

21.1.2018

# Vyhodnotenie prvých 3 rokov fungovania Medzinárodnej ceny vojvodu z Edinburghu na Slovensku a ciele na roky 2018-2020





# Kontext a ako to celé začalo



## Kontext

Národná kancelária programu Medzinárodná cena vojvodu z Edinburghu (skrátane DofE) na Slovensku vznikla ako občianske združenie v marci 2015 a od apríla 2016 získala Akreditovanú licenciu od International Award Foundation v Londýne na poskytovanie programu DofE na celom Slovensku. Pri vzniku DofE v roku 2015 podporilo medzi prvými LEAF ako zakladajúci partner spolu s Jiřím Zrůstom, Predsedom Správnej rady českej kancelárie DofE a riaditeľom Macquarie Infrastructure and Real Assets for CESE Europe. Tento dokument slúži na vyhodnotenie prvých 3 rokov fungovania DofE na Slovensku, celkového zdravia organizácie po 3 rokoch od založenia a načrtnutie cieľov na ďalšie 3 roky.

## Príbeh

Príbeh DofE sa začal písať pri odchode Mariána Zachara z LEAF, ktorý po skúsenosti Mateja Sapáka a preverení spôsobu fungovania DofE, vrátane overenie dát o Impact Measurement, kontaktoval českú Národnú kanceláriu a prediskutoval možnosť založenia slovenskej kancelárie s riaditeľom českého DofE a s ich predsedom Správnej rady, Jiřím Zrůstom. Keďže Jiří zároveň pôsobí v Londýne a už predtým zvažoval o rozšírení DofE po strednej Európe tak nápad privítal. Po diskusii s Branislavom Kleskeňom a Paľom Trenkom, ktorí sa stal zakladajúcimi členmi Správnej rady, dali spolu s LEAF commitment na podporu štartu DofE na 3 prvé roky. Spolu so zakladajúcimi členmi tímu DofE, Mariánom Zacharom a Milošom Ondrášikom, sa takto LEAF a Jiří Zrůst stali základnými piliermi, ktoré DofE na Slovensku rozbehli. Vďaka podpore prvých firemných partnerov ako Slovenská sporiteľňa a PwC Slovensko sme mohli začať realizovať ambície programu DofE medzi rokmi 2015 až 2017.

## Ambície

Pôvodná ambícia spočívala snahe rozbehnúť program DofE na Slovensku, otestovať jeho funkčnosť v slovenských podmienkach, overiť dopyt a rozšíriť program z 12 Miestnych centier (2015) na 50 (2017) a zapojiť na konci roku 2017 760 mladých ľudí.

# Aké ciele sme si nastavili a kde sme po 3 rokoch

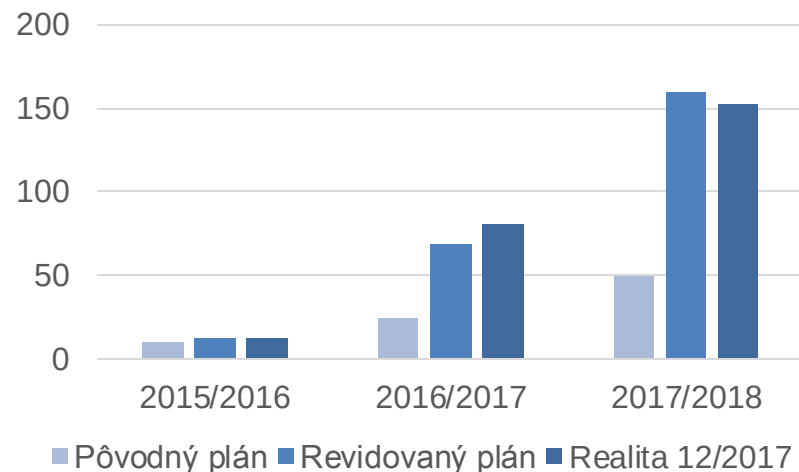
## Dlhodobá ambícia DofE a ciele slovenskej kancelárie

Pôvodný plán počítal skôr s otestovaním DofE v Bratislavskom kraji a s následným postupným rozšírením k cca 750 mladým ročne. Od začiatku sme mali ambíciu sa dlhodobo „stať rozvojovou príležitosťou č. 1 pre mladých na Slovensku“. Po účasti Braňa a Mariána na tzv. Fóre DofE v Toronte a zladením s globálnymi ambíciami sme redefinovali ciele aj dlhodobé ambície. Identifikovali sme, že DofE nemusíme významne testovať lebo o program je záujem od škôl, učiteľov aj mladých a podľa prvých dát podobný aj z hľadiska dopadu. Tým pádom sme sa zhodli, že hlavným cieľom Národnej kancelárie je práve rozširovanie programu a tomu sa snažíme prispôbiť celú organizáciu. Po necelých 2 rokoch sme sa stali jednou z najrýchlejšie rastúcich kancelárii vo svete a celosvetové vedenie DofE nás vybralo ako jednu z [3 case studies ako rást DofE celonárodne](#).

