



Spolufinancováno
Evropskou unií



STRATEGIE VÍCEZDROJOVÉHO FINANCOVÁNÍ MERIDIEM O.P.S. 2025-2029

Verze dokumentu: 1.0

Datum: 30.11.2025

Navazující dokument ke „Střednědobému strategickému plánu Meridiem 2025–2029“

Vzniklo v rámci projektu Meridiem 2.0 (OPZ+ 03_22_011; reg. č.: CZ.03.01.02/00/22_011/0000306)



OBSAH

1. ÚČEL A VAZBA NA STRATEGICKÝ PLÁN	4
2. PRINCIPY VÍCEZDROJOVÉHO FINANCOVÁNÍ V MERIDIEM O.P.S.	5
3. VÝCHOZÍ SITUACE A FINANČNÍ LOGIKA ORGANIZACE	6
3.1. TYPICKÉ FINANČNÍ SLABINY, KTERÉ MÁ STRATEGIE ŘEŠIT	6
3.2. 3.2 CO POVAŽUJEME ZA SILNÉ STRÁNKY	6
4. FINANČNÍ POTŘEBY A KAPACITNÍ RÁMEC 2025-2029	7
4.1. MINIMÁLNÍ ORGANIZAČNÍ MODEL HLAVNÍHO TÝMU (	7
5. CÍLOVÝ MIX ZDROJŮ	8
6. STRATEGIE PODLE ZDROJŮ	9
6.1. VEŘEJNÉ GRANTY A DOTACE (EU, NÁRODNÍ PROGRAMY, KRAJE, OBCE)	9
6.2. NADACE A INSTITUCIONÁLNÍ GRANTY	9
6.3. FIREMNÍ PARTNERSTVÍ (CSR, SPONZORSTVÍ, ZAMĚSTNANECKÉ PROGRAMY)	10
6.4. INDIVIDUÁLNÍ DÁRCOVSTVÍ	11
6.5. VLASTNÍ PŘÍJMY (PRODUKTY A ODBORNÉ SLUŽBY)	11
7. PROCESY GENERUJÍCÍ VLASTNÍ PŘÍJMY (PRODUKTY/SLUŽBY) – STANDARD	13
7.1. OBCHODNÍ PROCES (END-TO-END)	13
7.2. KONTROLA KAPACIT A PREVENCE ODCHYLKY OD MISE	13
8. IMPLEMENTAČNÍ PLÁN 2025–2029	14
2025	14
2026	14
2027	14
2028	14
2029	14
9. MONITORING, REPORTING A VYHODNOCOVÁNÍ	15
9.1. KPI SADA (NÁVRH)	15
10. RIZIKA A JEJICH ZMÍRNĚNÍ	16



MANAŽERSKÉ SHRNUÍ

Tato Strategie vícezdrojového financování (dále jen "Strategie") rozpracovává Prioritu 4 (Finanční stabilita a vícezdrojový model) ze Střednědobého strategického plánu Meridiem 2025–2029. Jejím cílem je zvýšit předvídatelnost financování, omezit závislost na jediném typu zdroje a nastavit udržitelný „hybridní“ ekonomický model, který umožní dlouhodobě realizovat hlavní poslání organizace: podporu rodin pečujících o vážně nemocné děti a systematické začleňování tématu rovného zapojení mužů do péče napříč službami, projekty a veřejnou komunikací.

Strategie vychází z toho, že Meridiem o.p.s. nebude soběstačná bez dotací. Dominantním zdrojem zůstávají veřejné granty a dotace, avšak dlouhodobá stabilita vyžaduje doplnění o (i) strukturované spolupráce s nadacemi, (ii) firemní partnerství a individuální dárcovství a (iii) vlastní příjmy z odborných služeb a produktů. Vlastní příjmy mají roli stabilizačního a rozvojového zdroje (rozvoj, PR, inovace a činnosti, které nelze nebo nedává smysl hradit z grantů).



