



Filantropiskt stöd till det fria kulturlivet - utvärdering och reflektioner

April 2025

Johan Wennström

Inger Stern

Henric Nummi-Södergren

Hanna Szinai



Kulturbryggan
Konstnärsnämnden
The Swedish Arts Grants Committee

1	Sammanfattning	2
2	Inledning.....	3
3	Projektets genomförande	4
3.1	Modellutveckling	4
3.2	Fördjupande kurs och fortsatt coachning	4
3.3	Studieresa till London	7
3.4	Annan kunskapsspridning	7
4	Utvärdering - enkät och intervjuer med deltagare	8
4.1	Metodik	8
4.2	Omdöme om den fördjupande kursen	8
4.3	Arbetar verksamheterna för att få in privat stöd idag?	9
4.4	Har verksamheterna lyckats få in privat stöd?	10
4.5	Vilka har kursen passerat för?	11
4.6	Ytterligare kommentarer om kursen och projektet	14
5	Utmaningar för att kunna arbeta framgångsrikt med filantropiska donationer	23
6	Hur skapar vi förutsättningar för mer filantropiskt stöd till kultursektorn?.....	26
7	Fortsatt stöd till kulturverksamheter efter projektets slut.....	30
8	Tack!	32
9	Bilagor.....	33
9.1	Verksamheter som deltog i projektgruppen våren 2023	33
9.2	Verksamheter som deltagit i den fördjupande kursen 2023-2025	34
9.3	Fritextsvar från utvärderingen.....	36

1 Sammanfattning

Brakeley Nordic har 2023-2025 genomfört projektet "Filantropiskt stöd till det fria kulturlivet". Den här rapporten presenterar en utvärdering av projektet och ger några reflektioner om privat givande till kultursektorn framöver. Rapporten sammanfattas kort nedan:

Om projektet (kapitel 2 och 3)

- I projektet har Brakeley utvecklat en anpassad modell och spridit kunskap hur kulturverksamheter kan arbeta strukturerat med filantropiskt stöd. Brakeley har anordnat fördjupande kurser, seminarier och andra aktiviteter.
- Den fördjupande kursen har bestått av tre moduler som startat upp vid nio tillfällen. Totalt har 183 personer från 143 olika verksamheter deltagit i kursen.

Utvärdering (kapitel 4 och 5)

- Brakeley har i februari-mars 2025 genomfört en utvärdering bland projektdeltagarna. Medelomdömet hur pass intressant deltagarna anser att kursen varit är 8,3 (omdöme mellan 1 och 10, där 10 är mest positivt). De som arbetar aktivt med att få in privat stöd idag ger högre omdöme om kursen än de som inte planerar att arbeta med privat stöd.
- 75 % av respondenterna svarar att de arbetar aktivt idag eller att de har börjat planera/förbereda för att få in privat stöd. Det vanligaste svaret är att verksamhetsledare/konstnärlig ledare/grundare är huvudansvarig för att genomföra arbetet att få in privat stöd.
- 36 % svarar att de har fått in någon slags privat stöd efter det att man har gått Modul A. De flesta anser att kursen bidragit med kunskap och inspiration för att säkra stödet.
- De projektdeltagare som går vidare till Modul C får besvara frågor om sin egen verksamhet. En fråga vi ställt är: "Vad ser du som de största utmaningarna för att kunna arbeta framgångsrikt med filantropiska donationer framöver?" De allra flesta svar är att man har svårt att avsätta tid och resurser att arbeta med fundraising.

Förutsättningar för att öka privat givande (kapitel 6)

- Hur kan politiken skapa förutsättningar för att öka det privata givandet till kultursektorn i Sverige? Som vi ser det är det första steget att öka *kunskap och kompetens* i sektorn. Det är också viktigt att kulturaktörerna har *kapacitet* att jobba med filantropiskt stöd. Detta är en stor utmaning för många mindre kulturaktörer. *Incitament* är också viktigt - här kan det handla om skatteavdrag/skattereduktion, matchningssystem och annat.

Fortsatt stöd (kapitel 7)

- Brakeley ser ett fortsatt behov att stärka kunskap och kompetens i sektorn och vi vill gärna fortsätta stötta kulturverksamheter även efter projektet tagit slut. Har du idéer eller vill diskutera samarbetsmöjligheter får du gärna höra av dig till oss.

2 Inledning

Brakeley Nordic har 2023-2025 genomfört projektet ”Filantropiskt stöd till det fria kulturlivet”. Den här rapporten presenterar en utvärdering av projektet och ger några reflektioner om förutsättningar för privat givande till kultursektorn framöver.

Under första fasen (våren 2023) utvecklade vi (Brakeley) en modell med anpassade verktyg och metoder för kulturaktörer för att arbeta strukturerat med att attrahera filantropiskt. I den andra fasen (2023-2025) har Brakeley spridit kunskap om modellen brett bland kulturverksamheter i Sverige. Projektet har finansierats av Kulturbryggan.

Projektet riktade sig till enskilda kulturverksamheter som vill arbeta med privat stöd. I den fördjupande kursen har vi visat på vilka möjligheter och utmaningar som finns och lärt ut hur man konkret kan arbeta med donationer och liknande stöd. Detta utgår också från Brakeleys expertis och erfarenheter. Brakeleys normala roll som konsulter är att hjälpa en viss organisation att på bästa sätt arbeta strukturerat med donationsfrämjande aktiviteter, utifrån organisationens specifika förutsättningar och de allmänna förutsättningar som finns i samhället.

Syftet med projektet har *inte* varit att utreda vem som ska finansiera kulturen i Sverige - det offentliga eller det privata. Inte heller hur politiken kan skapa förutsättningar för ökat privat stöd. Samtidigt är dessa frågor högaktuella och diskuteras mycket. I kapitel 6 ger vi några reflektioner kring detta.

Brakeleys uppdragsgivare är i normala fall större organisationer (till exempel universitet och statliga museer) som har möjlighet att *anställa dedikerad personal* för att arbeta med fundraising. Ett viktigt syfte med projektet är därför att utveckla anpassade arbetssätt för hur kulturverksamheter - som ofta är av mindre storlek - kan arbeta framgångsrikt med filantropiskt stöd. Projektet har fokus på det *fria kulturlivet* (pga. Kulturbryggans inriktning). De flesta lärdomar vi drar är också relevanta för andra kulturaktörer, exempelvis offentliga institutioner.

Vi använder oss av begreppet *filantropiskt stöd* eftersom vi inte specifikt utvärderat möjligheter för företagssponsring. Vår erfarenhet är dock att det inte är ovanligt att personer önskar stödja en verksamhet genom sitt företag (ibland i form av donationer, ibland utifrån ett sponsringsupplägg). Vi har därför en bred utgångspunkt och projektet omfattar även möjligheten för stöd från företag.

Rapportens disposition:

- Kapitel 3 sammanfattar projektets genomförande.
- Kapitel 4 presenterar en utvärdering vi genomfört med projektdeltagarna.
- Kapitel 5 redovisar vad projektdeltagarna ser som den största utmaningen.
- Kapitel 6 ger några reflektioner hur man kan stimulera mer privat givande till kultursektorn.
- Avslutningsvis resonerar vi kring hur vi kan stödja kulturverksamheter framöver (kapitel 7).

3 Projektets genomförande

Detta avsnitt beskriver kortfattat vilka aktiviteter vi genomfört inom ramen för projektet.

- I fas 1 av projektet har vi utvecklat en anpassad modell för aktörer ur det fria kulturlivet att arbeta med filantropiskt stöd.
- I fas 2 av projektet har vi spridit kunskap hur kulturverksamheter kan arbeta strukturerat med filantropiskt stöd. Vi har anordnat fördjupande kurser, seminarier och andra aktiviteter.

3.1 Modellutveckling

Under fas 1 (våren 2023) satte vi ihop en projektgrupp som har hjälpt oss att öka kunskapen om vilka särskilda förutsättningar aktörer i det fria kulturlivet har för att arbeta med filantropiskt stöd. Projektgruppen bestod av 12 olika kulturaktörer (se bilaga 9.1). Målet var att få till en bredd i projektgruppen som representerar olika typer av verksamheter i olika delar av Sverige.

Vi genomförde därefter djupintervjuer med 1-3 personer från varje verksamhet i projektgruppen. Intervjuerna utgick dels från frågor som utforskade den enskilde verksamhetens förutsättningar och ambitioner; dels frågor som utforskade attityder, förväntningar och farhågor som kopplas till filantropiskt stöd. Vi intervjuade dessutom andra personer som har expertis om kultursektorns förutsättningar och som vi bedömde kunde bidra med viktig input till projektet.

Med intervjuerna som grund anordnade vi flera sessioner med projektgruppen. Där presenterade vi redan etablerade modeller och metoder för att framgångsrikt arbeta med fundraising, samtidigt som vi resonerade med deltagarna kring vilka särskilda förutsättningar som kan finnas för kulturaktörer.

Brakeley har utifrån detta tagit fram en anpassad modell för hur aktörer i det fria kulturlivet på bästa sätt kan arbeta för att få till filantropiskt stöd. Modellen utgår från Brakeleys erfarenheter och har reviderats utifrån det fria kulturlivets särskilda förutsättningar. Denna anpassade modell har lagt grunden för de fördjupande kurser och andra aktiviteter vi anordnat under projektet.

I juni 2023 publicerade vi också rapporten Filantropiskt stöd till det fria kulturlivet som sammanfattar projektets första fas och är tänkt som ett underlag för att sprida kunskap om modellen brett i kultursektorn vid sidan av de seminarier, kurser och andra aktiviteter som Brakeley anordnar. Rapporten går att ladda ner kostnadsfritt från Brakeleys hemsida:

www.brakeleynordic.com/kulturbryggan

3.2 Fördjupande kurs och fortsatt coachning

Den viktigaste aktiviteten för att sprida kunskap har varit att anordna en fördjupande kurs. Det ingår också fortsatt coachning under hela projektperioden för de verksamheter som gått kursen.

Den fördjupande kursen har bestått av tre moduler som anordnats vid tre olika dagar.

- I **Modul A** inleder vi med en introduktion till filantropi och fundraising. Vi tittar närmare på kultursektorns förutsättningar och går igenom viktiga framgångsfaktorer.
- I **Modul B** går vi igenom ett arbetssätt (Seven steps) att arbeta med filantropiska donationer.
- I **Modul C** ger vi mer konkret stöd till dem som vill arbeta vidare med filantropiskt stöd till sin egen verksamhet, baserat på deltagarnas reflektioner från Modul A och B.

Modul A har skett på plats. Modul B har huvudsakligen varit online via Zoom (några av tillfällena var på plats i Stockholm). Modul C har enbart genomförts online.

Den ursprungliga planen var att starta upp den fördjupande kursen vid sex tillfällen: i Stockholm (3 tillfällen), Göteborg, Malmö och Luleå. Vi har dessutom genomfört tre bonustillfällen i samarbete med externa aktörer som hjälpt att marknadsföra och finansiera dessa extra omgångar:

- Region Sörmland (uppstart i Nyköping, sep 2024)
- Statens konstråd (uppstart i Stockholm, sep 2024)
- Kulturakademin (uppstart i Göteborg, okt 2024)

De sex "ordinarie" kurstillfällena har vi i första hand marknadsfört till aktörer ur det fria kulturlivet. Kursavgiften har varit kraftigt subventionerad: 800 kr + moms för deltagare ur det fria kulturlivet (max två deltagare per verksamhet). Då ingick Modul A-C och uppföljande coachning. Riktigt små verksamheter (årliga intäkter max 1 Mkr) kunde enkelt ansöka att delta helt kostnadsfritt. I mån av plats har vi även välkomnat andra deltagare. För dessa gällde ordinarie deltagaravgift (8000 kr + moms för deltagande i Modul A och B).

Vem som helst har kunnat anmäla sig till de "ordinarie" kurstillfällena. Vi har inte gjort något urval utifrån vilka vi bedömer har bäst förutsättningar eller störst intresse av att arbeta med filantropiskt stöd. Bonustillfället med Region Sörmland har haft samma anmälningsförfarande. Bonustillfällena med Statens konstråd och Kulturakademin har haft något annorlunda upplägg: deltagandet har varit kostnadsfritt (oavsett om man representerar det fria kulturlivet eller annan verksamhet). Statens Konstråd resp. Kulturakademin har själva valt ut deltagare utifrån eget ansökningsförfarande.

Totalt har 183 personer deltagit i kursen från 143 olika verksamheter.

