

# EMÜ Veebiajakiri

—

## EMÜ Veebiajakiri

[Vali kategooria](#)

### Peamenüü

- [Juhtkiri](#)
- [Päevateema](#)
- [Luubi all](#)
- [Museoloogia](#)
- [Näitused](#)
- [Haridus](#)
- [Möödupuu](#)
- [Aja lugu](#)
- [Ikkagi inimene](#)
- [Kaante vahel](#)
- [In Memoriam](#)

### Lisamenüü

- [Otsi](#)
- [Mailing list](#)
- [Arhiiv](#)
- [Kontakt](#)

[EMÜ Veebiajakiri](#)

// Määratlemata

### Eraraha kaasamise võimalikkusest muuseumimaastikul: Eesti Loodusmuuseumi ja SEB koostöö

Hanna Mari Vilsaar Eesti Loodusmuuseum



Eesti Loodusmuuseumi jaoks on harukordne aeg – meil on võimalus avada Põhjamaade kaasaegseima muuseumina 2027. aasta alguses uksed uues Loodusmajas, Baltimaade suurimas avalikus puithoones. Inimese ja looduse kooselu kunstist rääkiva tuumnäituse kõrval võtab esimene ajutine näitus arutluse alla tulevikud. Käsitleme esmakordselt Eestis niivõrd mastaapselt kliimamuutuste ja ohtlike ilmastikunähtuste teemat, et rääkida tasakaalustatud ja tegutsema paneval viisil kliimalugu.

Me ei tee seda üksi. LIFE-SIP AdaptESTi projekti rahastuse kõrval allkirjastasime tänavu oktoobris koostööleppe SEB ga. Lepingu kohaselt toetab pank tulevikenäituse valmimist nii rahaliselt kui ka erialateadmistega. Eri eluvaldkondi lõimiva näituse üks oluline kiht on rahatarkus – küsimus, kuidas oma rahakotiga kliimamuutusi mõjutada ja nendega kohaneda. SEB panus projekti on aegade üks suuremaid erasektori toetusi muuseumid ele. See tuleb kriitilisel ajal, kus samaaegselt on vähendatud nii kultuuriasutuste rahastust kui ka ümber kujundatud loodushariduse maastikku. Loodusmuuseumi esimese sedavõrd mastaapse erarahastuse kaasamise kogemuse põhjal näeme, et see pole üksnes võimalik, vaid ka muuseumi finantsilise jätkusuutlikkuse ja brändingu jaoks uusi võimalusi avav samm. Jagame oma aastapikkuse eraraha kaasamise kogemuse ja SEBga alustatud koostöö näitel praktilisi nõuandeid, et julgustada ka teisi muuseume erasektoriga koostööks esimesi samme astuma.