1. ÚČEL A VAZBA NA STRATEGICKÝ PLÁN

Strategie stanovuje cíle, mix zdrojů, procesy a odpovědnosti pro financování organizace v letech 2025–2029. Navazuje na následující dokumenty Meridiem o.p.s.:

- Střednědobý strategický plán 2025–2029 (zastřešující rámec a strategické priority)
- PR strategie 2025–2029 (budování značky, transparentnost, odborné výstupy a partnerství)
- Fundraisingová strategie 2025–2029 (detailní práce s dárci, programy, balíčky,)

Strategie vícezdrojového financování se zaměřuje na finanční architekturu a operační systém financování (pipeline, rozhodování, capacity, reporting). Detailní fundraisingové metody (kampaně, dárcovské programy, balíčky a péče o dárce) jsou rozpracovány samostatně ve fundraisingové strategii.



2. PRINCIPY VÍCEZDROJOVÉHO FINANCOVÁNÍ V MERIDIEM O.P.S.

- Granty zůstávají hlavním zdrojem: cílem je stabilita a předvídatelnost, nikoli úplná nezávislost na dotacích.
- Vícezdrojovost = mix zdrojů + procesy
- Konzistence s posláním: zdroje nesmí tlačit organizaci do odklonu od podpory rodin s vážně nemocnými dětmi a tématu zapojování mužů do péče.
- Transparentnost jako finanční aktivum: pravidelná a srozumitelná komunikace o činnosti a financích zvyšuje důvěru donorů i úspěšnost grantů.
- Opakovatelnost: preferujeme zdroje a produkty, které lze obnovovat (víceleté granty, opakované kurzy, retence dárců, rámcové smlouvy).
- Rezervy a cashflow: financování musí pokrýt předfinancování, spolufinancování a časové výkyvy (zálohy, proplácení, sezónnost dárcovství).



3. VÝCHOZÍ SITUACE A FINANČNÍ LOGIKA ORGANIZACE

Meridiem o.p.s. má zkušenosti s grantovým financováním a realizací projektů v oblasti podpory neformálních pečujících. Součástí organizace je širší odborný tým (včetně částečných úvazků) a síť expertů. Strategický plán 2025–2029 definuje ekonomický model jako „hybridní“: grantové projekty jako hlavní **zdroj financování**, vlastní příjmy z odborných služeb a produktů **jako stabilizační financování** a doplňkové financování v podobě firemního i individuálního fundraisingu.

3.1. TYPICKÉ FINANČNÍ SLABINY, KTERÉ MÁ STRATEGIE ŘEŠIT

- Projektové cykly a kolísání příjmů (závislost na „jednom velkém projektu“).
- Podfinancování back office procesů (řízení, PR, fundraising/BD, administrace) a přetížení klíčových osob.
- Cashflow a předfinancování (časový nesoulad mezi realizací a proplácením dotací).
- Nízká míra opakovaných/obnovovaných příjmů (retence dárců, víceleté granty, rámcové smlouvy).
- Neukotvené procesy pro vlastní příjmy (od leadu po fakturaci, kontrola marže, kvalita dodávky).

3.2. 3.2 CO POVAŽUJEME ZA SILNÉ STRÁNKY

- Jasně a společensky relevantní téma (rovné zapojování mužů do péče o vážně nemocné děti) s přesahem do politiky i praxe.
- Odbornost a know-how přenositelné do B2B produktů (školení, metodiky, konzultace).
- Možnost opřít fundraising a PR o odborné výstupy (studie, metodiky, příběhy dopadu).
- Zkušenost s granty a projektovým řízením (opakovatelné procesy a reporting).



4. FINANČNÍ POTŘEBY A KAPACITNÍ RÁMEC 2025-2029

Finanční potřeby vychází ze strategických priorit: (1) dopad a programová kvalita, (2) dosah mimo projektovou podporu, (3) značka a advocacy, (4) finanční stabilita, (5) řízení a kultura. V praxi to znamená udržet minimální „hlavní tým“ a současně financovat variabilní kapacity projektů.