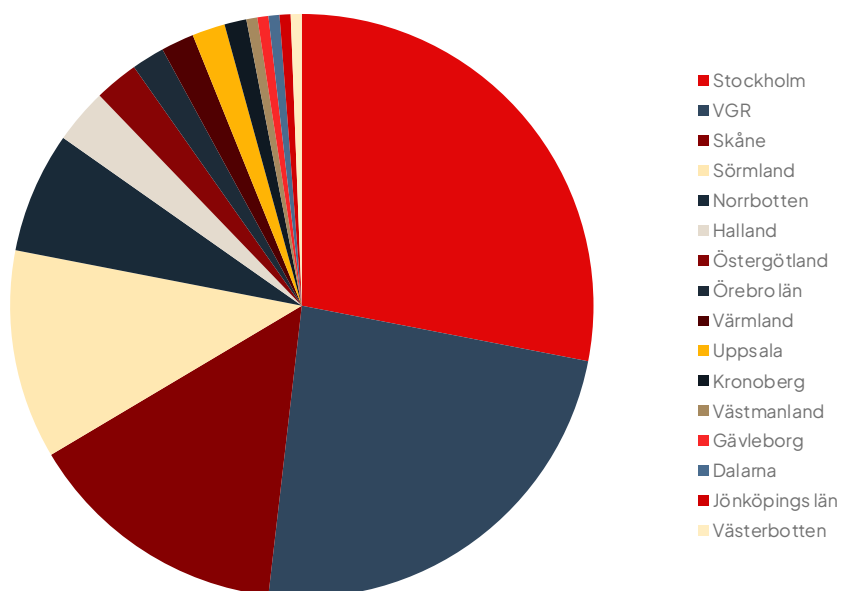
	Antal deltagare	Antal verksamheter
Ordinarie omgångar (6 st)	115	84
Region Sörmland, start sep 2024	19	16
Statens konstråd, start sep 2024	24	21
Kulturakademin, start okt 2024	25	22
<i>Summa</i>	<i>183</i>	<i>143</i>

De allra flesta deltagare representerade verksamheter ur det fria kulturlivet. Huvuddelen kom från etablerade verksamheter med avlönad personal. Några verksamheter har enbart ideellt arbetande personal. En del enskilda konstnärer/frilansare har också deltagit i kursen. Vi har också haft några deltagare från offentliga institutioner. En del deltagare representerade branschorganisationer (exempelvis Bildkonst Sverige, Svensk Jazz samt Riksförbundet för Folkmusik och Dans).

Även några tjänstemän från kommuner och regioner har deltagit. De har sett kursen som ett sätt att lära sig mer om vilka möjligheter som finns, och även för att reflektera över vilket stöd den egna kommunen/regionen kan ge till sina kulturverksamheter.

Geografisk fördelning

Vi har följt upp vilka regioner deltagarna kommer ifrån. En strävan vi haft är att anordna kursen i olika delar av landet för att möjliggöra för verksamheter från hela Sverige att delta.



Fördelning av deltagare mellan olika regioner

Stockholm, VGR och Skåne är Sveriges folkrikaste regioner och det är kanske inte konstigt att flest verksamheter kommer därifrån. Men fördelningen speglar också var vi anordnat kurserna. Vi ser att de flesta kommer från regioner där vi anordnat kurserna (Stockholm 4 tillfällen, Göteborg 2 tillfällen, Malmö, Nyköping och Luleå). Detta beror troligen på att det är enklare att delta om man inte behöver resa så långt (det har också varit lättare för oss att marknadsföra kursen regionalt). Så även om vi har haft som ambition att nå ut brett i Sverige är en lärdom att det finns många verksamheter i de regioner vi inte kommit till som skulle ha behov av liknande stöd.

Ett alternativ hade varit att enbart erbjuda hela kursen digitalt. Detta hade gjort det enklare att locka deltagare från hela Sverige. Samtidigt får vi feedback i utvärderingen att många deltagarna föredrar att träffas på plats (se avsnitt 4.6).

Modul C

Anmälan till Modul A och B sker samtidigt. Om man därefter önskar fortsätta med Modul C sker anmälan först efter Modul B. Vi valde det upplägget eftersom många kan vara intresserade att lära sig mer om hur man kan arbeta med filantropiskt stöd, utan att för den delen vara redo eller ha intresse att gå vidare med arbetet. Vi planerade i förväg för att runt hälften av verksamheterna skulle gå vidare till Modul C. Vår uppföljning visar att 82 av 143 verksamheter (57 %) har valt att gå vidare.

Fortsatt coachning

Efter Modul C har alla deltagande verksamheter fått möjlighet till två individuella coachningstillfällen med en av Brakeleys konsulter. Dessutom anordnar vi en gång per månad (till juni 2025) ett öppet coachningstillfälle (via Zoom) där alla projektdeltagare får koppla upp sig för att ställa frågor. Vid några av dessa coachningstillfällen har vi också bjudit in tidigare projektdeltagare som har fått berätta om deras egna erfarenheter från fundraisingarbetet och på så sätt bidragit med inspiration.

3.3 Studieresa till London

Vi anordnade en studieresa till London våren 2024 för att hämta inspiration från hur brittiska verksamheter (universitet och kultursektorn) arbetar med filantropiskt stöd. Då besökte vi bland annat V & A Museum, Handel Hendrix House och Royal Academy of Music. Vi erbjöd några stipendier till projektdeltagare att få delta kostnadsfritt. Vi fick mycket positiv feedback från studieresan.

3.4 Annan kunskapsspridning

Vi har spritt våra lärdomar genom att hålla presentationer i många olika sammanhang, exempelvis på Folk & Kultur (2024, 2025), konferensen Kulturkraft i Luleå (2024) och digital presentation på Samtidskonstdagarna (2024). Vi har anordnat flera webinarier där vi introducerat ämnet och informerat om möjligheterna att delta i fördjupande kurser.

Vi har också blivit inbjudna att presentera på olika arrangemang som riktat sig till kulturverksamheter och tjänstemän (exempelvis Region Värmland 2024, Region Kronoberg + Region Kalmar 2025, Region Dalarna 2025).

Hösten 2023 anordnade vi en digital workshop i samarbete med Sveriges Museer riktad till deras medlemmar. Vi har bidragit med visst kunskapsmaterial till Bildkonst Sverige (2024) avsett för deras medlemmar.

Brakeley och flera av projektdeltagarna intervjuades också av Myndigheten för Kulturanalys under våren 2024 och bidrog med erfarenheter till rapporten Privat kulturfinansiering. Hinder, möjligheter och konsekvenser (rapport 2024:2).

4 Utvärdering - enkät och intervjuer med deltagare

Vi har i februari - mars 2025 genomfört en utvärdering bland projektdeltagarna. I detta kapitel redovisar vi resultat av denna utvärdering.

4.1 Metodik

Vi inledde utvärderingen med korta intervjuer med fem projektdeltagare på plats under Folk och Kultur i Eskilstuna i februari 2025. Detta gav oss möjlighet att testa enkätfrågorna och även få vissa fördjupande kommentarer.

Därefter har vi bjudit in de som deltagit i Modul A samt projektgruppen att besvara en enkät. Vi har angivit att det räcker att en person per verksamhet besvarar enkäten. Vi har fått in 81 svar inkluderande de inledande intervjuerna. (Totalt 143 verksamheter har gått kursen + 12 verksamheter som deltog i projektgruppen.)

Respondenten avgör själv om man önskar besvara enkäten anonymt eller lämna sitt namn. 56 har angivit namn. Av de som angivit namn ser vi att 36 deltagit i Modul C.

4.2 Omdöme om den fördjupande kursen

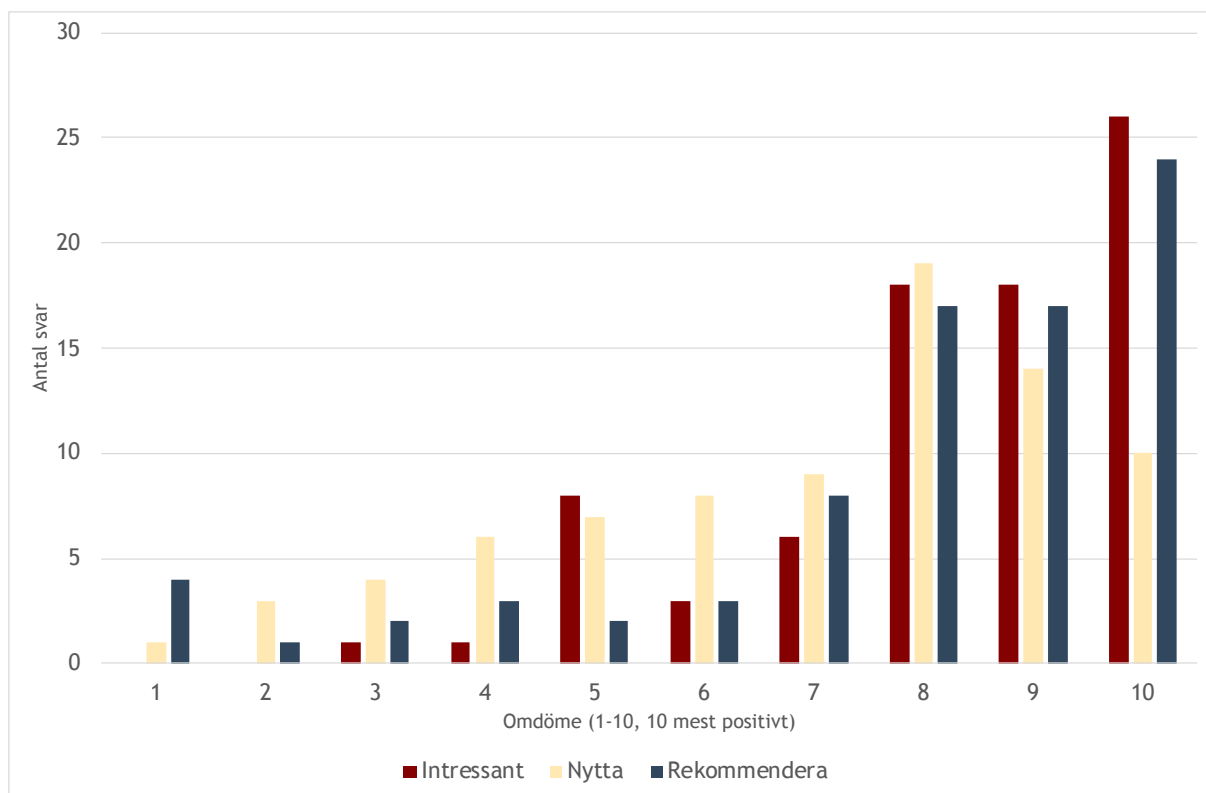
I enkäten har vi ställt tre frågor som på olika sätt mäter hur man upplevt den fördjupande kursen. För dessa frågor får man ange ett omdöme mellan 1 och 10, där 10 är mest positivt.

1. Hur pass *intressant* tycker du att kursen var?
2. Hur mycket *nytta* bedömer du att du haft av din medverkan i kursen?
3. Hur troligt är det att du skulle *rekommendera* den fördjupande kursen om filantropiskt stöd till en vän eller kollega?

När vi formulerade frågorna tänkte vi att vissa personer kan tycka att kursen i sig är intressant men att de av olika skäl inte valt att arbeta vidare med fundraising. I det fallet kan man tycka att kursen är intressant men att man inte har haft så mycket nytta av den. Därför valde vi att inkludera både fråga 1 och 2. Fråga 3 är formulerad som en "net promoter score"-undersökning.

	Antal	1. Intressant	2. Nyttä	3. Rekommendera
Medelomdöme	81	8,3	7,0	7,9

Fråga 1 (intressant) och fråga 3 (rekommendera) får också högre genomsnittligt omdöme än fråga 2 (nytta), vilket tyder på att vår hypotes stämmer.



Det svarsalternativ som fått flest svar på fråga 1 (intressant) och fråga 3 (rekommendera) är 10 (mest positivt). För fråga 2 (nyttä) har värdet 8 flest antal svar. En stor del av respondenterna tycker alltså att kursen har varit både intressant och nyttig - och skulle rekommendera den till andra.

4.3 Arbetar verksamheterna för att få in privat stöd idag?

En av frågorna vi ställer är om deltagarna arbetar aktivt för att få in privat stöd idag. 75 % av respondenterna svarar att de arbetar aktivt idag eller att de har börjat planera/förbereda för att få in privat stöd.

Fråga: Arbetar verksamheten aktivt för att få in privat stöd idag (t.ex. bidrag från privata stiftelser, donation/sponsring från företag eller gåvor från privatpersoner)?

Svar	Antal svar	Procent
Ja	32	40 %
Vi har börjat planera/förbereda för att få in privat stöd men arbetar inte aktivt med det idag	28	35 %
Vi har inte börjat planera/förbereda för att få in privat stöd men kommer nog göra det i framtiden	14	17 %
Vi planerar inte att arbeta med privat stöd	4	5 %
Annat / ej relevant	3	4 %
Summa	81	100 %

Föga förvånande är andelen högre bland de respondenter som vi ser deltagit i Modul C. 31 av 36 (86 %) av dessa svarar att de arbetar aktivt idag eller att de har börjat planera/förbereda för att få in privat stöd.

Fråga: Om ni arbetar aktivt för att få in privat stöd, vem är huvudansvarig för att genomföra arbetet?

Svar	Antal svar	Procent
Verksamhetsledare/konstnärlig ledare/grundare vid sidan av ordinarie arbete	40	74 %
Annan medarbetare vid sidan av ordinarie arbete	9	17 %
Avlönad "fundraiser" på deltid / på konsultbasis	1	2 %
Avlönad "fundraiser" på heltid	1	2 %
Volontär	1	2 %
Annan person	2	4 %
Summa	54	100 %

Det allra vanligaste svaret är att det är verksamhetsledare/konstnärlig ledare/grundare som är huvudansvarig för att genomföra arbetet att få in privat stöd. Endast två av respondenterna har avlönade "fundraisers" som driver arbetet. Dessa två verksamheter hör till de allra största organisationerna som deltagit i projektet (Folkoperan samt Göteborgs Symfoniker).

