

# 1. Zapojenie občianskej spoločnosti do testovania a oslovovania potenciálnych zákazníkov na trhu (market outreach)

Organizácie občianskej spoločnosti môžu zohrávať dôležitú úlohu pri preverovaní Vašich očakávaní čo sa týka klientov alebo cieľových trhov. Ich podpora však môže skutočne pomôcť pri preniknutí na trh a zviditeľnení Vášho produktu.

## 2. Úvod

Keď uvažujeme o zhodnocovaní plastov, je dôležité mať na pamäti, že do životného cyklu plastov je zapojená široká škála aktérov a zainteresovaných strán, ktorí majú rôzne ciele, zodpovednosti a riešia potreby rôznych skupín. Ich zapojenie do procesu môže byť relevantné, pretože prinášajú rôzne pohľady a nápady.

V rôznych fázach životného cyklu plastov pôsobia rôzne subjekty, napríklad výrobcovia plastov, vlády a spoločnosti zaoberajúce sa nakladaním s odpadom. Na účely procesu zhodnocovania plastov založeného na spolupráci sa však zameriame na spoluprácu s organizáciami občianskej spoločnosti – OOS (Civil Society Organisations - CSOs).

OOS, akými sú mimovládne organizácie (MVO) a obchodné a priemyselné združenia, zohrávajú úlohu pri presadzovaní politických zmien, zvyšovaní povedomia o znečistení plastmi a podpore udržateľného spotrebiteľského správania. Môžu tiež spolupracovať s firmami na vývoji riešení na zníženie plastového odpadu, a práve takýmto spôsobom môžu poskytnúť vysokú pridanú hodnotu procesu zhodnocovania plastov.

## 3. Výhody zapojenia OOS

V závislosti od svojich hlavných činností môžu OOS poskytovať pre Váš proces celý rad výhod. Tu je niekoľko príkladov:

- Identifikácia potrieb a preferencií spotrebiteľov. Všetky OOS zvyknú uverejňovať rôzne štúdie a/alebo analýzy trendov vývoja v spoločnosti a v závislosti od svojej hlavnej činnosti majú dobré poznatky a údaje.
- OOS majú v zásade širokú sieť kontaktov a spolupracujú s celým radom zainteresovaných strán (stakeholdrov), čo môže pomôcť ešte viac využiť nové nápady alebo poznatky a získať podporu pri zhodnocovaní plastového odpadu. OOS tiež zvyknú organizovať podujatia a stretnutia, ktoré môžu byť skvelým miestom na prezentáciu Vašich nápadov a testovanie Vášho (zhodnoteného plastového) výrobku.
- OOS zvyčajne poskytujú školenia a možnosť budovania kapacít a môžu tak pomôcť lepšie pripraviť/vyškoliť Vašich zamestnancov, keďže majú špecifické znalosti o určitých témach.

Samozrejme, ako každý proces spolupráce, aj tento je založený na princípe „dostávať aj dávať“. Nakoľko OOS majú svoje vlastné programy a záujmy a zodpovedajú sa svojim členom, dobrovoľníkom a/alebo darcom či sponzorom, bude pre nich dôležité, aby tento proces spolupráce priniesol v nejakej forme profit aj pre ich organizáciu a ich hlavné činnosti.

