

# Rozhovory o filantropii

Milica Danková

**cpf**  
CENTRUM PRE  
FILANTROPIU

ČÍSLO 1, 20.3.2012



**LADISLAV  
KOSSÁR**

## Kto je Ladislav Kossár

vyštudoval Právnickú fakultu UK. Počas svojich štúdií v Holandsku, Maďarsku a v USA sa venoval najmä medzinárodnému právu, právu duševného vlastníctva a kapitálovým trhom. Na Harvarde študoval okrem práva aj politológiu a vzťah verejného a súkromného sektora. Pracoval pre Deutsche Bank v Londýne, Frankfurtu a Tokyu kde sa venoval fúziám a akvizíciám, správe aktív a investičnému bankovníctvu. V roku 2004 sa vrátil na Slovensko a založil spoločnosť VENVIVIS, ktorá sa venuje investovaniu rozvojového kapitálu do inovatívnych spoločností v Silicon Valley a na Slovensku. Patrí medzi podnikateľských anjelov KPAS. V roku 2006 založil občianske združenie Provida a v roku 2010 aj nadáciu.

## Pamätáte sa ešte na svoj prvý dar? A prvý väčší dar?

Na úplne prvý sa úprimne nepamätám, určite som daroval do niektorej väčšej medzinárodnej zbierky, keď som bol ešte študent. Myslím, že som mal asi 29 rokov, keď som si za 1000 Sk od detí z detského domova kúpil korálky.

Prvý väčší dar vo výške pár tisíc Euro bolo asi zafinancovanie zážitkového tábora pre deti z domovov v Žiarskej doline.

## Ako vo Vás skrsla myšlienka venovať sa filantropii?

Pomáhanie iným v tom najširšom význame máme asi v rodine. Moja mama je detský imunológ a alergológ, popri svojej práci je spoluzakladateľkou a predsedníčkou neziskovej organizácie Združenie astmatikov Slovenska. Môj otec má veľmi dobré srdce, dedko bol tiež známy svojou štedrosťou. Občianske združenie Provida sme založili spolu s mojou sestrou. Väčšinou sa ľudia začínajú venovať filantropii keď už zarobili toľko, že

nemusia viac pracovať. U mňa to nebol ani tento prípad ani nejaké koncepčné rozhodnutie, že sa idem venovať filantropii. Po niektorých úspešných projektoch som začal viac a viac cítiť, že mám viac ako je priemerný príjem. Začal som hlbšie rozmýšľať o zmysle života a práce, a vlastnej zodpovednosti. Rozbehol sa vo mne vnútorný proces, ktorý smeroval k otvoreniu a citlivejšiemu vnímaniu okolia.

## Na základe čoho ste si vybrali tému, ktorú chcete podporovať?

Asi najpresnejšia odpoveď je, že téma si vybrala mňa 😊. Po kúpe koráliek od detí z domova v Podunajských Biskupiciach ma ich zástupkyňa pozvala do domova, aby som sa bližšie zoznámil s deťmi a celkovou problematikou. V domove sme sa začali pýtať otázky a postupne spoznávať túto problematiku a jej komplexnosť. Po tom čo sme pochopili základné potre-

by detí v domovoch, začali sme postupne budovať projekty, ktoré tieto potreby naplňali. Nebola to materiálna alebo finančná pomoc, ako by mohlo mnohých napadnúť, ale práve záujem o jednotlivca, kamarátske vzťahy, postupná integrácia do spoločnosti a pomoc pri hľadaní práce pri odchode z detského domova.

## Prečo ste sa rozhodli založiť občianske združenie a neskôr nadáciu?

Založenie o.z. Provida v roku 2006 bolo veľmi spontánne a súviselo práve s návštevou domova a prvým projektom. Zistili sme, že by sme radi týmto deťom naozaj pomohli a nielen jednorázovo. Dozvedeli sme sa, že kvalitné trávenie voľného času a podpora ich motivácie a záujmu o rôzne oblasti je niečo veľmi dôležité a preto sme zorganizovali letný poznávací tábor 4 živly.

Na dovolenke v Kostarike sa mi veľmi zapáčilo motto Kostaričanov: Pura Vida, čo znamená niečo ako Dobrý Život. Tak vznikol názov Pro Vida = pre život, pre lepší život, čo najlepšie opisovalo našu motiváciu prečo to chceme robiť. Nadácia vznikla až neskôr v roku 2010. Z právneho hľadiska je to výhodnejšia forma správy majetku pre verejnoprospešné ciele.

