

13 / LÉTO 2015

ČTVRTLETNÍK PRO OBNOVU
ČESKÉ FILANTROPIE

UMĚNÍ DAROVAT

THE ART
OF GIVING



EFEKTIVITA
NEZISKOVÝCH
ORGANIZACÍ

↓ EDITORIAL

Milí čtenáři,
nové číslo, které dostáváte do rukou, přináší téma, jenž jsme dlouho plánovali, i když nám bylo jasné, že zpracovat jej bude velmi složité. Jde o efektivitu neziskových organizací.

Je zvláštní, jak jsou mnohé otázky spojené s neziskovkami, nadacemi a nadačními fondy, z různých důvodů tabu. Třeba platy. O platech se obecně v Česku těžko mluví, ale v neziskovém sektoru je to pomalu téma, za které se dostává přes prsty. A efektivita? No, s ní už je to o něco méně složité, ale když člověk udeří na konkrétní organizaci, zpravidla se mu nedostane žádné odpovědi, a když náhodou ano, pak ne moc konkrétní. Mluvit veřejně o tom, zda jsou české neziskové organizace efektivní, a jak vůbec konkrétně nastavit fungování neziskovky tak, aby efektivní bylo, a mohl to snadno dárce kontrolovat, to je stejné jako mluvit na veřejnosti o věcech intimních.

My ale o tomto tématu mluvit chceme a budeme. V tématu čísla jej otevíráme článkem, který vznikl anketou mezi neziskovkami na téma efektivnosti, a v dalších číslech budeme téma rozpracovávat co nejdíle dopodrobna.

O efektivitě v našem rozhovoru mluví i Libor Winkler, zjevení českého byznysu a filantropie posledních let, a úžasný člověk. „*Důvod, proč je třeba efektivitu neziskových organizací řešit, není ten, že bych nějak obsesivně dbal na každou utracenou korunu, kterou někomu věnuji. Jde mi o to, že když se peníze nevynaloží efektivně, tak se pak nemusí dostat na další potřebné, a je-li to jenom kvůli neefektivitě, je to špatně,*“ vysvětluje.

V reportáži se podíváme pod pokličku organizace Rotary International, která je tak trochu z jiného světa, jak se ostatně v našem článku dočtete. A v rubrice zabývající se filantropií minulosti se podíváme na osud otce českého automobilového průmyslu Václav Klementa.

Přejeme vám příjemné čtení a krásné léto.



Leoš Kyša
šéfredaktor



Jiří Bárta
ředitel Nadace VIA

TĚŽKÝ ŽIVOT NEZISKOVEK V RUSKU

Od května to mají **neziskovky v Rusku** zase o něco těžší. Ruský prezident Vladimir Putin podepsal zákon o „nežádoucích organizacích“. Ten usnadňuje likvidaci jakékoliv neziskovky v Rusku. Stačí podezření z protivládní činnosti. Tímto podezřením může být cokoli. Stačí, aby neziskovka získala peníze ze zahraničí a může to být její konec. Přitom vloni získaly ruské neziskovky ze zahraničí 70 miliard rublů, od vlády ale pouze 4,7 miliard. Nový zákon podle všeho mnoho z této zahraniční pomoci zařídne, a neziskovky ukončí činnost. Vládě to nevadí. Nevládní organizace jsou jí už dlouho trnem v oku.

2

V květnu svět přišel o významného **filantropa Johna Templetona**. Ten vedl nadaci založenou svým otcem. Původním povoláním lékař se na plný úvazek práci pro nadaci věnoval od roku 1995. Nadace podporuje vědecký výzkum, filosofické bádání i rozvoj náboženské svobody. Cenu Templetonovy nadace loni získal český kněz Tomáš Halík.

Podle odhadů ministerstva práce a sociálních věcí se o nemocného blízkého člověka pravidelně nebo denně stará dvě stě padesát tisíc lidí. Většina z nich s příspěvkem na péči vychází jen s obtížemi. Ministryně Michaela Marksová-Tominová slíbila, že se bude snažit **příspěvek navýšit o deset procent**. Pro stát je totiž stále výhodnější, pokud se o těžce nemocné a umírající starají rodinní příslušníci, než když vše zajišťují ústavy sociální péče.

Kampaň na „Opel handy cyklo maraton 2014“ od Cesty za snem se stala vítězem letošní Ceny PR v kategorii Společenská odpovědnost a filantropie. Druhé místo obsadila kampaň „Květen – měsíc dárců kostní dřevě“ a třetí pak „Parkinsonici popisují svá Doživotí Čechům“, na které se podílela agentura Ogilvy Public Relations.

Brno bude usilovat o **získání titulu Fairtradové město**. Tento krok schválila Rada města Brna. Radní zároveň projednali tzv. Deklaraci podpory fair trade, kterou se město Brno připojí k celosvětovému hnutí za spravedlivější ekonomické vztahy mezi rozvinutými a rozvojovými zeměmi. Brno se tak přidá k městům, jako je Řím, Dortmund či Brusel. Brno má šanci se stát prvním velkým Fairtradovým městem v ČR. K získání titulu Fairtradové město musí Brno zajistit využívání fairtradových výrobků na svých oficiálních akcích (především káva, čaj apod.), vytvořit řídicí skupinu společně s partnery z neziskových organizací, která bude připravovat pravidelné osvětové akce pro veřejnost, či garantovat dostupnost fairtradových produktů v určitém počtu místních obchodů a kaváren.

3



PODLE STATISTIK VE FRANCII ROČNĚ KAŽDÝ ČLOVĚK VYHODÍ 20 AŽ 30 KILOGRAMŮ POTRAVIN V CELKOVÉ HODNOTĚ 20 MILIARD EUR ROČNĚ. NOVÝ ZÁKON TO MÁ ZMĚNIT. VE FRANCII SE UŽ NEBUDE MOCI VYHAZOVAT NEPRODANÉ JÍDLO, ALE MUSÍ SE ROZDĚLIT NA CHARITU, ZVÍŘECÍM FARMÁM ČI NA KOMPOSTOVÁNÍ. DO ROKU 2050 BY SE MĚLO PLÝTVAT UŽ JENOM V OBJEMU 10 MILIARD ROČNĚ.

KDYŽ NEDARUJETE EFEKTIVNĚ, POTŘEBNÍ UTRPÍ

TEXT: LEOŠ KYŠA, FOTO: ARCHIV LIBORA WINKLERA

Žije v bytovém domě, jezdí tramvají a chodí v džínách a košili. Vypadá spíš jako úplně obyčejný chlapík s průměrným platem, než jako jedna z významných postav české filantropie posledních let, jejíž stopy se objevují ve vědě, umění i komunitním životě.

4

Libor Winkler se na burze pohybuje už od jejích počátků. Zúčastnil se úplně prvních makléřských zkoušek, které se v naší zemi od února 1948 konaly, a uspěl v nich. Jako mnozí z vlny prvních makléřů v postsocialistickém Československu neměl do té doby s byznysem žádné zkušenosti. On sám se předtím věnoval vědě a výzkumu. V té době bylo ale těžké z malého platu uživit čtyřčlennou rodinu a navíc ho lákal svět burzy a akciových trhů. Ty mu imponují svou spravedlností, tím, že fungují na základě tržních sil, a ne zaujatého rozhodnutí menší skupiny lidí. „Když to srovnáte se sportem, je to jako disciplína, kde záleží na tom, kdo dá gól či dál doběhne, než na tom, komu fandí rozhodčí. Takové sporty i oblast byznysu mám raději,“ shrnuje svou životní filosofii Libor Winkler.

I když byl ve své práci vždy relativně úspěšný, doopravdy bohatý není dlouho. Ještě před deseti lety by dohromady nedal ani pár desítek tisíc v hotovosti. Když se mu začalo dařit, místo toho, aby si vydělané miliony užíval, začal přemýšlet, jak by je mohl investovat do společnosti.

