



Samorząd
Województwa Opolskiego

REGIONALNY OŚRODEK POLITYKI SPOŁECZNEJ W OPOLE

Obserwatorium Integracji Społecznej
45-315 OPOLE ul. Głogowska 25C
TEL. (77) 44 15 250; 44 16 495 FAX (77) 44 15 259



ROPS w Opolu

Wielobranżowa spółdzielnia socjalna PROFECTUS w Nysie – opis praktyki



Nazwa podmiotu:

Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna "PROFECTUS"

Adres:

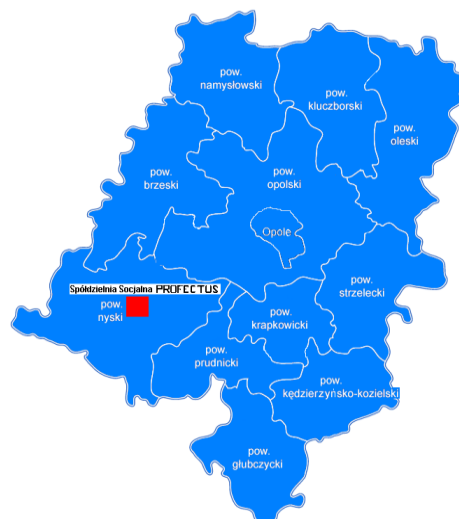
ul. B. Prusa 1B/9
48-304 Nysa

Osoba kontaktowa:

Marcin Trepeta – prezes spółdzielni
tel. +48 663 365 153
email: wss.profectus@gmail.com

Data powstania: 14.01.2011 r.

www: www.profectus.strefa.pl



Cele oraz formy działania

Siedziba spółdzielni socjalnej „Profectus” mieści się w prywatnym mieszkaniu jednego z jej członków przy ulicy B. Prusa w Nysie. Nazwa spółdzielni wywodzi się z łacińskiego słowa „profectus” (wynik, sukces). Głównym celem Spółdzielni jest reintegracja zawodowa i społeczna osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Członkami Spółdzielni (łącznie 6 osób) są przede wszystkim ludzie młodzi, pozostający przez dłuższy czas bez pracy, którzy postanowili zainwestować posiadane oszczędności w działalność prowadzoną w ramach spółdzielczości socjalnej. Wybór tego rodzaju działalności spowodowany był chęcią posiadania przez wszystkich członków własnego biznesu, w którym każda osoba jest właścicielem na



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



koordynacja
na rzecz
aktywnej
integracji



Centrum
Rozwoju
Zasobów
Ludzkich

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

takich samych warunkach i w pełni odpowiada za wszystkie swoje decyzje. Pozwala ona także na realizację różnorodnych projektów i inicjatyw, zgłaszanych przez wszystkich członków spółdzielni, a otwarty profil działalności umożliwia dostosowywanie oferty spółdzielni do aktualnych potrzeb rynkowych.

Jednym z pierwszych sposobów na działalność spółdzielni był handel wyrobami cukierniczymi za granicą. W tym celu spółdzielnia podpisała umowę z zakładami „Cukry Nyskie” oraz „Wacuś” w Nysie, a w Anglii z jedną z większych sieci handlowych. Umowa ma charakter wyłącznościowy, jednak obecnie nie jest realizowana – oferta Spółdzielni Profectus znajduje się listę dostawców rezerwowych.

Kolejną inicjatywą Spółdzielni była dystrybucja urządzeń piekarniczych. *Profectus* stał się jedynym przedstawicielem w Polsce włoskiej firmy GIMA Forni, oferującej piece dla piekarni oraz cukierni. Jednak brak usług serwisowych w kraju utrudnia Spółdzielni sprzedaż tych urządzeń (w przypadku awarii serwisant przyjeżdża z Werony, co wydłuża procedurę naprawczą).