## 4. Kroky, ktoré je potrebné vykonať

1. Definujte, prečo je relevantné zapojiť OOS do procesu zhodnocovania plastov a v ktorej fáze alebo fázach chcete využiť jej podporu. Môžete sa napríklad rozhodnúť, že OOS zapojíte len do testovania predpokladov a tvorby prototypov, ale môžete ich zapojiť aj do fázy prípravy a tvorby návrhov a spolu s nimi môžete vytvoriť koncept Vášho produktu. Musíte mať jasnú predstavu, z akého dôvodu sú relevantní pre Vás a konkrétnu situáciu, v ktorej sa nachádzate.
2. Učte sa od ostatných - vyhľadajte podobné prípady alebo situácie, v ktorých spolupracovali OOS a podniky, najmä malé a stredné podniky (MSP) a inšpirujte sa nimi. Môžete hľadať na internete, alebo sa môžete opýtať priamo ľudí z Vašej siete kontaktov na ich konkrétne skúsenosti. V takom prípade získate viac informácií o možných rizikách. Úspešné príbehy sa totiž komunikujú vo veľkej miere, zatiaľ čo neúspechy alebo veci, ktoré nefungovali, už menej. Zamerajte sa na všetky druhy skúseností, nielen na tie, ktoré sa týkajú udržateľnosti alebo odpadu.
3. Definujte ciele a očakávané výsledky. Keďže zapájate "externé" subjekty, je kľúčové jasne komunikovať, čo sa od nich očakáva, aké sú ciele a očakávané výsledky procesu zhodnocovania plastov, aby ste predišli nedorozumeniam. Ak nemáte jasnú predstavu o tom, čo chcete dosiahnuť, ako ju môžete odovzdať ostatným?
4. Identifikujte výzvy a prekážky v procese zmeny. Zapojenie OOS a "externistov" do procesu môže vyvolať nesúhlas Vašich vlastných zamestnancov zapojených do procesu zhodnocovania plastov. Týchto „externistov“ môžu vnímať ako niečo, čo tam nepatrí alebo môžu pochybovať o ich kompetenciách a integrite. Je dôležité pracovať so svojimi zamestnancami, aby ste sa uistili, že všetci chápu význam zapojenia OOS. Na druhej strane môžu zamestnanci alebo dobrovoľníci OOS nadobudnúť pocit, že sa spoločnosť/firma snaží o "greenwashing" a že jej v skutočnosti nezáleží na životnom prostredí.
5. Nájdite riešenia na prekonanie týchto prekážok a vzbudte pocit relevantnosti a spoločnej zodpovednosti za proces. Zamyslite sa nad tým, aké konkrétne činnosti by mohli eliminovať prekážky a prispieť k vytvoreniu dôvery medzi zamestnancami firmy a OOS. Užitočnými nástrojmi môžu byť aktivity zamerané na budovanie tímu a jasný súbor "pravidiel hry".
6. Identifikujte vedomosti a odborné znalosti potrebné na úspešnú implementáciu a dokončenie procesu zhodnocovania plastov a identifikujte slabé miesta a medzery u svojich zamestnancov alebo v oblastiach, kde by mohli byť tieto nedostatky odstránené. To Vám poskytne predstavu o tom, aký typ OOS by ste mali hľadať.
7. Identifikujte potenciálnych partnerov spomedzi OOS a začnite diskusiu s cieľom vybrať toho najvhodnejšieho, ktorý sa podľa Vás najviac zhoduje s Vašimi potrebami a podnikateľskými aktivitami.
8. Iniciujte proces spoluvytvárania a spoločného navrhovania s partnermi a priebežne vyhodnocujte a monitorujte pokrok a dosahovanie cieľov a očakávaných výsledkov.

## 5. Prípadové štúdie & Príklady

**Recovinyl v rámci programu VinylPlus** je kľúčovou zložkou a hlavnou hybnou silou recyklácie PVC v Európe. Európsky hodnotový reťazec PVC uviedol iniciatívu Recovinyl v roku 2003 s cieľom uľahčiť zber a recykláciu odpadu z PVC. Recovinyl akredituje spracovateľské podniky, ktoré používajú recyklované PVC na výrobu nových výrobkov z PVC, ako aj podniky, ktoré recyklujú odpad z PVC. Je to príklad spolupráce medzi priemyselným odvetvím a jeho podnikmi.

**La Hormiga Verde** je spoločnosť na recykláciu elektroniky, ktorá tieto zariadenia rozoberá a separuje suroviny podľa druhu, aby ich potom predala a znovu uviedla tieto materiály na trh, čím im dáva druhý život.

Zároveň je aj sociálnym podnikom a spolupracuje s rôznymi mimovládnyimi organizáciami v oblasti inklúzie s cieľom zamestnať osoby, ktoré ohrozené vylúčením na trhu práce.

Aktívne spolupracujú s rôznymi subjektmi a organizáciami, aby premenili "ich" plastový odpad na nové výrobky, ktoré tento následne opätovne použije. Dobrým príkladom je spolupráca so zainteresovanou stranou (stakeholdrom) v štátnej správe, akým je obec, kde bol zozbieraný plastový odpad premenený na kancelárske stoly.

## 6. Zdroje

### Odkazy:

Successful corporate-NGO partnerships

<https://www.fm-magazine.com/issues/2019/apr/successful-corporate-ngo-partnerships.html>

Partnering with NGOs: The 4 Keys to Success

<https://nbs.net/partnering-with-ngos-the-4-keys-to-success/>

What are the key elements to a successful corporate/NGO partnership?

<https://getrevere.com/what-are-the-key-elements-to-a-successful-corporate-ngo-partnership/>

### Videa:

7 tips for creating successful partnerships with ngos

<https://youtu.be/XprnSLu3YI8>

Successful collaboration

<https://youtu.be/wyx3fOEVuDo>