4.1. MINIMÁLNÍ ORGANIZAČNÍ MODEL HLAVNÍHO TÝMU (

Níže je doporučený minimální organizační model, který je vhodné financovat stabilně (z režie projektů, vlastních příjmů a fundraisingu). Jde o role, které přímo podporují vícezdrojovost a dlouhodobý dopad.

Role	Hlavní odpovědnosti (zkráceně)	Pozn.
Ředitelka / vedení	strategické řízení, schvalování, reprezentace, partnerství	0,5 FTE dle reality
Programový lead	kvalita služeb, metodiky, dopad a evaluace	zásadní pro pozici „expertní lídr“
PR/komunikace	PR strategie, web, obsah, média, transparentnost	vazba na fundraising i granty
Fundraising & BD	donor pipeline, firemní partnerství, rozvoj vlastních příjmů	klíč pro diverzifikaci
Finance/administrace	rozpočty, cashflow, fakturace, compliance, reporting	předfinancování, spolufinancování



5. CÍLOVÝ MIX ZDROJŮ

Cílový mix vyjadřuje žádoucí strukturu ročních příjmů (podíl na příjmech). Jde o modelový cíl; skutečné podíly se mohou lišit podle dostupnosti grantových výzev, ekonomické situace a kapacit organizace.

Zdroj	2025	2026	2027	2028	2029
Veřejné granty a dotace (EU/národní/kraj/obce)	70 %	68 %	65 %	60 %	55 %
Nadace a institucionální granty	5 %	6 %	7 %	8 %	8 %
Firemní partnerství (CSR/sponzorství)	8 %	9 %	10 %	12 %	12 %
Individuální dárcovství (pravidelné + jednorázové)	7 %	7 %	8 %	9 %	10 %
Vlastní příjmy (produkty/slужby)	10 %	10 %	10 %	11 %	15 %

Interpretace: i v roce 2029 zůstává většina příjmů grantová. Diversifikace má snížit riziko výpadku a vytvořit stabilizační polštář pro jádro týmu, rozvoj a PR/advocacy aktivity.



6. STRATEGIE PODLE ZDROJŮ

6.1. VEŘEJNÉ GRANTY A DOTACE (EU, NÁRODNÍ PROGRAMY, KRAJE, OBCE)

ROLE V MIXU

Hlavní zdroj financování. Prioritní jsou víceleté granty a opakovatelné projektové linky.

CÍLE 2025–2029

- Udržet stabilní pipeline min. 6–12 měsíců dopředu (připravované výzvy, rozhodnutí, realizace)
- Zvýšit podíl víceletých a/nebo navazujících projektů (nižší volatilita)
- Zlepšit úspěšnost žádostí díky konzistentnímu narativu, datům o dopadu a kvalitnímu rozpočtování

KLÍČOVÉ AKTIVITY

- Grantový kalendář + tematické „sloty“ (péče o vážně nemocné děti, rovnost, neformální péče, rodinné politiky).
- Standardizovaný balík podkladů: popis organizace, dopad, metodika, transparentnost, rozpočtové šablony.
- Go/No-Go kritéria (kapacita, spolufinancování, soulady s misí, rizika cashflow).
- Řízení spolufinancování a předfinancování (rezervy, zálohy – dle možností).

PROCES (ZJEDNODUŠENĚ)

1. Identifikace výzvy – předběžné Go/No-Go rozhodnutí (do 7 dnů)
2. Koncept a logika projektu – rozpočet a kapacita
3. Psaní žádosti a příloh – interní kontrola - schválení
4. Podání – komunikace s poskytovatelem
5. Realizace a reporting → lessons learned → aktualizace „balíčku“

KPI

- Počet relevantních výzev v pipeline (měsíčně) a jejich stav
- Úspěšnost podaných žádostí (počet/%)
- Podíl víceletých grantů na grantových příjmech
- Podíl projektů s vyrovnaným cashflow (bez krizového financování)

6.2. NADACE A INSTITUCIONÁLNÍ GRANTY

ROLE V MIXU

Stabilizační a rozvojový zdroj pro témata, která se do veřejných výzev nevejdou (inovace, metodiky, piloty, výzkum, advocacy).