4.4 Har verksamheterna lyckats få in privat stöd?

Vi har också frågat om verksamheten fått in privat stöd efter det att man har gått Modul A. 29 respondenter (36 %) svarar att de har fått in någon slags privat stöd efter det att man har gått Modul A. Det vanligaste svaret är "donation, sponsring eller partnerskap från företag" (23 %).

Fråga: Har verksamheten fått någon form av följande exempel på privat stöd efter det att du deltog i Modul A?

Svar	Antal svar	% av alla svar
Bidrag/donation från privat stiftelse	17	21 %
Donation, sponsring eller partnerskap från företag	19	23 %
Gåva/donation/testamente från privatperson	9	11 %

Egentligen är det för tidigt att utvärdera ifall deltagarna lyckas attrahera privat stöd som en följd av kursen. En viktig aspekt vi tar upp under kursen är att fundraising inte är en "quick fix". Det tar tid att förbereda sig för ett strukturerat fundraisingarbete och det tar tid att bygga relationer. Det arbete man startar idag ger ofta inte några konkreta resultat i form av donationer förrän 1-2 år senare. Många av respondenterna började gå kursen för mindre än ett år sedan, och några slutförde Modul C bara

någon vecka innan de deltog i utvärderingen. Att så många lyckats få in privat stöd efter Modul A tyder därför på att det ofta handlar om processer som inletts redan innan kursen startade.

Vi frågar också i vilken utsträckning de haft nytta av kursen för att få in stödet. De allra flesta anser att kursen bidragit med kunskap och inspiration, men inte att kursen varit avgörande för att säkra stödet. Detta är också logiskt utifrån den korta tid som passerat från Modul A till dess att utvärderingen genomförs.

Fråga: Hur pass mycket nytta har ni haft av de kunskaper och inspiration ni fått från den fördjupande kursen och övriga aktiviteter inom projektet för att få det privata stöd du angivit i föregående fråga?

Svar	Antal svar	Procent
Helt avgörande - stödet hade inte kommit in om vi inte deltagit i kursen/projektet	0	0 %
Mycket - kursen bidrog med kunskap och inspiration som var betydelsefullt för att säkra stödet	9	31 %
Delvis - kursen bidrog med kunskap och inspiration men var inte direkt avgörande för att säkra stödet	16	55 %
Inte alls	4	14 %
<i>Summa</i>	<i>29</i>	<i>100 %</i>

4.5 Vilka har kursen passat för?

En majoritet av respondenterna ger högt omdöme och anser att kursen har varit både intressant och nyttig. Några respondenter ger låga omdömen. Det är särskilt intressant att försöka förstå vad detta kan bero på - beror det på enskilda personers inställning eller finns det några mönster som framträder?

Det finns inte någon stor skillnad i genomsnittligt omdöme när vi jämför de respondenter som lyckats attrahera privat stöd efter Modul A med de som inte fått privat stöd.

Mottagit privat stöd efter Modul A	Antal	1. Intressant - medelomdöme	2. Nyttä - medelomdöme	3. Rekommend. - medelomdöme
Ja	29	8,5	6,9	8,0
Nej	52	8,2	7,0	7,8

Däremot visar svaren att de som arbetar aktivt med att få in privat stöd idag ger högre omdömen än de som inte planerar att arbeta med privat stöd.

Svar	Antal	1. Intressant - medelomdöme	2. Nyttä - medelomdöme	3. Rekommend. - medelomdöme
Ja	32	8,6	7,5	8,1
Vi har börjat planera/förbereda för att få in privat stöd men arbetar inte aktivt med det idag	28	8,1	7,2	8,0
Vi har inte börjat planera/förbereda för att få in privat stöd men kommer nog göra det i framtiden	14	8,3	6,0	7,4
Vi planerar inte att arbeta med privat stöd	4	5,7	4,0	4,3

Resultaten är kanske inte så förvånande. En trolig delförklaring är att de som representerar verksamheter som har bättre förutsättningar/mer intresse att arbeta med filantropiskt stöd också känner att de har mer nytta av att gå kursen. Vi ser också att de som gick vidare till Modul C ger högre omdömen än de som inte gjort det.

Gått vidare till Modul C	Antal	1. Intressant - medelomdöme	2. Nyttä - medelomdöme	3. Rekommend. - medelomdöme
Ja	36	8,9	8,2	8,8
Nej	20	7,6	5,8	6,9
Anonyma svar	25	8,0	6,3	7,2

Kategori Låg, Mellan och Hög

För att försöka förstå svaren bättre har vi valt att dela in respondenterna i tre kategorier (Hög, Mellan och Låg) utifrån vilka omdömen de ger.

- Respondenterna i kategori Hög har givit omdöme 9 eller 10 på någon av frågorna 1-3 (Intressant, Nyttä resp Rekommendera). Totalt 52 personer (64 %). De flesta har givit höga omdömen på alla tre frågor. Dock varierar svaret på fråga 2 (Nyttä) mellan 3 - 10 vilket tyder på att några som är väldigt nöjda med kursen av olika skäl inte känner att de kan omvandla kunskaperna till praktisk verksamhet.
- Respondenterna i kategori Låg är de som givit omdöme 5 eller lägre på fråga 1 (Intressant) eller 3 (Rekommendera). Totalt 13 personer (16 %).
- Respondenterna i kategori Mellan är alla andra. Totalt 16 personer (20 %).

Kategori	Antal respondenter	1. Intressant - medelomdöme (Intervall)	2. Nyttä - medelomdöme (Intervall)	3. Rekommendera - medelomdöme (intervall)
Hög	52	9,3 (8 - 10)	8,3 (3 - 10)	9,2 (7 - 10)
Mellan	16	7,5 (6 - 9)	5,5 (4 - 7)	7,4 (6 - 8)
Låg	13	5,2 (3 - 8)	3,6 (1 - 6)	3,2 (1 - 7)

Intervall anger lägsta och högsta svarsalternativ som någon svarat inom respektive kategori.

Grupperna vi utvärderar är för små för att göra en statistisk analys, men det är särskilt intressant att försöka förstå vad som gör de som hör till kategori Hög (högst omdöme) så nöjda med att ha deltagit och att försöka förstå vad de som hör till kategori Låg (lägst omdöme) vill förändra.

Eftersom majoriteten har deltagit med namn i enkäten (56 av 81 svar) kan vi se exempel på verksamheter som återfinns i de olika kategorierna. Liknande verksamheter återfinns i både kategori Hög och Låg, så det är knappast typ av verksamhet som avgör hur pass nöjd man är med att ha deltagit. Vi ser dock indikationer på att storleken på organisationen (årliga intäkter) kan påverka det omdöme respondenterna lämnat.

För 33 verksamheter (av de totalt 56 respondenter som deltagit med svar) kan vi bedöma intäkter per år (antingen för att de besvarat frågan om intäkter inför Modul C eller att årsredovisning är publicerad online). De flesta verksamheter är av mindre storlek. 31 av 33 verksamheter har årliga intäkter på mindre än 20 Mkr. Ytterligare 6 verksamheter är under uppstart och har för närvarande inga intäkter.

Intäkter per år	Antal	1. Intressant - medelomdöme	2. Nyttä - medelomdöme	3. Rekommendera - medelomdöme
Under 1 Mkr	5	9,4	8,8	8,8
1 - 4,9 Mkr	16	7,3	6,3	6,9
5 Mkr eller mer	12	9,3	8,0	9,3
Uppstart	6	8,8	7,8	9,2

Medelomdöme grupperat utifrån verksamhetens storlek.

När vi analyserar verksamheterna hur stora de är framkommer vissa intressanta resultat:

- De riktigt små verksamheterna (årliga intäkter under 1 Mkr) ger högt omdöme. Samtliga 5 tillhör kategori Hög.
- Verksamheter med årliga intäkter på 5 Mkr eller mer ger också högt omdöme (11 kategori Hög och 1 kategori Mellan).

- De verksamheter som är under uppstart ger också högt omdöme (4 kategori Hög och 2 kategori Mellan).
- De verksamheter som har årliga intäkter på 1 - 4,9 Mkr ger dock betydligt mer blandade omdömen. 7 hör till kategori Hög, 4 kategori Mellan och 5 kategori Låg. Samtliga verksamheter i kategori Låg som vi kan klassificera har mellan 1 - 4 Mkr i årliga intäkter.

Det statistiska underlaget är alldeles för litet för att dra några långtgående slutsatser, men vi kan ändå ställa upp en hypotes som kan vara intressant att undersöka närmare: Ju mindre verksamheten är, desto svårare är det att se möjligheten att investera tid och resurser för att lyckas attrahera privat stöd. Undantaget är dock de allra minsta verksamheterna (årliga intäkter under 1 Mkr) som arbetar helt eller delvis ideellt och därför är mindre beroende av att ha trygga intäkter.

De fritextsvar (se avsnitt 4.6) som respondenterna lämnat i utvärderingen kan ge vissa ytterligare ledtrådar. Samtliga inkomna fritextsvar redovisas i bilaga 9.3 och är grupperade utifrån vilken kategori respondenten hör till. Nästan två tredjedelar av alla respondenter hör till kategorin Hög och där har vi många och varierande svar. Av de 13 som hör till kategori Låg har 9 lämnat fritextsvar. Den vanligaste kritiken bland dessa är att kursen inte är tillräckligt anpassad för små kulturverksamheter och att det är svårt för små kulturverksamheter att avsätta resurser för arbetet.

4.6 Ytterligare kommentarer om kursen och projektet

Vi har i enkäten också inkluderat fritextfrågor som är frivilliga att fylla i:

- Är det något innehåll i kursen (och projektet i övrigt) som har varit särskilt värdefullt för din verksamhet?
- Är det något vi borde ändra i den fördjupande kursen eller i de aktiviteter vi annars erbjuder för att ge bättre stöd till deltagande kulturverksamheter?
- Andra idéer hur vi bäst kan stödja kulturverksamheter framöver?
- Andra kommentarer till Brakeley

61 av 81 respondenterna har bidragit med fritextsvar. Detta ger oss mycket bra feedback och goda idéer - både vad som respondenterna uppskattar och vad de saknar. Samtliga inkomna fritextsvar i enkäten redovisas i bilaga 9.3. Vi grupperar fritextsvaren utifrån vilken kategori respondenten hör till (se avsnitt 4.5) för att det ska vara enklare att förstå svaren i en kontext.

Nedan sammanfattar vi olika synpunkter och idéer som förts fram i enkätsvar och de utvärderingens inledande intervjuer. Kulturakademin genomförde också en egen utvärdering efter sitt kurstillfälle och vi har även tagit med några citat därifrån.

Övervägande positiva kommentarer

Många respondenter uttrycker uppskattning över att ha fått gå kursen och tycker att den varit mycket givande.

Jättebra kurs! Jag hade inga kunskaper om detta alls tidigare och känner nu att jag har en modell som jag kan följa. Stort tack! (Enkät svar, kategori Hög)

Väldigt viktig kurs! Går inte ducka för hur utvecklingen inom fältet är, så bra att få insyn i hur en kan arbeta med privat finansiering. (Enkät svar, kategori Hög)

Väldigt glad att jag har fått gå er kurs. (Enkät svar, kategori Mellan)

Kursen har som helhet varit genomtänkt och mycket bra upplagd och levererad! Det är sällan man stöter på projekt/organisationer som genomgående är så professionella, effektiva och pedagogiska samt generösa vad det gäller att erbjuda tillfällen för individuell coaching samt erbjudandet om att förmedla deltagare möjlighet att kontakta varandra för ev. fortsatt utbyte efter kursen. (Enkät svar, kategori Hög)

Bra kurs, bra ledare och nyttiga modeller att jobba vidare med! Mycket bra grund för ett vidare arbete. (Kulturakademiens utvärdering)

(Värdefullt med) den positiva andan, vi är alla oroliga för att de offentliga medlen ska urholkas för det fria kulturlivet men kursledarna har alltid fokuserat lösningsorienterat. (Enkät svar, kategori Hög)

Flera tar upp att de specifikt uppskattar att kursen ger en arbetsmetod för att arbeta strukturerat, att vi tittar på olika case och att vi ger enskilda coachingstillfällen. Flera lyfter också upp fördelen att man får dela erfarenheter med andra kulturorganisationer.

