



# Revma Liga

Česká republika

Iceland   
Liechtenstein  
Norway grants

## STRATEGICKÝ PLÁN

2022 - 2026

## 1. Obsah

<b>Strategický plán Revma Liga Česká republika 2022–2026 .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Historie organizace Revma Liga Česká republika .....</b>	<b>4</b>
2.1. Organizace byla založena v roce 1991.....	5
2.2. Úspěchy organizace v letech 1991–1997 .....	6
2.3. Nový začátek pro organizaci po roce 1997.....	7
2.4. Revma Liga se poprvé mění.....	8
2.5. Organizace a její plány v letech 1997–1999 .....	9
2.6. Cíle a aktivity v letech 2000–2009.....	11
2.7. Revma Liga Česká republika 2010–2019.....	13
2.8. Roky 2019–2022 .....	17
<b>3. Revma Liga ČR a Norské fondy.....</b>	<b>18</b>
<b>4. Hodnoty, poslání a vize organizace .....</b>	<b>19</b>
4.1. Poslání organizace Revma Liga Česká republika .....	19
4.2. Vize organizace Revma Liga Česká republika.....	19
4.3. Hodnoty organizace Revma Liga Česká republika .....	19
4.4. Etický kodex organizace .....	20
4.5. Financování.....	21
<b>5. Struktura organizace Revma Liga ČR .....</b>	<b>21</b>
5.1. Orgány řízení.....	21
<b>6. Strategický plán organizace Revma Liga Česká republika .....</b>	<b>23</b>
6.1. Jak vznikl strategický plán .....	23
6.2. Jak se postupovalo při tvorbě dokumentu .....	24
6.3. Komu je dokument určen.....	24
6.4. Jak se bude dále pracovat se strategickým dokumentem .....	25
<b>7. SWOT analýza.....</b>	<b>26</b>
7.1. Jak skupina určila body SWOT analýzy.....	26
7.2. Silné stránky organizace Revma Liga.....	27
7.3. Slabé stránky organizace Revma Liga .....	28
7.4. Příležitosti organizace Revma Liga.....	29
7.5. Hrozby organizace Revma Liga .....	30
<b>8. STEEP analýza .....</b>	<b>31</b>
<b>9. Detailní popis strategického plánu organizace .....</b>	<b>36</b>

<b>10.</b>	<b>Detailní popis strategických cílů .....</b>	<b>41</b>
10.1.	<i>Posílení řízení RL ČR.....</i>	41
10.1.1.	Transformace systému řízení organizace .....	41
10.1.2.	Optimální systém řízení .....	44
10.2.	<i>Rozvoj fundraisingu a fundraisingové nabídky .....</i>	45
10.2.1.	Rozvoj firemního fundraisingu .....	45
10.2.2.	Rozvoj individuálního fundraisingu .....	45
10.2.3.	Rozvoj dotačního fundraisingu.....	46
10.3.	<i>Obsahová kvalita činnosti organizace RL ČR .....</i>	46
10.3.1.	Rozvoj služeb .....	46
10.4.	<i>Budování a navazování vztahů .....</i>	47
10.4.1.	Posílení spolupráce s revmatology a nelékaři.....	47
10.4.2.	Trvalé zvyšování členské základny .....	47
10.4.3.	Spolupráce s jinými NGO .....	47
10.4.4.	Zlepšení zapojování jednotlivců i klubů do činnosti spolku .....	48
10.5.	<i>Rozvoj PR .....</i>	49
10.5.1.	Efektivní šíření mediálních sdělení, zaměřených na širokou veřejnost i s regionálním dosahem	49
10.5.2.	Efektivní šíření informačních sdělení zaměřených na pacienty a lékaře .....	49
<b>11.</b>	<b>Fotografie z příprav strategického plánu .....</b>	<b>50</b>
<b>12.</b>	<b>Závěr.....</b>	<b>51</b>

## 2. Historie organizace Revma Liga Česká republika



## 2.1. Organizace byla založena v roce 1991



1991

### ZALOŽENÍ REVMA LIGY

---

Revma Liga vznikla z podnětu pacientů.  
Hlavními iniciátory byli pan Jiří Ječný, MUDr. Stanislav  
Havelka, CSc. a MUDr. Pavla Vavřincová, CSc.

Havelka, CSc. a MUDr. Pavla Vavřincová, CSc.  
Hlavními iniciátory byli pan Jiří Ječný, MUDr. Stanislav  
Havelka, CSc. a MUDr. Pavla Vavřincová, CSc.

## 2.2. Úspěchy organizace v letech 1991–1997



### 2.3. Nový začátek pro organizaci po roce 1997

#### KONEC?

---

Po 6 letech činnosti, kdy hlavním aktérům stále chybělo technické vybavení, zkušenosti a v postupně jim docházela síla potýkat se s pasivním přístupem většiny členů, hrozil organizaci zánik.



## 2.4. Revma Liga se poprvé mění

### POSLEDNÍ NADĚJE

---

Aktivní pomoc nabídlo několik pracovníků  
z Revmatologického ústavu.

Vzorem jim byla zahraniční organizace EULAR,  
kterou v té době tvořila vědecká společnost  
Health Professionals in Rheumatology  
a sociální společnost pomáhající patientským  
organizacím a spolkům Social League.

