



Hitta privat finansiering Inspirationsseminarium



ARBETETS MUSEUM

Dagens upplägg

9.50 Uppkopplingstid

10.00 Prata pengar

10.15 Privat finansiering i kulturlivet

10.30 Förutsättningar att lyckas

10.50 Sju steg från start till mål

11.00 Paus

11.05 Givarens perspektiv

11.15 Tips och bra exempel

11.55 Sammanfattning

12.00 Slut för dagen

Dagens premiss

Syftet är inspiration

Snacka går ju: Allt detta är lättare sagt än gjort



Läs signalerna



Privat finansiering till kultur uppmuntras av politik och myndigheter.

”Positivt att börja prata om [...] hur kan kulturlivet stå mer på egna ben, och stå på flera ben än bara bidragsbenet”

- Kulturminister Parisa Liljestrand i SVT 8 jan 2024

<https://www.svt.se/kultur/kulturminister-parisa-liljestrand-kulturen-behover-sta-pa-fler-ben-an-bidrag>

”Det här programmet finns till för att på sikt öka den privata finansieringen till det fria kulturlivet. Vi vill stödja utvecklingen av nya eller annorlunda finansieringsmodeller för konst och kultur.”

- Ingress till Kulturbryggans program Nya finansieringsmodeller

<https://www.konstnarsnamnden.se/stipendier-och-bidrag/stipendie/nya-finansieringsmodeller/>

Givande till ideella sektorn har ökat

- Nya privata stiftelser med kultur som allmännyttigt ändamål.
 - Statlig utredning pågår om breddad finansiering till kulturlivet.
 - Stödstrukturer för givande: Givarkonsulter. Banker med filantropikonsulter.
 - Testamenterat till Giva Sveriges medlemmar:
900 miljoner kr 2013.
1,6 miljarder kr 2023.
-
- Återkomsten av privatfinansierad kultur (nya privata konsthallar, företagssponsring av institutioner).
 - Fler svenska miljardärer: 108 st år 2011. 206 st år 2019 och 542 st år 2022. Betydligt fler svenska dollarmiljardärer per capita än i USA eller Storbritannien.

JAHA?



Om kulturen nu ska finansieras privat,
hur ska det gå till?

Prata pengar

Börja prata om pengar

Ovana att prata om finansiering?

Vokabulär kan saknas.

*Hvad du ej klart kan säga, vet du ej;
Med tanken ordet föds på mannens läppar;
Det dunkelt sagda är det dunkelt tänkta.*

- Esaias Tegnér 1820.



Esaias Tegnér (1782-1846)
målad av Johan Gustaf Sandberg
Wikimedia Commons, CC0

Prata pengar

Var tydlig

Behöver ni pengar: Be om det.

Mix av gåpåaranda och fingertoppskänsla.

Lär er snacket.



Det är inte farligt

Kulturskapares upplevelse att
tigga.

Givaren är inte farlig.

Tvärtom: Ni gör bra saker
som andra önskar.



Det är inte farligt



Känslofällor

- 1 Skuldkänslor
- 2 Rädsla
- 3 Tvekan

Vilken finansiering behöver ni?

Grundfinansiering:

Löpande kostnader, löner, hyror, underhåll, marknadsföring.

Eller

Tidsbegränsade projekt:

arrangemang, utställningsutveckling, digitisering och renovering.

Olika privata finansieringsformer

Sponsring

En affärsuppgörelse. Den sponsrande parten ska få tillbaka minst lika mycket värde som de betalar för (Skatteverket kan ha synpunkter). Bra för kompletterande finansiering över tid.

Gåva

Gåvor har inga krav på motprestation. Kan vara en engångssumma: En donation, exempelvis via insamlingskampanj eller arv via testamente. Kan också vara fleråriga löpande donationer.

Fondpengar från stiftelse

Liknar ansökan om offentliga bidrag. Kan vara återkommande, kan vara både stora och små pengar.

Alla kräver unika arbetssätt och kompetenser. Vilken form siktar ni på?

Summor och strategi

Hur mycket behöver ni? Sätt ett konkret mål.