Det var värdefullt att få en arbetsmetod kring processen och organisationen. Referenser till viktiga case och enskilda coachingstillfällen. Referenser till filantropi i andra branscher var också värdefullt. (Intervju)

Att delta i denna kurs har varit avgörande för att jag ska våga tro på att arbetet med att söka breddad finansiering över huvud taget kan vara någon idé. När något är svårt så beror det ofta på att man inte vet hur man gör. Kursen har visat på konkreta erfarenheter, metoder och verktyg. Resten måste jag göra själv, lägga arbetstimmar, ta vara på momentum, vara uthållig osv. Det är mitt i allt viktigt att acceptera sin organisations storlek och kapacitet men använda den klokt. Jag blev rörd, imponerad och stärkt av samlingen med högkompetenta organisationer som deltog i Modul A. För en sak är säker, konst- och kulturbranschen står inför stora utmaningar. Att ges chansen att nätverka med detta fokus kan göra skillnad. (Enkät svar, kategori Hög)

Kunskapen ger en bas men sen är det som alltid när man börjar att man är nybörjare i praktiken. Men eftersom ni har med uppföljande coachning så har ni skapat stöd i det. (Intervju)

Vi har mycket verktyg vi fått från er. Hela paketet hur man förbereder, och även personlig coachning. (Intervju)

Jag tycker det var väldigt bra att svara på de frågor vi fick inför modul C. (Enkät svar, kategori Mellan)

Att få upp ögonen för detta samt de väldigt bra utformade verktygen för att komma igång (är särskilt värdefullt). Mycket bra att få bolla idéer och få coaching. (Enkät svar, kategori Hög)

Det har varit mycket positivt att dela erfarenheter med personer från andra kulturorganisationer; av fram- och motgångar både i mycket organiserad form i modul A till B och C men inte minst i coach-timmarna med färre deltagare. Till sist, en enskild timme med Henric (anmärkning: Brakeleys konsult) som dedikerat bollplank var mycket givande. (Enkät svar, kategori Hög)

Den konkreta modellen med stegen, insikt om hur tidskrävande arbetet är. (Enkät svar, kategori Hög)

Inspirerande kurs, full av verktyg, samtal och praktisk övning. (Kulturakademin utvärdering)

Bra att få träffa och lyssna på andra med olika erfarenhet. Föreläsarna var tydliga och så konkreta de kan vara. (Kulturakademin utvärdering)

Några efterlyser mer fokus på hur man hittar potentiella givare och ännu mer konkreta tips.

Mer fokus på hur man kan arbeta systematiskt för att hitta potentiella givare. (Enkät svar, kategori Hög)

Kanske ännu mer hands on sökande efter stiftelser/andra källor. (Enkät svar, kategori Hög)

Filantropiskt arbete med coachning och förmedlande av kontakter och event vore hjälpsamt. Allt blir på en abstrakt nivå om man inte vet hur man ska börja och får stöd i det. (Enkät svar, kategori Mellan)

Gärna mer om prospect research. (Enkät svar, kategori Hög)

Matchmaking

En del tar också upp att det vore önskvärt med någon form av matchmaking där kulturverksamheter får presentera för möjliga givare.

Kanske att det skulle finnas en matchningsfunktion mellan kulturverksamhet och filantroper som service. (Enkät svar, kategori Hög)

Alltså jag tror - också efter att ha läst rapporten om ökad privat finansiering av kulturlivet från Myndigheten för kulturanalys - att det hade varit mycket värdefullt om en sådan här kurs utgjorde en mötesplats mellan hugade donatorer och kulturverksamheter istället för att endast vara en coachning av kulturaktörer som enligt mina intryck redan är mycket vana vid att söka stöd. Jag förstår naturligtvis att den här kursen ville stötta oss i att möta en annan typ av finansiärer än de offentliga bidragsgivarna. Jag misstänker att stiftelserna och företagen är i lika stort behov av att förstå kulturlivet som vice versa. Och i slutändan vet vi som kulturaktörer sällan vart vi ska vända oss. En kontaktyta behövs, och hade absolut höjt värdet av den fördjupade kursen! (Enkät svar, kategori Mellan)

Speed dating - lär deltagarna att presentera sina projekt för potentiella donatorer på riktigt. (Enkät svar, kategori Hög)

Vi tycker att det är en god idé med matchmaking. Samtidigt är vår erfarenhet att det är svårt att få personer på givarsidan att ställa upp på den typen av aktiviteter.

Brist på tid och resurser

Många av de konkreta farhågorna som förs fram i utvärderingen kopplar till brist på tid och resurser, i synnerhet för små kulturverksamheter.

Det var väldigt nyttigt att få perspektiv på hur man jobba med detta och att även få sina farhågor prövade. Det kändes som att mycket motstånd som fanns innan lyftes. Det motstånd som finns kvar handlar mest om att tiden inte räcker till. (Enkät svar, kategori Mellan)

Tycker er tydlighet är bra; att det tar tid, ambition och resurser om man ska lyckas. (Enkät svar, kategori Hög)

Tack för en bra kurs! Trots att vi i nuläget inte har resurser att jobba med filantropi finns idéerna och kunskapen om det i bakhuvudet. (Enkät svar, kategori Mellan)

Många värdefulla tips, men otroligt svårt för en liten kulturverksamhet att sätta dom i verket. (Enkät svar, kategori Hög)

Jag tror de flesta, liksom vi, har svårast med att avsätta tiden som det kräver. Så fundera över hur ni kan förenkla detta för verksamheterna. (Enkät svar, kategori Mellan)

Jag upplevde det hela som lite överväldigande och hade svårt att se var jag skulle hitta så pass mycket tid för att faktiskt kunna genomföra det på ett bra sätt. (Enkät svar, kategori Mellan)

För oss som är en så pass liten verksamhet med liten omsättning är det svårt att se hur arbetet ska ske i praktiken. Här hade det varit bra att visa på hur små verksamheter kan jobba med detta och titta på att få in summor på under 200 000. I min grupp uppfattade jag att de flesta som var där försökte lösa ett problem av en generell underfinansiering och då är det svårt att jobba mot filantropiskt stöd. (Enkät svar, kategori Mellan)

I en liten organisation finns inte utrymme att jobba med filantropi. (Enkät svar, kategori Låg)

Den vanligaste negativa feedback vi får i kommentarerna är att projektet inte är anpassat till mindre kulturverksamheter. Detta kopplar också till de egna resurserna som verksamheten kan avsätta.

Mer inriktat till små verksamheter, kursen vänder sig just nu till verksamheter som har resurser att arbeta med fundraising. (Enkät svar, kategori Låg)

En anpassning efter målgruppen tycker jag saknades helt. Det kom tydligt fram att man behöver ha en heltidsanställd för fundraising om man ens ska komma i närheten av filantroper. Efter dagen så var det allas återkoppling som jag träffade att det var ju kul för de som kan jobba på det sättet. Inriktningen var för organisationer som kan avsätta en person på heltid. (Enkät svar, kategori Låg)

Kanske er modell funkar bäst för större institutioner, men en del kulturinstitutioner, ideella samt privata är mindre, så modellen kändes ibland för stort för att följa, kanske ni kan utveckla en modell av sponsring som kan riktas till mindre kulturinstitutioner. Trots detta, vad ni erbjöd var superbra för oss (en mindre institution, överarbetat och underfinansierat) och vi är jättetacksam för er generösa introduktionskurs. (Enkät svar, kategori Hög)

Eventuellt (vore det bra) att dela upp deltagarna med liknande (storleksmässigt) verksamheter. (Enkät svar, kategori Hög)

Vi delar bilden att bristande tid och resurser är den största utmaningen för kulturverksamheter att arbeta framgångsrikt med filantropiskt stöd (se vidare under kapitel 5 och 6). Detta kan särskilt gälla

mindre verksamheter (se avsnitt 4.5). Den primära målgrupp vi haft när vi utvecklat metodiken och kursen är etablerade verksamheter som är tillräckligt stora för att ha avlönad personal men ändå så små att de knappast kan anställa heltidspersonal för att specifikt arbeta med fundraising. Det kan t.ex. handla om en teatergrupp, en konsthall, ett mindre museum eller en festival. De flesta verksamheterna i projektgruppen (våren 2023) hade årliga intäkter under 10 Mkr men bara en av medlemmarna arbetade helt ideellt. Till kursen har vi välkomnat alla intresserade, oavsett storlek och oavsett förutsättningar. Några av deltagarna har varit frilansare och enskilda konstnärer och vissa verksamheter drivs på helt ideell basis utan avlönad personal. Några få verksamheter är i sammanhanget väldigt stora organisationer med mer än 100 Mkr i årliga intäkter.

Vi tycker att det är bra att blanda olika typer av deltagare och verksamheter eftersom det ger en spännande dynamik i diskussionerna. Samtidigt ser vi att det kan vara svårare för de mindre aktörerna att ha nytta av det befintliga kursupplägget.

En eller flera deltagare per verksamhet?

En intervjuad nämner att det egentligen hade varit bra att ta med en kollega till kursen för att bättre kunna ha nytta av kunskaperna. En annan menar att det var specifikt givande att vara med i projektgruppen våren 2023 eftersom det också inkluderade att vi intervjuade flera personer från verksamheten.

Det är också viktigt att inte vara ensam på en sådan kurs. Hade jag haft med min chef så hade det givit mer. Åk två så att man kan hjälpas åt efteråt! (Intervju)

Det var väldigt värdefullt att ni också gjorde de lite djupgående intervjuerna, inte bara med mig utan mina medarbetare. Detta satte igång samtal internt. Man behöver vara flera som blir inspirerade att tänka och prata och diskutera. (Intervju)

Några få fick också möjlighet att delta i en studieresa till London våren 2024. Den var mycket uppskattad.

Studieresan till London var jätteinspirerande. Värdefullt att få mycket inblick i den brittiska kultursektorn och universitetsvärlden. (Intervju)

Londonresan plussar på hur mycket som helst (på omdömet). Bra att få träffa de som gör detta i gigantisk skala. Men man gör det ungefär på samma sätt (oavsett om man är en liten svensk verksamhet eller en brittisk organisation med en stor fundraisingavdelning). (Intervju)

Några tar också upp att det vore bra med utbildningsinsatser även för kommuner och regioner för att de på så sätt bättre ska kunna ge stöd till sina lokala kulturverksamheter.

Bra att ha utbildningsinsats för kulturtjänstemän. (Intervju)

Kanske ett nätverk för kommunal verksamhet som vill öka sitt filantropiska arbete. (Enkät svar, kategori Hög)

En för också fram idén att man även ska lära sig om filantropiskt stöd på konstutbildningar.

Förhoppningsvis kan ni hitta donatorer som ser värdet i att stötta och utbilda det fria kulturlivet: att uppmuntra folkbildning och samverkan. Det kan också handla om att skapa kontakt med konstutbildningar och integrera detta som en naturlig del av förberedelsen inför verkligheten som fri kulturarbetare efter avslutad utbildning. Att rusta konstnärer för den ekonomiska och strukturella verklighet de möter efter examen är avgörande för att stärka kulturens långsiktiga hållbarhet. (Enkät svar, kategori Hög)

På plats eller online?

Samtliga Modul A genomfördes på plats men modul B och C har huvudsakligen genomförts online för att underlätta för deltagare från hela Sverige att vara med. Flera tar upp att det är en stor fördel att ses på plats jämfört med att ha kursen online.

Särskilt värdefullt med den fysiska träffen, att få nätverk och diskutera med andra. Man stärker sina argument och det blir verkstad. (Intervju)

Det har varit värdefullt med fysiska träffar där man får träffa andra organisationer, och möjlighet till internationella studieresor. (Enkät svar, kategori Hög)

(Vore bra med) mindre digitalt. Det är en smidig lösning, men det ger tyvärr inte lika mycket som att ses live och få träffas och prata med andra personer som jobbar med samma utmaningar. (Enkät svar, kategori Hög)

Hade gärna haft någon mer fysisk träff, även om de digitala funkade bra. Men samtalen som uppstår kring en fysisk träff är något helt annat. (Kulturakademiens utvärdering)

(Mest negativt) att det var digitalt... Det är ju positivt att man kan delta från hela landet men jag tycker tyvärr man tappar mycket fokus. Kanske hänger på mig själv, men jag har alldeles för lätt att zooma ut och inte vara lika engagerad när det är digitalt och man mest lyssnar. (Kulturakademiens utvärdering)

Det hade varit givande med fler återträffar i "verkliga livet", inte bara via Teams. (Enkät svar, kategori Hög)

Vi har i projektet gjort en avvägning och blandat kurstillfällen på plats och digitalt. Att ses på plats är bättre för att deltagarna ska lära känna varandra och få till bra diskussioner. Att ses digitalt gör det lättare för deltagare från olika delar av landet att vara med. Utifrån den feedback vi fått ser vi att det nog skulle vara bra att genomföra både Modul A och B på plats, men anordna Modul C digitalt.

Fortsatt stöd efter projektet är slut

Många efterlyser en möjlighet att få fortsatt stöd och erfarenhetsutbyte även efter det att projektet tar slut.