## 2.5. Organizace a její plány v letech 1997–1999



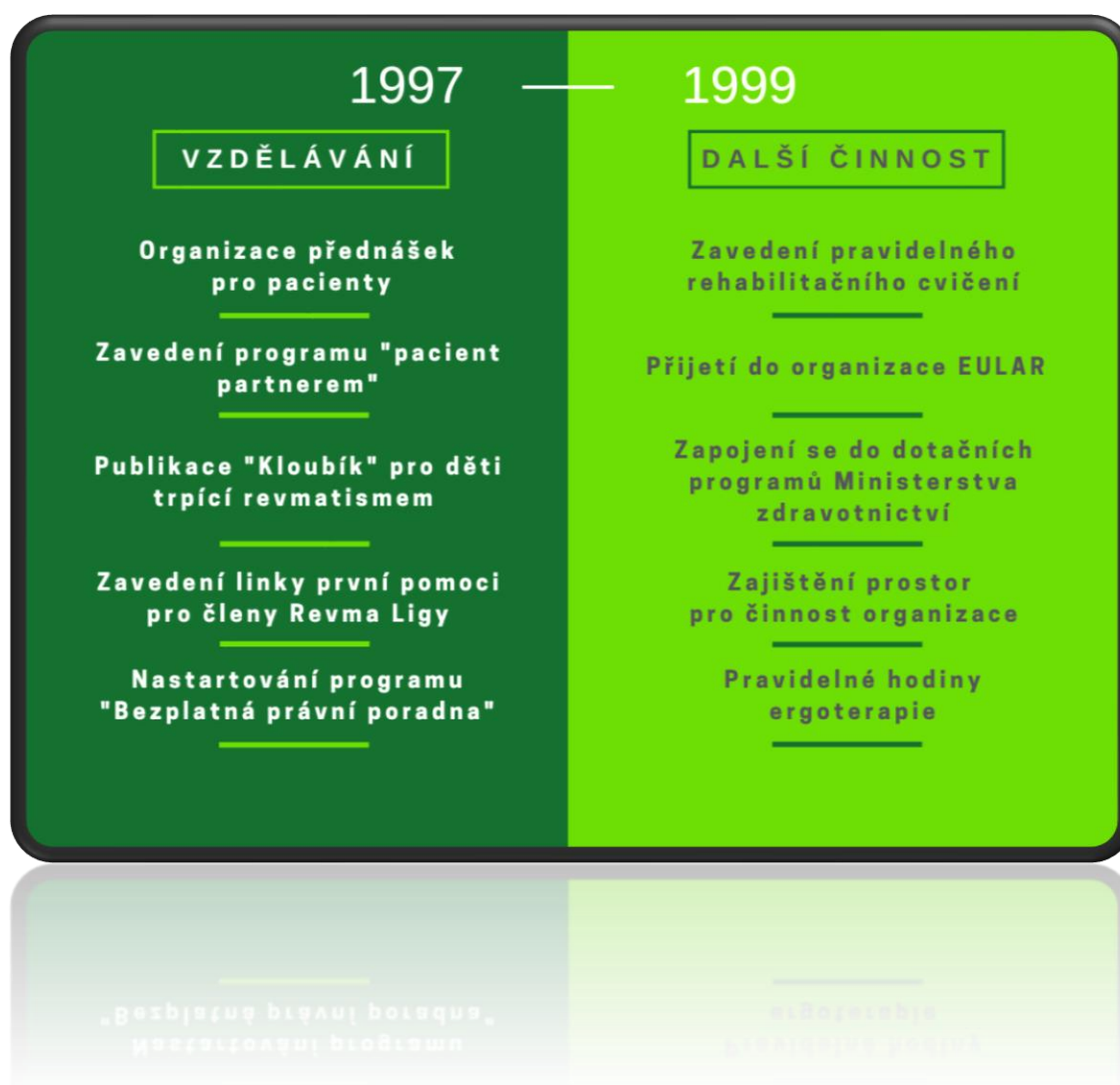
### NOVÝ PLÁN

---

Jako hlavní úkoly si organizace vytyčila:

- Usnadnit **dostupnost informací** pro pacienty
- Popularizovat** poznatky v oblasti diagnostiky, léčby a prevence
- Navázat kontakty** s podobnými organizacemi v zahraničí

Λ ζαμιαησι  
ζ ποδομλμλ ολδανλζασημλ  
ηαααζατ κουτακτλ



## 2.6. Cíle a aktivity v letech 2000–2009





# 2009

Zakládání prvních poboček

---

Bruntál  
České Budějovice  
Česká Lípa  
Tábor  
Praha  
Litoměřice - Terezín  
Hradec Králové  
Ústí nad Labem  
Liberec  
Ostrava  
Domažlice  
Zlín

## 2.7. Revma Liga Česká republika 2010–2019



REVMA VÝZVA 2015+

biologická léčba ve střední závažnosti RA

ÚNOR 2019

Podpoř nemocné  
s revmatoidní artritidou.

PODEJ  
POMOCNOU  
RUKAVICI!

## REVMA TVÁŘE



Přes nás je jen přelétá,  
se ti čarou  
náš vzájemná sama.  
Blanka



Kam  
je skvělá malá  
k nášim perům.  
Blanka



Kam se máš, tak se máš  
nášle je máš  
Kam se máš, tak se máš  
Blanka



Mám čarou přelétá  
k nášim a k nášim  
K nášim nášim  
Blanka



Mám nášle máš  
nášle je máš  
K nášim nášim  
Blanka



Kam  
nášle máš  
nášle je máš  
Blanka



K nášim nášim  
nášle je máš  
K nášim nášim  
Blanka



K nášim  
nášle máš  
nášle je máš  
Blanka



Mám nášle máš  
nášle je máš  
K nášim nášim  
Blanka



Kam  
nášle máš  
nášle je máš  
Blanka



K nášim nášim  
nášle je máš  
K nášim nášim  
Blanka



K nášim  
nášle máš  
nášle je máš  
Blanka



„ANO a NE pro moji revmatoidní artritidu“ - vychází z projektu Eumusc.net –  
standards péče napříč Evropou

#### Doporučení

- 1) Lékař
- 2) Nelékařský pracovník ve zdravotnictví
- 3) >>>Kontrolní seznam pro pacienta

14 dní = 500+ respondentů

14 dní = 500+ respondentů

- 3) >>>Kontrolní seznam pro pacienta
- 5) Nelékařský pracovník ve zdravotnictví
- 1) Lékař

## 2.8. Roky 2019–2022



Vznik nových patientských skupin zaměřujících se na vzácná revmatická onemocnění.

2019 – Skleroderma

2021 – Myozitida

Rok 2020 byl pro spolek výzvou kvůli celosvětové pandemii onemocnění Covid 19. Veškeré naplánované aktivity se musely během krátké doby transformovat do online podoby. Zároveň bylo potřeba také naučit členy, sledující a podporovatele na nové formáty pomoci.

Organizace začala pravidelně vysílat online webináře, které si získaly značný úspěch jak mezi pacienty, tak i odbornou společností. Co se týče přizpůsobení se novým podmínkám, Revma Liga ČR to mezi NGO zvládla nejlépe.

Nabídka webinářů se stala i jednou z nových služeb, které začala organizace připravovat „na míru“ pro jiné společnosti.

Koncem roku 2021 Revma Liga Česká republika požádala o grant MZ (ZD-MGS3-019) v rámci Programu Zdraví financovaného z Fondů EHP 2014–2021. Prostředky budou určeny na projekt Stabilizace a profesionalizace spolku Revma Liga Česká republika. Projekt byl schválen v plné výši.

### **3. Revma Liga ČR a Norské fondy**

Primárním cílem projektu je profesionalizace a personální stabilizace organizace.

#### **Detailní výstupy projektu jsou**

Celkový strategický plán rozvoje organizace na období 5 let.

- Detail strategického plánu je popsán v tomto dokumentu.

Rozvoj obsahu a kvality služeb

- Implementace cvičebního modulu, na kterém spolupracujeme s Norskou ligou proti revmatismu, překlad evropské Revma mapy, plán webinářů, workshopů, seminářů. Máme v plánu vylepšení čtyř dílčích služeb – Hotline pro veřejnost, Hotline pro pacienty a obsahové vypracování balíčku podkladů pro preventivní a osvětové kampaně. (Součástí bude aktualizace databáze členů a podporovatelů atp.)

Financování a fundraising (FR) strategie a FR plán

- Vytvoření fundraisingové strategie (plán na získávání zdrojů) pro činnost Revma Ligy ČR v souladu se strategií organizace. V plánu jsou dvě pilotní FR kampaně zaměřené na veřejnost – individuální dárci a na firemní sektor.

PR a marketing

- Vytvoření komunikační strategie pro tři dílčí oblasti. Široká veřejnost, pacienti a potenciální členové, odborná veřejnost.

## 4. Hodnoty, poslání a vize organizace

### 4.1. Poslání organizace Revma Liga Česká republika

Naším posláním je zlepšování životních podmínek osob s revmatickým onemocněním, včetně zajištění dostupnosti efektivní léčby a zvyšování povědomí o revmatických chorobách.

### 4.2. Vize organizace Revma Liga Česká republika

Jsme vyhledávaným, rovnocenným a uznávaným partnerem pro pacienty, lékaře, zdravotníky a státní správu. Jsme klíčovým článkem v plánování strategie péče pro revmatiky v ČR a to hlavně díky zapojování pacientů a přinášení vlastní zkušenosti s těmito nemocemi. Svou činností motivujeme pacienty a ukazujeme zdravé populaci svět očima revmatiků.

Máme funkční síť regionálních klubů a spolupracujících odborníků, kteří mají stejný či podobný pohled na zajištění a šíření služeb pro revmatiky v ČR. Máme stabilní a finančně zajištěné Revma-centrum (centralizované zdravotní, sociální a byznys služby v optimálním mixu) se stálými zaměstnanci. Zřizujeme podobná Revma-centra v dalších regionech.

