Det kooperative Fællesråd Aarhus

Samarbejde om samfundsansvar

30. maj 2017

Samarbejde om samfundsansvar

Dagsorden

1. Kort intro til socialøkonomi og kooperativer og det fælles fodslag for dagen

2. Identificér dine muligheder for at arbejde med CSR

3. Gode eksempler til inspiration

4. Vi arbejder konkret med at finde muligheder - sammen

5. Afrunding i plenum og eventuelle opfølgninger

Kooperativer (KOOP)

Forretningsmodel bygget på gamle principper for ansvarlig virksomheds drift

''Andelstanken'' om at alle ejer virksomheden

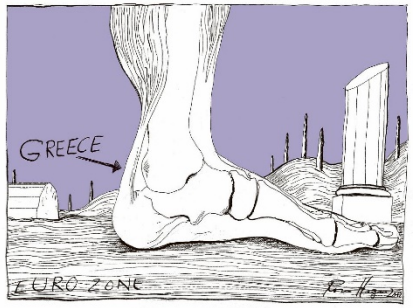
CSR og samfundsansvar

Socialøkonomiske virksomheder (SØV)

5 Kriterier

1. Socialt formål
2. Væsentlig erhvervsdrift
3. Uafhængighed af det offentlige
4. Inddragende og ansvarlig ledelse
5. Social overskudshåndtering

→ CSR og samfundsansvar



Akilleshæl
→ At løfte hovedet over driften og tænke samarbejde

Hvorfor samarbejde?

- Opnå konkret indhold/aktivitet i CSR politik
- Øge legitimitet, PR-effekt, omdømme og BRAND
- Adgang til netværk og specialiseret ekspertise.
- Åbning af nye markeder.
- Ønske om at kunne involvere medarbejderne mere
- Mulighed for at samarbejde med en troværdig organisation
- Mindre spild (miljømæssigt)

Traditionelt meget fokus på NGO'er og traditionelle virksomheder
+ OPP'er (offentlig-privat samarbejde)
→ Det er OK at tænke BUSINESS, som 2 parter der skal have forretningsmæssig værdi

Typer af samarbejde kunne være...

- Klassisk sponsorat/støttekroner
- Køb og salg (klassisk leverandørforhold)
- Udveksling af viden og/eller assistance, f.eks. ift. sårbare borgere
- Hjælp til f.eks. HR, jura, økonomi og andre 'tunge poster'
- Promovering af frivilligt arbejde og/eller anden medarbejderinvolvering

- Deciderede partnerskaber, hvor fælles dedikation skaber en stor BRAND effekt → nye kunder

Virksomheder som ikke har overskud til selv at arbejde med CSR, kan 'erhverve' det gennem samarbejde med en SØV

Brand: Den gode historie

Kan vi identificere den gode historie i fælles kontaktflader/interesser?

F.eks. skal en cykelhandlerkæde oplagt støtte et cykelmekanikerprojekt i Malawi - også selvom de ikke selv er i Malawi. Det handler om ***historien****.*

Medarbejdere og kunder skal tænke, - ja, det giver **mening**, at de støtter det projekt.

Måde at tænke det på

MENNESKER

VARER/PRODUKTER

YDELSER

SØV og KOOP kan begge være både leverandør og kunde

Ydelser/produkter *Forsyningskæde/leverandørkæde osv.*

Vedligehold af bygninger

Medarbejdertrivsel

sundhedstilbud Firmaoplevelser

IT service

Marketing og reklame

Lokale lån/leje

Frugt- eller madordning

Virksomhed

Catering

Hverdag Fest

Genbrug og genanvendelse

Aftagning af spildprodukter Overskudsmad

Gaver

Kontorartikler

Jura og HR

Uddannelse/oplæring

Viden om sårbare mennesker

Facility

Rengøring Affald

Vaskeri

Formuleret som småjobs

Rengøring

Vanding/pasning af planter

Sæsonjob

Slå græs/klippe hæk

Køkkenhjælp

Virksomhed

Kontornusser/'piccoline'

Pakkearbejde

Oprydning/sortering

Lager

Stik i rend

Husalf

Gode eksempler

PP møbler og Blindes arbejde

Børster.

Traditionelt køb af produkt, men med ansvarlige underleverancer som fokus

PP viser at de agerer ansvarligt i leverandørkæden

Gode eksempler

Kontutto (verdens mest berejste pølsevogn)
og Lantmännen unibake

Ressourcer (brød) mod fælles markedsføring på CSR

Lantmännen når ud til nye markeder

Gode eksempler

Huset Venture Nordjylland og Ikea

Ikea har en gruppe sårbare borgere ansat gennem Huset Venture, som er en slags konsulentfacilitatorer

Ikea styrker medarbejderengagement

Gode eksempler

Topdanmark
Forsikring • Pension

CYKELVEN
"TRÆNGER DIN CYKEL TIL EFTERSYN?"

Cykelven har et mobilt cykelservice firma og TopDanmark ønsker at fremme cykling til og fra arbejdspladsen

TopDanmark øger medarbejdertrivsel igennem sundhed og styrke deres ansvarlighed

Gode eksempler til stede i dag

Vores parringer

HUSKELISTE

- Begge parter skal have noget ud af det

- God kemi og fælles formål (det' OK, at man ikke snakker helt samme sprog)
  Udnyt hinandens stærke (og svage) sider

- Tænk gerne småt til at starte med
  En lillebitte aftale kan vokse til et partnerskab (eller forblive lille, efter behov)

- Fælles fokus? Produkter eller værdier der er parallelle til jer

- Lav plan for samarbejdet, med klare mål

Workshop

SØV'ER
- Hvad har jeg brug for af ydelser eller produkter i det daglige?
- Hvad kan jeg tilbyde (produkt, ydelse, konsulentviden om sårbare borgere)

KOOPERATIVER
- Hvilke små(jobs) har jeg behov for at få klaret i det daglige?
- Hvad har jeg brug for af ydelser eller produkter i det daglige?
- Hvad kunne vi ellers lægge over til en SØV (f.eks. kontaktperson for sårbar borger)

BEGGE
- Hvad kan jeg ellers tilbyde i et samarbejde?
(lokaler, kontorpladser, faciliteter, viden)

Opsummering i plenum

Fortæl hvad i har snakket om

Er der blevet nogle konkrete aftaler?

Hvordan kom i frem til, at netop i skulle samarbejde (fokus/værdier)?

Hvordan vil i holde fast i aftalerne fremover?

Næste skridt

Skal vi mødes og udvikle på samarbejderne sammen?

Er der fremtid i det?

Brug verdensmålene som retningslinjer for virksomhedens mål

⇩

Hvordan og hvem vil vi samarbejde med?

Tænk delmål i alt

Stanford University:

800 milliarder at hente, for dem som arbejder aktivt med →→