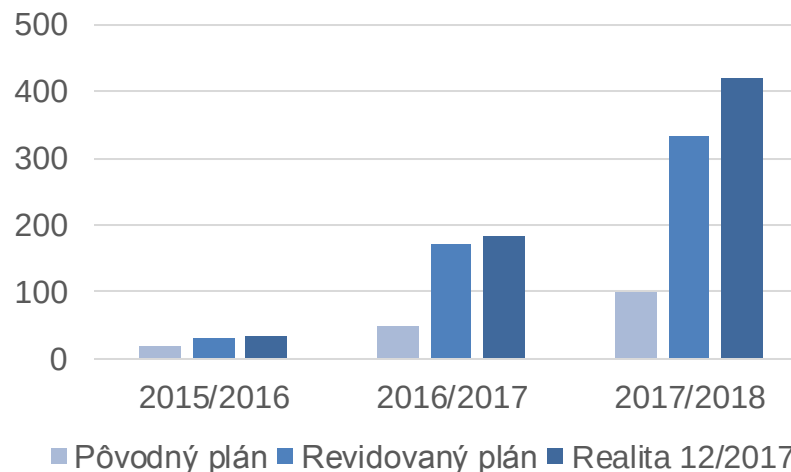
Z hľadiska merateľných cieľov sme si nastavili podľa medzinárodných benchmarkov nasledovné dlhodobé ciele:

1. Dlhodobo program DofE ročne ponúkne **3,5% mladým vo veku 14-24** (UK benchmark), čo je na Slovensku cca 25 000 mladých (TOP 2 v Európe).
2. Strednodobo program DofE ročne ponúkne **1% mladým vo veku 14-24**, čo je na Slovensku cca 7 000 mladých (TOP 3 v Európe).
3. Krátkodobo program DofE ročne ponúkne **1% mladým vo veku 14-18**, čo je na Slovensku cca 2 500 mladých (TOP 6 v Európe).

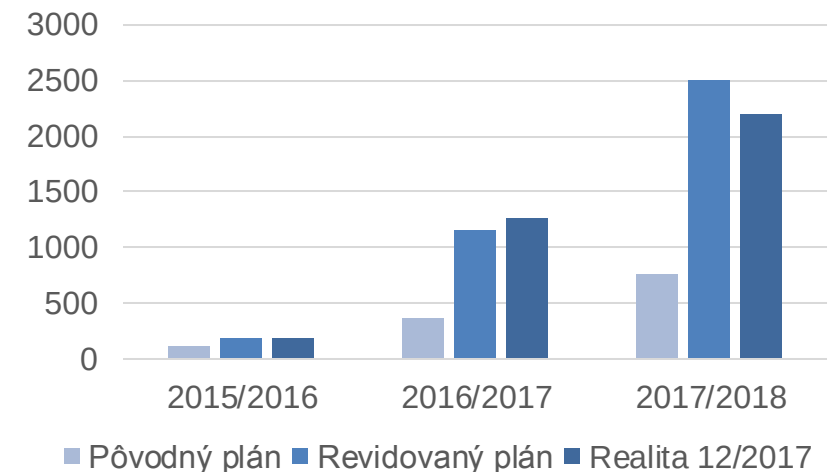
### Vývoj počtu zapojených Miestnych centier DofE