Zapojujeme se do vzdělávání odborníků, kteří se podílejí na péči o revmatiky. Aktivně podporujeme vědu a výzkum v revmatologii. Jsme finančně soběstačná a nezávislá organizace s celospolečenským přesahem s vícezdrojovým, diverzifikovaným a stabilním financováním.

### 4.3. Hodnoty organizace Revma Liga Česká republika

**Otevřenost** – jsme otevření novým nápadům, novým lidem, inovacím, dbáme na zachování principů otevřenosti, tolerance a korektního jednání.

**Transparentnost** – v zájmu transparentnosti zveřejňujeme ve výročních zprávách (případně dalším vhodným způsobem – např. na internetu) údaje o činnosti spolku, jeho pracovnících, projektech a způsobu financování, podáváme vědecky ověřené informace.

**Profesionalita** – komunikujeme, spolupracujeme a koordinujeme činnost s odbornou společností, vzděláváme se, dbáme dobrého jména spolku a posilujeme tak jeho důvěryhodnost při jednání s veřejností, úřady, médii a dalšími.

**Respekt** – nehodnotíme paušálně, snažíme se posoudit situaci každého partnera z více úhlů pohledu.

**Apolitičnost** – nejsme politická strana, odmítáme spojení s propagací politických stran, naším cílem je spokojený pacient.

## 4.4. Etický kodex organizace

Revma Liga ČR, z.s. (dále jen RL) je dobrovolný, otevřený, nezávislý a nepolitický spolek působící na celém území České republiky, který vznikl z podnětu pacientů již v roce 1991. Úkolem patientské organizace RL ČR je prosazovat, hájit a uskutečňovat veřejný zájem ve prospěch osob s revmatickým onemocněním, zlepšování životních podmínek včetně zajištění dostupnosti efektivní léčby a zvyšování povědomí o revmatických chorobách.

Náplní naší organizace je také reprezentovat pacienty při jednání s orgány státní správy, odborníky z oblasti zdravotních a sociálních služeb a státními i nestátními organizacemi, které se zabývají problematikou zdravotně postižených osob.

K základním činnostem spolku (a k naplnění hlavního cíle) náleží:

- sdružování členů a jejich rodinných příslušníků za účelem vzájemně prospěšných aktivit (rekondiční pobyty, cvičení atd.)
- navazování spolupráce s odborníky z oblasti zdravotních a sociálních služeb za účelem zajištění komplexní péče o postižené revmatickým onemocněním (lékaři, zdravotní sestry, rehabilitační pracovníci a osoby, které chtějí pomáhat)
- organizování odborných přednášek, fyzioterapií, ergoterapií a přátelských setkání
- vydávání publikací a informačních materiálů, zajišťování a zprostředkovávání poradenských služeb v oblasti sociálně právní a v oblasti využití kompenzačních pomůcek
- zprostředkování informací o nemoci a nových možnostech léčby
- spolupráce s orgány státní správy a místní samosprávy, státními i nestátními organizacemi zabývajícími se problematikou zdravotně postižených osob za účelem vytváření optimálních podmínek pro život osob s revmatickým onemocněním, hájení oprávněných zájmů (lobbying), ovlivňování legislativy
- spolupráce s tuzemskými i mezinárodními odbornými společnostmi a patientskými organizacemi, provozování webových stránek spolku
- zajištění a správa prostředků určených pro vlastní činnost a nakládání s nimi v souladu s cílem a zaměřením spolku

Pokud máme dělat svou činnost dobře, musí být zaručena nezávislost, nestrannost a kvalitní práce – včetně důrazu na přesnost a správnost, důvěryhodnost a korektnost. Proto se Shromáždění delegátů spolku Revma Liga Česká republika shodlo na tomto etickém kodexu.

V rámci činnosti spolku Revma Liga Česká republika, z.s. se snažíme o posilování transparentnosti. Proto se řídíme pravidly, která nám etický kodex ukládá a zavazujeme se:

Vyhýbat se střetům zájmů, dbát o maximální možnou otevřenost fungování organizace a jejího financování, a to jak otevřenost vůči ostatním NGO, tak především vůči veřejnosti.

Pro všechny členy shromáždění delegátů, členy výkonného výboru a zaměstnance je etický kodex závazný.

#### **4.5. Financování**

Při zajišťování financování postupovat etickým, zodpovědným a transparentním způsobem.

Využívat k financování pouze zdroje, které byly nabyty v souladu s demokratickými, právními a etickými normami.

Vyhýbat se takovým zdrojům finančních prostředků nebo jiných hmotných statků, které navodí střet zájmů, sníží nezávislost či nestrannost.

Navazovat partnerské vztahy a spolupráci s poskytovateli finanční podpory výhradně s cílem naplňovat poslání organizace.

V oblasti firemního fundraisingu spolupracovat s firmami, které se hlásí k odpovědnosti za dopad své činnosti na zlepšení životních podmínek osob se zdravotním postižením a posílení zdravého životního stylu.

Všichni zástupci spolku, kteří jsou povinni dodržovat etický kodex, berou na vědomí jeho závaznost i fakt, že mohou být v důsledku jeho hrubého porušení ze spolku vyloučeni. O závažnosti pochybení rozhoduje Kontrolní komise spolku.

### **5. Struktura organizace Revma Liga ČR / rok 2022**

Předsedkyně (předseda)

Místopředsedkyně (místopředseda)

Koordinátoři skupin/projektů

Předsedkyně klubů/skupin (předsedové)

Kontrolní komise

#### **5.1. Orgány řízení organizace**

##### **Shromáždění delegátů**

Nejvyšším orgánem spolku je shromáždění delegátů. Delegáty volí ze svých řad členové jednotlivých pobočných spolků (klubů) a členové nezařazení v klubech dle samostatného klíče. Počet delegátů za klub stanoví výkonný výbor s tím, že základem je 1 delegát na 20 registrovaných členů. Počet delegátů z řad členů bez klubové příslušnosti stanoví výkonný výbor vnitřní směrnicí na příslušný rok.

Setkání alespoň jednou do roka.

### **Výkonný výbor**

Výkonný výbor je výkonným orgánem spolku, který řídí jeho činnost. Výkonný výbor rozhoduje o všech otázkách spolku, které nejsou stanovami výslovně svěřeny jiným orgánům. Zejména pak:

- iniciuje a kontroluje činnost a plnění cílů spolku v období mezi zasedáními
- shromáždění delegátů v souladu se strategickými cíli zpracovává a schvaluje plán činnosti a rozpočet spolku
- schvaluje organizační řád a vnitřní směrnice spolku

Setkání alespoň třikrát do roka.

### **Předseda a místopředseda**

Předseda spolku je statutárním orgánem spolku.

- předseda zastupuje spolek samostatně
- podepisuje se tak, že k nadepsanému nebo jinak vyznačenému názvu spolku připojí svůj podpis
- jeho zástupcem je místopředseda
- Funkční období je 5 let

### **Kontrolní komise**

Kontrolní komise je kontrolním orgánem spolku.

- kontrolní komise má tři členy a je volena shromážděním delegátů na funkční období pět let
- kontrolní komise dohlíží na hospodaření a chod spolku, a to nejméně jedenkrát ročně, v případě potřeby kontroluje hospodaření klubů, schvaluje nebo ruší rozhodnutí výkonného výboru v souladu se stanovami spolku, prošetřuje oznámení a stížnosti členů spolku týkající se hospodářské činnosti spolku
- navrhuje příslušným složkám spolku opatření k nápravě zjištěných nedostatků
- podle potřeby se účastní jednání výkonného výboru

## **6. Strategický plán organizace Revma Liga Česká republika**

V rámci grantu Norských fondů se organizace zavázala, že připraví strategický plán, a to konkrétně na roky 2022–2026.