Příběh RSJ - investiční skupiny obchodující s cennými papíry, vypadá jako pohádkový příběh, alespoň tak jsem na to v mnoha médiích narazil. Parta burzovních géniů, která našla skulinu na trhu a topí se v miliardách.

Takový ten příběh vůbec není. Dnes se nám skutečně daří, ale byl to víc tvrdý boj než pohádková cesta vzhůru, místy trochu horor. Začátky RSJ byly krušné, protože jsme začínali s velice malým kapitálem. Bylo nás sedm a dohromady jsme dali deset milionů. Tyhle peníze byly vše, co jsme měli a předtím za celý život vydělali, či si půjčili, a museli jsme je dobře investovat, ne utratit za běžný provoz, takže jsme si tvrdě hlídali náklady. Navíc jsme začínali v tom nejhorším období. V roce 2000 padla IPB, trh šel do propadu, akcie byly na dně a my do toho začali obchodovat s finančními deriváty. Až po roce 2006 jsme se dostali do situace, kdy jsme nemuseli počítat každou korunu.

A o dva roky později, během finanční krize, jste málem skončili.

Naštěstí málem. Celkem dvakrát jsme byli ve stavu, kdy jsme čelili velmi



5

Libor Winkler je jedním z akcionářů RSJ, skupiny, která v sobě zahrnuje obchodníka s cennými papíry a investiční fondy kvalifikovaných investorů.

těžkým situacím. Ale to patří k našemu podnikání. Cesty byznysu jsou vždy složité a naše investice velice rizikové. Dnes jsme sice kapitálově hodně silní, ale riziko v takovémto byznysu se nedá nikdy odstranit, vždycky tam bude.

Když se dívám na váš podnikatelský příběh, vlastně mě zaráží, že se tak masivně angažujete ve filantropii. Bohatý nejste dlouho a navíc je váš byznys pořád v riziku, že ze dne na den přijдете o velkou část investic.

Myslíte jako, že bych měl šetřit na horší časy? Já, samozřejmě, něco odkládám a investuji soukromě, aby byly děti zajištěny, ale přece nepotřebujeme tolik peněz. Víte, i když jsme měli málo, tak jsme přemýšleli nad tím, jak se podělit s těmi, co to potřebují. Třeba jsme se domluvili, že já budu táhnout rodinný rozpočet a žena půjde jako dobrovolník pracovat do Nadace Klíček. Přišlo nám tohle její angažmá užitečnější, i když jsme

se museli uskromnit. S tím souviselo i to, že jsme přispívali různými drobnými finančními prostředky na charitu. I v dobách, kdy jsme šetřili, jsme postupně adoptovali na dálku tři děti. Řekli jsme si, že ke každému svému dítěti budeme mít jedno adoptované. Nakonec jsme si vybrali tři dívky, protože dívky to v mnoha částech světa mají mnohem těžší než kluci.

Jak mi příjmy rostly, zvětšoval se i objem prostředků, které jsme jako rodina mohli dávat dál. Přišlo nám to přirozené.

Jak si vybíráte dobročinné projekty, do kterých budete dávat své prostředky?

Přichází to zpravidla přirozeně. V rámci RSJ jsme začínali s podporou vědy. Já sám jsem dělal vědu a výzkum a vím, jak



Libor Winkler stál také u zrodu Nadačního fondu Neuron na podporu české vědy. Fond uděluje každoročně ceny za přínos světové vědě a pro mladého vědce v oborech matematika, medicína, společenské vědy, fyzika a chemie.

je to se žebráním o granty. Při přípravě Nadace Neuron na podporu české vědy jsem tak hodně vycházel ze svých vlastních zkušeností. I když je věda financována státními prostředky, je podle nás fajn upozorňovat na její důležitost a podpořit ty správné lidi v ní, aby byli dostatečně zajištěni, a mohli se soustředit na svou práci. Vždyť já sám jsem vědu opustil právě kvůli nedostatku financí.

Vy osobně nepodporujete jen vědu, ale i umění.

Umění mám velmi rád. Při výběru projektů, které podpořím, je ale pro mě klíčová otázka, jací lidé se kolem něj pohybují. Třeba při podpoře galerie DOX je pro mě důležitá osoba Leoše Války, u nějž cítím energii dělat dobrou práci. Stejně je to u projektu sochaře Čestmíra Sušky, který v Řeporyjích vybudoval a vede komunitní sochařské centrum. Peníze by podle mě neměly být tvůrcem projektů, ale jenom benzínem, který je popožene vpřed. Bez toho, abych někde cítil silnou energii člověka, který za tím stojí a dává tomu své maximum, do žádné podpory nejdu.

Zajímají mě spíš dlouhodobé věci. Mým ideálem je, aby to fungovalo alespoň tři roky a byla šance, že se na to budou nabalovat další donátoři nebo si začne daný projekt sám vydělávat.

Jsou samozřejmě i výjimky jako třeba památník Šoa na Praze 7. Tam jsem zafinancoval projektovou dokumentaci a teď musí sehnat víc prostředků, aby se to uskutečnilo.

Finančně jste také podpořil projekt PEN klubu, který vydává edice zakázaných autorů z totalitních zemí.

Tady cítím jistou morální povinnost podpořit disidenty bojující proti totalitám po celém světě. Sám jsem rád, že u nás totalita skončila. Díky své životní zkušenosti života v totalitě chci lidem, kteří se něčemu podobnému dokáží postavit, alespoň trochu pomoci.

Jak se vlastně dostáváte k projektům, které podpoříte? Cíleně je vyhledáváte nebo za vámi lidé chodí a vy si jen vybíráte z nabídek?

Kromě vědy, kterou jsme si cíleně vybrali v rámci RSJ, je to vždy záležitost nějakého setkání, kdy lidé za mnou nepřišli, ale náhodou jsme se potkali. Líbí se mi, že jsem třeba u počátku nějakého projektu a vidím, jak se díky mé podpoře rodí

a rozkvétá. Není to ale tak, že bych si tím něco vynahrazoval. Byznys mě baví, myslím, že v něm něco dokážu, a tohle jsou jenom vedlejší projekty. Když mám dost peněz, rád pomůžu něco dobrého rozjet.

A obracejí se na vás lidi s žádostí o podporu?

Stává se to, ale já takhle nefunguji. Raději dám prostředky do nějaké nadace, a pak říkám, ať se obrátí s žádostí na ni. Takhle třeba podporuji Nadaci VIA či obecně prospěšnou společnost yourchance. Stejně je to s Neuronem. Nevybíráme vědce, které podpoříme. Necháme to na profesionálech z nadací, kteří ví, jak to dělat, jak správně vybírat a také si umí pohlídat, jak se s těmi penězi nakládá. Já dělám to, co umím – vydělávám peníze. Zbytek nechávám na profících. Tedy s výjimkou zmíněných uměleckých projektů, které považuji za víc osobní.

Tématem čísla, ve kterém náš rozhovor vyjde, je efektivita neziskových organizací a nadací.

To je důležité téma. Sám velmi řeším efektivitu projektů a organizací, které podporuji. Když dávám peníze na přímo, chci vidět byznysplány. Jsem v tom dost přísný. Také mám třeba podvědomou

PENÍZE BY PODLE MĚ NEMĚLY BÝT TVŮRCEM PROJEKTŮ, ALE JENOM BENZÍNEM, KTERÝ JE POPOŽENE VPŘED.

stopku na mediálně zdatné projekty, které dokáží vzbudit velkou pozornost, a tím pádem je mi jasné, že získají peníze jinde. Já raději podpořím ty, co nejsou tak mediálně zdatní, ale zase mají kvalitní a důležité projekty.

Skrze Nadační fond proti korupci jsem se seznámil třeba s Rekonstrukcí státu, která funguje velmi profesionálně. Není to jediná neziskovka, která mě ohromila svou profesionalitou. Některé neziskovky to mají třeba odkoukané z byznys sféry, což není vůbec špatně. Zároveň si ale potom zaslouží ohodnocení srovnatelné se svým výkonem, tak jako v byznys sféře.

