

STRONGER ROOTS

KC PRIESTOR:
KEĎ SA VÍZIA STRETNE
S PRÍLEŽITOSŤOU

Ako malé komunitné centrum v Seredi našlo svoju identitu a nadviazalo spoluprácu s nadnárodnou korporáciou

Nadace OSF · Nadácia Otvorenej spoločnosti · NIOK · glopolis · Batory Foundation

Financováno Evropskou unií

OBSAH

Výzva: Hľadanie stability pri obmedzených zdrojoch	3
Víkend, ktorý všetko zmenil	3
Budovanie strategického partnerstva s Amazonom	4
Crowdfunding: Učenie sa za pochodu	4
Výzvy a ponaučenia z nich	5
Kľúčové poznatky	6
Praktické odporúčania	7



Foto: Marcela Pančík Bardiovská – Tím KC PRIESTOR

KC PRIESTOR

je komunitno-kultúrne centrum v meste Sereď, ktoré sa orientuje hlavne na deti a mládež. V kontexte vysokého odlivu mladých ľudí z mesta sa centrum snaží budovať vzťah medzi mestom a mladými ľuďmi, celkovo zbližovať komunitu mladých v meste a ponúkať alternatívne formy trávenia voľného času nielen mladým ľuďom, ale aj rodinám a aktívnym dospelým obyvateľom.

Okrem organizovania workshopov, diskusií a kultúrnych akcií prevádzkuje KC PRIESTOR coworkingové centrum pre študentov a neziskové organizácie. V súčasnosti organizačný tím tvorí päť ľudí, ktorí pracujú najmä na dobrovoľníckej báze.



Foto: Lukáš Klčo – Úvodný workshop programu *Výnimočná*

Výzva: Hľadanie stability pri obmedzených zdrojoch

Hlavným cieľom projektu KC PRIESTOR v rámci programu Stronger Roots bola profesionalizácia organizácie, a to aj napriek menšiemu tímu, nedostatku finančných prostriedkov a súčasne vysokému počtu realizovaných projektov. Tím centra hľadal spôsob, ako priviesť do organizácie nových dobrovoľníkova celkovo dosiahnuť finančnú stabilitu. Dôraz sa kládol na upevnenie spolupráce s firemným sektorom. Zároveň bolo cieľom naučiť sa, ako robiť crowdfunding s miestnou komunitou a lepšie rozpoznať potenciálnych darcov.

Víkend, ktorý všetko zmenil

Na začiatku celého procesu sa tím s pomocou externého facilitátora počas víkendového teambuildingu vrátil k základom. Znovu sa zamerali na celkovú víziu komunitného centra a hodnoty, ktoré má prezentovať. Počas tohto procesu si tím nanovo postavil hodnoty, poslanie a aktivity, ktoré do tejto vízie zapadajú. Snažili sa vyhnúť aktivitám, ktoré síce pôsobia atraktívne, ale nesúvisia s víziou organizácie.

Počas procesu vyšlo najavo, že nie všetci členovia tímu sa s týmito ideami stotožňujú, čo bol zlomový moment. Vyjasnilo sa, prečo tím interne dobre nefungoval. Takmer polovica jeho členov sa následne rozhodla odísť a ukončiť spoluprácu.

Identifikované základné vízie, hodnoty a piliere boli potom kľúčové aj pre ďalšiu nadväznú prácu, napríklad vývoj produktov pre firmy.



Foto: Marcela Pančík Bardiovska – Slávnostné ukončenie programu *Výnimočná*

Budovanie strategického partnerstva s Amazonom

Ponuka na spoluprácu pre firmu Amazon, ktorá v meste Sereď pôsobí, bola oproti minulosti vďaka novej vízii oveľa lepšie postavená. Spolupráca s touto firmou už prebiehala v predchádzajúcich rokoch, ale bola skôr náhodná. Zostali z nej však zachované pôvodné kontakty. KC PRIESTOR preto opätovne nadviazal kontakt s firmou a absolvoval sériu osobných stretnutí, kde najskôr zisťoval, aké má firma vízie v oblasti podpory neziskového sektora. Tieto informácie neboli na internetovej stránke firmy a osobné rozhovory tak boli jedinou cestou.

Kľúčom bolo nájsť prepojenie medzi vlastnou víziou organizácie a víziou firmy. Prvým krokom bolo zavedenie firemného dobrovoľníctva. V nadväznosti naň potom tím organizácie predstavil svoju ponuku rozvojového programu pre dievčatá v oblasti líderských zručností. To súznelo s interným rozvojovým programom firmy v rovnakej oblasti. Atraktívna bola aj úvaha, že mladé dievča s dobrými líderskými zručnosťami môže fungovať aj ako dobrá manažérka.

Následne tím KC PRIESTOR prezentoval ponuku na spoluprácu vrátane kľúčových indikátorov a spôsobov merania dopadu. Veľmi nápomocné boli konzultácie so psychológmi, ktorí pomohli nastaviť indikátory vnútornej zmeny u dievčat.

Konzultant v rámci projektu Stronger Roots pomohol nastaviť dotazník merania dopadu z hľadiska spätnej väzby pre organizáciu a konzultantka pre marketing pomohla pri zostavovaní finálnej ponuky pre firmu.

Kľúčom k úspechu spolupráce bola zhoda s víziou firmy, veľmi konkrétna špecifikácia benefitov pre účastníčky programu, ako aj aktívne zapojenie firmy do realizácie – niektoré workshopy sa konali priamo v priestoroch firmy a pracovníci firmy sa do nich zapojili ako lektori.

Jedným z benefitov vnímaných firmou bolo zvýšenie povedomia obyvateľov mesta a možnosť budovať si meno. Oslovila ju cieľavedomosť a kontinuita spolupráce oproti náhodným dobrovoľníckym akciám typu zbieranie odpadkov.