CÍLE 2025–2029

- Vybudovat 5–10 prioritních programů a systematickou komunikaci
- Získat min. 2–3 opakované podporovatele do roku 2027



- Financovat minimálně 1 „vlajkový“ odborný výstup ročně (studie/metodika) ve vazbě na PR strategii

KLÍČOVÉ AKTIVITY

- Mapování nadací podle témat (rodina, zdraví, sociální oblast, rovnost, děti).
- Včasné budování vztahů (
- Spolufinancování pilotních aktivit a rozvojových projektů.

PROCES (ZJEDNODUŠENĚ)

1. Výběr programu - 1-2stránkový koncept
2. Kontakt/konzultace – úprava návrhu podle očekávání
3. Podání – doplnění – rozhodnutí
4. Realizace – průběžné reporty – obnova podpory

KPI (NÁVRH)

- Počet aktivních vztahů (nadace/programy) a jejich fáze
- Počet podaných žádostí (ročně)
- Úspěšnost (%), průměrná výše podpory
- Počet opakovaných podpor (retence nadací)

6.3. FIREMNÍ PARTNERSTVÍ (CSR, SPONZORSTVÍ, ZAMĚSTNANECKÉ PROGRAMY)

ROLE V MIXU

Doplňkový, ale rostoucí zdroj – vhodný pro financování konkrétních aktivit (např. odborné výstupy, rozvoj služeb) a pro rozšíření dosahu.

CÍLE 2025–2029

- Získat do 2026 min. 3 firemní partnery (1 hlavní + 2 menší)
- Vyvinout jasné balíčky spolupráce (sponzorské úrovně) a reporting dopadu
- Navázat firemní partnerství na odbornou relevanci tématu (péče, rodina, rovnost)

KLÍČOVÉ AKTIVITY

- Definice sponzorských balíčků (úrovně, benefity, reporting).
- Cílený seznam firem (podle hodnot, oboru, CSR priorit).
- Aktivace: společné kampaně, zaměstnanecké dárcovství, odborné akce.
- Důraz na compliance a etiku (žádné partnerství, které je v rozporu s posláním).

PROCES (ZJEDNODUŠENĚ)

1. Identifikace firmy - oslovení – schůzka
2. Návrh spolupráce (balíček) - vyjednání – smlouva
3. Realizace aktivit - reporting dopadu
4. Obnova spolupráce / rozšíření



KPI

- Počet oslovených firem / schůzek / návrhů (měsíčně)
- Počet uzavřených partnerství a jejich roční hodnota
- Retence firemních partnerů (obnova) %
- Počet společných výstupů (PR/advocacy)

6.4. INDIVIDUÁLNÍ DÁRCOVSTVÍ

ROLE V MIXU

Doplňkový stabilizační zdroj, který zvyšuje nezávislost a umožňuje flexibilní reakce.

CÍLE 2025–2029:

- Vybudovat základnu pravidelných dárců (měsíční dary) a zvyšovat retenci
- Propojit dárcovství s transparentností a jasnou „hodnotou za dar“ (dopad)
- Zavést „donor journey“ a automatizované procesy (CRM, potvrzení, poděkování)

KLÍČOVÉ AKTIVITY:

- Jednoduché dárcovské programy (1–3 úrovně) + jasný dopad (co dar umožní).
- Pravidelná komunikace dárcům (newsletter, dopadové reporty).
- Důraz na etické zacházení s příběhy rodin a GDPR.
- Doporučené akviziční kanály: web, obsah, ambasadoři, malé kampaně.