Fördjupande dialogerna månadsvis (öppen coachning varje månad) är guld värda. Du vet inte vad du kommer stöta på. Kanske att man kan starta en ERFA-grupp för oss som har gått? Det känns jätteviktigt. (...) Fadderverksamhet vore också bra. (Intervju)

Fortsatt coaching, best practice, skill sharing, resurspool. (Enkät svar, kategori Hög)

Fortsätta arrangera träffar. Om det gick att ha fortsatt privat coachning, t.ex. en gång/månad under ett år vore det fantastiskt! (Enkät svar, kategori Hög)

Om ni kan fortsätta med träffar (fredags-träffarna) för coaching för oss som gått skulle det vara oerhört värdefullt. Eftersom det tar lång tid att landa, skulle jag gärna se att ni fick resurser att jobba mer långsiktigt med oss som börjat, för att få upp fler goda exempel. Det skulle påverka både kulturaktörer, filantroper och saken positivt. (Enkät svar, kategori Hög)

Att fortsättningsvis erbjuda öppna coach-timmar i grupp, det vore guld. På en liten kulturorganisation är det lätt att bli tämligen ensam med detta arbete. Att förslagsvis en gång i månaden ha chansen att sticka in huvudet i en timmes online-möte för att vädra frågor eller lyssna på andra som dyker upp tror jag skulle öka känslan av kontinuitet och minska risken att ge upp. (Enkät svar, kategori Hög)

Fortsätta söka projektstöd så att ni skulle kunna hjälpa till i själva det praktiska fundraising-arbetet för kulturverksamheter framöver, eftersom resurser för detta ofta saknas hos små aktörer. (Enkät svar, kategori Hög)

Tydligast för mig har varit att den här kursen gett många bra idéer och möjligheter, men kontexten som de flesta kulturverksamheter existerar i gör att arbetet som krävs är svårt att få gjort och kommer ta tid. Att därför fortsätta med långsiktiga initiativ med exempelvis regelbundna drop-in-träffar och individuella avstämningar ca var 6:e månad tror jag hade

behövts. Jag hoppas och tror att jag kan implementera den här typen av stöd, men det kommer nog ta 2-3 år, minst. Vad som egentligen skulle behövas är ju ett stöd till kulturverksamheter så vi kan frigöra tid till att söka filantropiska alternativ, men det är ju mer avancerat att få till. (Enkät svar, kategori Hög)

Ni har varit otroligt ödmjuka och kunniga i kombination, vilket inte är helt vanligt. Som fri kulturaktör kan det tyvärr bli så att man uppfattas som "jobbig", särskilt gentemot myndigheter, om man påpekar att "det här funkar inte utifrån den fria kulturens förutsättningar." Ni har tvärtom varit inlyssnande, och när många aktörer pratat om det svåra i att hitta tid och pengar för att söka filantropiska alternativ tycker jag att ni tagit det till er, vilket uppskattats. Hoppas ni kan fortsätta med initiativet, för det här tror jag hade kunnat förändra mycket, men det kommer ta tid och resurser. (Enkät svar, kategori Hög)

5 Utmaningar för att kunna arbeta framgångsrikt med filantropiska donationer

De projektdeltagare som gått vidare till Modul C har fått fylla i ett dokument där de besvarat 28 frågor om sin egen verksamhet, kopplat till privat stöd. Huvudsyftet var att hjälpa verksamheten att reflektera över vad man lärt sig i Modul A och B och applicera det på den egna verksamhetens fortsatta ambitioner. Svaren är också ett underlag för Brakeley för den individuella coachningen. Totalt 82 verksamheter har fyllt i frågebatteriet.

En fråga vi ställer i frågebatteriet är: "Vad ser du som de största utmaningarna för att kunna arbeta framgångsrikt med filantropiska donationer framöver?". Detta är en viktig fråga för Brakeley inför coachningen, men det är också intressant att analysera svaren på aggregerad nivå.

71 av 82 verksamheter har svarat på denna fråga. De allra flesta svar är en variant att man har svårt att avsätta tid och resurser att arbeta med fundraising. 27 svarar specifikt att den största utmaningen är tid och resurser. 24 svarar att den största utmaningen är tid och resurser i kombination med andra aspekter. 20 svar nämner inte tid och resurser utan handlar enbart om andra typer av utmaningar. 72 % av svaren tar alltså upp bristande tid och resurser som stora utmaningar.

De utmaningar som inte handlar om tid och resurser kopplar ofta till hur man identifierar intresserade (och passande) givare och hur man närmar sig dem. Flera tar också upp att det är en utmaning att presentera verksamheten på ett sätt som gör den attraktivt att stödja. Några få tar upp interna utmaningar, exempelvis attityder till privat stöd i organisationen eller en skepsis att en satsning på filantropiskt stöd ska ge resultat

Exempel på svar som specifikt lyfter upp tid och resurser som den största utmaningen:

Den stora utmaningen för oss är tid. Ingen av oss har egentligen tid eller råd att lägga de resurser som krävs just nu.

Att jag inte har betald arbetstid för att kunna göra arbetet.

Tid. Vi behöver sälja föreställningar först och främst, det resterande man hinner med är en bonus.

Begränsningen i vår egen tid och personella resurser.

Att tiden inte räcker till. Om vi ska arbeta med detta behöver insatserna vara smarta och effektiva och stå i relation till vår verksamhets storlek och kapacitet.

Exempel på svar där man anger bristande tid/resurser i kombination med annat:

Det är tidskrävande och vi är ovana vid att söka sådant stöd. Vi behöver också framförallt långsiktigt verksamhetsstöd, vilket gör det mindre konkret och svårare att göra tydlig ansökan/budget/projektplan osv.

Svårt att avsätta den tid som krävs för arbetet och att hålla i ett engagemang över tid, med ideella krafter. Samt en kritisk inställningen till privat finansiering hos en ganska stor grupp i föreningen. Det kommer bli många kritiska diskussioner som kan splittra föreningen.

Arbetsinsatsen, paketeringen, känna sig redo, vad en filantrop attraheras av.

Vi ser två utmaningar i arbetet med filantropiska donationer:

- 1. Att hitta lämpliga donatorer och partners som kan attraheras av och vilja stödja vår verksamhet på vår ort.*
- 2. Att i en liten förening på en liten ort mobilisera tillräckliga resurser, kompetens och energi för bearbetning av donatorer.*

Tiden. Att våga ta kontakt.

En utmaning i att få fram en spetsig förankrad idé som är tillräckligt attraktiv för filantropiskt stöd. Ekonomiska resurserna och därmed tiden.

Regelbunden avsatt arbetstid för kontinuerlig uppföljning med kontakter. [Verksamhet X:s] struktur, verksamhet och syfte måste presenteras på lättförståeliga och välgrundade sätt för att ge snabb förståelse bland möjliga givare. En stor utmaning är att formulera ett tydligt och lockande case.

Jag tror att vi i utgångspunkten har väldigt goda kontakter för att kunna göra ett lyckat fundraisingarbete. Det som jag ser som den största utmaningen, förutom tid som självklart är en begränsande faktor, är att få dessa personliga kontakter att resultera i donationer utan att det äventyrar eller försämrar den personliga relationen. Jag är rädd för att de ska känna sig utnyttjade om jag frågar dem om pengar.

Exempel på svar där man inte anger bristande tid/resurser utan istället andra aspekter:

Hitta givare som är intresserade och som är ok för verksamheten.

1. Att hitta de rätta personerna och företagen. Om man bara hittat dessa och bara 2. kommunikationen fungerar och det blir 3. märkbart att man drar åt samma håll och kan vara 4. inbördes uppriktiga då finns väl egentligen inga hinder för att det inte skulle kunna fungera.

Att hitta donatorer. Vi är redo att ta väl hand om dem när vi väl hittar varandra. En annan utmaning, eller snarare något vi behöver bli bra på, är att skriva bra avtal.

Att få första kontakt, hitta rätt person, klicka och slutligen lyckas skaka loss stålar!

- Att hitta filantroper
- Att etablera en trovärdig kontakt med dem
- Även beredskapen internt är inte stor (rutiner, struktur). Det är något som jag ser att vi kan ordna inom det närmsta halvåret, men som det ser ut idag så har vi ingen form för att arbeta med donationer.

6 Hur skapar vi förutsättningar för mer filantropiskt stöd till kultursektorn?

I detta kapitel ger vi några reflektioner kring vad politiken skulle kunna göra för att ge goda förutsättningar för mer filantropiskt stöd till kultursektorn. Även om detta inte är projektets syfte är det en fråga som vi reflekterat över och diskuterat mycket under de tre år som projektet pågått.

Kultursektorn i Sverige har förhållandevis lite privat stöd i en nordisk jämförelse¹. Samtidigt finns det gott om exempel på filantropiskt stöd till enskilda kulturverksamheter. Under den tid projektet pågått har några större kulturverksamheter (exempelvis Kungliga Operan och Konserthuset i Stockholm) fått historiskt stora donationer samtidigt som många mindre kulturverksamheter också attraherat betydande filantropiskt stöd. Så även om filantropiskt stöd har liten betydelse för sektorn som helhet kan det vara avgörande för vissa aktörer. Betydelsen av privat stöd till kultursektorn kommer troligen också öka över tiden - oavsett politisk färg på regeringen. Samtidigt är det viktigt att förstå att det är mycket svårt att ersätta en stark offentlig basfinansiering med filantropiskt stöd.

Projektets grundpremiss är att se filantropi som en positiv kraft i samhället. Det utgår från att människor vill engagera sig och bidra till en positiv samhällsutveckling. Givande är i grunden något gott. Men det finns också ett annat perspektiv: Man kan se privat stöd som ett nödvändigt ont (kopplat till att det blir allt svårare att få offentlig finansiering som täcker behoven). Vi har full förståelse för att en del deltagare i projektet kanske inte egentligen *vill* arbeta med filantropiskt stöd, utan snarare att de känner att de är tvungna att göra det.

En viktig delförklaring till att Sverige har lite privat kulturfinansiering i en nordisk jämförelse handlar om stiftelselagstiftningen. Stiftelser står för en viktig del av det totala filantropiska engagemanget i samhället. Myndigheten för Kulturanalys uppskattar att både Danmark, Norge och Finland har stiftelser som stöttar kultur betydligt mer än i Sverige (Danmark upp mot 20 gånger mer per capita, Norge och Finland upp mot 6 gånger mer per capita). I Danmark visade en doktorsavhandling från 2016 att 30 % av de större stiftelsernas stöd går till att stödja konst och kultur².

Varför är det så stor skillnad? Egentligen är det inte så konstigt eftersom kultur inte varit ett allmännyttigt ändamål för stiftelser i Sverige under större delen av 1900-talet och början 2000-talet. Nya stiftelser som bildades då kunde stötta exempelvis forskning - men inte specifikt kultur - om man

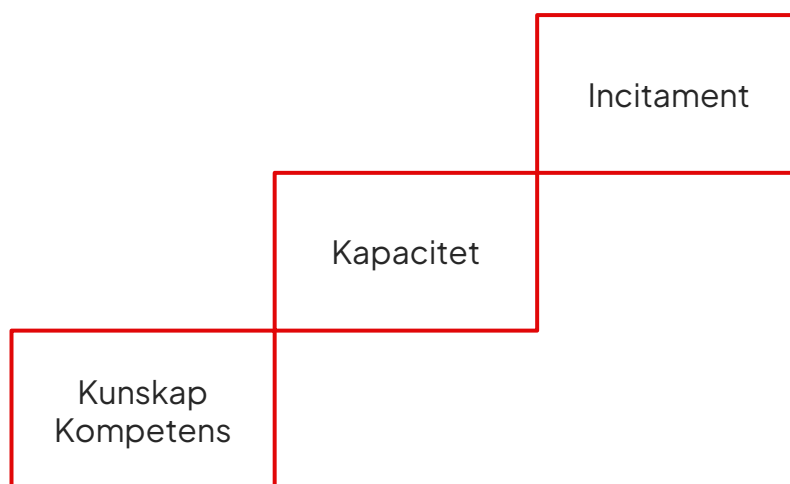
¹ En längre analys finns i rapporten Privat kulturfinansiering. Hinder, möjligheter och konsekvenser. Rapport 2024:2. Myndigheten för Kulturanalys.

² De store gaver - Filantropiens gensidighedsrelationer i teori og praksis (Henrik Mahncke)

ville att stiftelsen skulle vara skattebefriad. Detta regelverk har gynnat filantropisk finansiering av forskning i Sverige, och på samma sätt missgynnat privat finansiering av kultur.

Det var först 2014 som lagstiftningen breddades till att även omfatta kultur. Nya stiftelser som etableras i Sverige inkluderar ofta kultur som ett möjligt ändamål att stödja, vilket visar att potentialen framöver kommer öka för kultursektorns aktörer. Men mycket stiftelsekapital finns i äldre stiftelser och det är svårt att ändra ändamål i efterhand. Sverige kommer därför i en nordisk jämförelse ha andra förutsättningar för privat stöd till kultursektorn även fortsättningsvis³.

Om man ändå vill stimulera privat givande till kulturen, vad kan politiken då göra? Man talar gärna om olika typer av incitament - skatteavdrag/skattereduktion, matchningssystem, etc. Det är en viktig pusselbit men som vi bedömer inte tillräckligt.



Kunskap och kompetens

Som vi ser det är det första steget att öka *kunskap och kompetens* i sektorn. Kultursektorn behöver förstå vad som krävs för att arbeta framgångsrikt med dessa frågor och få verktyg hur de kan arbeta med filantropiskt stöd. Det är just det som vi försökt göra inom vårt projekt. I projektet som Kulturbryggan finansierat har inriktningen varit att nå ut till intresserade aktörer ur det fria kulturlivet. Flera av deltagarna i vår fördjupande kurs har dock kommit från andra kulturverksamheter (t.ex. offentliga aktörer) samt från regioner och kommuner. Det finns ett brett intresse för frågorna.

³ Det är talande att de uppmärksammade jättedonationerna till Kungl Operan (2025) kommer från stiftelser som inte har med ordet "kultur" i sina ändamål, däremot fostran/utbildning av barn/ungdom. Donationerna går också till en utbyggnad som möjliggör en extra scen som kommer användas för barn- och ungdomsverksamhet.

Vi ser också att det finns ett fortsatt stort behov av att öka kunskap och kompetens och vi hoppas kunna fortsätta bidra till det även efter projektet är slut (se kapitel 7).