Důvod, proč je třeba efektivitu neziskových organizací řešit, není ten, že bych nějak obsesivně dbal na každou utracenou korunu, kterou někomu věnuji. Jde mi o to, že když se peníze nevytlačí efektivně, tak se pak nemusí dostat na další potřebné, a je-li to jenom kvůli neefektivitě, je to špatně.

Co byste poradil stávajícím či budoucím filantropům?

Že nemohou spasit svět. Nejde to. Musíte si postavit nějakou mentální zeď proti veškeré bídě světa. Tu nevyřešíte. Můžete ovlivnit jen pár věcí, ale to také stojí za to.



LIBOR WINKLER (1960) jeden z jedenácti akcionářů RSJ, skupiny, která v sobě zahrnuje obchodníka s cennými papíry a investiční fondy kvalifikovaných investorů. Ve funkci předsedy představenstva se podílil na strategickém řízení RSJ. Mimo RSJ má podnikatelské aktivity na rodném Ostravsku a spoluvlastní vinařství Dobrá vinice, vinné bary Vinograf a pražskou restauraci Field. Mimo podnikatelskou sféru je akcionářem galerie DOX a působí ve správních radách neziskových organizací Glopolis a Památník Šoa. Stál u zrodu fondu Neuron na podporu vědy a také Nadačního fondu proti korupci. Razantní nástup fondu ukazující na zavedení penězovody z veřejné správy dostal Libora Winklera a jeho kolegy, jako je Karel Janeček, pod mediální palbu a tlak lidí okolo lobisty Ivo Rittiga. Libor Winkler je ženatý, má tři děti. Dovolenu tráví nejraději na kole na Ukrajině nebo v rumunských horách.

PĚKNĚ OŽEHAVÉ TÉMA

TEXT: LEOŠ KYŠA, FOTO: ARCHIV ČLOVĚKA V TÍSNI A LÉKAŘŮ BEZ HRANIC

Jak se pozná efektivní neziskovka? Co to v praxi znamená? Kolik by měl brát zaměstnanec v neziskovém sektoru? A kolik její ředitelka či ředitel? Zdánlivě banální otázky, ale nemálo neziskovek neví jak na ně odpovědět.

Oslovili jsme skoro dvacítku neziskovek, nadací a nadačních fondů s baterií otázek ohledně jejich efektivity. „Skvělé téma,“ řekli všichni, když jsme jim otázky posílali. Jenže zhruba třetina na ně nakonec odmítla odpovědět a druhá třetina tvrdila, že odpoví, tak dlouho, až neodpověděli vůbec. Efektivita neziskovek a jejich náklady, zvláště ty mzdové, to je prostě v Česku téma, kolem kterého se chodí jako okolo příslovečné horké kaše. Většina se bojí do něj ponořit, aby se náhodou nespálili. A mimochodem, na otázku: „Kolik si myslíte, že by měla brát hlava neziskovky?“, nám neodpověděl nikdo. Většinou vše svedli do humoru, nebo odpovědi byly tak obecné, jako by neodpověděli vůbec. Nejméně se bála Zlata Maděříčová z Jihomoravské komunitní nadace, když přiznala, že nevidí důvod, proč by šéf neziskovky neměl brát alespoň nadprůměrný plat.

Plat v neziskovce = sprosté slovo
„Debaty o platech mají vždycky takovou divnou příchut' nepřijícnosti a závisti,“ říká Barbora Němcová z organizace ADRA. A zvláště v neziskovém sektoru, dlužno dodat. Důvod stydlivosti spočívá v tom, že veřejnost pořád tak nějak očekává, že lidé v neziskovkách by měli pracovat, buď zadarmo, nebo za minimální plat, protože přece „dělají dobro“, a za to by se podle rozšířených představ nemělo nějak moc platit.

„Přestože v neziskovém sektoru pracují vysoce kvalifikovaní lidé se znalostmi jazyků a velkým pracovním nasazením, není společensky akceptovatelné, aby platy přesahovaly normativy pro úřední sféru,“ říká Miroslav Kundera, ředitel Nadace Partnerství.

Podobně to ale cítí i samotní lidé z neziskovek. „Lidé v neziskovém sektoru jsou ochotni akceptovat o něco nižší mzdu, protože jsou ke své práci vedeni ideály. Nepracují totiž primárně pro peníze,“ vysvětluje Petr Sýkora, spoluzakladatel nadace Dobrý anděl. „Přesto bychom neměli dopustit, aby je zjevný nedostatek peněz demotivoval v jejich práci,“ upozorňuje. „Reálně přece nemůžeme dělat odbornou práci a žít ze vzduchu a hřejivého pocitu dobra,“ dodává k tomu celkem trefně David Ondračka z Transparency International.

Platová transparentnost pomáhá
Konkrétně se nebojí o platech mluvit Tomáš Urban z Člověka v tísní: „Snažíme se držet platy napříč sekcemi i vertikálně v různých stupních řízení při sobě, takže mezi platem ředitele a sociálního pracovníka je zhruba dvojnásobek. Průměrný plat u nás je pak kolem pětadvaceti tisíc hrubého.“

Běžné také je, že na platy a provozní náklady obecně moc nechtějí přispívat ani dárci. Většinou s tím nemají problém donátoři ze světa, jak upozorňuje

Tomáš Urban z Člověka v tísní. Jde o to, že si uvědomují, že má-li být neziskovka efektivní a profesionální, měli by její zaměstnanci být dobře zaplacení. Zaměstnanec, který přemýšlí, jak zaplatí nájem, nemusí mít dost energie k přemýšlení nad tím, jak třeba ušetřit při provozu své neziskovky nebo jak staré věci dělat jinak a efektivněji.

Dobrym nástrojem, jak o platech mluvit s dárci, je podle Pavla Grubera, ředitele českých Lékařů bez hranic, transparentnost. „Naši donátoři předem ví, že ze stokoruny, kterou nám pošlou, použijeme osmdesát korun na přímou pomoc, čtrnáct na získání dalších darů a šest korun na administrativu včetně platů. To komunikujeme otevřeně a veřejně, tudíž naši dárci to akceptují. Koneckonců, pokud chcete poskytovat profesionální pomoc, tak potřebujete zkušené odborníky. I zaměstnanci neziskových organizací zakládají rodiny a platí hypotéky,“ říká Pavel Gruber.

Ale pojďme už k samotnému tématu, která nás zajímala nejvíc – dá se nějak měřit efektivita neziskové organizace nebo nadace?

Stanovit kritéria

„Dá, i když to není jednoduché. Situaci může třeba komplikovat i nastavení některých dotací a podpory z veřejných zdrojů, které všechny neziskovky, včetně nadací, využívají. O efektivitě v podnikatelském slova smyslu se tu tak nedá vůbec mluvit,“ říká Miroslav Kundera z Nadace Partnerství. Jeho nadace sleduje měřitelné výstupy u podpořených projektů, jako třeba kolik se za vydané peníze vysadilo stromů, označilo cyklostezek, upravilo veřejných prostranství, kolik lidí navštívilo podpořené programy či akce a podobně. Takto se pak dají podobné projekty mezi sebou porovnávat a nastavovat kritéria efektivity.

