

STRONGER
ROOTS

The Stronger Roots Program

Případová studie:
KASPIAN

| Nadace OSF

 NADÁCIA
OTVORENEJ
SPOLOČNOSTI

 NIOK
FOUNDATION

 glopolis

KASPIAN:

Jak nastavit dlouhodobou a flexibilní spolupráci s firmami

Sdružení KASPIAN se podařilo proměnit své vztahy s firmami od pouhého dárcovství v dlouhodobá a flexibilní partnerství, díky kterým zlepšili kvalitu i svých vlastních služeb. Pracovníci sdružení KASPIAN našli způsoby, které vyhovují jak jejich potřebám, tak potřebám firem, a to malých místních podniků i velkých korporací.

KASPIAN je občanské sdružení se sídlem na Slovensku v Bratislavě, které se zaměřuje na aktivity a služby pro děti a mládež, rodiny i jednotlivce žijící v daném okolí. Pomáhají mladým lidem prostřednictvím služeb sociální práce, volnočasových, participačních a preventivních aktivit a také prostřednictvím vzdělávání. Nabízí komunitní, sportovní i volnočasové aktivity a předávají své zkušenosti rodičům, studentům, ale i odborníkům ve vzdělávání.

Ve sdružení KASPIAN se rozhodli diverzifikovat své příjmy – získat finanční i nefinanční zdroje, které by byly flexibilní a obzvláště k dispozici za účelem pokrývání nastalých

potřeb, bez administrativní zátěže a nejisté budoucnosti grantů a fondů EU. Aby takové partnery našli, věděli, že potřebují, aby jejich noví partneři nebyli zkrátka jen dárci, ale aby rozuměli jejich práci a cílům. Doufali, že budou na „stejně vlně“: že najdou někoho, komu budou jejich požadavky také dávat smysl.

Vzhledem k tomu, že ve sdružení KASPIAN měli již dříve dobré zkušenosti v oblasti spolupráce s firmami, rozhodli se, že počet těchto partnerství navýší. Zkušenost spolupráce s firemními partnery učinili již před více než deseti lety, kdy navázali spolupráci především prostřednictvím Nadace Pontis, ale i dalších platforem, které v té době sdružovaly společensky odpovědné firmy. Na tato minulá partnerství rádi vzpomínali, ale po odchodu pracovníků, kteří se touto problematikou před více než sedmi lety zabývali, tato partnerství udržovali už jen několik let a nová nenavazovali. Na základě těchto zkušeností věděli, že pro rozvoj této oblasti je nezbytné, aby se jeden ze zaměstnanců

intenzivně věnoval kontaktování potenciálních firemních partnerů i péči o ty stávající. Při personálních změnách se také ukázalo zřejmé, že spíše než předchozí zkušenost práce s firemním prostředím je důležitější, aby tento kolega rozuměl jejich hodnotám a organizační kultuře a dokázal se s nimi sladit.

LIDL – PLODNÁ SPOLUPRÁCE S VĚTŠÍM PARTNEREM

Původním cílem sdružení KASPIAN bylo navázat větší míru spolupráce s malými místními firmami v Petržalce (rezidenční čtvrť v Bratislavě) a později s většími partnery. Avšak kvůli epidemii COVID-19 se situace vyvinula jinak, neboť místní podniky se samy potýkaly s finančními problémy. V této situaci se ve sdružení KASPIAN domnívali, že by bylo necitlivé aktivně oslovovat malé podniky s žádostí o podporu nebo spolupráci. Obrátili se tedy na velké maloobchodní potravinářské společnosti a poskytovatele telekomunikačních služeb, o nichž se domnívali, že jsou pandemií méně zasaženi. Pracovníci sdružení KASPIAN navázali spolupráci se společností LIDL již dříve, a to prostřednictvím firemního dobrovolnictví před několika lety. Rozhodli se tedy, že se pokusí toto staré partnerství znovu oživit: kontaktovali přímo osobu z dobrovolnického programu, která je dále doporučila oddělení CSR. Oslovili oddělení s jednostránkovou

prezentací, aby zjistili, zda mají zájem o další, stabilnější podporu aktivit sdružení KASPIAN. Jednostránková zpráva byla velmi konkrétní: popisovala jejich cílovou skupinu a to, jak organizace hodlá s pomocí firmy reagovat na aktuální potřeby: darováním hygienických potřeb, kreativních materiálů nebo stolních her. Podrobně vyjmenovali, jaké druhy materiálů by potřebovali, v jakém množství, a pro jaké konkrétní aktivity by je uplatnili. Uvedli také, že hledají dlouhodobého partnera, ale že i jednorázová podpora by byla přínosná. Odpověď přišla okamžitě a byla kladná, zástupci společnosti LIDL dokonce navrhli několik možností, jak organizaci podpořit. Nejzajímavější nabídkou pro sdružení KASPIAN bylo opakované darování dárkových kuponů, pomocí nichž mohli flexibilně financovat nejen poskytování potravin nebo vaření s klienty, ale také nákup spousty drobnějších položek, díky nimž si klienti mohli opravit vše, co vyžaduje opravu nebo výměnu náhradních dílů. Tyto dary jim pomáhají realizovat aktivity s novými klienty, v rámci projektů, které takto nově vznikly a které ani původně nebyly v plánu. Co se týče společnosti LIDL, i pro ně to představuje příhodný a hladký způsob pomoci. Po pozitivní odezvě se nyní pracovníci sdružení KASPIAN neobávají obracet se na společnost s žádostmi nad rámec původního partnerství. Tato neustálá