Kapacitet

Det är också viktigt att kulturaktörerna har *kapacitet* att jobba med filantropiskt stöd. Detta ser vi som en stor utmaning. Många mindre kulturaktörer som gått våra kurser känner att de nu vet vad de behöver göra för att attrahera privat stöd, men att de inte har tid att göra det själva och inte pengar att anställa/anlita någon som kan göra det för dem (se kapitel 5).

Frågan är då om staten/regioner/kommuner på något sätt kan underlätta för kulturverksamheterna? En av de intervjuade projektdeltagarna har idén att kulturverksamheter i ansökningar om offentligt stöd skulle ha med en separat budgetpost för fundraising. Ett annan idé som förts fram är att offentliga aktörer kan erbjuda coachning, utbildningsmaterial och liknande. Vi har i projektet också resonerat kring att kommuner/regioner kan etablera någon form av lotsfunktion som underlättar kontakt mellan filantropiska intressen och kulturaktörer. Lotsen skulle även kunna erbjuda visst administrativt stöd och know-how till kulturaktörerna.

Våra erfarenheter är att det är särskilt utmanande för små kulturverksamheter att investera tid och resurser att arbeta med filantropiskt stöd. Detta gäller även om de skulle få stöd med coachning, lotsstöd och annat. I avsnitt 4.5 resonerar vi exempelvis lite närmare kring de utmaningar som vissa deltagande verksamheter med årliga intäkter på mellan 1-5 Mkr upplever. Vi bedömer att små kulturverksamheter kommer ha allra svårast att arbeta med filantropiskt stöd och det är något som politiken bör ta särskild hänsyn till.

En intressant idé som röner stort intresse är att kommuner eller regioner skulle etablera kulturfonder som samlar privata donationer. Fonderna delar sedan ut bidrag till lokala kulturverksamheter utifrån vissa kriterier. En fördel med detta är att mindre kulturverksamheter då själva inte behöver uppvakta potentiella donatorer vilket skulle kräva mindre tid och resurser av dem. Luleå kommun har troligen kommit längst i dessa tankar i Sverige. Det finns en del internationella exempel som man kan hämta inspiration från (t.ex. "community foundations" i Storbritannien) men vi känner inte till något etablerat exempel i Sverige. Många donatorer vill också gärna stötta specifika verksamheter. Icke desto mindre är detta ett intressant spår som är väl värt att undersöka vidare.

Incitament

Incitament är också viktigt - här kan det handla om skatteavdrag/skattereduktion, matchningssystem och annat. Det finns flera studier som visar att olika typer av incitament ökar givandet. Ett tankeexperiment: Om kultur hela tiden hade varit ett allmännyttigt ändamål så kanske svenska stiftelser också låtit 30 % av sina bidrag gå till konst och kultur - precis som i Danmark. Det hade haft en stor ekonomisk betydelse för kultursektorn i Sverige.

I den rapport vi skrev efter första fasen⁴ tog vi upp att det fanns en oro att mer privata pengar till verksamheten riskerar att leda till mindre offentliga medel. Vi hade då inte identifierat konkreta exempel på när detta skulle ha skett i kultursektorn och kunde därför inte bedöma om oron var befogad eller inte. Nu knappt två år senare har vi haft med mer än hundra kulturverksamheter i våra fördjupande kurser och stämt av denna oro med dem. Vi har bara fångat upp ett konkret exempel under projektets gång, men vi vill ändå lyfta upp det eftersom det är bekymmersamt. En av projektets deltagare har fått minskat offentligt stöd med motiveringen att de är så pass bra på att få in privata donationer. Vill samhället stimulera privat givande är det helt fel väg att gå. Då blir det som ett negativt matchningssystem som varken ökar intresset bland enskilda kulturverksamheter eller privata givare. Oron i sig blir ett hinder för att arbeta med privat stöd.

Givarkultur

Det finns en fjärde aspekt som också är viktig för privat givande, vi kan kalla det för "givarkultur". På engelska pratar man ofta om att olika länder skiljer sig åt vad gäller "culture of giving" samt "culture of asking". När Brakeley började arbeta i Sverige på 1990-talet var det exempelvis ovanligt med privata donationer till universiteten, men idag finns det en tydligt etablerad kultur för detta och en mängd exempel varje år - som i sin tur inspirerar ännu fler att engagera sig filantropiskt. Analogt finns det ingen stark givarkultur till svenska kulturverksamheter idag, men det kommer förmodligen att förändras i takt med att fler goda exempel kommer fram.

⁴ Filantropiskt stöd till det fria kulturlivet, juni 2023. www.brakeleynordic.com/kulturbryggan

7 Fortsatt stöd till kulturverksamheter efter projektets slut

Det projekt som Kulturbryggan finansierar tar slut i juni 2025. Vi summerar med denna rapport de lärdomar vi dragit och vi vill avslutningsvis också blicka framåt. Vi ser ett fortsatt behov att stärka kunskap och kompetens i sektorn och vi vill gärna fortsätta erbjuda fördjupande kurser och uppföljande coachning till kulturverksamheter runtom i Sverige även efter projektet tar slut.

Vi har i projektet inte valt ut verksamheter som vi bedömer har bäst förutsättningar att arbeta med filantropiskt stöd utan har välkomnat alla intresserade. Trots detta ser vi att de allra flesta är nöjda med kursen och upplever att de har nytta av den. Vi ser att den modell vi har för fördjupande kurs i grund och botten funkar väl: med två moduler (A + B) för alla följt av en tredje modul (C) och uppföljande coachning för de verksamheter som önskar gå vidare.

Vi ser också att Modul A och B ger en kunskap och förståelse som många andra skulle ha nytta av, exempelvis tjänstemän på kommuner och regioner.

Vi har framför allt lyckats nå ut till kulturverksamheter i de regioner där vi anordnat kurstillfällen. Om vi vill erbjuda mer av kursen på plats ställer det därför ännu större krav på att anordna kursen i olika delar av landet.

Brakeley anordnar andra kurser som finansieras direkt av deltagarna. Gör vi det för kultursektorn kommer många mindre verksamheter inte ha möjlighet att delta. Vi söker därför samarbeten för att kunna subventionera deltagandet för kulturverksamheter även fortsättningsvis.

Fortsatt stöd till befintliga projektdeltagare

Många av projektdeltagarna uttrycker också i utvärderingen att de vill ha fortsatt stöd av Brakeley. Fram till juni 2025 erbjuder vi öppna coachningstillfällen varje månad. Vi vill gärna fortsätta ge stöd även efter det att Kulturbryggans finansiering tar slut, exempelvis fortsätta med öppna coachningstillfällen dit vi bjuder in projektdeltagare (och andra) som får berätta om sina erfarenheter och på så sätt kan bidra med inspiration och kunskap.

En annan idé är en mer formaliserad ERFA-grupp där en grupp träffas vid ett antal tillfällen för att diskutera och reflektera över olika frågor kopplade till filantropiskt stöd. Brakeley har tidigare anordnat ERFA-grupper och ser att det är en bra modell.

Studieresor är också ett bra sätt att hämta inspiration och reflektera över sin egen verksamhet. Brakeley har vid flera tillfällen anordnat studieresor med hjälp av konsulter i vårt internationella

nätverk. Den senaste studieresan gick till London våren 2024 (där även några av projektdeltagarna deltog).

Har du idéer för hur vi kan fortsätta erbjuda stöd till kulturverksamheter framöver eller vill diskutera samarbetsmöjligheter får du gärna höra av dig till oss:

- Johan Wennström, johan.wennstrom@brakeley.se, 070-444 23 49
- Inger Stern, inger.stern@brakeley.se, 070-669 96 77
- Henric Nummi-Södergren, henric.sodergren@brakeley.se, 070-730 78 20
- Hanna Szinai, hanna.szinai@brakeley.se, 073-719 75 36

8 Tack!

För det första vill tacka Kulturbryggan för det viktiga bidraget som gjort det möjligt för oss att genomföra projektet och kunnat stödja så många kulturverksamheter i hela Sverige under dessa tre år. Det har också givit oss tid att få reflektera ordentligt över de här frågorna och kunna genomföra många aktiviteter som vi annars inte har tid eller resurser att göra. Tack!

Vi vill också tacka Region Sörmland, Statens konstråd och Kulturakademin för att vi tillsammans har kunnat erbjuda fler kurstillfällen och på det sättet kunnat stödja ännu fler kulturverksamheter. Tack!

Tack också till Sara Arrhenius och Ulf Dalnäs som ingick i en mindre referensgrupp i projektets uppstart och som bland annat hjälpte oss att rekrytera en bra projektgrupp. Tack!

Tack till projektgruppen som våren 2023 hjälpte oss att förstå de förutsättningar som finns och som bidrog till många goda idéer. Tack!

Tack också till de externa gäster som har delat med sig av sina värdefulla erfarenheter och tankar i samband med seminarier och andra aktiviteter som vi anordnat i projektet: Anna Forsgren, Anna Olinius, Anneli Strömberg, Annica Sand, Björn Lönner, Charlotte Rydh, Elin Selig, Erik Mattsson, Gunnar Ardelius, Hanna Isaksson, Helena Holmberg, Johanna Zenk Palmborg, Lennart Alvnes Gernes, Lisa Taube, Magdalena Malm, Maria af Klinteberg Herresthal, Maria Aviani Johansson, Monica Fredriksson Tal, Nina Beckmann, Sara Arrhenius, Silje Riise Næss och Svante Bergström. Tack!

Tack till Brakeleys internationella konsulter Bill Conner, Julian Marland, Lucy Blythe, Martin Kaufman och de verksamheter vi besökte som bidrog till att studieresan till London blev så lyckad och en oförglömlig upplevelse för alla deltagare.

Och till slut: ett stort tack till alla kulturverksamheter som deltagit i projektet. Trots begränsade resurser gör ni fantastiska saker varje dag. Ni förtjänar allt stöd ni kan få!

9 Bilagor

9.1 Verksamheter som deltog i projektgruppen våren 2023

Alfons Åbergs Kulturhus, Göteborg

Cirkus Syd, Lund

Folkoperan, Stockholm

Göteborg Baroque, Göteborg

Göteborgs bildverkstad, Göteborg

Marabouparken, Sundbyberg

Musikföreningen Vår Lilla Planet, Visby

Not Quite, Fengersfors

Nyckelviksskolan, Stockholm

Orionteatern, Stockholm

Svensk Curatorförening, Boden

Teater Martin Mutter, Örebro

9.2 Verksamheter som deltagit i den fördjupande kursen 2023-2025

3:e Våningen/ Dance Across Borders	Föreningen LiveGreen
AB NDN365	Föreningen m:brane
ADAS teater	Föreningen Musikens hus i Stockholm
AFU, Archives for the unexplained	Gnosjö Scenkonst
Aira Dance Company AB	Gothenburg English Studio Theatre
Alvin Wedstedt Produktion AB	Göteborg Artist Center Vision
Arrangörer i Norr	Göteborg Jazz Orchestra
Artipelag	Göteborgs Stadsteater AB
Big Wind ek. för	Göteborgs Symfoniker & Konserthus
Bildkonst Sverige	Hallands Spelmansförbund
Biologiska Museets Vänner	Havremagasinet Länskonsthall Boden
Blåsarsymfonikerna	Ideella föreningen Rackstad museet
Borås Stad	Idéfarmen
Bästa Biennalen	Kind Exploring
Centrum för Fotografi	Kivimäki Production AB
Crea Tiva	KKV Farsta
Danscentrum Norr	KKV Monumental
Dansinitiativet	Konst Detox Sverige
Dee Film & Teater	Konstepidemin
Domestic Art	Konstfrämjandet Skåne
Edeforsakademien	Konstfrämjandet Stockholm
Egerstrand&Blund	Konsthall C
Ejeby Förlag AB	Konstkompaniet
Embla dans & teater	Konstnärscentrum
Ensemble Yria	Krognoshuset och konstföreningen Aura
EventX & Qibalans	KSB Media
Fairplay Chamber Music	Kultur Ungdom
Filmform	Kulturakademin
Folkteatern Västra Götaland AB	Kulturen i Lund
Form/Design Center	Kulturföreningen Medvind
Fredens Hus	Kulturförsvaret Ideell Förening
Fylkingen	LajvVerkstaden
Föreningen Folkmusikens hus	Luleå kommun
Föreningen för konstnärer i samverkan	Länsmuseernas samarbetsråd
Föreningen för Mixkultur	Malmö Konstmuseum
Föreningen Jazz i Växjö	MDT Moderna Dansteatern
Föreningen Konstepidemin	Mer Dans åt Folket
Föreningen Lagerhuset	Mossutställningar

Mumrik Kulturproduktion
Museum Anna Nordlander
Nordberg Movement AB
Norrköping konstmuseum
Nätverkstan Kultur
Piano Visions
Piteå Science Park
Playhouse Teater
Region Halland
Region Skåne
Region Sörmland
Rhubarb Park och Sweetspot Studio
Riksförbundet för Folkmusik och Dans
Råneå Kulturförening
Röda Kvarn Ideella Kulturförening Ljusdal
Röda Sten
Rörstrand Museum AB
SITE
Smartse AB
Southnord
Språkmuseet
Stiftelsen Grafikskolan i Stockholm
Stiftelsen Hallands läns museer
Stiftelsen Moomsteatern
Stiftelsen Wanås Utställningar - Wanås Konst
Stockholms Kvinnohistoriska
Stockholms Litteraturhus
STPLN
Supermarket Art Fair
Svensk Jazz

Svenska Hornsällskapet
Sörmlands museum
Sörmlands Naturbruk
TAG art lab
Tangofolk Malmö
Teater Aros
Teater Elin
Teater Galeasen
Teater Martin Mutter
Teater Tofta
Teater Trixter
Terrastella scen & film
Tidskriften Ord&Bild
Tillitsverket
Tornedalsteatern
Totalteatern
Turteatern
Upphandlingsbryggan
Uppsala Kortfilmfestival
ur skit växer rosor
UusiTeatteri
Varbergs kommun
Världskulturmuseerna
Västsvenska Handelskammaren
Weld
Wip ateljéförening
Örebro Teater
Östra skånes konstnärsgrupp / Tjörnedala
konsthall
+ enskilda konstnärer/frilansare

9.3 Fritextsvar från utvärderingen

Nedan redovisar vi de fritextsvar som vi fått in i utvärderingen. Vi har endast korrigerat stavfel och anonymiserat ett par svar, i övrigt är svaren inte redigerade. Svaren är grupperade utifrån vilket omdöme om kursen som respektive respondent lämnat i utvärderingen (se avsnitt 4.5).