V Člověku v tísní se dokonce každý zaměstnanec zavazuje k pravidlům kontroly kvality a řízení rizik. „Každý jednotlivý projekt realizujeme na základě detailních analýz a plánů. Kromě rozpočtů a časových plánů má taková intervence takzvaný logický rámec, který jasně definuje cíl projektu, očekávané výstupy, plánované aktivity, rizika i indikátory úspěšnosti. V průběhu realizace projektů sbíráme data o realizaci





10
Neziskové organizace v první řadě zpravidla přemýšlí nad tím, jak a kde pomoci a teprve až potom, jak efektivně se přitom chovají.

a vyhodnocujeme jeho efektivitu. Pokud se některý předpoklad nenaplnuje, hledáme řešení, aby se cílů dosáhlo, pokud se naopak některá aktivita ukáže jako přebytečná, tak v ní nepokračujeme,“ vysvětluje Tomáš Urban z Člověka v tísní. Dlouhodobé i pilotní projekty tato neziskovka dokonce po jejich skončení nechává externě zhodnotit mimo jiné právě s ohledem na efektivnost vynaložených prostředků.

Jaká je cena života?

U Lékařů bez hranic je základním kritériem efektivity rozdělení získaných prostředků podle už výše zmíněného klíče, tedy 80 % na naplňování vlastního poslání a 20 % na administrativu a fundraising. „Měření efektivity je dost těžké, zvláště, když každý zachráněný život má cenu nezměřitelnou. Nebo jak změříte nevypuknutí epidemie, již jste dokázali zabránit? A nebo naše nikdy nekončící interní debata o kvalitě lékařské péče, kterou našim pacientům

poskytujeme – čím je medicínský standard vyšší, tím je dražší a tudíž jej můžeme nabídnout menšímu množství lidí. Efektivita je tak pro nás nikdy nekončícím hledáním optimální rovnováhy,“ říká Pavel Gruber, ředitel této organizace. Její výhoda spočívá v tom, že má mnoho kanceláří po celém světě, a tak shromažďuje velké množství dat, která mohou Lékaři analyzovat a využívat k efektivnímu nastavení nákladů. Sledují třeba míru návratnosti každé koruny, kterou použijí pro získání dalších darů, stejně jako efektivitu náborových kampaní – kolik peněz stojí jednotlivé kanceláře získání nového pracovníka. To ukazuje, že často stačí jasně si stanovit kritéria, která lze sledovat, a ta pak hlídat a porovnávat jak v čase, tak třeba mezi jednotlivými složkami neziskové organizace. Dalším poměrně jasným kritériem hlídání efektivity u Lékařů bez hranic je požadavek na vyrovnanost nákladů na kanceláře, které nesmí nikdy růst rychleji než náklady na vlastní mise v terénu.

SROVNÁVÁNÍ NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ NENÍ SNADNÉ, NICMÉNĚ ČÁSTEČNĚ MOŽNÉ JE.

Petr Sýkora, nadace Dobrý anděl

Těžko srovnávat

Petr Sýkora z nadace Dobrý anděl říká, že efektivita každé neziskovky je spojená s třemi základními otázkami: Pomáhá daná organizace tam, kde je to skutečně potřeba? Lze nějak měřit skutečný efekt poskytované pomoci? Je daná organizace zcela transparentní?

„Pro mě osobně první a nejdůležitější kritérium je, aby naše pomoc šla rodinám s dětmi, které trpí závažnou nemocí, a které to opravdu potřebují. Důležitou roli hrají lékaři, bez jejichž doporučení žádost o pomoc nemůžeme zpracovat. Až s odstupem na druhém místě je výše provozních nákladů. Ty byly v loňském roce 6,79 % a letos by měly být srovnatelné,“ říká Petr Sýkora. Zároveň s tím ale zdůrazňuje, že snažit se porovnávat kolik procent získaných prostředků by měly neziskovky použít na svou činnost, může mít smysl pro konkrétní neziskovku, ale nelze jasně

U Lékařů bez hranic je základním kritériem efektivity rozdělení získaných prostředků podle klíče: 80 % na naplňování vlastního poslání a 20 % na administrativu a fundraising.

říct, kolik procent znamená efektivitu a kolik ne. „Neziskovky se pohybují v těžko srovnatelných odvětvích. Někde jsou náklady vyšší, jinde nižší. Ty, co mají vysoké náklady na provoz, nemusí být méně efektivní než ty, co jsou na tom jinak. Záleží, co dělají,“ vysvětluje Sýkora.

Zároveň tím naráží na poměrně důležité téma, které se v neziskovém sektoru v souvislosti s efektivností skloňuje, a to porovnávání neziskovek mezi sebou. Dobře nastavená kritéria, která by mohli velcí i drobní dárci jednoduše zjistit, by mohly ukazovat, která neziskovka je efektivní a která ne. Ty méně efektivní by to mohlo motivovat k lepší práci. Je ale možné takovýto „žebříček“ neziskovek vytvořit? Ve světě tato snaha existuje. Snaží se o to třeba organizace GIVE WELL (najdete ji na givewell.org). Z jejich stránek se zdá, že nejvyšší efektivitu dosahují organizace zaměřené na odstranění základních, obvykle zdravotních, problémů nejchudších lidí planety. „Srovnávání neziskových organizací není snadné, nicméně částečně





Člověk v tísní nechává dlouhodobé či pilotní projekty po jejich skončení externě zhodnotit mimo jiné právě s ohledem na efektivnost vynaložených prostředků.

možné je,“ věří Petr Sýkora. Jeho kolega z Lékařů bez hranic je ohledně stanovení společných kritérií efektivnosti, které by šlo mezi sebou porovnávat, skeptický. „Určitě by šlo sledovat náklady na přímou pomoc versus náklady na administrativu, problémem ale může být metodika a její dodržování. Jenže, jak srovnávat někoho, kdo poskytuje zdravotnickou

pomoc s někým, kdo ostraňuje miny nebo staví dočasná útočiště?“ říká Pavel Gruber.

Tomáš Urban z Člověka v tísní si myslí, že snahy o společná kritéria nemají smysl. Jednak by se na nich stejně neziskovky neshodly a druhak by se neziskový sektor svázal další byrokracií. „Kterou by ale stejně část organizací zkoušela obházet,“ myslí si Urban.

Stejný názor má i Miroslav Kundrata z Nadace Partnerství. „I kdyby

12

SLEDUJÍ VAŠI DONÁTOŘI EFEKTIVITU VYNALOŽENÝCH DARŮ?

ADRA

Dárcům posíláme informace o projektu, který podpořili. Snažíme se dávat dost informací proto, aby všichni, kdo na něco přispěli, věděli, jak projekty pokračují. Je to důležité kvůli důvěře. Není-li důvěra, nejsou dárci.

ČLOVĚK V TÍSNÍ

Vztah mezi donátory a námi je založen na důvěře, ale i tak je nutné vykazovat výsledky. Dlouhodobí přispěvatelé zkoumají způsob, jakým pracujeme, dívají

se, jestli zveřejňujeme výroční zprávu a audit.

LÉKAŘI BEZ HRANIC

Lidí, kteří sledují, jak jsme efektivní při nakládání s jejich prostředky, přibývá. Nicméně, stále je jich menšina.

DOBŘÝ ANDĚL

Díky například mobilní aplikaci, mají dárci, tzv. Dobří andělé, možnost přesně vidět, kdy a kolik peněz poslali, kdy a komu tyto peníze byly darovány a zda

URČITĚ BY ŠLO SLEDOVAT NÁKLADY NA PŘÍMOU POMOC VERSUS NÁKLADY NA ADMINISTRATIVU.

Pavel Gruber, ředitel organizace Lékaři bez hranic

si někdo vzal z výročních zpráv tvrdé parametry a srovnával je, tak to nemusí hovořit o efektivitě nadace v oblasti jejího působení. Například velmi často poskytované nadační příspěvky mají větší efekt, pokud jsou provázeny asistenční podporou nadace a doprovodným programem umožňujícím výměnu zkušeností a rozvoj organizací, které se o grant ucházejí. Takový program je pak ale výrazně dražší a když se na něj chcete dívat čistě ekonomicky, musíte ho vyloučit, přestože z hlediska dopadů může být mnohem efektivnější,“ vysvětluje Kundrata.