Ange en tydlig summa till givarna.

Vad är bäst för er:

Hitta 1000 givare som ger 100 kr vardera?

Eller en givare som ger 100 000 kr?

Förutsättningar att lyckas

Söka bidrag är ett hantverk.

Hitta privata finansiärer är en konst.

Inga färdiga formulär eller regelverk, ingen jury eller överklagandenämnd.

- Hitta givare.
- Bygg relationer.
- Var attraktiva.
- Beskriv stödsyftet.
- Svara på givarens fråga om hur dennes pengar gör nytta.

Relationen är allt

Varje givare kan fungera helt olika med personlighet och företagskultur.

Första kontakten kan ske på olika sätt.

Träffas och börja bygga relationen.

Bekanta er, bekräfta fakta om givaren.

Skapa motivation för givare.

Personkemi och ha kul tillsammans.

Ledningen spelar en viktig roll som representanter.

Större givare förväntar sig att träffa högsta chefen eller hela styrelsen för möten, förhandling och sociala tillställningar.



Hitta givare - Kanske det största hindret

1. Finns redan potentiella givare i er verksamhet?
2. Involvera personer som känner potentiella givare.
3. Skicka era mest sociala medlemmar att locka intresse inom externa nätverk.
4. Är verksamheten nära ett företag? Deras gamla lokaler? Förvaltar ni deras historia?
5. Kartlägg företag, föreningar, institutioner och privatpersoner som kan vara potentiella givare.

Lokala entusiaster.

Allmänna filantroper.

Särskilda branscher – sök ledande personer.

De som delar målgrupper med er (från rederier till begravningsbyråer).

Gör er attraktiva

- Var populära.
- Syns, hörs och gör häftiga saker.
- Repa in beskrivningar av verksamheten, era framtidsplaner och ambitioner.

Säljande attityd

Var medryckande, positiv, engagerande.

Var transparent och hederlig.

Visa passion för verksamheten.

Förutsättningar att lyckas

Ful, jobbig och tråkig kultur



Spökskräcka (*Dryococelus australis*)

Svårt att locka privata pengar till samlingsförvaltning,
underhåll, tjugatiga saker, provocerande saker...

Förutsättningar att lyckas

Varning: Den ensamme kassören

Tungt arbete, stort ansvar



Sätt ihop en arbetsgrupp:
Bred kompetens: Säljare, kampanjledare,
skrivkonstens gäva, projektledare,
korrekturläsare, budgetansvarig.

Det är lättare att vara professionell i grupp.

Organisation för insamling

Skaffa kompetens: Olika för olika finansieringsformer.

Klara arbetsinsatsen.

Styrelse och ledning prioriterar finansieringsformen.

Engagemang och uppslutning inom er verksamhet.

Nya roller?

- Engagemangsansvarig.
- Insamlingsansvarig.
- Utvecklingsansvarig.
- Föreningsstrateg.

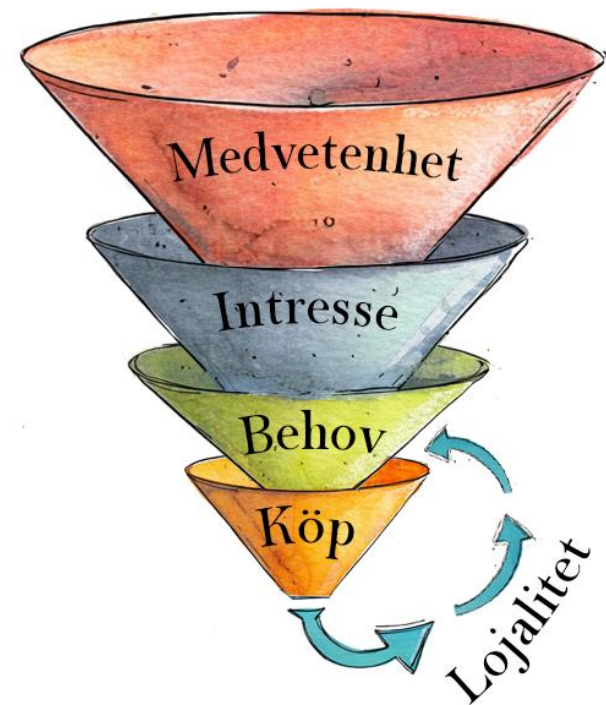
Förutsättningar att lyckas

Fleråriga givare

Grattis, ni lyckades i år. Nästa år då?