Fråga: Är det något innehåll i kursen (och projektet i övrigt) som har varit särskilt värdefullt för din verksamhet?

Svar från Kategori Låg

- Det har varit en bra introduktion till idén och alla begrepp som finns inunder filantropi.
- Det blev tydligt hur mycket vi redan kan i vår verksamhet om att söka pengar, formulera projekt och vårt "case". Kanske kursledarna inte visste om hur mycket vi jobbar med detta redan.
- Insikten att sponsringsarbete kräver mycket tid och engagemang och att det tar tid.

Svar från Kategori Mellan

- Vi fick upp ögonen för möjligheten.
- Det har varit givande och jag har fått helt ny kunskap. Tyvärr lockar inte vår verksamhet givare. Barnkultur är ju inte så högt värderat i samhället dvs har inte så hög status. Så det har inte gått så lätt att hitta intresserade givare eller rådgivare.
- Det var väldigt nyttigt att få perspektiv på hur man jobba med detta och att även få sina farhågor prövade. Det kändes som att mycket motstånd som fanns innan lyftes. Det motstånd som finns kvar handlar mest om att tiden inte räcker till.
- Jag tycker det var väldigt bra att svara på de frågor vi fick inför modul C.
- Generellt så var kursen väldigt bra för att förstå hur området fungerar.
- Det allmänna upplägget kring strategi och handläggande av filantropiskt stöd.
- Att få exempel på var man kan nätverka, kontakta, och exempel på dörröppnare.

Svar från Kategori Hög

- Det tycker jag verkligen. Ser kursen som en merit för (verksamhet X), en kvalitetshöjare. Utöver att den gav oss visst självförtroende och en knuff.
- Själva nätverket viktigt, dela erfarenheter.
- Att få upp ögonen för detta samt de väldigt bra utformade verktygen för att komma igång. Mycket bra att få bolla idéer och få coaching.
- Metod o. struktur.
- Inspiration till att arbeta strukturerat och metodiskt.
- Tankesätt. Att det är vi som erbjuder andra att få lov att donera till en bättre värld.
- Att våga gå på, mindsetet att vi har ett värde som uppfattas av givare.

- Jag förstår hur jag ska bete mig om det dyker upp en möjlighet att träffa en filantrop av något slag.
- Att pröva olika perspektiv/sätt att tänka. Inser att man under lång tid gått i samma hjulspår vad gäller finansiering. Värdefullt på flera sätt att lyfta blicken.
- Hjälpen att formulera oss i programförklaring, tankar om fundraising-kommitté och råden i hur be om hjälp/kontakta möjliga dörröppnare och donatorer.
- De enskilda samtalen och uppföljningen.
- Insikten att det är viktigt att arbetet är förankrat i ledningen och i strategin för hela verksamheten. Det har varit tydligt för mig, men bra att få det validerat utifrån. Samt att det kostar, det är inget som sköter sig självt, varken isolerat eller utan resurser. Jag har kunnat vara tydligare i mitt uppdrag efter kursen.
- Den individuella handledningen.
- Det har varit mycket positivt att dela erfarenheter med personer från andra kulturorganisationer; av fram- och motgångar både i mycket organiserad form i modul A till B och C men inte minst i coach-timmarna med färre deltagare. Till sist, en enskild timme med Henric (*anm: Brakeleys konsult*) som dedikerat bollplank var mycket givande.
- Det har varit värdefullt med fysiska träffar där man får träffa andra organisationer, och möjlighet till internationella studieresor. Det har också varit väldigt bra med så tydliga steg, både vad gäller givarresan och Modul A - C. Modul A och C kändes extra givande, då det fanns mycket tid att fokusera på innehållet utifrån sin egen verksamhet och möjlighet till personlig kontakt.
- Insikten om att det kräver tid/resurser att arbeta, det var extra intressant att tänka i banorna att ha en grupp ambassadörer som arbetar med det. Överlag vilka möjligheter som finns.
- Ja, det var en introduktion till en område/sätt att arbeta som vi är inte van med, så det var väldigt lärorikt att förstå hur en kan börja tänka och arbete kring detta.
- Att få en övergripande och djupare förståelse för denna typ av finansiering var det mest värdefulla.
- Exempen var väldigt lärorika samt kunskapen om hur andra organisationer arbetar.
- Den konkreta modellen med stegen, insikt om hur tidskrävande arbetet är.
- Personlig coachning.
- Att vi förstått vikten av research, relationsbyggande och långsiktighet.
- Ja, hur man ska tänka.
- Många värdefulla tips, men otroligt svårt för en liten kulturverksamhet att sätta dom i verket.
- De verktyg som vi har fått att jobba med 7 steps, aktivitetsplan m.m. Jag har också uppskattat de coaching-samtal som ni har erbjudit efter genomgången kurs.
- Den positiva andan, vi är alla oroliga för att de offentliga medlen ska urholkas för det fria kulturlivet men kursledarna har alltid fokuserat lösningsorienterat.
- Vi har fått med oss argument för varför det skulle vara givande att arbeta med denna typ av stöd och har gjort en plan.

- Inspiration och strategiverktyg.
- Förståelsen över vad som krävs av mig och min organisation i arbetet med donationer, relationer mm.
- För att strukturera upp och sätta igång.

Fråga: Är det något vi borde ändra i den fördjupande kursen eller i de aktiviteter vi annars erbjuder för att ge bättre stöd till deltagande kulturverksamheter?

Svar från Kategori Låg

- Jag förstår inte riktigt frågan. Jag upplevde aldrig att vi gick en kurs. Jag upplevde att vi var en referensgrupp för er utveckling av kursen. Vi gjorde aldrig några vad jag upplevde som lektioner eller diskussioner utan jag upplevde att vi till viss del berättade om våra tidigare erfarenheter och att ni frågade vad vi tycker var viktigast som material men vi gick aldrig riktigt igenom materialet. Därav kände jag inte att jag lärde mig något då jag upplevde att det var vi som fanns till för ert lärande... *(Anm: svar från en deltagare i projektgruppen våren 2023)*
- Mer inriktat till små verksamheter, kursen vänder sig just nu till verksamheter som har resurser att arbeta med fundraising.
- Emellanåt har det varit mycket upprepningar. Ett mer koncentrerat innehåll, också med större krav på arbete (på deltagare) mellan träffar skulle nog få oss att komma längre i arbetet under kursen, och på så sätt få mer feedback.
- Privat finansiering är inte så aktuellt för vår verksamhet i nuläget.
- Mer riktat till kulturverksamheter. Vissa delar var riktade mot större institutioner. Dvs hur kan vi arbeta i mikrokulturer med detta.
- En anpassning efter målgruppen tycker jag saknades helt. Det kom tydligt fram att man behöver ha en heltidsanställd för fundraising om man ens ska komma i närheten av filantroper. Efter dagen så var det allas återkoppling som jag träffade att det var ju kul för de som kan jobba på det sättet. Inriktningen var för organisationer som kan avsätta en person på heltid.

Svar från Kategori Mellan

- Kanske dela upp deltagare mer efter bransch så att det finns förståelse och mer specifik kunskap.
- Kanske fler praktiska moment, att faktiskt börja skriva texter, planer och jobba mer aktivt för att nå ut.
- Skicka ut rapporten och annat material i förväg, uppmana att läsa in sig på metoder och teorin innan så att kurstillfällena kan vara mer hands on - så att deltagare går därifrån med en färdig handlingplan anpassad till sin egen verksamhet.
- Kanske att rikta kursen även mot mindre verksamheter.

- Alltså jag tror - också efter att ha läst rapporten om ökad privat finansiering av kulturlivet från Myndigheten för kulturanalys - att det hade varit mycket värdefullt om en sådan här kurs utgjorde en mötesplats mellan hugade donatorer och kulturverksamheter istället för att endast vara en coachning av kulturaktörer som enligt mina intryck redan är mycket vana vid att söka stöd. Jag förstår naturligtvis att den här kursen ville stötta oss i att möta en annan typ av finansiärer än de offentliga bidragsgivarna. Jag misstänker att stiftelserna och företagen är i lika stort behov av att förstå kulturlivet som vice versa. Och i slutändan vet vi som kulturaktörer sällan vart vi ska vända oss. En kontaktyta behövs, och hade absolut höjt värdet av den fördjupade kursen!
- För oss som är en så pass liten verksamhet med liten omsättning är det svårt att se hur arbetet ska ske i praktiken. Här hade det varit bra att visa på hur små verksamheter kan jobba med detta och titta på att få in summor på under 200 000. I min grupp uppfattade jag att de flesta som var där försökte lösa ett problem av en generell underfinansiering och då är det svårt att jobba mot filantropiskt stöd.
- Filantropiskt arbete med coachning och förmedlande av kontakter och event vore hjälpsamt. Allt blir på en abstrakt nivå om man inte vet hur man ska börja och får stöd i det.

Svar från Kategori Hög

- Det hade varit givande med fler återträffar i "verkliga livet", inte bara via Teams.
- Mer fokus på hur man kan arbeta systematiskt för att hitta potentiella givare.
- Kanske ännu mer hands on sökande efter stiftelser/andra källor.
- Coachningen. Sätt tydliga regler att alla får skriva frågor på förhand och att man måste vara med från början av mötet. Fördela tiden rättvist.
- Med tanke på att Kulturministern när förhoppningar om att fler verksamheter ska finansieras delvis via donationer och liknande så skulle det vara bra om ni kunde kontakta politiken för samtal. De borde kratta manegen för att verksamheter som är så små som de vi är skulle få möjlighet till någon slags speed-dating, kanske med finansiärer eller företrädare för dem. För det krävs nog att politiken först skapar en grundfond och bjuder in filantroper att fylla på.
- Dela mallar, mer konkret kring att researcha möjliga filantroper.
- Känner inte att jag kan svara, har gått lite för lång tid. Ev någon slags återträff?
- Mindre digitalt. Det är en smidig lösning, men det ger tyvärr inte lika mycket som att ses live och få träffas och prata med andra personer som jobbar med samma utmaningar.
- Gärna flera exempel på lyckade och misslyckade försök till privat finansiering för att omsätta teori till verkligheten. Hur de arbetat, vad som var bra/dåligt och resultatet.
- Gärna mer om prospect research.
- Kanske ha en workshopdel? Jag tycker jag känner från såväl mig själv som andra att det svåraste är att börja, särskilt som de flesta inte har arbetstid till den här typen av arbete utan vi försöker göra det "lite på sidan om." Att få kasta sig ut i 1 - 3 timmar och börja söka efter givare tror jag hade kunnat ge mer än att fylla i ett formulär på egen hand.

- Ni kan eventuellt (om möjligt), hjälpa med att tänka hur kan en gå vidare i mindre orter, eftersom majoritet att möjliga sponsorer är typ i Stockholm. Kanske i Norrbotten skulle fungera en metod som riktar sig till företag/inte entreprenörer eller privatpersoner. Men jo, flera saker ni sa under introduktionskursen kan anpassas till företag som kan sponsra.
- Deltog ej i de momenten. (Anm: svar från person som inte deltog i Modul C)
- Tycker er tydlighet är bra; att det tar tid, ambition och resurser om man ska lyckas.
- Utvecklande och förtydligande av information om hur 'infrastrukturen' ser ut från donatorsidan; tex hur vissa banker har dedikerat arbete med att göra matchningar/finna mottagare av filantropiska medel.
- Kanske en fördjupning kring: Det fria kulturlivet uttrycker ofta en oro över att behöva anpassa sig efter finansiärers intressen, vare sig det handlar om privata sponsorer eller statliga bidrag. Rädslan för att tvingas "fjäskas" för rika donatorer går hand i hand med insikten om att inga pengar är helt "rena", inte ens de statliga. Samtidigt lever föreställningen kvar om att offentliga medel är de mest neutrala och goda för kulturlivets oberoende.
- Eventuellt att dela upp deltagarna med liknande (storleksmässigt) verksamheter.
- Det svåra är, som ni redan vet, att det kräver tid.
- Jag upplevde modul C som upprepande av det ni redan sagt. Inte så mycket nytt framkom under den delen. Kanske vore det bra med ännu fler frågor från deltagarna, det var iallafall de saker som kom upp vid frågor som var den största behållningen för mig under denna del av kursen. Det skulle även vara intressant att få mer praktisk hjälp med att formulera ett case for support.
- Vet ej än.
- Kanske att det skulle finnas en matchningsfunktion mellan kulturverksamhet och filantroper som service.