Innym sposobem na pozyskanie środków finansowych jest sprzedaż zniczy i kwiatów w pobliżu jednego z nyskich cmentarzy, prowadzonych przez Spółdzielnię w czasie obchodów wszystkich świąt. Ich sprzedaż nie przyniosła spodziewanych rezultatów, jednak w opinii członków Spółdzielni, pozwoliła im na zachowanie aktywności i pokazania się większej liczbie mieszkańców.



Działalność prowadzona przez członków Spółdzielni (sprzedaż zniczy i kwiatów oraz roboty budowlane)

Sposobem na rozpropagowanie swojej działalności są prelekcje, które członkowie Spółdzielni wygłaszali m. in. dla Świętokrzyskiego Zarządu



Wojewódzkiego Komitetu Pomocy Społecznej w Kielcach, opisując proces zakładania spółdzielni oraz pozytywne i negatywne strony jej prowadzenia.

W grudniu 2011 roku Spółdzielnia podpisała umowę o współpracy z agentem Mix Electronics w Głuchołazach na obsługę stoiska Play Mobile. W jej zakres wchodzi nie tylko obsługa klientów indywidualnych i biznesowych, ale także obsługa techniczna i serwisowa. Prowadzenie sprzedaży produktów i usług Play jest ogromną szansą na polepszenie sytuacji finansowej całej Spółdzielni, jednak na razie tylko jeden z członków spółdzielni ma możliwość pracy na tym stanowisku.

Zatrudnienie nowego członka Spółdzielni (stolarza) rozszerzyło ofertę spółdzielni o prace ciesielskie i stolarskie. Zaowocowało to zleceniem remontu dachu jednego z nyskich budynków.

Spółdzielnia oferuje również inne usługi związane m. in. z pomocą przy zwrocie podatku z Wielkiej Brytanii, nadrukami technologią DTG, serwisem i sprzedażą części komputerowych, projektowaniem graficznym (ulotek, plakatów, stron www). Są to usługi wykonywane w sposób profesjonalny, wymagające odpowiednich kwalifikacji, które rzadko wpisują się w paletę usług spółdzielni socjalnych.



Wzór jednej ze stron internetowych wykonanych przez WSS *Profectus*

Wymienione działania wskazują na bardzo szeroką paletę usług, które wykonuje lub może wykonywać spółdzielnia socjalna. Jej innowacyjne podejście, gdzie każdy z członków może wykorzystać posiadane umiejętności w maksymalny

sposób, kreatywność i pomysłowość, daje nadzieję na utrzymanie się Spółdzielni na rynku, choć bez stałych zleceń jest to obarczone wielkim ryzykiem.

Szkolenia

Inicjatorem założenia Spółdzielni Socjalnej *Profectus* jest Marcin Trepeta, jej obecny prezes. Posiada on wiedzę niezbędną do prowadzenia spółdzielni socjalnej. Przez ponad rok był stażystą w spółdzielni *Nissa* w Nysie, z której pomocy może nadal korzystać. Podobnie jak ze wsparcia kierownictwa spółdzielni socjalnych zlokalizowanych w Byczynie.

Spółdzielnia nie miałaby szansy funkcjonować, gdyby nie szkolenia podnoszące kompetencje i umiejętności jej członków oraz wizyty studyjne. Dzięki nim pracownicy Spółdzielni poznali prawne zasady funkcjonowania spółdzielni oraz proste sposoby na działania przedsiębiorstwa (np. szkolenie organizowane przez Stowarzyszenie Popierania Zaradności Życiowej i Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Pomocy Wzajemnej w Byczynie z zakresu przygotowania spółdzielni do przeglądu i kontroli działalności; wizyty studyjne w podmiotach ekonomii społecznej w Krakowie oraz gminie Klucze).

Zdobyte umiejętności w nawiązaniu współpracy z podmiotami zagranicznymi i krajowymi pozwoliły Spółdzielni zakwalifikować się do finału dwóch konkursów organizowanych dla podmiotów ekonomii społecznej. Pracownicy Spółdzielni pracują obecnie nad dopracowaniem biznes planu i planują w I kw. 2012 r. wystartować w tych konkursach ponownie.