## Ako chcete prispieť do spoločnosti prostredníctvom vašich darov/príspevkov? Čo je podľa Vás efektívne darcovstvo?

Jeden môj kamarát rád hovorí: „Nič sa nedeje náhodne...“. Asi aj to, že môj prvý kontakt s deťmi z domova nebol o dare, ale o kúpe koráliek malo niečo znamenať, čo som vtedy ešte presne netušil. Dary sú veľmi krásnym gestom ľudskosti a súcitu. Moja skúsenosť a asi aj osobné presvedčenie je však podstatne bližšie k známej pravde „daj rybu, nakrmiš na deň, nauč chytať ryby, nakrmiš na celý život“. Často na začiatku spolupráce je malý dar, ale ľudí na svete ktorí potrebujú pomoc je veľmi veľa a určite nevieme pomôcť každému. Preto sa snažíme čím skôr s našimi obdarovanými prísť na to, ako vieme čo najefektívnejšie a čo najudržateľnejšie pomôcť čo najviac ľuďom. Samozrejme systémové zmeny sú najdôležitejšie, avšak tie sú aj najťažšie. Deti z domova,

nezamestnaní nepočujúci či postihnutí nepotrebujú našu ľútosť, ale súcití spojený s pomocou, ktorá im pomôže získať potrebné zručnosti, nájsť si prácu, bývanie a plnohodnotne sa zaradiť do spoločnosti. Za veľmi efektívne považujem podporovanie jednotlivcov, ktorí založia svoje „sociálne podniky“ (mne je bližší výraz „podnikanie s ľudskou tvárou“), teda firmy, ktoré zamestnávajú aj znevýhodnené a ťažko zamestnateľné skupiny, poskytujú služby alebo výrobky a majú šancu byť finančne udržateľné a nezávislé od darov. V praxi to znamená, že sa presúvajú z tretieho sektora bližšie k druhému, teda súkromnému sektoru, ale poskytujú ďalšiu pridanú hodnotu - pozitívny vplyv na spoločnosť.

*asi najpresnejšia odpoveď je, že téma si vybrala mňa 😊*

## Chceli by ste niečo robiť inak, ale nemôžete napr. z legislatívnych dôvodov?

Zatiaľ som sa aktívne nevenoval zmene legislatívneho prostredia z kapacitných dôvodov. Je to však veľmi dôležité, pretože dobrá legislatívna úprava vie mnohé súkromné iniciatívy výrazne zefektívniť. Vo všeobecnosti verím v spoluprácu medzi rôznymi účastníkmi verejného, súkromného aj tretieho sektora. Čo sa týka legislatívnych prekážok ako najaktuálnejšiu pociťujeme, že detské domovy sú zákonom brané ako „všehochuť“

a neexistuje možnosť ako vytvoriť špecializovanú starostlivosť pre deti s rôznymi poruchami. Preto sa bežne stáva, že v domove sa stretnú zdravé deti spolu s deťmi s psychiatrickými ochoreniami, poruchami správania a drogovou závislosťou. V kombinácii s tým, že legislatívne nie je pridelený špecialista pre každé takéto dieťa je veľmi ťažké, až takmer nemožné kvalitne a systematicky vychovávať deti a pripravovať ich na integráciu do spoločnosti.

## Kde podľa Vás ako donora robia neziskové organizácie najčastejšie chyby vo fundraisingu?

Nie som expert na fundraising ani marketing, ale z mojich doterajších skúseností vnímam, že sa stáva, že neziskové organizácie niekedy komunikujú svoje práce viac cez emócie, pričom určitá časť darcov, ktorá chce vidieť konkrétne, merateľné výsledky zostáva neoslovená. Aj ja som robil túto chybu, pretože keď Vám na niečom veľmi záleží, máme všetci tendenciu skôr komunikovať cez emócie. Tie sú veľmi dôležité, ale najlepšia je asi kombinácia

prezentácie faktov a emócií. Keď chceme aby sa viac ľudí angažovalo, treba im sprostredkovať naživo stretnutia s tými ktorým pomáhame. Ako sa hovorí, raz zažiť je viac ako 1000 krát čítať alebo počuť. Toto sa snažíme dosiahnuť nielen s našimi darcami, ale aj so študentmi a mladými, ktorých chceme doviest' k vyššej angažovanosti. Je to časovo náročnejšie, ale účinky sú hlbšie a dlhodobejšie. Krátky film alebo video môžu tiež byť veľmi účinné.

