



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



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 podzięce 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*