GUIDE TIL

PROJEKTER I OPRINDELSESLANDET

FOR DIASPORAFORENINGER

Praksis og erfaringer fra
fem danske diasporaforeninger

Med bidrag fra:
Afghansk Kulturforening, Dansomala, IFTIN, Hela Afghan Youth Association & SSPDO.

DRC DANISH REFUGEE COUNCIL
CISU CIVILSAMFUND I UDVIKLING

Indhold

FORORD 05

PROJEKTER I OPRINDELSESLANDENE 06

1. Fundraising 07

2. Lokal partner 09

3. Et stærkt lokalt netværk 10

4. Meget komplekse projekter 10

RELEVANTE REFERENCER 13

Forord

Denne guide er en ud af tre guides, der er udviklet af DRC og CISU i tæt samarbejde med fem erfarne diasporaforeninger: SSPDO, DanSomala, Afghansk Kulturforening, IFTIN og Hela Afghan Youth Association. De er udviklet som del af projektet Peer to Peer Organizational Development.

Sammen har de erfarne diasporaforeninger identificeret de tre vigtigste temaer, som de mener, har været afgørende for deres lange eksistens og bæredygtighed. For hvert tema har de formuleret de største udfordringer, og for hver udfordring har de formuleret de vigtigste erfaringer og anbefalinger.

Selv om mange temaer blev diskuteret og analyseret, er de tre vigtigste:

Indholdet af de tre guider er yderligere illustreret i tre matchende videoer – se: LINK.

Ud over diasporaforeningernes egne erfaringer og anbefalinger præsenterer hver guide links til eksisterende værktøjer og retningslinjer, som er blevet udarbejdet af andre mere formelle danske aktører.

Den primære målgruppe for guides og videor er andre diasporaforeninger i Danmark – med et klart fokus på ledere og bestyrelsesmedlemmer.

Vi (DRC, CISU, SSPDO, DanSomala, Afghansk Kulturforening, IFTIN og Hela Afghan Youth Association) håber, at du finder indholdet nyttigt og inspirerende.

God fornøjelse.

Projekter i oprindelseslandene

Implementering af projekter i oprindelseslandene var en hovedprioritet for de fem foreninger, der har bidraget til udviklingen af denne guide. Det gælder både projekter med støtte fra donorer (DiPS, CISU, DERF m.fl.) og projekter, der er finansieret med egne, f.eks. indsamlede, midler.

Hovedelementerne i gennemførelsen af projekter i oprindelseslandene inkluderer: udvikling af gode projekter med stærke lokale partnere, sikring af finansiering fra donorer eller via netværk, samt opbygning af stærke lokale relationer ud over selve partneren.

Vigtigste udfordringer i forbindelse med udvikling og gennemførelse af projekter i oprindelseslandene:

Fundraising

Fundraising fra institutionelle donorer er ofte en af de største udfordringer for diasporaforeninger. Konkurrencen er hård og udbuddet af finansieringsmuligheder for diasporaforeninger er begrænset. De fleste institutionelle donorer foretrækker at give pengene direkte til lokale partnere.

Stærk lokal partner

Selvom det er afgørende at have en god og troværdig lokal partner, er det ikke nødvendigvis en garanti for succes. Hvis det viser sig, at foreningens lokale partner ikke lever op til forventningerne til samarbejdet, kan implementeringen af projektet blive mere kompliceret og kræve meget opmærksomhed fra Danmark.

Solidt lokalt kendskab og netværk

Ud over en god lokal partner er det vigtigt at have et godt lokalkendskab og et bredt lokalt netværk. Dette giver mulighed for at få en “second opinion” på relevansen af foreningens projekt. Hvis et sådant netværk ikke allerede eksisterer, vil det tage tid at opbygge det. Det anbefales derfor kun at implementere projekter i områder, hvor der er opbygget et solidt netværk og et godt lokalkendskab.

Høje ambitioner og stor kompleksitet af projekter

Komplekse projekter, som er resultatet af høje ambitioner hos lokale partnere eller diasporaforeninger, kan gøre gennemførelsen unødvendigt vanskelig.

Det skal kunne mærkes og ses, at projektet er vigtigt – det skal være tydeligt i både handlinger og ord.

- DanSomala

1. Fundraising

Fundraising hos institutionelle donorer anses for at være den vigtigste form for fundraising, da beløbene generelt er større end diasporaforeningernes egne midler. Selv om donorfinansiering er attraktiv for foreningerne, kan den også gøre dem sårbare, hvis projektansøgninger ikke imødekommes. Det kan være meget demotiverende at få afslag – især hvis det sker gentagne gange.

Selvom det selvfølgelig er vigtigt at søge midler fra institutionelle donorer, bør foreningen samtidig kunne eksistere og fungere uden denne type finansiering.

Anbefalinger i forhold til at søge midler fra donorer:

ERFARINGER OG ANBEFALINGER

Arbejd tæt sammen med den lokale partner

Arbejd tæt sammen med den lokale partner om at udvikle jeres projektforslaget, eventuelt gennem personlige besøg i målområdet.

Dedikeret team i foreningen

Etabler et dedikeret team i foreningen, der skal stå for at udvikle projektet og skrive ansøgningen. Hvis holdet er godt, kan det blive en succes.

Kurser og konsultationer

Deltag i de kurser og konsultationer, der tilbydes af DiPS og CISU.