Sledujte atmosféru

Náš malý průzkum tak ukázal, že téma efektivnosti v neziskovém sektoru není vůbec jednoduché a je jenom těžko uchovitelné. Z hlediska dárců ale můžeme vypíchnout několik orientačních bodů, podle kterých se dá o efektivitě neziskovky či nadací hovořit. Jedním z nich je poměr mezi náklady na provoz a samotnou prací, i když, jak už bylo řečeno výše, je třeba k tomu přistupovat opatrně

podle zaměření neziskovky. Ostatně, jak varuje Miroslav Kundrata, tento druh srovnávání komplikují organizace, které tvrdí, že rozdělí sto procent peněz dárců, protože mají na provoz jiný způsob financování.

Dalším bodem jsou výsledky, tedy zda za sebou neziskovka nechává nějakou konkrétní práci, která se dá jasně popsat a třeba i kvantifikovat, a má z pohledu dárců smysl. To je nakonec asi kritérium s největší vahou.

Na třetí možnost, jak hodnotit zda je neziskovka efektivní či ne, pak ukazuje Tomáš Urban z Člověka v tísní: „Můžete se zkusit ptát spolupracujících organizací, donorů a klientů, to vám napoví. Důležitá je i atmosféra v týmu. Každá neziskovka si nese určitý étos, který se odráží ve fluktuaci a spokojenosti lidí pracujících často za zlomek toho, co by dostali v korporátním prostředí. Právě tato atmosféra může nakonec prozradit víc než čísla.“

13



byla skutečně darována celá částka. Vidí také profil rodiny, které pomohli, a mohou si udělat názor, zda je tato pomoc smysluplná.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL

Dárci nás sledují a my se nebojíme jim sdělovat i naše neúspěchy. Posiluje to jejich důvěru. Informace poskytujeme přes elektronický zpravodaj, YouTube kanál i sociální sítě. Pořádáme i neformální setkání pro naše členy Klubu Transparency International, který sdružuje

individuální a firemní dárci, a na těchto akcích s nimi osobně komunikujeme.

NADACE PARTNERSTVÍ

Ano, sledují a my jim pravidelně reportujeme.

JIHOMORAVSKÁ KOMUNITNÍ NADACE

Na ekonomická data se nás dárci ptají jen výjimečně. Pokud o ně mají zájem, zřejmě jim stačí výroční zpráva. Sledují ale naše výstupy na sociálních sítích a reagují na ně. Nejspíš jim to tak stačí.

SLUŽBA NAD VLASTNÍ ZÁJMY

TEXT: KVĚTA EXNEROVÁ, ANETA STOKROVÁ

FOTO: ARCHIV ROTARY INTERNATIONAL A ANETA STOKROVÁ

Jde dost možná o největší neziskovou organizaci na světě. Spojuje na jeden a půl milionu lidí po celé planetě, jejichž cílem je konání dobra, vzájemná pomoc a také dodržování přísných etických pravidel.

Vyznat se ve struktuře rotariánů není pro laika úplně jednoduché. Celosvětová organizace se jmenuje Rotary International. Ta se pak dělí do regionů, regiony do zón a zóny do distriktů. Česká a Slovenská republika patří společně do tzv. Distriktu 2240, který má kolem půl druhého tisíce členů. Jednotlivé distrikty se pak dělí na kluby, které jsou nejmenší jednotkou celé organizace. Češi a Slováci jich vytvořili pětasedmdesát. Členové stejného klubu se schází obvykle jednou za týden na společnou snídani, oběd či večeři. Jedním z takových klubů je Rotary klub Praha Staré město.

Na počátku byly záchodky

Tento klub, který má šestadvacet členů, se schází v secesním hotelu Paříž každé úterý. Atmosféru honosné kavárny dokresluje klasická hudba. Při setkání s rotariány člověk úplně cítí, jako by se v celé atmosféře odrážel noblesní duch první republiky.

„Historie Rotary sahá ale ještě dál, do roku 1905,“ upozorňuje mluvčí Distriktu 2240 George J. Podzimek. V tom roce se v Chicagu sešlo pár úspěšných obchodníků v čele Paulem P. Harrisem. Byli ve městě noví a zavedení obchodníci je mezi sebe nepouštěli. Rozhodli se tedy si navzájem pomoci. Scházeli se pravidelně každý týden na principu rotace – každý týden u jiného člena klubu nebo v jeho kanceláři. A tak vlastně vznikla nejen tradice pravidelných setkávání, ale i název – klub totiž „rotoval“ po svých členech. A protože se rotariánům v obchodě dařilo, rozhodli se pomáhat i společnosti okolo sebe. Prvním projektem se stalo vybudování veřejných záchodků na jednom z chicagských náměstí.

„Mělo to ale jeden nečekaný důsledek. Lidé se na náměstí více vraceli a zůstávali tam déle, protože si mohli ulevit, a tím pádem se v oblasti více

dařilo i obchodu. A tak je to s rotariány i dnes. Snažíme se, aby naše dobročinné aktivity měly ještě další přesah,“ říká George J. Podzimek. Základem každého dobročinného projektu, do kterého se rotariáni pustí, je proto správné zodpovězení čtyř základních otázek:

Je to pravda?

Je to slušné ke všem zúčastněným?

Bude to rozvíjet dobrou vůli

a lepší přátelství?

Bude to výhodné pro všechny zúčastněné?

Pomoc i ze zahraničí

Šíře záběru rotariánů je obrovská a liší se od sebe i aktivity jednotlivých klubů. Na co upřou svou filantropickou pozornost totiž záleží pouze na nich. Vybírají si podle situace v jednotlivém regionu, ale i podle zájmů jednotlivých členů.

„Třeba před čtyřmi lety mě oslovil přítel, že jeho syn má atopický ekzém a že se vyléčil v Izraeli. Protože české

pojišťovny tuto léčbu nehradí, navrhl jsem v klubu projekt a zároveň výzkum léčení atopického ekzému na izraelské klinice. Celý projekt jsme ale nezvládli financovat sami. Naštěstí nám v takových případech pomáhá celá organizace. Jednu třetinu peněz tak získal náš distrikt, třetina šla z mezinárodních zdrojů, tedy třeba ze Švýcarska, USA, Rakouska, ale dokonce i z Brazílie, a třetinu doplatila Nadace Rotary,“ vysvětluje mluvčí Distriktu 2240 Podzimek.

Projektu se dodnes zúčastnilo sedmdesát dva dětí ve věku od jednoho roku do osmnácti let, které se v Izraeli léčily celý měsíc. Poslední skupina se vrátila před třemi měsíci. U všech dětí došlo k výraznému zlepšení, u lehčích forem až k úplnému vyléčení. Děti dále dochází na léčení do Fakultní nemocnice Královské Vinohrady v Praze a ta pracuje na studii porovnání této léčby s farmakologickou.



George J. Podzimek (vlevo) spolu s Theodorem Petříkem předávají šek na dobročinnou akci Děti k mrtvému moři.



Klub Praha Staré město je jedním ze 75 česko-slovenských klubů v Rotary International.



Setkání přátel. Zleva: Vincent Belej, majitel ChoiceMedia, s.r.o., Irena A. Brichta, Klub Prague International a George J. Podzimek, mluvčí Rotary International, District 2240.

Služba mládeži

Další z oblastí, ve které u nás rotariáni působí, je třeba služba mládeži. Pro tu pořádají kempy, stáže i studijní a výměnné pobyty. Klub pomůže každému, kdo uspěje ve výběru. Ten probíhá i rok a uchazeči jsou podrobováni testům. „V tomto případě lze říci, že měníme svět život po životu. Do zahraničí vysíláme mladého nezkušeného studenta a vrací se zpět vyspělá mladá osobnost s rozhledem a vzděláním,“ říká George J. Podzimek.