### Vývoj počtu vyškolených Vedúcich programu DofE



### Vývoj počtu zapojených účastníkov v programe DofE



# Hlavné úspechy a zlyhania

## Čo sa podarilo

- **Raketový celoslovenský rast** zo 170 účastníkov (2015) na 2200 (2017): 1. Stali sme sa TOP3 kancelária na svete z hľadiska rastu a 2. Máme rýchlejší rast ako podobné programy na SR (na zapojenie 152 škôl nám stačili 3 roky, Zelená škola 6 rokov),
- Podarilo sa **vybudovať záujem zo strany škôl aj mladých**.
- Vybudovali sme **top tím kancelárie & záujem o prácu v DofE** (v priemere 29 prihlášok na jednu pozíciu & DofE v TOP 20 zamestnávateľov pre Slovákov v UK).
- Máme prvé dáta o dopade DofE na účastníkov a vieme, že program funguje.
- Vybudovali sme **silný tím v rámci Správnej a Dozornej rady**, ktorý nám pomohol vybudovať sieť firemných partnerov - **SLSP, Tatra banka, Towercom, ZSE a PwC**.
- **Adaptovali sme britské školenia DofE, vybudovali sme tím 23 školiteľov**, ktorí odškolili viac ako 40 školení s **hodnotením NPS 80**.
- Vymysleli sme **stratégiu** na budovanie **firemných partnerstiev** cez HR a CSR spoluprácu.
- Účastníci aj centrá sú **ochotní prispievať na kvalitné vzdelanie aj finančne**.
- Rozbehli sme projekt **vzdelávania budúcich učiteľov s UMB**, kde v 2-semesterálnom predmete sa budú môcť budúci učitelia stať účastníkmi a aj mentormi v DofE.
- Rozbehli sme stratégiu pre **exponenciálny rozvoj DofE za použitia automatizovateľných IT nástrojov**, ako napr. CRM, online stretnutia a ORB.

## Čo sme sa naučili a v čom môžeme byť lepší

- **Kvalita cieľov v dobrovoľníctve** je na niektorých školách **slabšia** nakoľko s dobrovoľníctvom nemajú skúsenosť alebo si to snažia uľahčiť (BIS a CIS).
- Mindset **koordinátorov a vedúcich** je výborný, ale **často nemajú organizačné zručnosti na naplánovanie a zorganizovanie DofE** na školách počas celého roka.
- **Nedostatok odborníkov na expedície** na školách.
- Z 8 VUCiek sa nám podarilo vybudovať dlhodobé partnerstvo iba s BSK a TSK.
- **15% z príjmov** tvoria príjmy zo škôl a pokiaľ sa chceme stať **udržateľnými** tak tento pomer musíme zvýšiť.
- Aj keď je DofE celoslovenské a zapájame stredné odborné školy, školy s maďarským jazykom, rómskych študentov a reedukačné centrá tak tvoria iba malé %.
- **Menšia continuation rate ako priemer** (30% vs. 50%)
- **Spokojnosť účastníkov je menšia** ako u dobrovoľníkov (22 vs. 50).
- **Na marketingu sme začali robiť až posledný polrok**.
- V start-upovom móde sme mohli rozbehnúť DofE, ale nie je možné fungovať v takom móde aj naďalej.

## Akých mladých máme záujem rozvíjať?

Už pri vzniku DofE na Slovensku sme vedeli, že DofE je program vhodný nielen pre top študentov bratislavských gymnázií, ale pre všetkých, či už akademicky priemerných študentov, študentov stredných odborných škôl, študentov zo všetkých regiónov a bez ohľadu na ich sociálne alebo ekonomické postavenie. V školskom roku 2017/2018 je v DofE zapojených 37 stredných odborných škôl a 3 školy s vyučovacím jazykom maďarským a pilotne začínajú DofE poskytovať aj 2 Reedukačné centrá. Príbehy nižšie ilustrujú aký má DofE dopad na rôznych typ mladých ľudí na Slovensku.

### Daniela Sláviková, 1. súkromné gymnázium, Bratislava

Natočila krátky dokumentárny film, ktorý sa venuje trom kultovým miestam v Bratislave zo šesťdesiatych rokov. V rámci prípravy filmu vypovedala známe osobnosti ako napríklad Milana Lasicu či umelca Zdena Sychru. "Vďaka DofE si človek dokáže určiť cieľ, naučí sa systematickej a dlhodobej práci, môže stretnúť zaujímavých ľudí a naučí sa aj niečo sám o sebe."



### Lukáš Žilavý, Obchodná akadémia Nevädzova, Bratislava

Na bicykli prešiel z Bratislavy do Bystrice napriek počiatočným peripetiám a vysileniu. V rámci dobrovoľníctva pomáhal v Červenom kríži a staral sa o mentálne znevýhodnených ľudí. Posilnil sa v ňom rešpekt a empatia voči druhým. "Dnes už viem, že dokážem oveľa viac, ako si myslím."