Anbefalinger i forhold til at mindske sårbarheden for afslag fra donorer:

ERFARINGER OG ANBEFALINGER

Overvej mindre projekter med mindre økonomiske behov, og mobiliser midlerne gennem en kombination af:

Medlemskontingenter

Såfremt der er opbakning fra foreningens medlemmer, kan foreningen beslutte at bruge indtægter fra kontingenter i Danmark til små projekter i hjemlandet.

Internationale netværk af diaspora

En vigtig strategi kan være at mobilisere internationale netværk af diaspora fra samme område eller med samme interesse til støtte for foreningens projekt.

Fundraising

En anden mulighed er at gennemføre fundraisingarrangementer for at skaffe midler til projektet.

Crowdfunding

Overvej at lave indsamlinger via crowdfundingplatforme. Identificer relevante crowdfunding platforme, som når ud til de personer, der kunne være interesserede i at støtte projektet.

Overvej, om der er alternativer til, at foreningen er direkte involveret i at lede udvikling og implementering af projekter. Foreningen kunne for eksempel vælge at fokusere på at indsamle midler til støtte for lokale initiativer – eksempelvis via events eller online crowdfunding – eventuelt i koordinering med bredere diasporanetværk fra samme område eller med samme interesse.

2. Lokal partner

Det er afgørende at have en stærk og betroet lokal partner for at sikre, at projektudvikling og implementering lykkes.

ERFARINGER OG ANBEFALINGER

En stærk og betroet samarbejdspartner

Hvis du er heldig at have en stærk og betroet samarbejdspartner, er det vigtigt at fastholde og udvikle den gode relation. Hvis det er muligt, kan det være værdifuldt at samarbejde med den samme partner om flere projekter. Husk også at holde god kommunikation ind imellem projekter. De bedste partnerskaber er typisk opbygget igennem mange år.

Kapacitet og pålidelighed

Du bør kun søge om støtte fra institutionelle donorer, hvis du er helt sikker på din partners pålidelighed og kapacitet til at forvalte midlerne på en forsvarlig måde.

3. Et stærkt lokalt netværk

Ud over en god lokal partner er det vigtigt at have både et godt lokalkendskab og et bredt lokalt netværk. Det giver mulighed for at få en ”second opinion” på relevansen af foreningens projekt. Hvis foreningen ikke allerede har et sådant netværk, viser erfaringen, at det tager tid at opbygge. Det kan derfor kun anbefales at implementere projekter i områder, hvor der allerede findes et solidt netværk og et godt lokalkendskab.

ERFARINGER OG ANBEFALINGER

Gode forbindelser og netværk

Fokuser projekter på områder, hvor foreningen har gode forbindelser og netværk.

Lokale interessenter

Involver andre lokale interessenter i udviklingen af projekter. Herved sikrer du, at du har bredest muligt oplysningsgrundlag til udvikling og implementering af projekter sammen med foreningens lokale partner.

4. Meget komplekse projekter

Komplekse projekter som er resultat af høje ambitioner hos lokale partnere eller diasporaforeninger, har undertiden betydet, at gennemførelsen blev vanskeligere end nødvendigt.

ERFARINGER OG ANBEFALINGER

Enkle og ligetil projekter

Vær ikke alt for ambitiøs, og planlæg kun enkle og ligetil projekter, som giver mening i lokalområdet.

Relevante referencer

Fundraising:

DEMAC - Diaspora Emergency Action & Coordination Initiative

DEMAC er et globalt initiativ, der har til formål at forbedre den gensidige viden og koordinering, kommunikation og sammenhæng mellem humanitære diasporaaktører og det institutionelle humanitære system.

Link: DEMAC Resource Library & DEMAC Good Practice Guide for Diaspora Organizations

DRC Diaspora Toolkits

Formålet med dette værktøjssæt er at gøre diasporaorganisationer bekendt med en bred vifte af finansieringskilder og give vejledning i, hvordan man etablerer succesrige fundraisingmekanismer og får adgang til muligheder for at diversificere finansieringskilderne.

Link: Fundraising Toolkit for Diaspora Organizations & Networking & Alliance Building Toolkit for Diaspora Organizations

Fundraising for civilsamfundsorganisationer

På denne side har CISU samlet erfaringer, indblik og materialer omkring fundraising for civilsamfundsorganisationer.

Link: Fundraising for Civilsamfundsorganisationer

Toolpaper: Fundraising fra private fonde

For danske Civilsamfundsorganisationer udgør fondene en mulighed for at supplere egne indsamlede og offentlige midler. Dette CISU tool paper er til alle civilsamfundsorganisationer , som ønsker at øge deres forståelse af de danske fonde.

Link: Fundraising de Danske Fonde

Indsamlingsnævnet

For at kunne afholde en lovlig indsamling kræver det en tilladelse. Her på siden finder du de ansøgningsblanketter, som du skal bruge, når du ansøger om tilladelse til at afholde en indsamling.

Link: Ansøg om Tilladelse til Indsamling

For mere information, kontakt venligst:

Danish Refugee Council - Diaspora Programme
Adrien Bory | Head of Diaspora Programme | adrien.bory@drc.ngo | diaspora@drc.ngo

CISU - Civilsamfund i Udvikling
Christoph Lodemann | Advisor and Fund Manager | chl@cisu.dk

Photo Credits: DRC

GLOBALT FOKUS

MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF DENMARK
Danida

Projektet blev finansieret af Globalt Fokus og DANIDA.

DRC DANISH REFUGEE COUNCIL

CISU CIVILSAMFUND I UDVIKLING

Denne vejledning er en af tre vejledninger, der er udviklet under projektet "Peer to Peer Organizational Development".