Kdo se vlastně mezi českými rotariány vyskytuje? „Lékaři, právníci, podnikatelé a třeba jenom my v Rotary klubu Praha Staré Město máme pět profesorů,“ říká šéf vnitřní skupiny Young Executive Rotarians Stanislav Srnka. Má na starosti skupinu mladších rotariánů, kteří se snaží šířit rotariánský kodex v rámci mladší generace a obnovit myšlenku, že dělat byznys v rámci Rotary vůbec není špatný nápad.

Stát se členem Rotary není jen tak. Klub, řídící se heslem: „Služba bez ohledu na sebe“ si členy pečlivě vybírá. Pokud má člověk o členství zájem, může klub kontaktovat a zúčastnit se schůzek jako host, a pak záleží na něm samotném, jak se sžije s ideály organizace. Nejčastěji se

však řady rotariánů zvyšují přes pozvánky od přátel. Jde přeci jen o přátelský klub, kde se dbá i na pověst jednotlivých členů. Toto setkávání s přáteli však má svá pravidla. Jednou z hlavních povinností člena je splnit minimálně šedesáti procentní účast na společných schůzkách, což jsou tři večery v měsíci. Když se k tomu připočítá čas, který se věnuje samotným veřejně prospěšným akcím a také finanční příspěvek na rozličné projekty klubu, velmi brzy se ukáže, že kdo nechce být členem opravdu z nadšení, poměrně brzy odpadne.

Přátelství a byznys

Rotary klub je otevřený, apolitický spolek. Na prvním místě je chuť pomáhat a vzájemně spolupracovat. George J. Podzimek říká: „Mám v klubu svého zubaře, bankéře, právníka i lékaře. Raději navštěvuji své přátele a pracuji s nimi, máme stejné hodnoty, sdílíme etický kodex, já mu dám vydělat a on zase pustí peníze do projektů Rotary“.

Šéfdirigent filharmonie v Hradci Králové a nově nastupující prezident klubu Andreas S. Weiser vysvětluje, jak mu Rotary klub pomohl, když se stěhoval z Německa do Prahy. „Byl by ale omyl očekávat kariéru díky členství v klubu. Spíš se mi jen otevřely dveře v osobním sektoru.“

JSME PŘÁTELÉ S DOBRÝM ÚMYSLEM, KTEŘÍ NEDĚLAJÍ REVOLUCI, ALE MÍRNOU EVOLUCÍ MĚNÍ SVĚT – ŽIVOT PO ŽIVOTU.

George J. Podzimek, mluvčí distriktu 2240

Každopádně zjišťujeme, že rotariáni se schází a prohlubují osobní vztahy velmi rádi. U velké prostřené tabule v den našeho setkání sedí přibližně dvacet starších, elegantních mužů a jejich hosté – delegace rotariánek z Pensylvánie. Společnost debatující u sklenic piva utichá poté, co dosavadní prezident Theodor Petřík zahájí schůzi úderem na zvon: „Nejdřív vyřešíme administrativu... Co si dáme k večeři?“ Kluby si vymění symbolicky své vlajky. Na řadě je přednáška o cyklovýletu po Kambodži. Večeři se, povídá a řeší termíny dalších akcí, a kdo si vezme na starost návštěvu, která přijede v pátek.

Rotary klub je prostě spolek vzdělaných, přátelských a velmi příjemných lidí s podobně ušlechtilými hodnotami. Jako většina z nás zajdou „na jedno s přáteli“, vyslechnou přednášku a ještě se u toho rozhodnou, jak a komu darují příští část ze svých příjmů.

„Já lidi dělím na rotariány a budoucí rotariány. To, jestli máte odznáček v klopě saka, je vedlejší,“ říká mluvčí distriktu 2240 George J. Podzimek. „Jsme přátelé s dobrým úmyslem, kteří nedělají revoluci, ale mírnou evolucí mění svět – život po životu,“ dodává.

Zvuk zvonu ukončí setkání, další bude příští úterý v hotelu Paříž.

Schůzka členů Rotary klubu Praha Staré město v čele s prezidentem Theodorem Petříkem probíhá v přátelské atmosféře při společné večeři.



PRVNÍ ROTARY KLUB V ČECHÁCH vznikl v roce 1925 a během svého působení musel být kvůli válce a pak totalitnímu režimu několikrát zrušen. Během existence klubem prošly osobnosti jako T. G. Masaryk, Edvard Beneš, Jan Masaryk, Václav Maria Havel (otec prezidenta Václava Havla) a mnozí další. Rotary International sdružuje 1,5 milionu lidí po celém světě, které spojují myšlenky přátelství, konání dobra, vzájemné pomoci a rozvoje etického kodexu v rámci svého regionu. Nejznámějšími hesly Rotary International, které vyjadřují jejich poslání, jsou „Služba nad vlastní zájmy“ a „Nejvíce získává ten, kdo slouží nejlépe.“

OTEC ČESKÉHO AUTOMOBILISMU

TEXT: LEOŠ KYŠA

Houževnaný podnikatel, český vlastenec, vynálezce, inovátor, zdatný obchodník i mistr marketingu, ale také filantrop, který se staral nejen o své dělníky. Tak by se dal charakterizovat otec českého automobilismu Václav Klement.



Asketický Václav Klement vsázel při propagaci svých výrobků na vlasteneckou kartu. Nakonec ale jeho firma prorazila do celého světa.

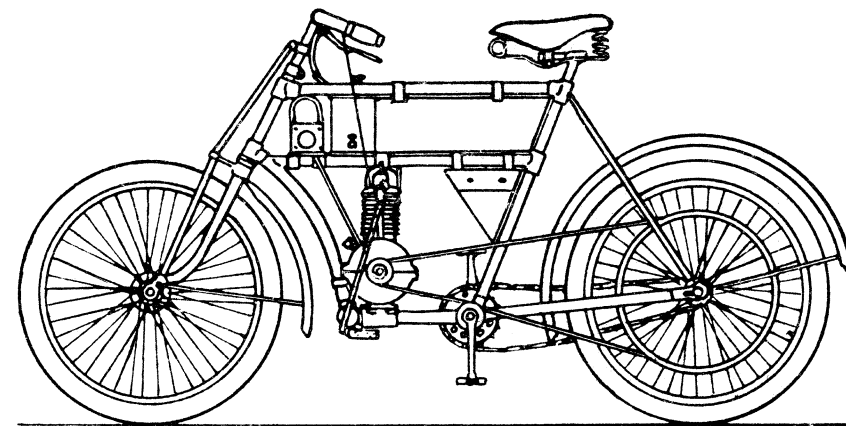
Příběh tohoto úctyhodného muže ukazuje, kam až může dojít houževnatý a cílevědomý člověk svému původu navzdory. Václav Klement se narodil 16. října 1868 ve Velvarech. Jeho otec byl poštovním zaměstnancem. Matka mu zemřela, když mu bylo teprve jedenáct let. Macecha mu pak ve čtrnácti zařídila, že jezdil s kravským potahem pro místního kováře. Naštěstí mu do života zasáhl jeho učitel, který si všiml jeho inteligence a našel mu místo učedníka u knihkupce R. Vokouna. Mladý Klement chodil na veřejné besedy, které se v knihkupectví pořádaly, a nasával vědomosti a způsob progresivního myšlení. Po nocích pak četl a studoval. Nakonec se vyučil knihkupcem a přešel pracovat do Mladé Boleslavi k Janu Novotnému. Ten však brzy umřel. Vdova po knihkupci ale za nízkou cenu mladému Klementovi jeho firmu odprodala.

Hodně se kvůli tomu zadlužil, ale dokázal se tak alespoň postavit na vlastní nohy.