Strategický plán je dokument, který by měl splňovat následující kritéria:

- dlouhodobost (zpracován min. na období 4 let)
- systematicčnost (mapuje všechny aktivity v organizaci)
- selektivnost (definování priorit, které se dále rozpracují)
- provázanost (mezi opatřeními a cílovými skupinami)
- soustavnost (není to rigidní dokument, je nutné ho prověřovat a modifikovat směrem k potřebám a námětům)
- reálnost

Hlavním cílem je zpracování strategického plánu pro profesní rozvoj organizace Revma Liga Česká republika. Navrhnout pro stanovené období takový strategický plán, který tuto vizi umožní. Strategický plán však není pouze podpůrným programem pro vybrané projekty. Zahrnuje rovněž směry rozvoje a odpovídající opatření finanční i nefinanční povahy.

Mimo samotnou přípravu dokumentu musí alespoň čtyři vybraní pracovníci organizace v rámci projektu absolvovat školení na téma „Strategické plánování v neziskovém sektoru“

### **6.1. Jak vznikl strategický plán**

Prvním úkolem bylo určit odborníka, který bude garantem aktivity a který organizaci provede přípravou plánu i školením. Osoba, která školení a projekt společně se členy RL ČR připravovala, byl Ing. Pavel Němeček.

Za spolek se daného projektu zúčastnili:

- předsedkyně spolku
- místopředsedkyně spolku
- zástupci klubů Jihlava, Pardubice a Praha
- koordinátor projektů
- koordinátorka workshopů a vedoucí patientské skupiny Skleroderma

Prvním aktivitou spolupráce bylo půldenní školení pracovníků v únoru 2022, kde bylo proškoleny sedm osob. Tématem tréninku bylo „Strategické plánování v neziskové organizaci“.

### **Proškolené osoby:**

- předsedkyně organizace Edita Müllerová
- místopředsedkyně organizace Martina Matějčková
- zástupci klubů Jihlava, Pardubice a Praha Helena Havlíčková, Jana Křížková a Vlasta Šrámková
- koordinátor projektů David Kříž
- koordinátorka workshopů a vedoucí pacientské skupiny Skleroderma Michaela Linková

Dva poslední ze seznamu obsadili i klíčové pozice managerů v rámci projektu Norských fondů

- manager obsahu kvality služeb + projektový manager
- manager PR, marketingu a FR + projektový manager

## **6.2. Jak se postupovalo při tvorbě dokumentu**

Tvorba tohoto dokumentu byla uskutečněna při třech celodenních a jednom půldenním setkání. V další části strategického plánu jsou uvedeny formy analýz, které byly pro tvorbu plánu použity. Následně jsou detailně rozpracovány jednotlivé cíle, které vzešly ze strategických oblastí, které si organizace určila.

**Celý strategický plán se tvořil od února do konce června 2022.**

## **6.3. Komu je dokument určen**

Strategický plán slouží organizaci Revma Liga Česká republika jako hlavní dokument určující strategii na roky 2022–2026 s tím, že užší vedení spolku je zodpovědné za plnění dílčích cílů.

S dokumentem budou seznámeni vedoucí spolkových klubů/skupin a jednotlivé části budou uveřejněny na webových stránkách s možností stažení.

Chceme, aby dokument sloužil naším donátorům a ostatním stakeholders jako transparentní informace o budoucím směřování organizace.

#### **6.4. Jak se bude dále pracovat se strategickým dokumentem**

Odpovědné osoby se zavázaly ke splnění jednotlivých úkolů popsaných níže. Dokument je „živým“ souborem, který bude alespoň jednou za rok revidován a případně doplněn o nové cíle. V případě potřeby bude organizace konzultovat změny s odborným garantem.

Současnou situaci lze označit za turbulentní. Je mnoho aspektů, které se nedají předpovídat a do značné míry mohou ovlivnit tento strategický plán. Je proto nutné brát v patrnost, že dokument může doznat změn.

## 7. SWOT analýza

SWOT je zkratka z anglického originálu, kde:

**S** = Strengths (silné stránky)

**W** = Weaknesses (slabé stránky)

**O** = Opportunities (příležitosti)

**T** = Threats (hrozby)

SWOT je tedy zkratkou pro vnitřní silné a slabé stránky organizace a příležitosti a hrozby z vnějšího prostředí organizace

### 7.1. Jak skupina určila body SWOT analýzy

Během setkání se zástupci organizace pod vedením garanta formou brainstormingu shodli na silných stránkách. Následně každý přiřadil počty bodů 1 až 10 k jednotlivým kategoriím. Body se sečetly a takto vznikl seznam, který je seřazen od nejdůležitějších tvrzení (od nejdůležitějších k méně důležitým).

Tento proces se opakoval i při tvorbě slabých stránek, příležitostí a hrozeb pro organizaci.

## 7.2. Silné stránky organizace Revma Liga

máme dlouhou historii, dobré jméno, zavedenou značku
máme stabilní sponzory, kteří s námi navíc mají společný cíl
jsme jedinou organizací pro revmatiky, která má potenciál zastřešit všechna revmatická onemocnění (zdravotní, sociální, poradenské, informační, služby, lobbying)
jsme houževnatí, flexibilní a odhodlaní ke změně
jsme zastoupení po celé ČR
máme silnou pozici v rámci MZ
máme dobré vztahy s odbornou veřejností
máme zkušenosti s PR vystupováním a médii
umíme to v online prostoru
máme zkušenosti s mezinárodní spoluprací
školíme pacienty, pořádáme rekondice
máme stabilní členskou základnu
máme nastavený systém řízení
máme dobré vztahy s jinými patientskými organizacemi
vydáváme newsletter

### 7.3. Slabé stránky organizace Revma Liga

snižující se členská základna
nevyužitý potenciál spolupráce s odbornou společností
minimální zapojení členů/klubů do fungování spolku, neumíme je motivovat
slabý systém řízení
nevyužitý potenciál mediálního dosahu v průběhu celého roku
málo sponzorů (firemních dárců mimo farmaceutické společnosti)
málo zapojených externích expertů
slabá kapacita pro administrativní činnosti
nemáme zaměstnance na HPP (mimo projekt NF)
malá regionální publicita
slabá interní komunikace (nefunguje oboustranně a kontinuálně)
malá škála benefitů pro členy spolku (špatně nastavený mindset)
neumíme prodat/propagovat naše úspěchy, činnost

#### 7.4. Příležitosti organizace Revma Liga

nevyužitý potenciál individuálních dárců
výroba propagačních materiálů
využití specialistů z jiných neziskových organizací
propagace našich materiálů v ordinacích přes obchod. zástupce farmaceutických společností
služby pro další revmatické diagnózy
rozvoj placených vzdělávacích služeb
zapojení dobrovolníků
využití mediálního prostoru v nemocnicích a lázních
oslovení dalších sponzorů mimo farmaceutické společnosti
větší spolupráce se zahraničím, např. Kanada
větší zapojení středního zdravotního personálu
spolupráce s lázeňským sektorem
zlepšení benefitů pro členy

## 7.5. Hrozby organizace Revma Liga

ztráta sponzorů (farmaceutických společností)
nezájem odborné společnosti (lékaři)
odliv/pokles členské základny
vyhoření/výpadek vedení spolku (není náhrada)
všichni jsme nemocní, ohrožuje nás vlastní onemocnění
poškození/ztráta dobrého jména
přetrvávající mýty o revmatismu (je to pouze nemoc stáří) – nezájem laické veřejnosti
ztráta platformy působení
konkurence v mediálním prostoru

## 8. STEEP analýza

STEER analýza hodnotí širší prostředí, je zaměřená na sociální, technické, ekonomické, ekologické a politické faktory, charakterizuje prostředí, které určuje způsob metody řízení zkoumaných subjektů.