## Teraz, keď máte vlastnú neziskovú organizáciu, aký je to pocit byť tým čo žiada o podporu?

Je to zvláštne – na jednej strane podporujete zmysluplné projekty, na druhej strane sa snažíte získavať podporu zo strany investorov, darcov. Keďže riadim aj investičnú firmu, ktorá má rôzne dcérske spoločnosti a širokú škálu klientov, je tam určitá podobnosť. Vo firme tiež súťažíte o kapitál, klientov, najlepších zamestnan-

cov alebo o čo najlepší produkt. Pri práci v neziskovom sektore je to trochu iné, keďže úspech sa nemeria iba dobrými finančnými ukazovateľmi, ale aj spoločenským prínosom. Dosiahnuť oboje je veľmi ťažké, treba k tomu veľa pozornosti, tvrdej práce, odvahy inovovať a stále sa učiť.

*ako sa hovorí, raz zažiť je  
viac ako 1000 krát čítať  
alebo počuť*

## Čo Vás práca v oblasti charity/verejnoprospešnosti naučila?

Určite väčšej sebareflexii a pokore. Snažím sa viac počúvať, čo sa mi síce nie vždy darí, ale pri práci s veľmi širokou skupinou ľudí je to veľmi dôležité. Každý deň sa snažím niečo naučiť nezávisle od toho či je to od bezdomovca, farára, špičkového konzultanta, detského psychológa, umelca alebo úspešného podnikateľa. Mal som to šťastie stretnúť úžasných ľudí, ktorí ma veľmi inšpirujú a cítim zodpovednosť odovzdať čo najviac aj pre prospech druhých. Mojim hnacím motorom je pomoc druhým, po-

môcť im dosiahnuť ich životný cieľ, alebo sa pokúsiť o zmiernenie ich utrpenia. Schopnosť pomáhať iným je myslím okrem úsmevu tá najunikátnejšia schopnosť ľudí. Je mi veľmi sympatické, čo povedal Albert Einstein: „nemôžeš zmeniť celý svet, ale môžeš zmeniť celý svet jednému človeku“. Som veľmi šťastný, že som našiel svoje vnútorné šťastie a zmysel života vďaka korálkam. Odmena vo forme „ďakujem“, alebo často len úsmev v očiach tých ktorým pomáhame je to najviac čo človek môže dostať.

*často len  
úsmev v očiach  
tých ktorým  
pomáhame je  
to najviac čo  
človek môže  
dostať*

## Čo je momentálne v oblasti verejnoprospešnosti Vaša najväčšia výzva ?

Už 6 rokov pracujeme s deťmi v detských domovoch. Počas tohto relatívne krátkeho obdobia sme sa naučili jedno – iba systematický, dlhodobý a komplexný prístup k aktivitám, môže priniesť úspechy. Na to, aby sa znížil počet nových detí v detských domovoch je potrebné pracovať od prevencie s rodinami v kríze, pomoc pri návrate detí do rodín, až po nachádzanie pestúnskych rodín. Deťom, ktoré nemali to šťastie, je potrebné dať pozornosť, kamarátov aj mimo domova, učiť ich ako hospodáriť s peniazmi, ukázať im aké majú práva a aké sú ich povinnosti po tom, ako vyjdú z domova a v neposlednom rade im pomôcť nájsť prácu. Uvedomili sme si, že takúto komplexnú aktivitu nedokážeme a ani nechceme robiť sami a preto spolupracujeme aj s inými neziskovými organizáciami a nadáciami

(Návrat, Dom na Polceste, Centrum pre filantropiu, Pontis), študentskou organizáciou Manageria, firmami (Accenture, HP), a v neposlednom rade sa snažíme založiť rôzne „sociálne podniky“ (Byt na polceste, Svetielko). Celú iniciatívu sme zatiaľ pracovne nazvali „5000“, pretože približne toľko detí je v detských domovoch na Slovensku. Chceme pomôcť konsolidovať aktivity tak, aby sa vytvoril synergický efekt spolupracou viacerých subjektov, ktoré sú odborníci na rôzne oblasti. Snažíme sa aby všetci „ťahali za jeden povraz“ a aby sme spoločne smerovali k tomu, že bude čím menej detí prichádzať do detských domovov a zároveň, bude čím viac detí po odchode z domova úspešne zaradených v spoločnosti. Bol by som veľmi rád, keby Provida pomohla veľa ľuďom na ceste za ich šťastím a mohla aj za 100 rokov plniť rôzne verejnoprospešné ciele na Slovensku a v iných krajinách.

Nadácia PROVIDA

Strážna 11, 831 01 Bratislava

info@pro-vida.sk

NADÁCIA PROVIDA