PROCES (ZJEDNODUŠENĚ):

1. Akvizice (web/obsah) - dar - onboarding
2. Péče a reporting dopadu - retence
3. Obnova / navýšení daru

KPI

- Počet pravidelných dárců a jejich retence (%)
- Průměrná výše pravidelného daru
- Konverze web - dar (%)
- Podíl příjmů z pravidelných darů na individuálním dárcovství

6.5. VLASTNÍ PŘÍJMY (PRODUKTY A ODBORNÉ SLUŽBY)

ROLE V MIXU

Stabilizační zdroj financující rozvoj (PR, inovace, nové služby) a částečně kryjící jádro týmu. Vlastní příjmy jsou také nástrojem přenosu know-how Meridiem do praxe dalších organizací.

CÍLE 2025–2029

- Mít jasné produktové portfolio (co prodáváme, komu, za kolik, s jakou marží)
- Zavést obchodní proces (lead - nabídka - smlouva - dodání - fakturace - zpětná vazba)
- Udržet kvalitu dodávky a reputaci (vlastní příjmy nesmí poškodit značku)



- Vytvořit opakované B2B příjmy (rámcové smlouvy, opakovaná školení, dlouhodobé partnerství)

DOPORUČENÉ PORTFOLIO (MODEL)

Produkt/služba	Typ klienta	Forma	Cenové rozpětí (orientačně)	Pozn.
Akreditované školení (péče / metodiky)	domovy, služby, instituce	1–2denní školení	20–60 tis. Kč / běh	přenos know-how; škálovatelné
Konzultace implementace modelu zapojení mužů do péče	NNO, nemocnice, poradny	workshop + supervize	30–120 tis. Kč / zakázka	navazuje na strategický dopad
Dotační poradenství / administrace	NNO, školy, obce	projektový servis	paušál / % fee (dle dohody)	stabilizační zdroj; hlídat kapacitu
Odborné webináře / e-learning	široká veřejnost / organizace	online	199–1 990 Kč / osoba nebo B2B licence	doplněk; podporuje PR

KPI

- Počet poptávek / nabídek / uzavřených zakázek (měsíčně)
- Hrubá marže na zakázku (min. cílová marže – k nastavení)
- Podíl opakovaných klientů (retence) %
- Spokojenost klientů (NPS / krátký dotazník)



7. PROCESY GENERUJÍCÍ VLASTNÍ PŘÍJMY (PRODUKTY/SLUŽBY) – STANDARD

Tato část popisuje minimální procesní standard, který zajišťuje, že vlastní příjmy jsou řízené, měřené a nezatěžují nepřiměřeně programové kapacity organizace.

7.1. OBCHODNÍ PROCES (END-TO-END)

- Lead (poptávka): web formulář / e-mail / doporučení / partnerství → záznam v CRM.
- Kvalifikace: ověření vhodnosti (soulad s misí, kapacita, přínos, riziko reputace).
- Nabídka: standardizované balíčky + individuální doplnění; kalkulace nákladů a marže.
- Smlouva/objednávka: jasný rozsah, termín, cena, storno podmínky, GDPR.
- Dodání: garant + lektor/konzultant; sběr zpětné vazby.
- Fakturace a úhrada: faktura, splatnost, upomínky; evidence pro účetnictví.
- Vyhodnocení: marže, časová náročnost, dopad na kapacity; doporučení pro další zlepšení.

7.2. KONTROLA KAPACIT A PREVENCE ODCHYLKY OD MISE

- Vlastní příjmy nesmí snižovat kvalitu hlavních programů pro rodiny.
- Každá zakázka má mít garanta a rámcový odhad kapacit (hodiny).
- Preferujeme zakázky, které podporují strategický cíl 2029 (přenos modelu, odborná reputace).
- Zavádíme Go/No-Go kritéria: minimální marže, kapacita, reputační riziko, právní a etické standardy.