Fråga: Andra idéer hur vi bäst kan stödja kulturverksamheter framöver?

Svar från Kategori Låg

- Ni behöver mer förståelse för hur det funkar för de små kulturaktörerna. Det blir skevt att vara i samma grupp som Konserthuset och Göteborgsoperan.
- Det som verkligen saknas är stöd för idéutveckling, konstnärlig innovation.
- Genom att bereda näringslivet på filantropisk verksamhet, dvs påverkansarbete, upplysande, osv.
- Vår verksamhet är på ideell basis med bara ett par anställda. Vi har inte möjlighet att avsätta tid i stor utsträckning för sponsringsarbete. Så en light version vore bra.

Svar från Kategori Mellan

- Kurs/seminarium för givare? Digitalt torg?

- Vi kan behöva rådgivning framöver. Allt har tagit längre tid än vi trodde men vi lägger upp en långsiktig plan.
- Jag tror de flesta, liksom vi, har svårast med att avsätta tiden som det kräver. Så fundera över hur ni kan förenkla detta för verksamheterna.
- Lite som jag skrev ovan, att fokusera på olika format och storlek, och beskriva även mindre scenarion. Jag upplevde det hela som lite överväldigande och hade svårt att se var jag skulle hitta så pass mycket tid för att faktiskt kunna genomföra det på ett bra sätt.
- Matchmaking - lokalt, regionalt, nationellt samt internationellt.
- Att ge stöd och support riktat till ledare på mindre verksamheter ute i landet.
- Jag märkte under de öppna coachning-sessionerna att många kulturutövare inte är speciellt kreativa när det gäller att tänka på vilka personer/företag skulle kunna gå in och donera. Tror att de behöver bli guidade och få exempel så att de får en liten knuff hur de ska tänka. Det märks att många är så inkörda på offentliga stöd och att de ska vara tacksamma att de inte förstår att de har något bra och kan vara intressant för människor att stötta utanför det statliga. Tycker det vore bra om deltagarna innan (modul) C gör en presentation som de kan använda i införsäljningssyfte för att få in donatorer och som ni kan ge feedback på. De frågor som skulle besvaras innan C kursen är en väldigt bra grund till att utforma denna presentation. Det vore även toppen om det fanns ett till steg, ett steg D i vilken de olika verksamheterna kunde presentera färdiga presentationer men också en plan med steg över hur de har tänkt gå vidare med att få in donationerna.
- Hjälpa oss att skapa en stiftelse, hälsar (verksamhet X).

Svar från Kategori Hög

- Er kunskap om samfinansieringsformer (bl a exemplet i Norge) skulle eventuellt kunna vara bra om fler förstod, inte minst i politiken. ("Vi är ett litet land och hur ska vi kunna hålla på med kultur nu också när det är så många viktiga försvarsfrågor på bordet")
- Fortsatt coaching, best practice, skill sharing, resurspool.
- Påverka offentliga stödjare att inrätta stöd för konsultation?
- Samarbeid med Kulturdirektoratet i Norge for tilsvarende gratis kurstilbud rettet mot norske aktører?
- Bra med alumniträffar.
- Speed dating - lär deltagarna att presentera sina projekt för potentiella donatorer på riktigt.
- Det är kontaktytorna mellan ett fritt konst- och kulturliv och den miljön där filantroper rör sig som ligger för långt ifrån varandra. Att Operan och universitet når dit, det förvånar inte, men för mig som vill värna konsten, kulturen, folkbildningen och ytterst yttrandefriheten och demokratin så kommer ropen inte att höras ända fram.
- Fortsätta arrangera träffar. Om det gick att ha fortsatt privat coachning, t.ex. en gång/månad under ett år vore det fantastiskt!

- Om ni kan fortsätta med träffar (fredags-träffarna) för coaching för oss som gått skulle det vara oerhört värdefullt. Eftersom det tar lång tid att landa, skulle jag gärna se att ni fick resurser att jobba mer långsiktigt med oss som börjat, för att få upp fler goda exempel. Det skulle påverka både kulturaktörer, filantroper och saken positivt.
- Uppföljningskurser, handledning/coachning till reducerade priser anpassade för kulturverksamheter.
- Att fortsättningsvis erbjuda öppna coach-timmar i grupp, det vore guld. På en liten kulturorganisation är det lätt att bli tämligen ensam med detta arbete. Att förslagsvis en gång i månaden ha chansen att sticka in huvudet i en timmes online-möte för att vädra frågor eller lyssna på andra som dyker upp tror jag skulle öka känslan av kontinuitet och minska risken att ge upp.
- Tydligast för mig har varit att den här kursen gett många bra idéer och möjligheter, men kontexten som de flesta kulturverksamheter existerar i gör att arbetet som krävs är svårt att få gjort och kommer ta tid. Att därför fortsätta med långsiktiga initiativ med exempelvis regelbundna drop-in-träffar och individuella avstämningar ca var 6e månad tror jag hade behövts. Jag hoppas och tror att jag kan implementera den här typen av stöd, men det kommer nog ta 2-3 år, minst. Vad som egentligen skulle behövas är ju ett stöd till kulturverksamheter så vi kan frigöra tid till att söka filantropiska alternativ, men det är ju mer avancerat att få till.
- Kanske er modell funkar bäst för större institutioner, men en del av kulturinstitutioner, ideella samt privata är mindre, så modellen kändes ibland för stort för att följa, kanske ni kan utveckla en modell av sponsring som kan riktas till mindre kulturinstitutioner. Trots detta, vad ni erbjöd var superbra för oss (en mindre institution, överarbetat och underfinansierat) och vi är jättetacksam för er generös introduktionskurs.
- Fortsatt bevakning och informationsspridning.
- Många kulturaktörer är ideella med få eller inga anställda och det är framförallt de små aktörerna som har svårt med tid och kunskap samt att de generella arbetssätten inte fungerar här då man inte har den tiden. Ett riktat projekt mot dessa verksamheter med coaching kanske hade varit något. Fokus på ett specifikt projekt, fokus på en specifik kontakt mm. I dessa föreningar är ofta förkunskapen också låg så man kan ha mycket nytta av att bara få hjälp med hur branschen fungerar och hur man faktiskt kontaktar någon.
- Fortsatt arbete med att följa utvecklingen i sektorn, inte bara i Sverige men också internationellt och tillgängliggöra den informationen för intresserade.
- Förhoppningsvis kan ni hitta donatorer som ser värdet i att stötta och utbilda det fria kulturlivet: att uppmuntra folkbildning och samverkan. Det kan också handla om att skapa kontakt med konstutbildningar och integrera detta som en naturlig del av förberedelsen inför verkligheten som fri kulturarbetare efter avslutad utbildning. Att rusta konstnärer för den ekonomiska och strukturella verklighet de möter efter examen är avgörande för att stärka kulturens långsiktiga hållbarhet.
- Strategier i både det stora och lilla över hur kulturverksamhet kan hitta finansiering.

- Lobby gentemot politiken så att de förstår vilka incitament som krävs i form av förändringar för att 1. stärka den konstnärliga friheten i likhet med pressfriheten 2. för att skapa bättre förutsättningar för filantroper att ta sig an kulturverksamheter.
- Ja, det är väl det uppföljande coachande framöver. Vet att det funnits träffar. Men det är just tiden att hinna med.
- Fortsätta söka projektstöd så att ni skulle kunna hjälpa till i själva det praktiska fundraisingarbetet för kulturverksamheter framöver, eftersom resurser för detta ofta saknas hos små aktörer.

Fråga: Andra kommentarer till Brakeley

Svar från Kategori Låg

- I en liten organisation finns inte utrymme att jobba med filantropi.
- Med tanke på hur mycket offentliga medel detta projekt fick från Kulturbryggan så tycker jag att det var skralt med tips, de hade vi kunnat räkna ut själva. ALLT arbete ligger på den organisation som önskar privat stöd, det finns inga genvägar. Kurspriset är extremt högt för en liten ideellt arbetande organisation.
- Ta inspiration från hur kursen Dansdramaturgi är upplagd. Mer instuderingsmaterial och mindre uppgifter.
- Jag tycker inte det är optimalt att privata konsultbolag som Brakeley ska fortsätta konkurrera med kulturverksamheterna om offentliga stöd som t.ex. Kulturbryggan. Det är så ont om medel på kulturområdet ändå.
- Bra föreläsare, bra arrangemang, trevlig plats, bra upplägg med presentationsinslag men helt missad målgrupp.

Svar från Kategori Mellan

- Väldigt glad att jag har fått gå er kurs.
- Tack för en bra kurs! Trots att vi i nuläget inte har resurser att jobba med filantropi finns idéerna och kunskapen om det i bakhuvudet.
- Annars intressant och spännande :)
- Jag är jätteglad över kursen men möjligheten att fortsätta samarbeta med Brakeley är svårt pga ekonomiska skäl. Kan vi få någon form av kulturprissättning om man anlitar er?

Svar från Kategori Hög

- Tack för kursen!
- Stort tack!
- Bra och engagerade föreläsare, bra mix av deltagare.

- Jag tycker att Londonresan kunde ha erbjudits som en delvis online-kurs. Upplevdes lite konstigt att större redan etablerade aktörer var de som valdes ut att delta. Inte så mycket "tänka utanför boxen" i sådant tänk.
- Det verkar vara ganska tungrott att få tag på donationer, bra att ha inställningen att det är som hitta nålar i en höstack. Fortfarande värt att leta men bra att ha långsiktiga förväntningar.
- Ni ska ha en eloge för att ni är så väl insatta i de förhållanden som råder i vår del av konst och kulturlivet. Det gör att jag litar på er och känner mig sedd. Tack!
- Kul att ha gått utbildningen och se företaget komma igång med extern finansiering på annan nivå. Kommer vara spännande att se vad detta kan leda till.
- Jättebra kurs! Jag hade inga kunskaper om detta alls tidigare och känner nu att jag har en modell som jag kan följa. Stort tack!
- Tack för en bra kurs!
- Väldigt viktig kurs! Går inte duka för hur utvecklingen inom fältet är, så bra att få insyn i hur en kan arbeta med privat finansiering.
- Att delta i denna kurs har varit avgörande för att jag ska våga tro på att arbetet med att söka breddad finansiering över huvud taget kan vara någon idé. När något är svårt så beror det ofta på att man inte vet hur man gör. Kursen har visat på konkreta erfarenheter, metoder och verktyg. Resten måste jag göra själv, lägga arbetstimmar, ta vara på momentum, vara uthållig osv. Det är mitt i allt viktigt att acceptera sin organisations storlek och kapacitet men använda den klokt. Jag blev rörd, imponerad och stärkt av samlingen med högkompetenta organisationer som deltog i Modul A. För en sak är säker, konst- och kulturbranschen står inför stora utmaningar. Att ges chansen att nätverka med detta fokus kan göra skillnad.
- Ni har varit otroligt ödmjuka och kunniga i kombination, vilket inte är helt vanligt. Som fri kulturaktör kan det tyvärr bli så att man uppfattas som "jobbig", särskilt gentemot myndigheter, om man påpekar att "det här funkar inte utifrån den fria kulturens förutsättningar." Ni har tvärtom varit inlyssnande, och när många aktörer pratat om det svåra i att hitta tid och pengar för att söka filantropiska alternativ tycker jag att ni tagit det till er, vilket uppskattats. Hoppas ni kan fortsätta med initiativet, för det här tror jag hade kunnat förändra mycket, men det kommer ta tid och resurser.
- Det var ett jätteintressant och tydligt upplägg!
- Tack igen, ni öppnade en väg framåt.
- Mycket proffsig medverkan och ledning vid seminariet.
- Kanske ett nätverk för kommunal verksamhet som vill öka sitt filantropiska arbete.
- Kursen har som helhet varit genomtänkt och mycket bra upplagd och levererad! Det är sällan man stöter på projekt/organisationer som genomgående är så professionella, effektiva och pedagogiska samt generösa vad det gäller att erbjuda tillfällen för individuell coaching samt erbjudandet om att förmedla deltagare möjlighet att kontakta varandra för ev fortsatt utbyte efter kursen.

- Bra med "läxor"; att svara på frågor inför föreläsningarna. Det gav en bra push i rätt riktning och en grund att bygga vidare på.
- Det var en bra kurs som gav mig svar på en del frågor och en del som bekräftade våra tankar kring att finna ekonomiskt samarbete med filantrop.
- Som nämnt ovan har den lösningsorienterade och varma energi som organisationen (Brakeley) förmedlat varit fantastisk att ta del av. Det har varit särskilt inspirerande att höra hur lärorikt detta utbyte har varit även för dem, hur samtalet och samarbetet har spelat en central roll och verkligen gjort skillnad.
- Mycket konkret utbildning!
- Jättebra kurs och upplägg!!
- Bra kurs och givande samt bra nätverkande.
- Sympatiskt upplägg. Bra att ni tagit in verkligheten för kulturverksamheten så att det inte känns främvänt.

BRAKELEY