Najważniejsze problemy

Jednym z największych mankamentów funkcjonowania Spółdzielni jest jej niska płynność finansowa oraz brak wsparcia finansowego z zewnątrz. Na rozpoczęcie działalności spółdzielni jej członkowie zainwestowali własne środki, które pozyskali podczas pracy za granicą.

Obecna działalność Spółdzielni skupia się przede wszystkim na zwiększeniu jej rentowności (rok działalności zakończył się stratą). W początkowym okresie funkcjonowania priorytetem dla członków spółdzielni było nawiązanie kontaktów z podmiotami mogącymi być potencjalnymi kontrahentami Spółdzielni. W związku



z tym zaczęto wykonywać usługi po cenach produkcyjnych lub świadczyć usługi za usługę (np. nadruki technologią DTG dla spółdzielni socjalnych z Byczyny w podzięcie za pomoc merytoryczną). Szczególnie wymiana barterowa (usługa za usługę) pozwoliła zaistnieć Spółdzielni w pierwszych miesiącach działalności i przewyciężyć jej trudny etap pozyskiwania pierwszych zleceń.

W ramach posiadanych, skromnych środków Spółdzielnia prowadzi na miarę swoich możliwości intensywną akcję promocyjną. Regularnie wysyła do podmiotów komercyjnych maile z ofertą, jednocześnie wykorzystując już zawarte znajomości, np. przy stworzeniu strony internetowej lub pozyskaniu zniczy i kwiatów do sprzedaży.

W ostatnim okresie spółdzielnia przeżywa kryzys, co jest odzwierciedleniem sytuacji panującej na rynku pracy w Nysie i okolicach. Członkowie Spółdzielni z trudnością zdobywają jakichkolwiek zlecenia, a pozyskanie zlecenia na np. pielęgnację terenów zielonych, w sytuacji wykonywania tej usługi przez szereg lat przez inny podmiot jest prawie niemożliwe. Dlatego opinia niezawodnego dostawcy produktów i usług to obecnie jeden z priorytetów Spółdzielni Socjalnej *Profectus*.

Podsumowanie

W obliczu ogromnej konkurencji i specyfiki lokalnego środowiska, bez wsparcia samorządu i braku środków finansowych, samo utrzymanie się spółdzielni na rynku usług jest dużym osiągnięciem. Siłą spółdzielni jest kapitał ludzki, biznes plan, podpisane umowy, które nadal obowiązują (dystrybucja pieców, ciastek z zagraniczną firmą, salon Play Mobile firmy P4), jednak brak zainteresowania ofertą lokalnego środowiska i zleceniodawców utrudnia funkcjonowanie przedsiębiorstw.

Mocne strony działania spółdzielni:

- Podnoszenie kompetencji poprzez ciągłe szkolenia i doksztalcanie się;
- Różnorodność (wielobranżowość) działań i produktów;
- Umiejętność nawiązania kontaktu z producentami/usługowcami z różnych branż w kraju i za granicą.

Największe sukcesy:

- Aktywizacja i reintegracja oraz ciągłe doskonalenie zawodowe członków spółdzielni;



- Nawiązanie partnerstwa z innymi spółdzielniami, zwłaszcza w gminie Byczyna, które służą pomocą merytoryczną;
- Nawiązanie licznych kontaktów z różnymi firmami komercyjnymi oraz utrzymywanie z nimi pozytywnych relacji.

Najważniejsze problemy:

- Brak jakiegokolwiek wsparcia finansowego z zewnątrz;
- Negatywne stereotypy (niski poziom zaufania, zwłaszcza władz samorządowych);
- Brak zleceń.

Czynniki powodzenia spółdzielni:

- Młody, energiczny zespół posiadający bardzo dużo innowacyjnych pomysłów.

Wyzwania na przyszłość:

- Utrzymanie się na lokalnym rynku;
- Zdobycie środków na reklamę w celu promocji spółdzielni;
- Wypracowanie marki.

*Opracowano w Obserwatorium Integracji Społecznej
Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Opolu
Opole, luty 2012*