסיד כסף. אבל זה לא טוב לא למגייס לא לעמותה ולא לתורם. יש ארגונים שיש להם מחלקות שלמות שפועלות בתחום וזה עבודת צוות אבל בהרבה מהארגונים זה רק בנאדם אחד, וזה קשה להעביר את המסר לעובדים ולמתנדבים וגם אם מי מתייעצים. אנחנו צריכים את הגיבוי של

עמיתים שיכולים לחזק אותנו כשאנו לבד במערכת וגם ללמד את הציבור את הכללים. אי אפשר תוך כמה חודשים להביא את הכסף, אם מגייסים את הכסף מהר מפסידים הרבה יותר.