### Alžbeta Poláková, Stredná zdravotnícka škola, Bratislava

Napriek svojej zrakovej postihnutosti sa naučila jazdiť na bicykli. "Začiatky boli veľmi ťažké. Udržiavať rovnováhu či zvládanie zákrut." Ako dobrovoľníčka sa venovala starším ľuďom v sociálnom zariadení. Svoj talent rozvíjala písaním básni, ktoré jej pomohli "lepšie vyjadriť, čo je vo mne skryté."



### Daniel Miko, Gymnázium Giraltovce

Daniel sa rozhodol doučovať deväť rómskych detí vo veku od ôsmich do jedenástich rokov zo susedstva v obci, kde žije. Po pol roku začala väčšina z nich aj vďaka nemu dosahovať lepšie známky. Za pomoci kamaráta sa naučil hrať na gitare, v posilňovni zdvihol nad hlavu činku so 60-kilovým závažím.



## Ako vplývame na okolie?

Okrem dopadu na mladých má program aj nezanedbateľný dopad na učiteľov, riaditeľov škôl, partnerov z biznisu a našich kolegov zo Správnej alebo Dozornej rady. Príbehy nižšie ilustrujú skúsenosť týchto ľudí s DofE na Slovensku.

### **Mária Mydlová, riaditeľka Obchodná akadémia Račianska, BA**

Teší ju, že DofE spojilo celú školu-učiteľov, rodičov, žiakov a ju samotnú. Pozitívny vplyv DofE vníma aj na základe mladých, ktorí nezvládli svoj ročník a museli ho opakovať, no práve DofE im pomohlo naštartovať sa, viac si veriť, zlepšilo ich sociálne väzby a v neposlednom rade zmenilo pohľad ostatných spolužiakov a učiteľov na nich samotných.



### **Hanka Botková, Koordinátorka Stredná zdravotnícka škola, BA**

Priznáva, že vďaka DofE sa naučila lepšie komunikovať s deťmi, má viac trpezlivosti a empatie či pochopenia pre to, čím momentálne žijú. DofE má podľa nej silný vplyv na vývoj detí v kritickom veku: "Deťom sa stále viac nechce von z virtuálneho sveta a DofE im v tomto veľmi pomáha." Okrem toho vidí u absolventov zlepšenie napr. aj v prospechu a dochádzke.



### **Peter Pápay, HR Tatra banka a Vedúci Leaders of Tomorrow@GJH**

Teší ho, že práve vďaka tejto skúsenosti sa mohol naučiť lepšie pochopiť potreby a problémy generácie Y. Okrem toho sa zlepšil v dávaní priameho feedbacku a problem-solvingu či improvizácii, keďže častokrát jeho prípravy na stretnutia s mladými boli prispôbené aktuálnym situáciám. V DofE nachádza veľký zmysel a zároveň možnosť aktívne prispieť k zmene.