Sociálně – kulturní oblast	Trend	Dopad trendu	Naše reakce
	Multikulturní proměna společnosti	Může narůstat xenofobie, strach a obava	Zklidňovat a uhlazovat třetí plochy, aktivně a klidně se zapojovat do celospolečensk é debaty
	Narůstající výskyt civilizačních chorob	Budou narůstat počty osob s muskuloskeletálních onemocnění, může se zhoršit i jejich průběh	Aktivně přispět ke změně v nahlížení na prevenci, podporu zdravotní gramotnosti a zdravého životního stylu
	Zatížení systému vlivem pandemie, neřešení strategie zdravotnictví	Mohou se vyčerpat kapacity zdravotního systému, méně včasné a dostatečné péče	Zapojit se do veřejné diskuse, informovat pacienty, aktivně přispívat ke změně zdravotního systému

Technologická oblast	Trend	Dopad trendu	Naše reakce
	Elektronizace zdravotnictví	Zvýší se dostupnost péče, částečně se uleví v kapacitě lékařů	Zapojit se do podpory procesu elektronizace zdravotnictví na úrovni zdravotnických politik i osvěty směrem k pacientům
	Složitost a finanční dostupnost technologií pro starší generaci a lidi s pohybovým postižením	Může narůstat nespokojenost a frustrace, ohrožení a pocit vyloučení	Edukovat cílovou skupinu, být aktivní v zapojení v politickém procesu prosazování nízkoprahovosti a dostupnosti
	Neovládání technologií u starší generace (sociální sítě, internet)	Zvýší se informační vakuum, sníží se dostupnost a dosah informací	Podporovat i tištěné materiály, podporovat osobní předávání materiálů cílové skupině revmatology
	Technologický boom, který přesune veškeré interakce do online světa	Vymizí osobní interakce, může mít vliv na zánik pobočných klubů	Edukovat pacienty v online prostředí, motivovat pro osobní setkávání formou seminářů/workshopů, motivovat zapojené osoby do pořádání lokálních osobních akcí

Ekologické prostředí	Trend	Dopad trendu	Naše reakce
	Podpora lokálních bio dodavatelů	Zvýší se příležitost konzumovat ne-chemicky upravované potraviny, porostou náklady, sníží se dostupnost pro naši cílovou skupinu	Podporovat informovanost. Umět vyhledat a znát dostupné zdroje pro zdravý životní styl – naučit se jednoduše tyto informace předávat cílové skupině
	Elektromobilita	Zvýší se politický tlak na elektromobilitu, ovšem zůstane vysoká cenová nedostupnost nejen pro běžnou populaci, ale i pro invalidní důchodce a zdravotně postižené	Zapojit se do politické debaty a prosazovat potřeby pacientů s ohledem na tento trend
	Změna klimatu	Přesun veškeré mediální pozornosti na toto téma, odklon finančních prostředků od sponzorů/partnerů do této oblasti	Zapojit se do celospolečenské debaty a aktivně prosazovat potřeby pacientů s ohledem na nutnost udržení zdrojů pro práci s cílovou skupinou

Ekonomické prostředí	Trend	Dopad trendu	Naše reakce
	Finanční vyčerpání zdravotnického rozpočtu	Sníží se dostupnost zdravotní péče	Zapojit se do celospolečenské debaty a aktivně prosazovat potřeby pacientů
	Snižující se úhrada léčiv v ČR	Sníží se dostupnost léčivých přípravků v ČR	Zapojit se do politické debaty s MZ, zdravotními pojišťovnami a SUKL
	Zvyšující se náklady na život (teplo, energie, strava)	Šetření, nedostatečný tepelný komfort, zhoršení zdravotního stavu, konzumace nekvalitních potravin	Zapojit se do celospolečenské debaty a aktivně prosazovat potřeby pacientů
	Zadlužování ČR	Snižování státních dotací neziskovým org., potřeba hledání zdroje financování i mimo státní, regionální a municipální oblast	Rozvíjet individuální a firemní fundraising. Rozvíjet samofinancování
	Nové plánovací období EU (Podpora EU, 2023)	Zvýší se příležitost získání financí na nové velké projekty	Inovovat a rozvinout stávající projekty i zavedené provozní rutiny v dalším plánovacím období z těchto zdrojů

Politická a právní oblast	Trend	Dopad trendu	Naše reakce
	Válečný konflikt	Menší dostupnost léků, změna priorit finančních toků z EU	Rozvíjet nestátní zdroje financování (individuální a firemní fundraising, samofinancování)
	Změna politického směru (populistická vláda)	Snaha o diskreditaci neziskových organizací	Zapojit se a aktivně vystupovat v politické diskusi – obhajovat nezastupitelnost neziskového sektoru. Pěstovat a skutečně vykazovat vysokou míru transparentnosti, uplatňovat etické standards. Snižovat závislost na státních, regionálních a municipálních zdrojích
	Snížení podpory neziskovým organizacím na nižší municipální úrovni	Méně prostředků pro pobočné spolky a kluby RL	Snižovat závislost na státních, regionálních a municipálních zdrojích. Organizovat a podporovat fundraisingové školení klubů, podporovat je z centrály

## 9. Detailní popis strategického plánu organizace

SWOT a STEEP analýza pomohly organizaci určit strategické oblasti, z nichž byly následně vytvořeny cíle. K nim byly dosazeny odpovědné osoby a termíny určující začátek a dokončení úkolů.

Strategické oblasti rozvoje na budoucích 5 let jsou:

- Posílení řízení RL ČR
- Rozvoj fundraisingu a fundraisingové nabídky
- Posílení obsahové kvality činnosti organizace RL ČR
- Budování a navazování vztahů
- Rozvoj PR

Strategická oblast

**Posílení řízení Revma Liga ČR**



Strategický cíl

Transformace systému řízení organizace

Odpovědná osoba – Edita Müllerová

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 01. 2024

Optimální systém řízení

Odpovědná osoba – Michaela Linková

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2022

Strategická oblast

**Rozvoj fundraisingu a fundraisingové nabídky**



Strategický cíl

**Rozvoj firemního fundraisingu**

Odpovědná osoba – David Kříž

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2026

Strategický cíl

**Rozvoj individuálního fundraisingu**

Odpovědná osoba – David Kříž

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 01. 2024

Strategický cíl

**Rozvoj dotačního fundraisingu**

Odpovědná osoba – Edita Müllerová

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2026

Strategická oblast

**Obsahová kvalita činnosti organizace RL ČR**



Strategický cíl

**Rozvoj služeb**

Odpovědná osoba – Michaela Linková

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 03. 2026

Strategická oblast

**Budování a navazování vztahů**



Strategický cíl

**Posílení spolupráce s revmatology a nelékaři**

Odpovědná osoba – Edita Müllerová

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2024

Strategický cíl

Trvalé zvyšování členské základny

Odpovědná osoba – Edita Müllerová

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2024

Strategický cíl

Spolupráce s jinými NGO

Odpovědná osoba – Michaela Linková

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2026

Strategický cíl

Zlepšení zapojení jednotlivců/klubů do činnosti spolku

Odpovědná osoba – David Kříž

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2024

Strategická oblast

**Rozvoj PR**



Strategický cíl

Efektivní šíření mediálních sdělení zaměřených na širokou veřejnost i s regionálním dosahem