#### Eesti Loodusmuuseumi soovitusel eraraha kaasajale:

1. **Sea partnerluste leidmine prioriteediks.** Uue muuseumi loomise tuhinas võttis muuseumi juhtkond riski ning lõi 20-liikmelisse meeskonda poole kohaga töökoha partnersuhete juhitav – meile teadaolevalt esimesele omataolisele muuseumimaastikul. See töö võib sobi da ka muuseumijuhi või mõne projektijuhi töökvaa.
2. **Koolita end ja ammuta teadmisi.** Hangi valdkonnast ettekujutuse saamiseks nii palju kohalikku teadmist kui võimalik. Hea stardiplatvorm on [Kultuuriministeeriumi eraraha kaasamise juhend](#) kultuuri- ja spordikorraldajale. Osa võiks võtta ka Muinsuskaitseameti korraldatavatest eraraha kaasamise koolitustest. Just seal tuli ka Loodusmuuseumil ideid, kuidas kaasata eraraha tulevikenäitusele. Esimesi kogemusi omades soovime eraraha kaasamiseks ammutada inspiratsiooni ka välismaa kolleegidelt.
3. **Sõnasta oma väärtus ja eesmärgid.** Tee selgeks muuseumi unikaalsus ning selgita seda meele pidades välja eraraha kaasamise võimalused ja eesmärgid. Unista suurelt! Loodusmuuseumi müügiargumendi seadsime teadlikult uuele atraktiivsele majale ning panime sellega seonduvalt kirja kõik eraraha kaasamise ideed ja eesmärgid (ühes hinnalipikutega).
4. **Mõtesta läbi partnersuhete alused.** Loo selge ja läbipaistev tööprotsess ning sõnasta põhimõtted, millest lähtud partnerite valikul. Mõtestatud plaan on efektiivse tegutsemise alus, ent ka võimalikud toetajad ja avalikkus soovivad teada, millest oma tegevuses lähtud. Loodusmuuseumis on eraraha kaasamise olulisim tööriist väärtuspõhisus – toetaja peab kandma muuseumi väärtusi.
5. **Leia võimalikud partnerid.** Alles nüüd on aeg oma põhimõtetest lähtuvalt otsida projektile potentsiaalseid toetajaid. Tutvu siinkohal põhjalikult toetaja(te) tegevusvaldkonna, turu ja konkurentidega.
6. **Koosta ainulaadne väärtuspakkumine.** Kui oled välja valinud võimaliku(d) toetaja(d), kaevu taustatööga veel sügavamale, et koostada kõnetav väärtuspakkumine (tutvu väärtuspakkumise retseptiga!). Oluline on osata panna end rahastaja kingadesse, ent mitte samal ajal unustada enda väärtust ja piire – jää siiski iseendaks.
7. **Loo rahastajaga kontakt ja lepi kokku kohtumine.** Selleks et üliägedad muuseumid saaksid enda potentsiaali kõige paremini avada, soovime kohtuda võimalike rahastajatega toetusprojekti ja väärtuspakkumise tutvustamiseks silmast silma. Võttes võimaliku toetajaga esimest korda kontakti, tuleks tutvustada lühikest kokkuvõtet projektist ja väärtuspakkumisest.
8. **Valmistu kohtumiseks.** Valmistu rahastajatega kohtuma minevat meeskonda põhjalikult ette ja harjuta kohtumine läbi. Esimene kord võttis ka meil jala väriseema. Enesekindlus kasvab iga korraga.
9. **Koosta leping.** Positiivse otsuse korral lepi eraraha kaasamise formaadile vastava lepinguga kokku selle sisu ning mõlema poole õigused ja kohustused.
10. **Elluviimine.** Meie jaoks lepingu sõlmimisega alles koostöö algab, kuna lisaks rahalisele toetusele on koostöö osa SEB meeskonna sisuline panus näitusele rahatarkuse kihi loomiseks.
11. **Hoia kontakti.** Iga koostöö alus on inimesed ja suhted. Oleme näituse loomise teekonnal alles alguses, ent otsime kahepoolselt võimalusi pidevaks lävimiseks ja väärtusloomeks. Näiteks kutsusime SEB meeskonna lepingut allkirjastama valmivasse Loodusmajja ning nemad meid omakorda koostööd lانسseerima Impact Day' le. Tähistada ei tule ainult tulemust, vaid ka algust ja teekonda.



Foto: Jaanus Leplaan

### Hea väärtuspakkumise retsept

- Tutvusta ennast – räägi partnerile oma asutuse lugu
- Näita ja tekita isu tuleviku järele
- Tutvusta enda keskkonnahoidlikkust
- Tutvusta rahastatavat algatust/projekti
- Selgita, miks valisid just selle partneri
- Kirjelda oodatavat panust – nii rahalist kui sisulist- ja esita seejuures ka eelarves
- Selgita, millist kvaliteeti aitab toetus luua
- Koosta ajakava
- Tutvusta rahastajale loodavat väärtust

**Õppimiskohad** Mõistagi ei ole koostööni jõudmise teekond sirgjooneline. Kuna eraraha kaasamine on Eestis pigem lapsekingades, ei ole veel hästi väljakujunenud valdkonnaüleseid praktikaid ja juhiseid. Enesetäiendamist oleme vajanud nii valdkonna õigusruumi, maksustamise kui ka lepingute koostamise vallas. Oluline kasvamiskoht on olnud ka endast kui brändist mõtlemine – kes me oleme ja millist suuremat muutust oma tegevusega loome? Selle läbimõtleamise vajadust kinnitavad ka kolleegid hiljutistelt kogemusvahetustelt pika eraraha kaasamise kogemusega Madalmaade muuseumidest. Kui üldiselt peame nentima, et kümnevõistlejate ja tipporkestrite kõrval muuseumile eraraha kaasamine on pigem jäämurdjatöö, siis on meie väikesel turul ka eeliseid. Iga inimene Eestis on vaid kahe telefonikõne kaugusel – kasutame oma väiksust, suhtleme ja räägime oma tegemistest. Peame nõu! Näeme ka seda, et iga positiivne rahastusotsus paneb edasiste toetuste leidmisel lumepalli veerema mitte üksnes loodusmuuseumi jaoks, vaid kogu muuseumimaastikul. Atraktiivsed näited ühte muuseumi panustamisest kasvavad kogu sektori väärtust ja kinnitavad toetajatele, et muuseumid omavad oma loodava mõjuga rahastamiseks suurt potentsiaali.



Hanna Mari Villsaar. Partner- ja kogukonnasuhete juht

Viited





—

Täida palun allolevad väljad ja saadame Sulle uue numbri saabudes teavituse!

Sinu nimi:

Sinu e-mail:

[Web by OKIA](#)