8. IMPLEMENTAČNÍ PLÁN 2025–2029

Implementace je navržena v ročních krocích tak, aby odpovídala kapacitám organizace a postupně zvyšovala stabilitu.

2025

- Zavést jednotnou pipeline (granty, nadace, firmy, dárci, vlastní příjmy) a měsíční finanční „review“.
- Zpřesnit produktové portfolio a interní ceník; nastavit CRM a šablony nabídek/smluv.
- Zpracovat grantový kalendář a Go/No-Go kritéria; připravit „balíček podkladů“ (dopad, metodika, transparentnost).
- Pilotně realizovat min. 3 placené zakázky/školení a vyhodnotit marži/kapacitu.

2026

- Rozšířit nadace/firemní pipeline; uzavřít min. 1 rámcovou B2B spolupráci.
- Zavést pravidelnou reportingovou sadu (mix zdrojů, cashflow, pipeline).
- Vyhodnotit úspěšnost žádostí a upravit procesy (lessons learned).

2027

- Stabilizovat opakované příjmy: retence firemních partnerů a pravidelných dárců.
- Zvýšit podíl víceletých grantů / navazujících projektů (nižší volatilita).

2028

- Posílit rezervy pro spolufinancování a předfinancování (cílová rezerva dle rozhodnutí vedení).
- Optimalizovat portfolio vlastních příjmů (ponechat jen ziskové a strategicky relevantní).

2029

- Celkové vyhodnocení mixu a návrh aktualizace strategie pro období 2030+.



9. MONITORING, REPORTING A VYHODNOCOVÁNÍ

Strategie se řídí pravidelným reportingem. Doporučený rytmus je nastaven tak, aby nevytvářel administrativní zátěž, ale poskytoval včasné signály o rizicích (cashflow, pipeline, kapacita).

DOPORUČENÝ ŘÍDICÍ RYTMUS

- **Měsíčně:** pipeline review (granty/nadace/firmy/dárci/vlastní příjmy) + cashflow kontrola.
- **Kvartálně:** vyhodnocení mixu zdrojů, úspěšnosti žádostí a marží vlastních příjmů; rozhodnutí o prioritách na další kvartál.
- **Ročně:** vyhodnocení strategie, aktualizace cílového mixu, schválení plánů na další rok.

9.1. KPI SADA (NÁVRH)

Oblast	KPI	Frekvence	Odpovědnost
Mix zdrojů	Podíl zdrojů na příjmech vs. cíl	kvartálně	Finance/vedení
Granty	Úspěšnost žádostí; hodnota pipeline	měsíčně/kvartálně	PM/vedení
Nadace	Počet aktivních vztahů; získaná podpora	kvartálně	BD
Firmy	Počet partnerů; retence; roční hodnota	kvartálně	Fundraising/BD
Individuální dary	Počet pravidelných dárců; retence; konverze web→dar	měsíčně	Fundraising + PR
Vlastní příjmy	Počet zakázek; marže; opakování klientů	měsíčně	BD + Finance



10. RIZIKA A JEJICH ZMÍRNĚNÍ

Kód rizika	Popis rizika	Opaření ke zmírnění
R1	Výpadek klíčového grantu / zpoždění rozhodnutí.	Pipeline min. 6–12 měsíců; diverzifikace; rezerva/cashflow plán.
R2	Nízká kapacita pro fundraising/BD.	Stabilní role a cíle; měsíční rytmus; jednoduché procesy.
R3	Cashflow a předfinancování.	Cashflow forecast; práce se zálohami; rezervy; nastavení splatností u zakázek.
R4	Mission drift (honba za penězi).	Go/No-Go kritéria; schvalování vedením; etický rámec.
R5	Nekvalitní dodávka vlastních služeb.	Standard dodávky; zpětná vazba; omezení portfolia na zvládnutelné.
R6	Reputační rizika u firemních partnerů.	Screening partnerů; transparentní pravidla; možnost ukončení spolupráce.