Nepište česky

Tím by mohl jeho příběh skončit, kdyby se nezamiloval do nového sportu – cyklistiky. Stal se prvním cyklistou v Mladé Boleslavi, později založil cyklistický kroužek a začal si přivydělávat opravami kol. Nakonec si zřídil i vlastní dílnu. Slavná je historka o důvodu, proč začal vyrábět kola vlastní. Do firmy Seidel & Neumann dne 9. července 1894 zaslal stížnost na kvalitu od nich zakoupeného kola, které se záhy porouchalo. Ústecká filiálka firmy mu odepsala, že má-li nějaký problém, musí jim to napsat německy, protože česky nerozumí. To jej naštvalo a rozhodl se vyrábět česká kola pro Čechy. O rok později se pak do Mladé Boleslavi přistěhoval technicky zdatný Václav Laurin, který tu chtěl také vyrábět kola. Aby si zbytečně nekonkurovali, domluvili se, že to zkusí spolu. V roce 1895 tak vznikla firma Laurin & Klement. Nejdřív vyráběli náhradní díly na kola, nakonec zavedli i jejich samostatnou výrobu. O dva roky později už si koupili nový pozemek, na kterém postavili dílnu pro 32 dělníků. I když svá kola cíleně propagovali jako česká a pro Čechy, díky výborné kvalitě nakonec prorazili i do Německa. S koly se ale nespokojili a záhy se vrhli do výroby motorek, které už od začátku dokázali díky šikovnému marketingu a samozřejmě kvalitě prodávat i do Anglie.

Od roku 1903 firma vyráběla k motocyklům i přívěsné a závěsné vozíky,



Druhý motocykl vyrobený továrnou Laurin & Klement v roce 1898.

které se vyvážely dokonce do Mexika „Pro tamní poštovní správu dodávala pověstné nákladní tříkolky. Tento vývoj tvořil logický konstrukční a výrobní přechod k produkci automobilů,“ píše se v knize Pivo, zbraně i tvarůžky, věnované slavným českým průmyslníkům. První automobil firma zkonstruovala v roce 1905. Do první světové války pak přicházeli každý rok s nějakou novou technickou inovací. Válka samotná je však v rozletu zarazila, protože muse-li vyrábět hlavně pro válečné potřeby. Po válce ale došlo k bouřlivému rozvoji výroby automobilů. S tím ovšem přišla i velmi tvrdá konkurence. Václav Klement pochopil, že zvláště proti masivně dováženým americkým automobilům, nemá firma samotná šanci a z jeho iniciativy došlo v roce 1925 k fúzi mezi Škodovými závody a mladoboleslavskou automobilkou. Václav Klement se stal generálním radou a členem správní rady nového podniku, jehož tradice pokračuje úspěšně dodnes. Václav Laurin pak přijal místo technického ředitele.

Deset tisíc pro dělníky

Václav Laurin zemřel v roce 1930 a o rok později ve svých třiašedesáti letech se

Václav Klement vzdal své funkce a odešel do důchodu. O sedm let později umírá.

A proč o něm píšeme právě v tomto časopise? Protože po celou dobu svého podnikání se dobře staral nejen o své zaměstnance, ale i své okolí. Podporoval všemožné organizace, spolky i nadace, z nichž některé sám založil a zapříčinil se o postavení několika vodních elektráren na Mladoboleslavsku, díky čemuž došlo k rychlé elektrifikaci celé oblasti.

„Téměř celé své jmění pak odkázal národním a dobročinným ústavům a korporacím. Univerzální dědičkou se stala Nadace manželů Václava a Antonie Klementových k podpoře chudých žáků a studentů. Nemalé sumy z dědictví připadly Klementovu sirotčinci, na podporu žáků a studentů z Velvar a boleslavskému chudobinci. Po 50 000 Kč se dostalo národním obranným jednotám (Národní jednotě severočeské, Národní jednotě pošumavské), Českému srdci, Svatoboru, Spolku českých žurnalistů, Spolku Komenský a menší obnosy věnoval dalším institucím a spolkům. S drobnými částkami pamatoval i na své splupracovníky. Jejich seznam uvádí celkem 55 jmen s celkovou sumou 10 000 Kč,“ shrnuje kniha Pivo, zbraně i tvarůžky.

VÁCLAV KLEMENT (1868–1938) patří mezi zakladatele českého motocyklového a automobilového průmyslu, ale i sportu s nimi spojeného. Vypracoval se z knihkupeckého pomocníka na úspěšného průmyslníka. Vždy pracoval velmi tvrdě a patřil mezi české vlastence a nadšené budovatele samostatného Československa. Slavná je jeho závěť, ve které veškerý majetek odkázal nejen různým organizacím a nadacím, ale i dělníkům, kteří s ním pracovali.

MOC MĚNIT SVĚT

DAVID FRANTIŠEK WAGNER

Přiznám se, když jsem začal připravovat esej o darování, chtěl jsem vás strašit. K příběhu z minulého čísla o tom, že v nebi budete mít jen peníze, které darujete, jsem chtěl přidat strašlivá vyprávění o tom, jak vás nedarované peníze budou po smrti tížit jako kameny a pálit jako žhavá láva. Pak jsem si ale řekl, že to přece jen trochu podrývá princip daru, a z jedinečného momentu se tak stává handl a slib: Když ty teď něco dáš, vrátí se ti to. To se mi přes jednoduchou krásu onoho příběhu moc nelíbilo. Chtěl jsem zvolit hnedle jinou taktiku. Trochu méně magie a více filozofie: ukázat, jak je všechno propojené, jak vedle majestátu a konečnosti smrti trčí naše drobné a nevýznamné životy, a že tedy, když už je žijeme, tak v nich máme dělat něco, co má smysl. Při pouhém pohledu na ta slova jsem si uvědomil, že je to nejen nesmírně depresivní, ale taky, že rozhodnout si co má a nemá smysl ve svém životě umíte mnohem lépe než já.

Historický argument se pak tvářil velmi solidně. Vzletně jsem chtěl poukázat na to, jak velmi dobře si všichni pamatujeme mecenáše kteří stáli za výjimečnými díly, které nám dělají radost i po staletích. I tady jsem se ale spálil, nedalo se nic dělat. Obdarovat někoho jenom pro to, abych byl někdy připomenut a to ještě možná? Přízemní a hrozně dlouhodobé, to samo o sobě asi neobstojí.

Jako tonoucí jsem se chtěl chytit stébla sociologie. Znáte a slyšeli jste to, je to dobrý recept. Trochu vytáhnout třídní konflikt, také jak dary bohatších chudším drží pohromadě společnost a když ty dary nebudou, začne to hladovějícími v ulicích a skončí vypálenými vilami a rabováním. Ale i tonoucí by měl poznat,

když je stéblo plesnivé. Koneckonců, dlouho by ho neudrželo. A tohle je velmi plesnivé stéblo. Darujte, nebo osobně můžete za smutek mnoha lidí a nakonec se to obrátí proti vám?

Jsem si celkem jistý, že podobné více či méně skryté sliby, pobídky i výhrůžky, jste četli či slyšeli už vícekrát. Jsou to koneckonců účinné způsoby jak někoho pohnout k dárcovství... nebo ne? Nebo je v nich něco vnitřně hrozně špatně? Myslím si to. Myslím si, že hlavní a nejkrásnější částí daru je jeho dobrovolnost a nenáročnost, krása okamžiku, kdy jedna lidská bytost obětuje něco svého a nečeká za to nic v odpovědi. Samozřejmě, některé mé vnitřní důvody mohou být trochu podobné těm výše ukázaným mediálním nátlakům, a můžu si podle svojí nátury zcela jasně rozhodnout, co komu dám a jak. Nikdo se už vůbec nemůže divit, že chci jít a vidět, co se s mým darem stalo, jaké věci z něj rozkvetly. Ale ten základ je nezpochybnitelný: Dar nic nežadá, dar nic nechce, za dar si nic nekoupím a darem si nikoho nepodřizuji. Nedáváte také proto, že se chcete blýsknout před ostatními a hrdě nést svůj status dárce po světě. Stejně tak se za něj ale nemáte proč stydět a skrývat.