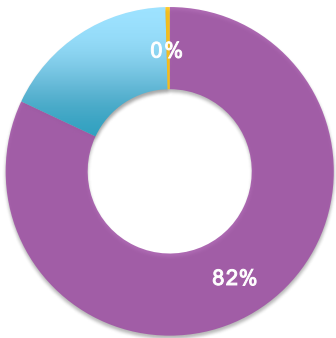


# Stav organizácie po 3 rokoch

| 1. Tím a partneri                  |      |                                                                                                                                                                                                             | 4. Kvalita                             |      |                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Oblasť organizácie                 | Stav | Poznámky                                                                                                                                                                                                    | Oblasť organizácie                     | Stav | Poznámky                                                                                                                                                                                           |
| Tim                                |      | Zladený tím v kombinácii skúsených manažérov (JT, ZP, AV), zapálených nadšencov (MZ, MO, SL) a high-potentials (ZK, PCH, MB). Všetci veria v silu v DofE. Chýba systematickejší rozvoj a work-life balance. | Kvalita školení a podpory              |      | NPS školení je 80 & najlepšie školenie aké zažili. Musíme zlepšiť časť cieľov a mentoringu a pridať školenie pre koord. Okrem školení newslettere, stretnutia, Meetupday a najmä otvorený prístup. |
| Board                              |      | Výborne ľudsky aj obsahovo zladený board, zložený zo 7 manažérov, ktorí nielen DofE finančne podporujú, ale najmä investujú svoj čas na celkové smerovanie DofE. Potrebný succession planning.              | Kvalita dobrovoľníkov                  |      | Drvivá väčšina dobrovoľníkov má správny mindset a verí v to, že každý má potenciál uspieť. Naopak drvivá väčšina nemá skúsenosti s nastavovaním cieľov ani mentoringom a je málo zorganizovaná.    |
| Partneri                           |      | Vybudovali sieť firemných aj regionálnych partnerov. Pre firmy sme vytvorili obojstranne výhodnú spoluprácu na HR rozvoji Leaders of Tomorrow. Pracujeme iba s 3 z 8 VUC.                                   | Meranie kvality                        |      | 1 Programový Manažér má cca 40 centier a aj priestor na osobný kontakt (UK 1PM = 100 centier). Okrem školení newslettere, offline a online stretnutia, Meetupday a najmä otvorený prístup.         |
| 2. Financie                        |      |                                                                                                                                                                                                             | 5. Reach                               |      |                                                                                                                                                                                                    |
| Schopnosť fundraisovať             |      | Za prvé tri roky sa podarilo nafundaisovať 475K€ a vytvoriť rezervný fond 100K€. Ak uzatvoríme 7 predpokladaných partnerstiev tak budeme mať dosť zdrojov na 3-ročný rast na 12K mladých.                   | Spokojnosť                             |      | NPS dobrovoľníkov na školenia = 80, NPS po roku v programe = 48. NPS Meetupday = 87. NPS účastníkov v strede programu = 30, NPS po skončení a pred ceremóniou = 22.                                |
| Finančná efektívnosť               |      | Momentálne sa pohybujeme nákladovo na úrovni 100€ na účastníka. Tí najefektívnejší ako UK a Írsko sa pohybujú na 40-50€ na účastníka.                                                                       | Reach cez web, sociálne siete a médiá  |      | WEB – zobrazenia DofE.sk vs. DofE.cz za rok -> 105K vs. 107K. FACEBOOK – Likes & Engagement rate: 1. LEAF 6249 & 3%, DofE CZ 2301 & 8%, DofE SK 1802 & 6%, Média - 113 výstupov /17 mesiacov       |
| Finančná a personálna udržateľnosť |      | V roku 2017 15% z príjmov tvoria príjmy od zákazníkov. Kancelárie ako UK a Austrália vedú 100% z nákladov vykrytých z takýchto príjmov. Dlhodobá otázka nasadenie a workload.                               | 6. Exponencialita                      |      |                                                                                                                                                                                                    |
|                                    |      |                                                                                                                                                                                                             | Pripravenosť exponenciálnych nástrojov |      | Z plánovaného nové ORB, CRM, online stretnutia a automatizovaných nastavovaní cieľov tak máme spustené nové ORB s čiastočnými funkciami, čiastočne pripravené CRM a ostatné iba v procese.         |
| 3. Kvantita                        |      |                                                                                                                                                                                                             |                                        |      |                                                                                                                                                                                                    |
| Oblasť                             | Stav | Poznámky                                                                                                                                                                                                    | Oblasť                                 | Stav | Poznámky                                                                                                                                                                                           |
| Nominálna                          |      | V druhom celoslovenskom ročníku sme zapojili 152 centier a zapojili sme 2200 mladých, čo je 0,8% z 14-18 ročných. V 2016 sme v TOP3 rastúcich kanceláriách na svete.                                        | Diverzita a adaptabilita               |      | 78% centier je mimo BA, 23% sú Stredné odborné školy, 3 centrá sú školy s vyučovacím jazykom maďarským a 2 sú reedukačné centrá. Otázka vhodnosť one-size-fits-all modelu.                         |

# Ako sme na tom aktuálne finančne?

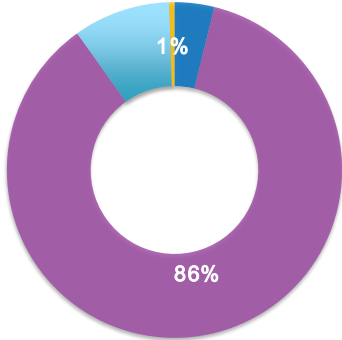
| REVENUES                     |          |     |                             |           |     |
|------------------------------|----------|-----|-----------------------------|-----------|-----|
| December-17                  |          |     | YTD €                       |           |     |
| actual month <b>13 451 €</b> |          |     | YTD <b>229 030 €</b>        |           |     |
| budget -                     |          |     | YTD budget 257 426,00       |           |     |
| December-17                  |          |     | YTD detail                  |           |     |
| World Fellowships            | - €      | 0%  | World Fellowships           | 8 768 €   | 4%  |
| International grants         | - €      | 0%  | International grants        | - €       | 0%  |
| National or regional grants  | - €      | 0%  | National or regional grants | - €       | 0%  |
| Donations                    | 11 029 € | 82% | Donations                   | 197 673 € | 86% |
| Membership fees              | 2 366 €  | 18% | Membership fees             | 21 441 €  | 9%  |
| Sales of DofE material       | - €      | 0%  | Sales of DofE material      | - €       | 0%  |
| Other revenues               | 56 €     | 0%  | Other revenues              | 1 149 €   | 1%  |



