



## **Zápis z 3. stretnutia Klubu fundraiserov**

**Host:** Juraj Hipš (Centrum environmentálnej a etickej výchovy Živica)

**Zúčastnení:** Katarína Bartovičová (Slovenské centrum fundraisingu), Milica Danková (Centrum pre filantropiu), Vladimír Halász (OZ Slovenský pacient), Anna Klimáčková (Národné centrum pre rovnosť príležitostí), Eduard Marček (Slovenské centrum fundraisingu), Ondrej Mäsiar (Mladiinfo), Igor Polakovič (Centrum pre filantropiu), Sefo Raclavský (F84, n.f.), Katarína Obuchová (Únia nevidiacich a slabozrakých Slovenska), Katarína Staňová (Nadácia Integra), Zuzana Stranovská (F84, o.z.), Zuzana Suchová, Martina Tvrdoňová (WellGiving)

**Dátum a miesto konania:** 22.9.2011, Maxmann Consultants, Gajova 4, Bratislava

---

### **>> Predstavenie Klubu fundraiserov pre nových účastníkov**

### **>> Diskusia s Jurajom Hipšom z Centra environmentálnej a etickej výchovy Živica**

- Juraj Hipš: „Peňazí je vo svete strašne veľa“
- Juraj predstavil filozofiu Centra Živica, ktorá je postavená na prístupe „keď človek vyčistí svoj vnútorný priestor, prestane znečisťovať svet“.
- Živica funguje s viacerými partnermi z biznis prostredia, približne 50% jej rozpočtu tvoria vlastné zdroje, ktoré dosahuje predovšetkým predajom vlastných služieb – či už kurzov pre školy, učiteľov, firmy, alebo poskytovaním konzultačných služieb pre firmy.
- Juraj sa dotkol aj vnímania súčasného väčšinového prístupu firiem k budovaniu a propagovaniu prístupu zodpovedného podnikania, pri ktorom veľa pôvodného úsilia pohltí snaha maximálne využiť tieto aktivity vo svojej komunikácii.
- Predstavil viaceré projekty, ktoré Živica realizuje v spolupráci s biznis partnermi (napr. eko-mapa.sk alebo projekt D.U.O.) a podelil sa o konkrétne cenné skúsenosti so spoluprácou s IKEA, Microsoft a ďalšími firmami, resp. čo ho spolupráca s firmami naučila z hľadiska flexibility, dosahovania a merania cieľov.
- Menej úspešnú skúsenosť v Živici z hľadiska fundraisingu predstavuje prevádzkovanie kamenného ekoobchodu i e-shopu, ktorý v organizácii držia pri živote už niekoľko rokov skôr pre emocionálne dôvody ako pre racionálne obchodné prínosy. Diskusia sa venovala aj otázkam posudzovania generovaných príjmov z daňového hľadiska – či generované tržby predstavujú zdaniteľný či nezdaniteľný príjem, resp. či je na prevádzkovanie



niektorých hospodárskych či podnikateľských činností nevyhnutné živnostenské oprávnenie.

- Juraj varoval pred využívaním relatívne dostupných financií cez otvorené finančné mechanizmy niektorých krajín a povzbudzoval skôr k spolupráci s firmami. Získať od firmy dar sa javí ako jedna z najvyšších foriem filantropie, ktoré možno u nás dosiahnuť.
- Predmetom zdieľania boli aj prešľapy v získavaní zdrojov a spolupráci s firemnými partnermi, resp. ambície Živice neustále zvyšovať podiel vlastných zdrojov (v budúcnosti ideálne až približne 95% celkového rozpočtu).
- Juraj vyjadril aj svoju skúsenosť z opakovaného odmietnutia a odporučil, že fundraiserom je ideálne človek, ktorý organizáciu dobre pozná, roky s ňou žije a je pre ňu nadšený – a aj pri opakovaných odmietnutiach sa vôbec nevzdáva a neustále sa pokúša o získavanie nových partnerov.

**Ďakujeme firme Maxman Consultants za bezodplatné poskytnutie priestorov na toto stretnutie Klubu**



#### **>> Pozvánka na ďalšie akcie**

- 12.10.2011 – Vzdelávací seminár Ako vytvoriť dynamický a úspešný fundraisingový program
- 13.-14.10.2011 – 2. slovensko-česká konferencia o fundraisingu Remeslo má zlaté dno... Alebo deravé?
- 8.11.2011 – vzdelávací kurz o Direct Maile

#### **>> Ďalšie stretnutie Klubu fundraiserov**

- **2.12.2011: 4. stretnutie Klubu fundraiserov.**  
Presné miesto stretnutia sa včas upresní.