Avgörande värde att hålla kvar givare som fortsätter finansiera er över tid.

Markera det fleråriga givandet när ni söker finansiärer.



Förutsättningar att lyckas

Alltför små?



Organisera er!

Sju steg från start till mål

1 Identifiera era potentiella givare

Vilka finns? Privatpersoner, företag, stiftelser?

2 Kartlägg era potentiella givare

Vad gillar de? Hur mycket brukar de ge?

3 Planera för givare

Hur kontakter ni dem? Hur många givare kan ni arbeta med? Vilka summor? Kan ni hantera pengarna?

4 Involvera givare

Träffa givare och börja bygg relationer.

5 Fråga givare

Besluta vad ni erbjuder och summan att fråga efter. Träna på en pitch. Förbered er på skarpa frågor.

6 Avtala villkoren

Gå igenom vad ni överenskommit. Se till att pengarna inkommer.

7 Tacka givaren

Var tydlig, var tacksam. Fortsätt sedan att lyfta fram givaren i era kanaler.

Kan ni hantera pengarna?

Vad gör ni om ni får fem miljoner i knät?



Kan ni tappa riktningen?

Erbjudanden från tvivelaktiga samarbetspartners.

Ni börjar göra saker som inte är i linje med kärnverksamheten.

Medlemmarna i protest mot särskilda finansieringsformer.



Givarens perspektiv

Pengarna ska göra nytta.

- Nyttoaspekten av kultur är en stor fråga.
- Slöseri med pengarna är djupt provocerande.

Somliga söker ett vi-perspektiv med gemenskap, intresse och lärande.

Somliga vill vara involverade i verksamheten.

Företagsgivarens perspektiv

- De vill stärka varumärket mot externt utvalda målgrupper:
Kunder och samarbetspartners.
Lokala beslutsfattare och organisationer.
Allmänheten på orter där vi verkar.
Presumptiva medarbetare och högskolestudenter.
- De vill skapa intern stolthet.
- De vill tydliggöra sina värderingar.
- De vill skapa aktiviteter för anställda och gäster.

Dags för tips

Tips: Medlemsfinansiering

En metod nära vanlig kundverksamhet.

Var kreativa. Ni sätter ribban för vad ni erbjuder finansiärer.

Stödmedlemskap?

Donationsabonnemang?

VIP-kort?

Specialupplevelser?

Rabatter?

Förmåner?

Särskild tillgång till utrustning och lokaler?

Ta in extra avgifter vid särskilda satsningar.

Tips och bra exempel

Tips: Ägarfinansierad ideell verksamhet

"Det finns inga fickor på svepningen"

- Christer Johansson, Gräne Gruva

Exempel: Gräne gruva

Finansierade anläggandet under livstiden,
och testamenterade penar efter sin död.

<https://www.granegruva.se/>

Observera att de lyfter fram andra
finansiärer på hemsidan:

Finansiering

Det är många varit med och bidragit finansiellt till gruvans utveckling som friluftsområde. En del bidrar löpande, en del bidrar till vissa projekt.



Tips och bra exempel

Tips: Insamlingskampanj

” Vi skapade en insamlingsgrupp och satte ihop listor, en grupp tog företagen och en grupp tog privatpersonerna”

- Rönö Bygdeförening

Exempel: Egenägd festplats behövde byggas:

<https://ronobygdeforening.se/>

Nya personer togs in i föreningen, med ny kompetens. Organisatorisk uppräckning. Målmedveten satsning. 3,7 miljoner kronor.