- World Fellowships
- International grants
- National or regional grants
- Donations
- Membership fees
- Sales of DofE material
- Other revenues

**actual comment:**

10 000€ matching fund from Macquarie arrived in early January so it will be accounted in 2018 accounting year.



- World Fellowships
- International grants
- National or regional grants
- Donations
- Membership fees
- Sales of DofE material
- Other revenues

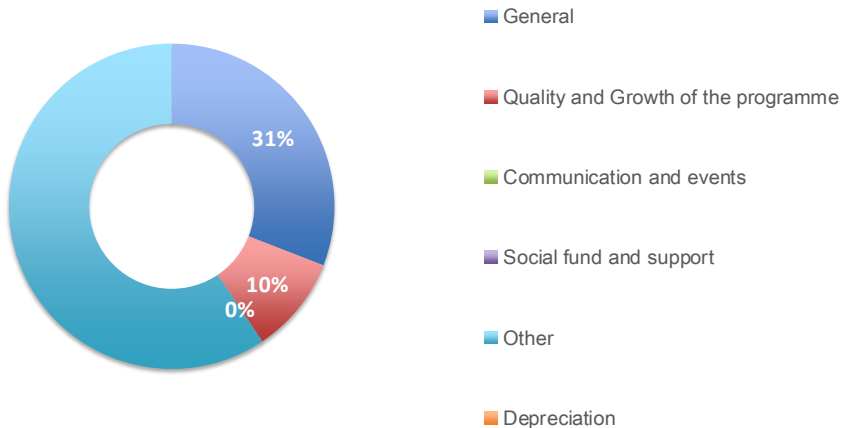
**actual comment:**

Second part of 20 000€ support planned from ZSE not happening in 2017. Commitment from ZSE to raise this in 2018. 8 000€ from KPMG not happening in 2017. 16 000€ from membership fees accounted in 2016 so we missed 5 356 € in membership fees in 2017 compared to plan.



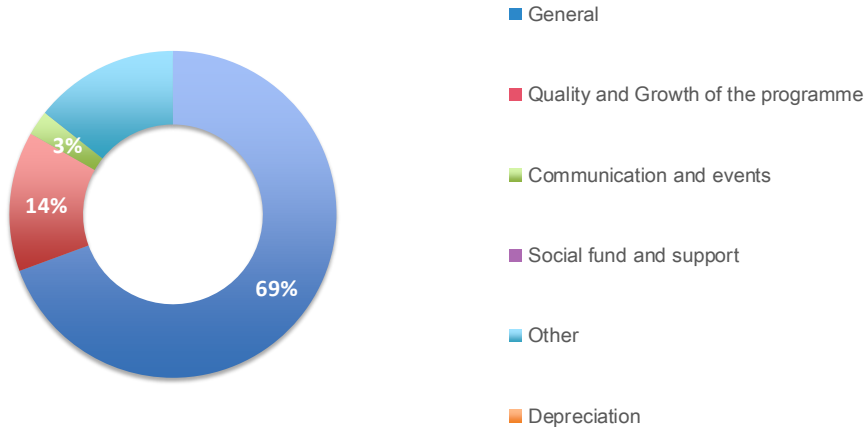
# Ako sme na tom aktuálne finančne?

| EXPEDITURES                         |          |           |                                     |           |            |
|-------------------------------------|----------|-----------|-------------------------------------|-----------|------------|
| December-17                         |          |           | YTD €                               |           |            |
| actual month                        |          | 48 689 €  | YTD                                 |           | 223 663 €  |
| budget                              |          | 22 014,50 | YTD budget                          |           | 251 201,55 |
| December-17                         |          |           | YTD detail                          |           |            |
| General                             | 15 049 € | 31%       | General                             | 155 167 € | 69%        |
| Quality and Growth of the programme | 4 720 €  | 10%       | Quality and Growth of the programme | 30 952 €  | 14%        |
| Communication and events            | 6 €      | 0%        | Communication and events            | 5 496 €   | 2%         |
| Social fund and support             | - €      | 0%        | Social fund and support             | - €       | 0%         |
| Other                               | 28 914 € | 59%       | Other                               | 32 048 €  | 14%        |
| Depreciation                        | - €      | 0%        | Depreciation                        | - €       | 0%         |



## actual comment:

Other was repayment of royal visit costs to IGE 2017 organisation that co-organized the visit.