Odpovědná osoba – David Kříž

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2026

Strategický cíl

Efektivní šíření informačních sdělení, zaměřených na pacienty a lékaře

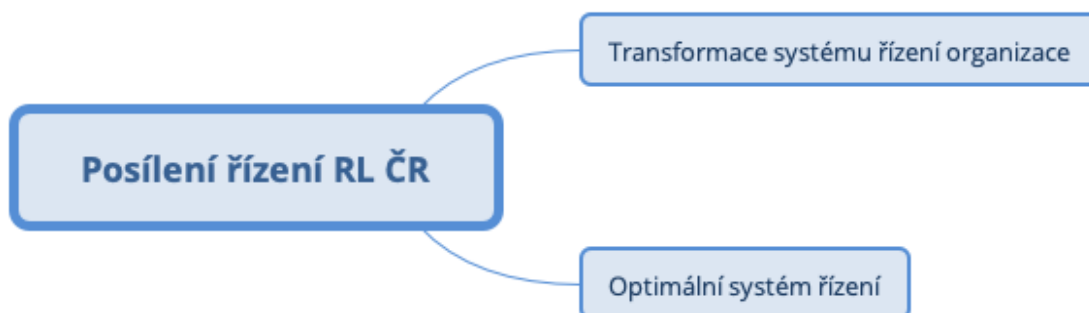
Odpovědná osoba – Michaela Linková

Termín zahájení – 01. 03 2022

Termín dokončení – 31. 12. 2026

## 10. Detailní popis strategických cílů

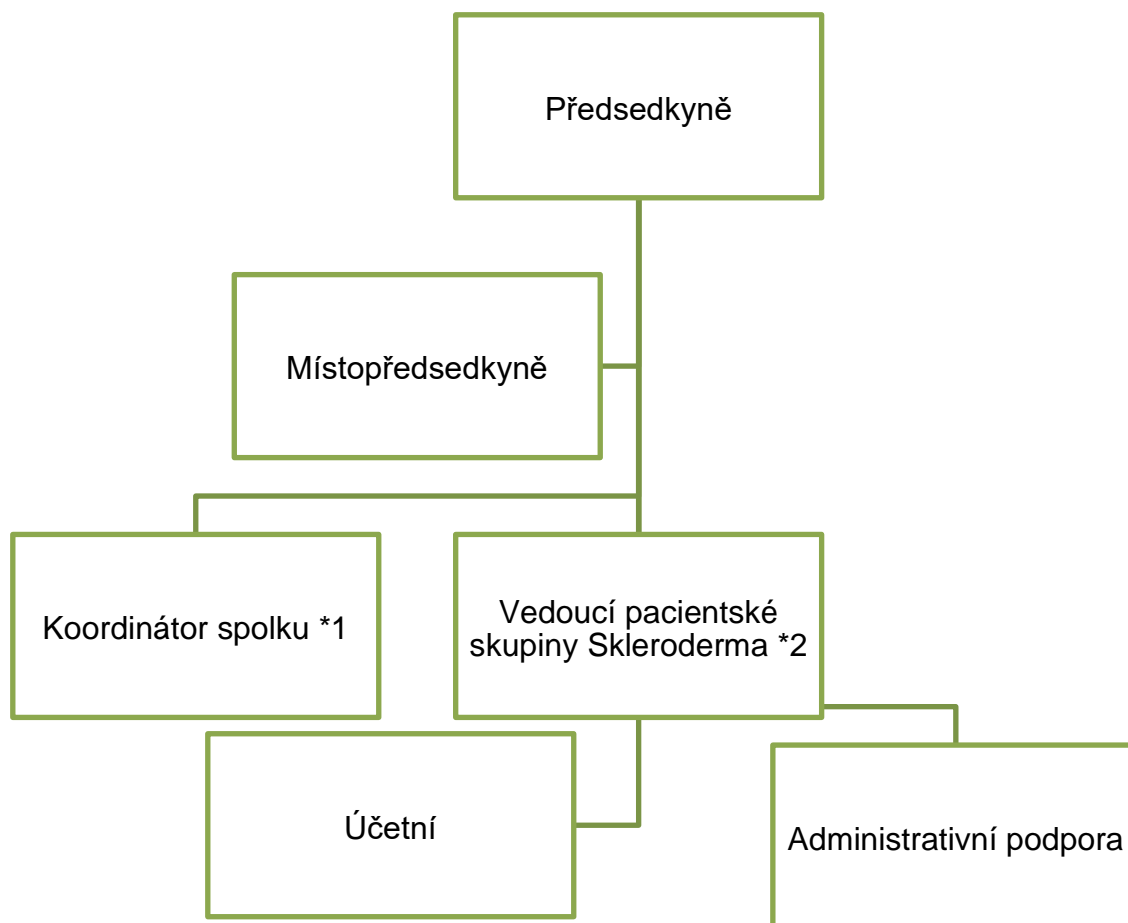
### 10.1. Posílení řízení RL ČR



#### 10.1.1. Transformace systému řízení organizace

- Chceme transformovat Revma ligu ČR z "projektové" podoby do podoby organizace s pevnou a trvale a udržitelnou organizační strukturou
- Budeme mít jasně definované pracovní pozice a jejich kompetence dle jednotlivých provozních procesů (ponechání současných pozic a vytvoření nových pracovních pozic v celkovém úvazku 2,5 FTE – výkonný ředitel, administrativní pracovník, fundraiser na granty a dotace, fundraisingový specialista na práci s individuálními dárci a firemní fundraising)
- Zajistíme finanční zdroje pro pokrytí mzdových i ostatních provozních nákladů v rozsahu cca 2,5 až 3 mil. Kč ročně
- Vytvoříme etický kodex a pevný základ organizačních směrnic, který zajistí funkční řízení i v případě odchodu stávajících zaměstnanců

