

8. Ekonomi

I planeringen av ett läger ska man ha med en ekonomisk kalkyl. Att ta hand om ekonomin för ett läger behöver inte vara så krångligt. Det krävs dock lite förberedelse. Den ekonomiska biten för lägret blir viktigare ju större lägret är och desto mer tid bör läggas på det.

Att göra en enkel budget underlättar vid planeringen av olika aktiviteter, även på ett mindre läger. En budget är en uppställning över de inkomster och utgifter som lägret medför.

Till att börja med måste man veta förutsättningarna för sitt läger. Ska det ge ett överskott, gå plus minus noll eller finns det kapital (sparade pengar) sedan tidigare att ta ifrån?

Kostnader

När man gör sin budget kan det vara enklast att börja med kostnadssidan. Vid ett mindre läger görs budgeten förslagsvis i samband med att programmet planeras och man kommer fram till vilka aktiviteter man ska ha. Det kan vara svårt att tänka på alla eventuella utgifter och få med det i budgeten. Det finns ett budgetförslag längst bak under denna flik som kan vara till hjälp för minnet.

Den största kostnadsposten brukar vara maten. Planera den noggrant för att slippa onödiga kostnader. En annan utgiftspost kan vara lokaler och/eller lägerplats. Ibland är det kostnader för ledare och sådana som hjälper till med speciella aktiviteter. I de flesta fall förekommer, om inte annat, reseersättning till ledare.

Många aktiviteter på ett läger är kostnadsfria då man ofta befinner sig i naturen och använder sig av den. En hel del aktiviteter kräver dock någon form av utrustning eller material. Tänk över om det är nödvändigt att köpa eller om det finns att låna någonstans. En del material kommer att förbrukas under lägret, medan en del går att återanvända gång på gång. Kanske har ni nytta av utrustningen även i övriga aktiviteter eller kan låna ut den till andra i er tur.

Fundera på om utskick ska göras som inbjudan till lägret och vem som står för den kostnaden. Kanske är det möjligt att ta med inbjudan i länets tidning, klubbblad eller liknande som ändå skickas

ut, istället för att göra ett eget utskick. Räkna dock med kostnad för ett utskick till anmälda deltagare med utrustningslista, program mm.

Intäkter

Det enklaste sättet att beräkna intäkterna (pengar man får in på deltagaravgifter, sponsring mm), och som man bör göra på ett mindre läger, t ex klubbläger, är att ta antalet deltagare och multiplicera med vad de betalar i deltagaravgift. Ska lägret gå ihop sig men inte ge ett överskott, har man där utrymmet inom vilket man ska handla mat och betala för olika aktiviteter, material och kanske ledare.

De intäkter man främst har är deltagaravgifterna till lägret. Om man har deltagaravgifter vill säga. I vissa fall kan man premiera deltagare genom att inte ta ut någon avgift, eller att den är väldigt låg, t ex om klubben ordnar ett mindre läger som en bonus aktivitet för sina medlemmar.

Ibland förekommer kiosk på lägret med försäljning av godis, glass, dricka och PR-material. Det genererar vissa intäkter, men oftast är syftet inte att generera jättevinsterna på försäljningen, utan att som service till deltagarna tillhandahålla dessa varor.

Kommer lägret att generera någon form av bidrag bör även det tas med i budgeten. Det kan vara aktivitetsbidrag och liknande från kommun och landsting. Som vi alla vet skiljer sig bidragsreglerna kraftigt åt mellan olika kommuner och landsting, så det gäller att hålla sig uppdaterad med vad som gäller. I detta sammanhang är det också viktigt att påminna om att deltagarlistor ska upprättas och undertecknas av samtliga deltagare för att ha som underlag till kommande bidragsansökningar.

Genom vårt studieförbund Studieförbundet är det möjligt att få utbildningsbidrag för vissa aktiviteter och arrangemang. Undersök möjligheterna där. Kanske är ert läger, om det har ett tema eller innehåller speciella aktiviteter, just en sådan möjlighet för att få detta bidrag.

Genom att organisera planeringsarbetet för lägret i studiecirkel kan det utöver utveckling även ge ekonomiska resurser från Studieförbundet.

Anslag från fonder kan även det bli intäkter till lägret. Det finns en mängd fonder och det är svårt att veta vad som kan vara lämpligt att söka ifrån. Om lägret har ett speciellt tema eller om det ingår som en aktivitet av flera i ett större projekt, kan det vara lättare att få napp. För det lilla klubblägret ska man dock inte vara allt för optimistisk på denna intäktspost. För att få hjälp med att skriva fondansökningar och hitta rätt – ta hjälp av din 4H-konsulent eller instruktör.

Vid större läger kan intäkter i form av annonser och sponsring bli aktuellt och en viktig post i budgeten.

Deltagaravgift

Det kan vara svårt att bestämma storleken på deltagaravgiften. Då är budgeten ett bra redskap att ta fram, då det visar de kostnader och intäkter man beräknar att ha. Antalet deltagare spelar stor roll. I samband med budget och bestämmande av deltagaravgiften bör man också bestämma sig för det minsta antalet deltagare lägret ska ha för att genomföras på det planerade sättet. Om det finns begränsningar i hur många deltagare det kan vara bör man också ta hänsyn till det, så det inte blir en glädjekalkyl av lägeravgifterna.

Om deltagaravgifterna är de enda intäkterna och om de ska täcka alla kostnader bör man lägga dem på en viss nivå. Om klubben/länet subventionerar varje deltagare med en viss summa bör det tas i åtanke vid prissättningen.

Sponsring

Utgå från att det inte är farligt att fråga! Sponsring kan vara allt från att någon mamma bakat bullarna, till att någon affär eller företag skänker priser till tävlingar. Markägaren kanske kan stå för ved till lägerelden. Sågverket i närheten kanske vill bidra med lite plank till enklare byggnationer som sopsortering och liknande. Det finns mycket saker man kan undersöka att få sponsrade.

Var tydlig med att tala om när och vad det ska användas till och vilka vi är.

Utvärdering

Nästan lika viktigt som att göra en budget före lägret, är det att efteråt titta på hur det verkligen blev, genom att göra en sammanställning av ekonomin. Det är till stor hjälp för kommande lägerarrangörer. De kan bedöma om de t ex ska använda sig av samma lokaler eller om de har ett mer prisvärt alternativ.

LÄGERBUDGET

INTÄKTER

Deltagaravgifter	30 st	200 kr	6 000
Bidrag (30 delt * 3 dgr)	90 dgr	40 kr	3 600
Fonder			
Kiosk			520
Annonser			
Övrigt			
Summa intäkter:			10 120

KOSTNADER

Lokaler			
Lägerplats			500
Mat	35 st	150 kr	5 250
Kiosk			500
Toavagn			1 500
Material			270
Utrustning			400
Ledare			
Reseersättning	30 mil	15 kr	450
Utskick	80 st	7,50 kr	600
Övrigt			
Summa kostnader:			9 470

RESULTAT **650**