Můžete mít už celkem oprávněné pocity, že jsem řekl spoustu důvodů, pro které se nedaruje, což vás jako esej v dárcovském časopisu může trochu překvapit. Nebojte, nepřišel jsem s čírem, bouracím kladivem a spínacím špendlíkem v uchu dělat revoluci proti dárcovství. To by byla děsivá hloupost. Dárcovství je totiž jedna z nejkrásnějších věcí na světě.

Proč? Protože nemá důvod. Většinu společenských funkcí daru bychom dokázali nějak obejít, a přesto dary provází



lidstvo od nepaměti, sociální evoluce je nevykazala. Pro nás, lidi, je dar něčím zvláštním, speciálním, něčím co nás odděluje od země. Dar možná souvisí i se smutkem. Když sdílím smutek, je poloviční – když radost, znásobí se. Něco v nás křičí štěstím, když vidíme, jak se rozsvítí oči obdarovaného, ať už právě dostal květinu nebo něco mnohem důležitějšího. A v téhle sdílené radosti a lásce je ohromná síla a moc měnit svět.

Tam venku, za hranicemi černých písmenek na bílém pozadí, jsou desítky a stovky lidí, kterým můžete rozzářit oči. Velmi staří i velmi mladí, sportovci i úplně znehybnění, divadelníci i filmaři,

lékaři i umělci... Nemůžu vám slíbit, že váš dar vás učiní nesmrtelným, nemůžu vám slíbit slávu a nemůžu vám slíbit ani to, že jedním krokem zachráníte svět a vše se obrátí k dobrému. Bohužel vám nemůžu slíbit ani to, že po smrti se vám darované vrátí jako prostředky k po-smrtnému životu (a navíc počítám, že pokud je jistá jen smrt a daně, tak i tento převod bude daněný). Nemůžu a nechci taky ukázat prstem a říct: „Těmhle lidem, těmhle dejte peníze, udělají s nimi dobré věci.“ Můžu vám jenom slíbit, že uděláte někomu radost a uděláte obrovskou radost sobě. A jak nám historie ukazuje, má to smysl. ✕

DAVID FRANTIŠEK WAGNER (1988) píše disertační práci na Pedagogické fakultě Univerzity Karlovy o malých církvích za velkého režimu, učí o historii a společenských vědách, píše rolové hry o lidech pro rolling.cz a občas někde napíše pod pseudonymem, občas pod svým jménem. Přes všechny důkazy o opaku stále věří, že lidé jsou v podstatě dobří.

BRŇÁCI SI OPRAVILI LUŽÁNKY

Je to příběh, kterým žilo nejen Brno, ale vlastně i celá republika. A je to úchvatný příběh, na který se bude dlouho vzpomínat. Bylo nebylo, stalo se to v Brně, městě, kde je fotbal víc než hra. Chrámem oblíbeného sportu byl dlouhá léta stadion Za Lužánkami. Kvůli různým změnám vlastníků a sporům mezi nimi, došlo k tomu, že se ze stadionu stala ruina. Oblíbený brněnský fotbalista Petr Švancara se ale rozhodl, že se za Lužánky fotbal vrátí a nadchl pro tu myšlenku stovky lidí, kteří stadion opravili. Symbolem, ke kterému se všichni upnuli, se stal slib, že tady bude hrát svůj poslední rozlučkový zápas. Mělo to být první fotbalové utkání na stadionu po čtrnácti letech.

A bylo. Na opravený stadion dorazilo na pětatřicet tisíc fanoušků. Dobrovolníci tak dokázali neuvěřitelnou věc. A kdo ví, možná nakonec díky tomu všemu stadion zase ožije a nestane se znovu zarostlou džunglí hyzdící své okolí.

22

FANOUŠCI SOBĚ

23

KDYŽ JE TO SMYSLUPLNÉ...



Foto: selfie

BARBORA PETRTÝLOVÁ (1981) získala vloni v září cenu VIA Bona za filantropii v kategorii Srdcař roku, kterou každoročně udílí Nadace Via. Jako dobrovolník začala pracovat už na gymnáziu. V roce 2000 stála u počátku projektu Pečení pro děti (www.peceniprodeti.cz) a celou dobu se jej účastní jako dobrovolník. Projekt je postavený na tom, že každou první sobotu v měsíci dobrovolníci vybírají v pražské pasáži Myslbek na různé sbírky pro děti a dárce na místě obdarují nějakým pekařským nebo cukrářským výrobkem. V minulosti se vybíralo třeba pro UNICEF nebo Konto Bariéry. Vystudovala počítačovou vědu na FEL ČVUT a pak ještě Informační studia a knihovnictví na FF UK. Pracuje jako SAP konzultant.

1. V čem spočívá umění darovat?

V umění nemyslet jen a pouze na sebe. Nemyslet si, že je nutné vlastnit všechno, po čem toužím, respektive, že máme na všechno nárok. V uvědomění si, že se ve skutečnosti máme více než-li dobře a že je také obohacující podělit se o bohatství (a to ne nutně materiální) s těmi, kdo neměli takové štěstí jako my.

2. Děláte něco, co vám nepřináší materiální zisk a nesouvisí to s vaší rodinou?

Myslíte třeba hlouposti? Jako každý jiný, tedy hodně. Co se týče práce pro ostatní, tak pořád své oblíbené Pečení pro děti a pak co se příležitostně naskytne.

3. Vzpomenete si, kdy jste něco takového udělala poprvé a proč?

Někdy na konci roku 1999, poté co jsem si několikrát u stánku pečivo „jen“ koupila, než mi došlo, že ho můžu pro dobrou věc také prodávat.

4. Která oblast filantropie je vám blízká?

Nejspíš fundraising a pak příležitostná přímá osobní pomoc někomu, především dětem.

5. Jaký by měl být vztah mezi filantropickými aktivitami a státem?

Stát by podle mě neměl klást zbytečné byrokratické překážky, stačí, když bude dobré úmysly hlídat před zneužitím.

6. Měli bychom o filantropii mluvit?

Spíš by měla být tak samozřejmá, abychom o ní mluvit nemuseli.

7. Myslíte si, že mecenáši a filantropové si svou činností vykupují svědomí?

Podle mě možná někdo asi ano, ale poměr odhadnout nedokážu. Do lidí nevidím a spekulovat o nějakém množství takových lidí nebo dokonce konkrétních lidech rozhodně nechci. Je to věc každého člověka.

8. Kdo nebo co rozhoduje o tom, kam nasměrujete svůj čas, peníze a energii?

Zpravidla rozhoduje charakter daného projektu. Když jej vnímám jako smysluplný, pustím se do něj.

9. Kdybyste měla neomezené množství prostředků a volného času, na co byste se zaměřila?

Na dostupnost kvalitního vzdělávání pro všechny a s tím související vědu a výzkum.

24

UMĚNÍ DAROVAT

THE ART OF GIVING

ČTVRTLETNÍK PRO OBNOVU
ČESKÉ FILANTROPIE

13 / LÉTO 2015

Vydává Nadace VIA, Jelení 195/9, 118 00 Praha 1

Redakční rada Jan Barta, Václav Dejmář,
Miroslav Motejlek, Marek Šálek, Jiří Bárta

Šéfredaktor Leoš Kyša

Grafická úprava Tomáš Brichcín, Robert V. Novák

Jazyková redakce Ludmila Hamplová

Externí spolupráce David František Wagner,

Aneta Stokrová, Květa Exnerová

Produkce Martina Vošahlíková

Ilustrace Jan Laštovička

Tisk Indigoprint

Vaše náměty a připomínky zasílejte na e-mail:

umenidarovat@nadacevia.cz

ISSN 1805-4390, ev. č. MK ČR E 20786

Neprodejné



www.nadacevia.cz, www.umenidarovat.cz



**ČASOPIS UMĚNÍ DAROVAT VYCHÁZÍ DÍKY PODPOŘE
DONA HAMERA, MARKY BEDNAR, JANA BARTY A VÁCLAVA DEJČMARA.**