Äntligen Invigning och Midsommardagsfest vid Rönö Nya Festplats

Stort tack till alla som kom och deltog i vårt firande! Det blev besöksrekord och trots långa bilköer såg vi bara glada människor. Vid invigningen var det trumpetfanfarer, inte mindre än tre invigningstal - tack Lasse Stjernkvist, Nina Vogel och Gabriel Danielsson - spelemän, bandklippning och till och med kanonskott. Det följdes av resande och dans runt midsommarstången till dragspelsmusik, fika,

Tips och bra exempel

Tips: Insamlingskampanj

”Hej, vi är en nystartad förening med tio medlemmar och tre tusen på banken. Nu behöver vi fyra miljoner för att renovera gruvtornen”

- Föreningen Bersbo koppargruvor

Privata insamlingen blev nyckeln till offentliga bidrag. Bidrag från RAÄ och kommunbidrag blev en avsevärd andel.



Tips och bra exempel

Tips: Insamlingskampanj

"Framgångsnyckeln är den här modellen som innebär att själva vara drivande."

- Stiftelsen S/S Norrtelje

S/S Norrtelje behövde 12 miljoner kr.

Företag 1/3, privatpersoner 1/3, kommunbidrag 1/3. Långsiktig plan med kommande underhåll, renoveringar och fortsatta insamlingskampanjer.

<https://ssnorrtelje.se/>



Tips och bra exempel

Tips: Testamenten

Exempel: Vadstenaakademien

Ett gift par stöttade verksamheten länge, och testamenterade över 30 miljoner 2020.

<https://imusiken.se/2020/10/26/miljoner-till-vadstena-akademien/>

Bygger på långa relationer och ett ihållande engagemang.

Tips och bra exempel

Tips: Donationer

"Det kan ta decennier"

- Clas Svahn, AFU Sverige

Exempel: Archives for the Unexplained

Mix av medlemsavgifter, donationer,
testamenten och försäljning

<https://www.afu.se/>



Tips: Gräsrotsinsamling

- Insamlingskampanjer som omsätter globalt miljarder dollar årligen. Kickstarter, Gofundme, Indiegogo, Whydonate m.fl.
- En investeringsform på internet för kreativa människor som vill finansiera sina projekt.
- Innebär att stödjare med hjälper till att finansiera ett projekt eller en affärsidé. Olika paket eller nivåer av betalningsengagemang erbjuds, för att få produkt / tjänst / upplevelse tillbaka för sitt finansiella stöd.
- Korta, effektiva kampanjer med ögongodis och spänningsväckande teman. 30 dagar långa.

Tips och bra exempel

Gräsrotsinsamling: Sandbyborg

"Kickstarter var fantastiskt för det byggde en fanbase och nådde ut över världen. En entimmesdokumentär i amerikansk TV gick ut till 40 miljoner hushåll."

- Ludvig Pappmehl-Dufay, Kalmar läns museum



Arkeologisk utgrävning. Hade målet att nå 400 000 kr.

465 619 kr av 321 hjälpare på 30 dagar.

Pionjärer: Crowdfundad arkeologi i Skandinavien funkade tydligen.

www.sandbyborg.se

<https://www.kickstarter.com/projects/sandbyborg/unveiling-the-sandby-borg-massacre>

Tips: Moderna mecenater

"Be more famous"

- The Tank museum

På landsbygden långt från allfarvägen, tjugofem minuters bilfärd från närmaste småstad: Problem att nå besökare.

Skapade webbaserat material som erbjöds mot betalning.

Blev en av de populäraste museikanalerna på Youtube, alla kategorier.

Stor global följarskara som donerar pengar via webbtjänsten Patreon.

Nav i en global gemenskap som entusiaster.

Patreonfinansieringen har givit dem £300,000 över tre år.

Annonsintäkter via Youtube på över £80,000

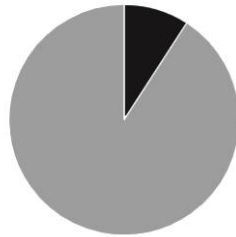
Företagssamarbete i dataspelsvärlden gav £100,000

Butiksintäkterna tiodubblades mellan 2019 och 2022, från £120,000 till £1.4 miljoner.