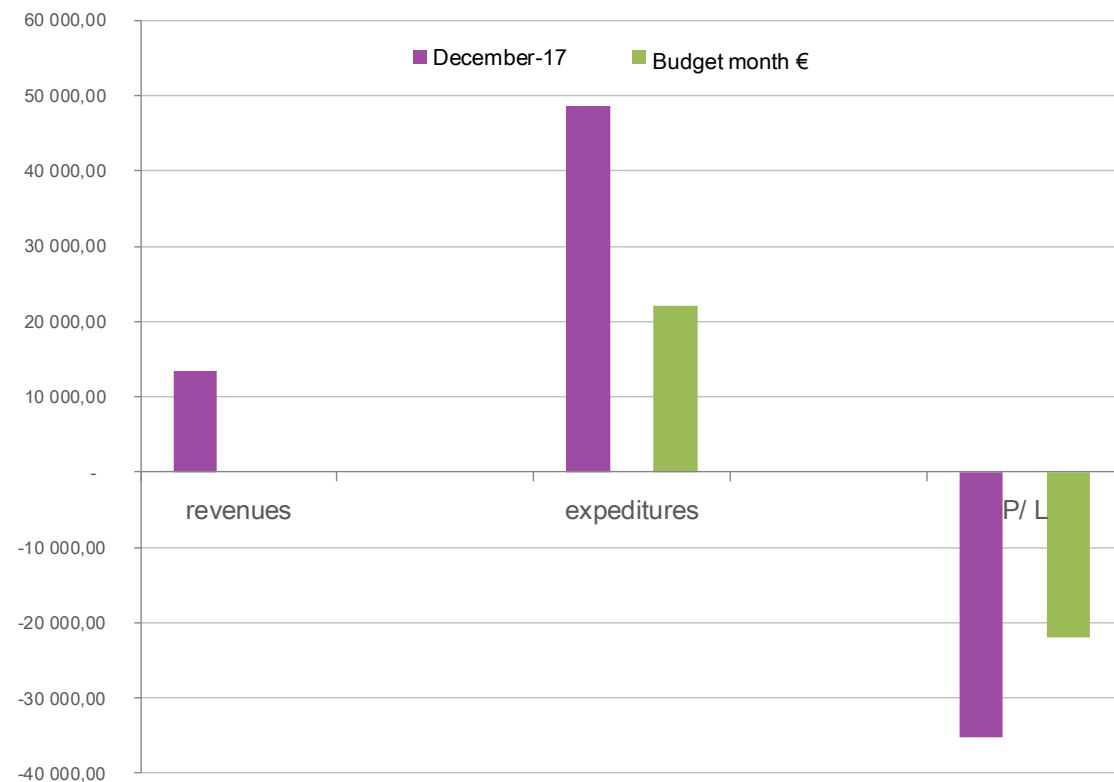
## actual comment:

Savings on lower ceremony costs and training costs. As well we saved on the support that we planned to Award Units - we would rather use this support in 2018 as part of the monitoring.