komunikace, která je neformální a rychlá, toto spojení upevňuje a udržuje: Společnost LIDL si partnerství váží a sdružení KASPIAN cítí, že i když některé jejich požadavky nelze realizovat, firma hledá způsoby, jak těmto požadavkům vyhovět nebo nabídnout alternativní řešení. Například při úklidu skladů nyní pracovníci společnost Lidl kontaktují sdružení KASPIAN, aby zjistili, zda z odklizených předmětů ve skladu je něco, co by ve sdružení mohli využít pro své aktivity.

- To, co umožnilo tento další krok, byla nejen možnost navázat na osobní vztah z minulosti, ale také transparentní a velmi konkrétní způsob, jakým se sdružení KASPIAN obrátilo na firemního partnera. Klíčem k navázání dlouhodobého partnerství je také flexibilita v přijímání možností, jakými může tak velká společnost pomoci.

OPĚTOVNÝ OBRAT K MENŠÍM, MÍSTNÍM PODNIKŮM: FLEXIBILITA A NAVÁZÁNÍ PARTNERSTVÍ

Později, v roce 2021, se sdružení podařilo upevnit plodnou spolupráci s jednou malou místní společností. Stejně jako tomu bylo v případě společnosti LIDL, pracovníci sdružení KASPIAN spolupracovali se společností Korčule.com v menším měřítku již dříve. Tato společnost se zabývá prodejem a servisem

koloběžek, bruslí a kol a již dříve poskytovala sdružení KASPIAN servis freestylových koloběžek a nabídla jim koloběžku pro jejich klienty. To bylo pro sdružení KASPIAN velmi příhodné z hlediska jejich činnosti, protože organizace každoročně pořádá Scoot Jam, koloběžkovou akci v místním skateparku pro místní mládež. V roce 2020 nemohli akci uspořádat kvůli COVID-19 a také proto, že nepožádali o granty, které dříve využívali k financování akce, neboť si nebyli jisti, zda ji bude v následujícím roce možné uspořádat.

Na jaře roku 2021 je však kontaktovala společnost Korčule.com s tím, že překonali své obtížnějšího období a že by nyní měli zájem o obnovení spolupráce. Byla to šťastná souhra náhod, protože tou dobou již bylo jasné, že situace ohledně pandemie COVID-19 je příznivá pro opětovné uspořádání Scoot Jamu, a přípravy rychle začaly. To bylo možné bez grantů od nadací či bez státní podpory hlavně díky pomoci společnosti Korčule.com, která sdružení KASPIAN pomohla zajistit skvělé ceny a dopravit na místo stany, vybavení a materiál. Tento druh podpory se ukázal být velmi cenný, protože sdružení KASPIAN nevlastní žádné auto. Společnost pomohla nejen finančně, ale i s logistikou, a navíc poskytla sdružení KASPIAN novou inspiraci a energii k plánování dalších akcí Scoot Jam. A pro obchodní společnost to znamenalo, že mohla

pomoci s prostředky, které již vlastní a které z jejich strany nevyžadovaly další investice. Ve sdružení KASPIAN si uvědomili, že díky firemním partnerům má Scoot Jam potenciál rozvíjet se směry, o kterých se dříve neodvažovali ani uvažovat. Po vyhodnocení akce se rozhodli, že v budoucnu nebudou pro účely financování tohoto typu aktivit žádat o grant od nadací a ze státních fondů, ale naopak budou program rozvíjet ve spolupráci s firemními partnery. Podle nynější zkušenosti sdružení KASPIAN je dobré si ujasnit, zda v organizaci existují aktivity nebo akce, pro které by byl firemní partner vhodnější než jiný typ dárce

(ministerstva, místní samosprávy, nadace). Nejde jen o zbavení se velké administrativní zátěže a o zvýšení flexibility, ale také o to, že firemní partneři, zejména ti menší, mohou v případě spolupráce, v rámci níž probíhá dobrá komunikace, přinést nápady a energii, které od jiných dárců nelze získat. Sdružení KASPIAN vlastně také ani nyní nemluví o firemních dárcích či sponzorech, ale o partnerech. Toto zapojení považují za klíčové: namísto soustředění se na pouhé získání firemních prostředků je přínosnější umožnit firmě větší zapojení, sdílet plány a být otevřený návrhům.

Tato případová studie vznikla v rámci programu Stronger Roots.

Cílem programu Stronger Roots je zvýšit odolnost organizací občanské společnosti a jejich sítí, posílit jejich sociální kapitál a začlenit je do komunit a společností, v nichž působí. Realizují je Nadace Open Society Fund Praha, Nadace NIOK, Nadace Open Society Foundation Bratislava a Glopolis.

**STRONGER
OTS**