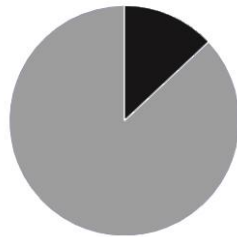


Arbetets museums och ArbetSams Besöksenkät för arbetslivsmuseer 2025

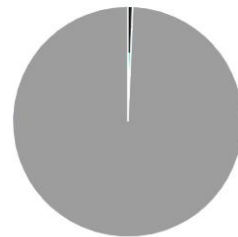
Kommun



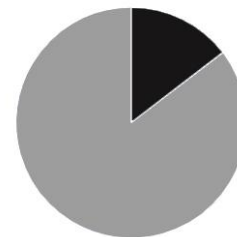
Länsstyrelsen



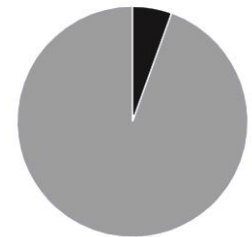
RAA



Kulturrădet



Regionen



Leader

- Privat stiftelse
- Sponsringsavtal
- Mecenat
- Privat gåva
- Testamente

28%

20%

13%

23%

5%

ingen extern financiering

```

1  #!/usr/bin/perl
2
3  use strict;
4  use warnings;
5
6  my $script = $0;
7  my $version = "1.0.0";
8  my $author = "John Doe";
9  my $email = "john.doe@example.com";
10 my $description = "A Perl script to process data files.";
11
12 my $usage = "Usage: $script [options] [input_file]";
13
14 my $options = {
15     'h' => \&help,
16     'v' => \&version,
17     'i' => \%input_files,
18     'o' => \%output_files,
19     'f' => \%format,
20     'd' => \%debug,
21 };
22
23 sub help {
24     print "Options:\n";
25     for my $option (keys %$options) {
26         print "  -$option: ";
27         if ($option eq 'h') {
28             print "Show this help message.\n";
29         }
30         elsif ($option eq 'v') {
31             print "Show version information.\n";
32         }
33         elsif ($option eq 'i') {
34             print "Specify input files.\n";
35         }
36         elsif ($option eq 'o') {
37             print "Specify output files.\n";
38         }
39         elsif ($option eq 'f') {
40             print "Specify format.\n";
41         }
42         elsif ($option eq 'd') {
43             print "Specify debug mode.\n";
44         }
45     }
46 }
47
48 sub version {
49     print "Version: $version\n";
50 }
51
52 sub process_files {
53     my $input_file = shift;
54     my $output_file = shift;
55     my $format = shift;
56     my $debug = shift;
57
58     # Open input file
59     my $fh_in = open(my $fh_in, "<$input_file") or die "Cannot open input file $input_file: $!";
60
61     # Open output file
62     my $fh_out = open(my $fh_out, ">$output_file") or die "Cannot open output file $output_file: $!";
63
64     # Process input file
65     while (my $line = <$fh_in) {
66         # Skip empty lines
67         next if $line =~ /^$/;
68
69         # Parse line
70         my @fields = split(/\s+/, $line);
71
72         # Format output
73         my $output_line = join($format, @fields);
74
75         # Print output line
76         print $fh_out "$output_line\n";
77
78         # Debug output
79         if ($debug) {
80             print "Debug: $line\n";
81         }
82     }
83
84     # Close files
85     close($fh_in);
86     close($fh_out);
87 }
88
89 sub main {
90     my $input_file = shift @ARGV;
91     my $output_file = shift @ARGV;
92     my $format = shift @ARGV;
93     my $debug = shift @ARGV;
94
95     # Process files
96     process_files($input_file, $output_file, $format, $debug);
97 }
98
99 # Run main
100 main();

```

Sammanfattning

- Prata strukturerat om pengar.
- Det är inte farligt att söka privata pengar.
- Besluta former och summor.
- Hitta givare.
- Gör er attraktiva.
- Bygg relationer.
- Trimma er organisation.
- Inspireras av de som har lyckats.

...lättare sagt än gjort!

**Lycka till!
... och tipsa mig!**

Pelle Filipsson

Arbetslivsintendent för finansieringsfrågor
Arbetets museum, Norrköping

pelle.filipsson@arbetetsmuseum.se