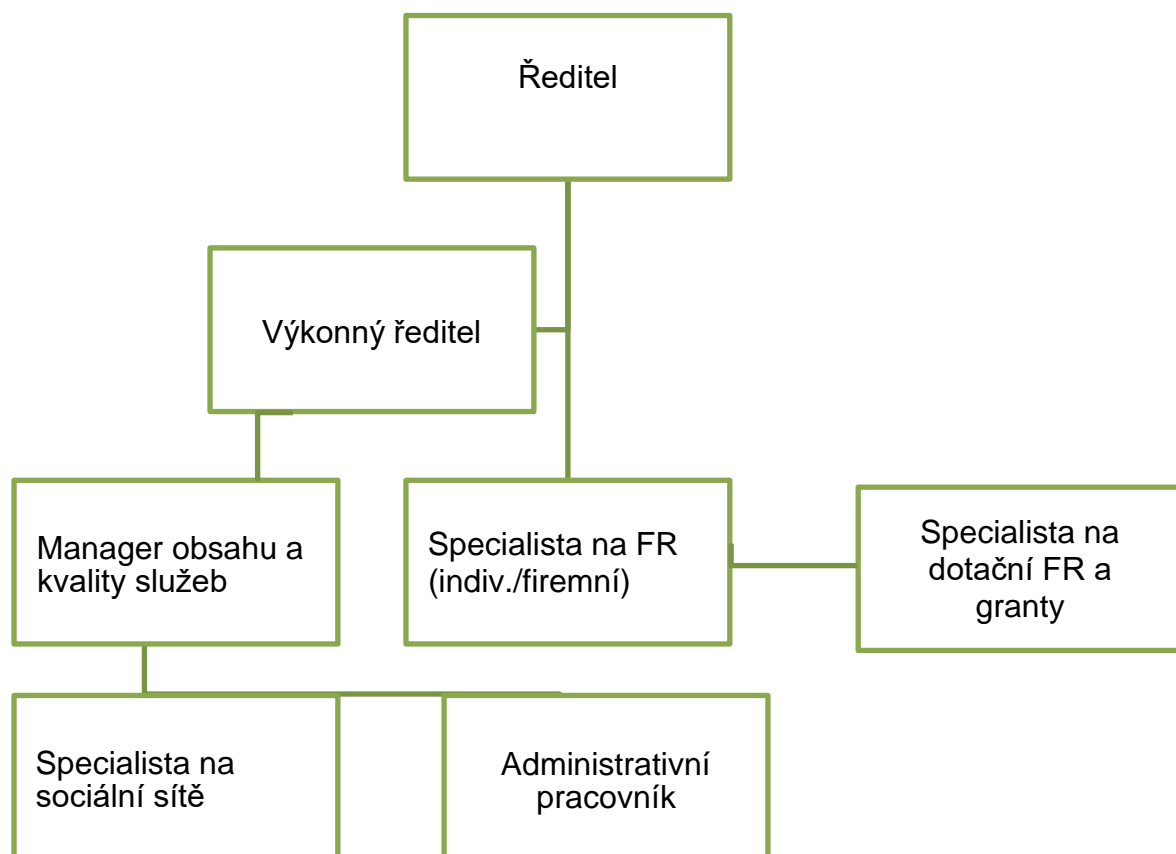
## Organizační struktura 1.2. 2022



\*1 osoba je odpovědná v rámci Norských fondů za projektové řízení + PR, marketing a fundraising

\*2 osoba je odpovědná v rámci Norských fondů za projektové řízení + kvalitu obsahu služeb a jejich rozvoj

## Transformace organizační struktury v letech 2024–2026



### **10.1.2. Optimální systém řízení**

- Vybereme vhodný nástroj na řízení projektů, který sdíleně využíváme
- Zavádíme systém porad a pravidelně vyhodnocujeme plnění úkolů
- Plně využíváme virtuální kancelář na pravidelné setkávání
- Všechny naše informační kanály jsou přístupné a máme kontrolní mechanismy
- Vypracujeme interní manuál pro řízení klubů a systém jejich odměňování

## 10.2. Rozvoj fundraisingu a fundraisingové nabídky



### 10.2.1. Rozvoj firemního fundraisingu

- Chceme získat sponzory i mimo farmaceutický business (budou tvořit alespoň 15 % našeho provozního rozpočtu)
- Sponzoři z farmaceutického businessu pokryjí alespoň 50 % našich provozních nákladů
- Absolvujeme školení na firemní fundraising
- Aktivně spolupracujeme s profesionálním fundraiserem
- Společně připravíme strategii k oslovení firem (jak z farmaceutického businessu, tak i mimo něj)
- Oživíme a aktualizujeme náš profil na LinkedIn a aktivně tam budeme komunikovat
- Chceme získat nové partnery, kteří poskytnou slevy pro členy RL ČR (například lázně)

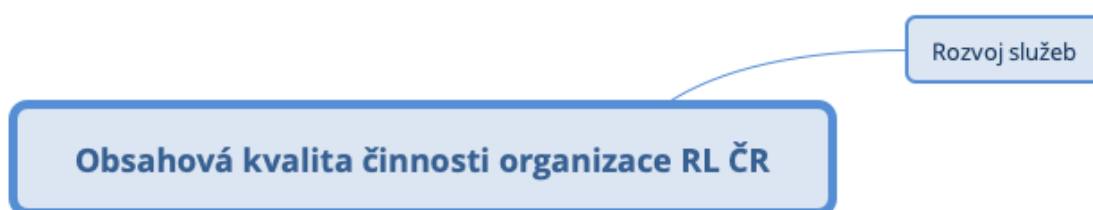
### 10.2.2. Rozvoj individuálního fundraisingu

- Absolvujeme školení na individuální fundraising a budeme aktivně spolupracovat s profesionálním fundraiserem
- Zaměříme se na pravidelnou a aktivní komunikaci s individuálními dárci
- Do konce roku 2022 získáme 50 dárců, kteří podpoří spolek bez ohledu na projekt. Do konce roku 2023 zvýšíme počet dárců na 100–150
- Na stránkách RL ČR uděláme interaktivní odkaz na Darujme.cz
- Pro podporu fundraisingu zavedeme drobné dárky, které tematicky souvisí s RL ČR

### 10.2.3. Rozvoj dotačního fundraisingu

- Chceme získat od roku 2024 cca 1 mil. Kč na provozní náklady organizace. Provedeme analýzu činností v návaznosti na strategický dokument Zdraví 2030 a provedeme analýzu strategie WHO
- Chceme začít využívat nadace a nadační fondy
- Již v roce 2022 najdeme a využijeme dotační příležitost ve veřejných/státních/regionálních zdrojích

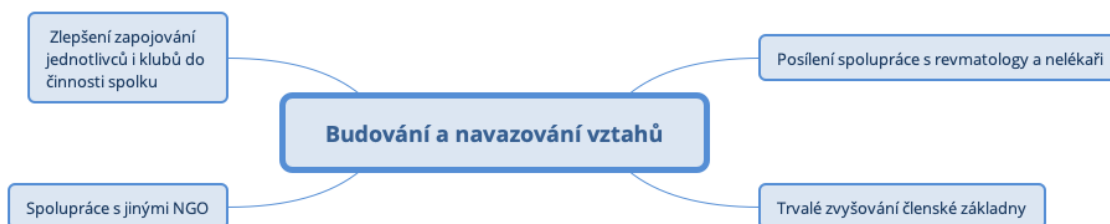
## 10.3. Obsahová kvalita činnosti organizace RL ČR



### 10.3.1. Rozvoj služeb

- Máme vzdělávací služby/produkty, které nabízíme sponzorům ke sponzoringu
- Vytvoříme katalog s ceníkem pro sponzory
- Realizujeme min. 4 workshopy za kalendářní rok
- Nabízíme vzdělávací služby na míru (např. online webináře)
- Provedeme analýzu poskytovaných služeb a připravíme plán na jejich udržitelnost
- Máme plán webinářů s pravidelným ročním updatem
- Máme plán workshopů s pravidelným ročním updatem
- Do roku 2024 vytvoříme 2 nové workshopy

## 10.4. Budování a navazování vztahů



### 10.4.1. Posílení spolupráce s revmatology a nelékaři

- Chceme docílit pravidelné spolupráce s revmatology a specialisty (např. na on-line webinářích, seminářích apod.)
- Chceme zvýšit počet spolupracujících lékařů i nelékařů (alespoň 5–6, ideálně 20)
- Revmatologové a specialisté si nás v ideálním případě budou zvat na aktivní účast na kongresech, vyžadovat letáky, informace pro pacienty a pomáhat nám zvyšovat počet členů
- Rádi bychom našli nástroj jak revmatology, lékaře specialisty motivovat k pravidelné, dlouhodobé spolupráci

### 10.4.2. Trvalé zvyšování členské základny

- Chceme získat nové členy napříč věkovými kategoriemi
- Zaměříme se i na mladé členy, kteří budou produktivní a aktivní
- Všichni členové se budou aktivně zapojovat do dotazníkového šetření, účastnit se našich akcí, aktivně se vzdělávají (workshopy + webináře), docházet na schůzky a platit pravidelné členské příspěvky
- Ročně bychom chtěli navýšit členskou základnu o 10 %
- Po dosažení členské základny přes 1000 osob chceme zautomatizovat agendu členské základny