Aktuálne je firma Amazon prezentovaná ako generálny partner rozvojového programu pre dievčatá v KC PRIESTOR a v súčasnosti obe strany hľadajú možnosti ďalšej spolupráce aj pri zníženom firemnom rozpočte. Organizácia má zároveň zoznam ďalších firiem, ktoré plánuje osloviť na spoluprácu.

Crowdfunding: Učenie sa za pochodu

Ďalšou predstavou tímu bolo získať v komunite pravidelných individuálnych darcov. Spoločne s konzultantkou tento zámer prehodnotili a rozhodli sa pre jednorazovú crowdfundingovú kampaň. Cieľom bolo získať zdroje na nájom nových priestorov.

Skutočnosť, že sa KC presťahovalo do súkromných priestorov predovšetkým v dôsledku politickej situácie, nebola v kampani komunikovaná. Namiesto toho sa pozornosť zamerala na nové bezbariérové, rekonštruované priestory obklopené zeleňou a zároveň v centre sídliska ako aj na založenie sociálneho podniku vo forme kaviarne.

Úspešnej kampani predchádzala tiež zlepšená komunikácia ohľadom aktivít centra, najmä tých, ktoré sú zamerané na zlepšenie programov pre mládež.



Foto: PwC – Workshop pre mladých ľudí z centra

Výzvy a ponaučenia z nich

„Amazon – išlo to hladko, ale vyžadovalo si to obrovské množstvo práce.“

tím KC Priestor

Keď sa pokúsili o podobnú spoluprácu s ďalšími dvoma korporáciami, narazili na prekážky. V oboch firmách medzičasom skrátili rozpočty a odišli ich kontaktné osoby. Celý proces budovania vzťahov, ktorý úspešne absolvovali s Amazonom, by museli začať odznova – a v tom čase už im na to chýbali kapacity. Samotné budovanie vzťahu zaberie oveľa viac času, než predpokladali. Teraz majú zoznam relevantných firiem, ktoré stojí za to osloviť. Môžu ich pozvať na firemné raňajky, neformálne ich zavolať na stretnutie do centra, zistiť, ako by chceli podporovať komunity a stavať na tom.

Najväčšiu výzvu predstavoval crowdfunding, s ktorým KC Priestor nemal žiadne skúsenosti. Cieľovú sumu sa nakoniec rozhodli rozdeliť na míľniky, čo sa ukázalo ako dobrý ťah. Tím organizácie mal podľa vlastných slov priveľké očakávania od pravidelného individuálneho darcovstva. V reflexii priebehu crowdfundingovej kampane by bolo podľa tímu organizácie asi potrebné investovať viac financií do reklamy, hoci s neistým výsledkom.

Na začiatku procesu organizáciu opustila polovica členov, ktorí sa nestotožnili s novodefinovanou víziou a hodnotami. Organizáciou to na začiatku síce veľmi otriaslo, ale spätne sa ukázalo, že tento krok viedol k lepšiemu fungovaniu a vnútornej súdržnosti tímu. V tejto situácii bola veľmi dôležitá spolupráca s mentorkou, ktorá vedeniu organizácie pomohla dôkladne nastaviť prácu s tímom. Tím si tiež zadefinoval, kto je zodpovedný za konkrétny produkt či oblasť. Teraz má každý jasne pridelené úlohy a nastavené sú aj pravidelné porady. Vďaka spolupráci s firmou Amazon sa podarilo zamestnať jednu novú pracovníčku. Uvoľnené kapacity sa potom venovali ďalšej firemnej spolupráci a novým projektom, napríklad v oblasti eurofondov.

KĽÚČOVÉ POZNATKY

- **Vízia je základ všetkého**
  Definovanie vízie organizácie, na čom stojí a čo ponúka, pomáha lepšie komunikovať s cieľovými skupinami aj partnermi.

- **Tím musí zdieľať hodnoty**
  Ak nie, je lepšie spoluprácu ukončiť, aj keď ide o dobrovoľníkov. Nebojte sa fungovať s menším tímom, ale je dôležité, aby všetci presne vedeli, za čím idú a aby boli tímoví hráči.

- **Darcovia nie sú bankomaty**
  Nevnímajte ich ako bezodný zdroj peňazí. Počúvajte ich, snažte sa rozumieť tomu, čo oni chcú. Zároveň sa ale držte svojej vízie, a ak nenájdete spoločné prieniky, nebojte sa odísť.

PRAKTICKÉ ODPORÚČANIA

01

Ponúkajte, neproste!

Dôležité je donorom predstaviť svoju ponuku – nie prosbu o peniaze.

02

Investujte čas do budovania vzťahov

Strategické partnerstvo si vyžaduje oveľa viac času a energie, než sa na prvý pohľad zdá.

03

Rozdeľte si crowdfunding na celý rok

Ak sa rozhodnete pre crowdfunding, nastavte si cieľovú sumu na celý rok a hľadajte rôzne spôsoby, ako ju dosiahnuť. Nemusí to vyjsť hneď na prvý raz.

04

Míľniky fungujú

Pri crowdfundingu sa osvedčilo rozdeliť cieľovú sumu na míľniky.

STRONGER ROOTS

Táto prípadová štúdia vznikla v rámci programu Stronger Roots.

Cieľom programu Stronger Roots je zvýšiť odolnosť organizácií občianskej spoločnosti a ich sietí, posilniť ich sociálny kapitál a začleniť ich do komunít a spoločností, v ktorých pôsobia. Program realizujú Nadace OSF Praha, Nadácia NIOK, Nadácia otvorenej spoločnosti Bratislava a Glopolis.