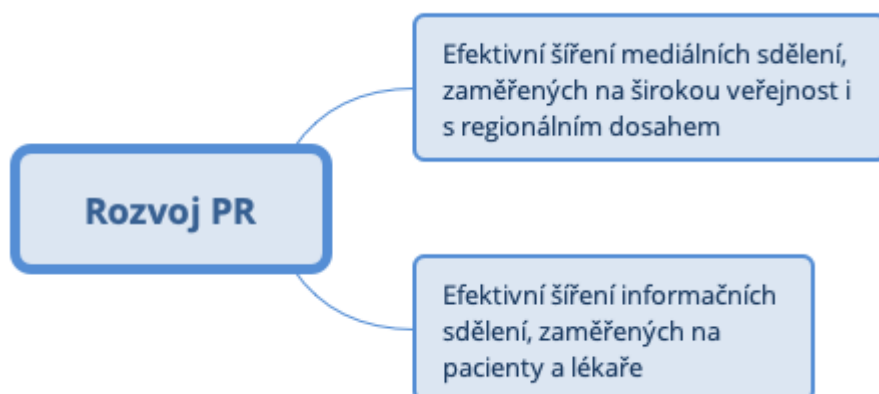
### 10.4.3. Spolupráce s jinými NGO

- Chceme využít zkušenosti v oblasti fundraisingu, dobrovolnictví, help desku a projektového řízení organizace z jiných NGO
- Naše workshopy a webináře budeme nabízet i jiným NGO
- Pravidelně a aktivně se budeme zapojovat do komunikace s ostatními NGO
- Jsme ochotni nabízet naše know-how ostatním NGO
- Chceme se stát členy A-CSR

#### **10.4.4. Zlepšení zapojování jednotlivců i klubů do činnosti spolku**

- Jednotlivci budou lépe reagovat na kontakty (email, telefony)
- Zvýší se počet aktivit klubů (min. 1 x ročně člen. schůze, 4 x ročně zájmová schůzka) a 1 až 2 aktivity ročně nad rámec stanov
- Předsedové klubů a koordinátoři skupin se účastní výkonných výborů a shromáždění delegátů. Kluby budou aktivně informovat o svých aktivitách
- Vytvoříme nástroj, jak kluby motivovat a jak kluby finančně podpořit z centrály
- Chceme odměňovat vedení klubů a skupin
- Kluby budou přinášet podněty k obsahu nových činností organizace
- Vedení klubů/skupin projde školením o možnostech financování aktivit pobočných spolků/skupin
- Zástupci centrály budou pravidelně navštěvovat kluby (min. 1x ročně). Chceme vytvořit strategii na získávání regionálních dobrovolníků

## 10.5. Rozvoj PR



### 10.5.1. Efektivní šíření mediálních sdělení zaměřených na širokou veřejnost i s regionálním dosahem

- Budeme mít nastaven mediální plán (na každé čtvrtletí)
- Každoročně budeme vycházet z tématu, které bude určeno pro cílovou skupinu (se zaměřením i na regionální media)
- Chceme využít potenciál všech světových dní, které se pojí s naší cílovou skupinou
- Chceme udržet náš současný mediální dosah

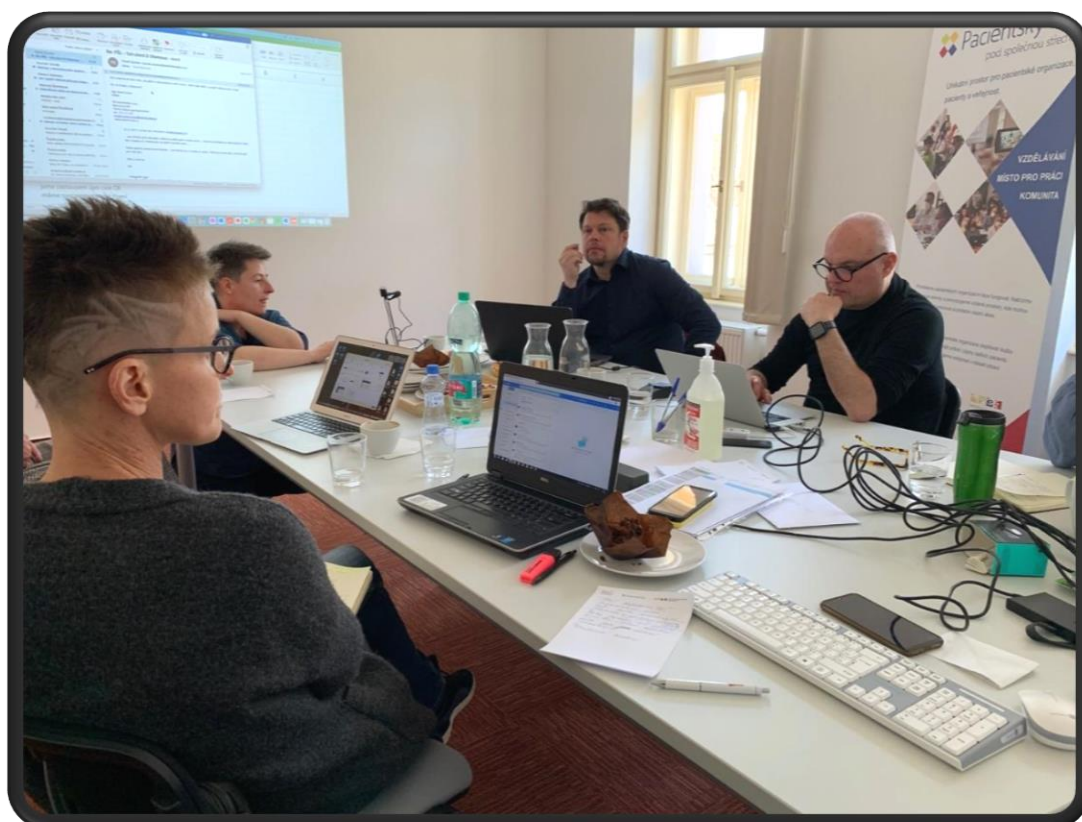
### 10.5.2. Efektivní šíření informačních sdělení zaměřených na pacienty a lékaře

- Máme aktualizované propagační materiály, které obdrží každý člen dle svého onemocnění
- Materiály chceme pravidelně distribuovat revmatologům a sponzorům
- Budeme vytvářet nové materiály (min. 1 nový materiál za kalendářní rok)
- Všechny hlavní dokumenty budeme mít vždy ke stažení na našem webu
- Oslovíme marketingovou společnost na poradenství ohledně vhodného nastavení a ověřování efektivního šíření informací

Legenda použitých zkratk:

HPP – Hlavní pracovní poměr  
NF – Norské fondy  
PR – Public relations  
FR – fundraising

## 11. Fotografie z příprav strategického plánu



## 12. Závěr



### REVMA SI NEVYBÍRÁ, ALE SPOLU TO ZVLÁDNEME

*„Jsme vyhledávaným rovnocenným partnerem pro pacienty, lékaře, zdravotníky i státní správu. Svou činností motivujeme pacienty a ukazujeme zdravé populaci svět očima revmatiků.“*

*a ukazujeme zdravé populaci svět očima revmatiků. „  
zdravotníky i státní správu. Svou činností motivujeme pacienty  
a ukazujeme zdravé populaci svět očima revmatiků.“*

# KONTAKTY

---

**WWW.REVMALIGA.CZ**

info@revmaliga.cz

**Revma Liga**

**Česká republika, z.s.**

Revmatologický ústav

Na Slupi 450/4

128 50 Praha 2

IČO: 41193644

**Bankovní spojení:**

6095389/0800

Spisová značka L 2430

vedená u Městského

soudu v Praze