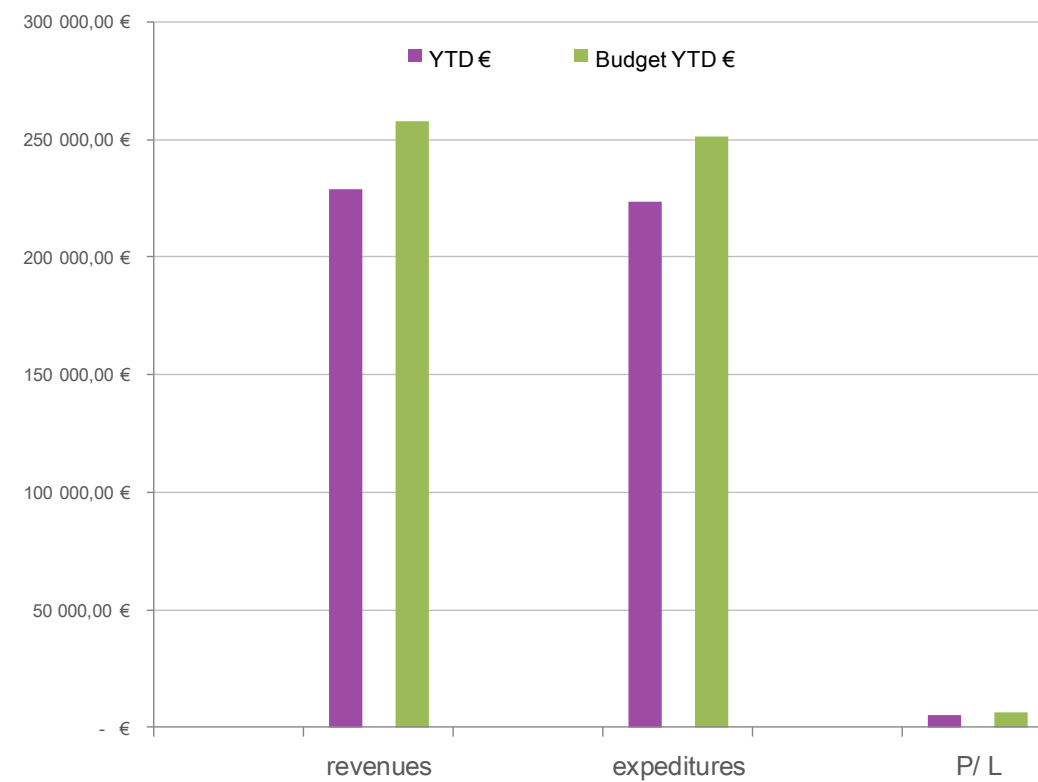
# Ako sme na tom aktuálne finančne?

## OVERVIEW

|                     | December-17 | Budget month € | Δ    | θ/participants |
|---------------------|-------------|----------------|------|----------------|
| revenues            | 13 450,94   | -              | N/A  | 6,11           |
| expeditures         | 48 689,21   | 22 014,50      | -55% | 22,10          |
| P/ L                | - 35 238,27 | - 22 014,50    | 60%  | -16,00         |
| no. of participants | 2 203       |                |      |                |



|                     | YTD €      | Budget YTD € | Δ    | θ/participants |
|---------------------|------------|--------------|------|----------------|
| revenues            | 229 030,21 | 257 426,00   | -11% | 103,96         |
| expeditures         | 223 663 €  | 251 201,55   | 12%  | 101,53         |
| P/ L                | 5 367,49   | 6 224,45     | -14% | 2,44           |
| no. of participants | 2 203      |              |      |                |



# Hlavné výzvy do budúcnosti

Priority na 2018-20

## Práca so zapojenými centrami

67,5% z licencovaných centier v roku 2016 rastie, 10% stagnuje a 22,5% klesá v počte účastníkov. V priemere, medziročne centrá nerastú v počte zapojených mladých. V roku 2017 zapojili centrá v priemere 5,33% študentov zo svojich škôl (tzv. penetration rate) a 9 škôl zapojilo viac ako 10% svojich študentov. Myslíme si, že je obrovský potenciál v raste v rámci existujúcich centier (celkový počet študentov na zapojených školách je 40 000). Nakoľko máme záujem aj naďalej rásť, ale najmä efektívnejšie a udržateľne, radi by sme presunuli sústredenie z rastu cez nové centrá na rast cez existujúce centrá a sústredili sa na zvýšenie penetration rate. Hlavným predpokladom na takýto rast je zmena nášho vzťahu s centrami z customer service na proactive management spojený so zvýšením kapacity centier (penetration rate) a Vedúcich (počet účastníkov na Vedúceho).

## Exponenciálny rast

Jeden z cieľov, ktorý sme si na úvod zadali bol, že sa DofE musí stať relevantným. Po troch rokoch sa cieľ podarilo naplniť do určitej miery aj na Slovensku (počtom účastníkov, pozývaním na relevantné vzdelávacie a NGO akcie, mediálnym pokrytím aj merateľným dopadom) aj v sieti DofE (boli sme vybraní ako jedna z TOP 3 Národných kancelárií z hľadiska rastu v Annual reporte IAF). Máme ambíciu ďalej rásť a dostať sa na úroveň 25 000 zapojených mladých ročne. .

**A. Metodika** - Bez radikálnej zmeny ponúkaných služieb a ich zautomatizovania to nebude možné kvôli relatívne obmedzenému budgetu a počtu ľudí v internom tíme.

**B. Realizácia** - Okrem iného budeme musieť zvýšiť počet Miestnych centier na Programového manažéra, zvýšiť počet účastníkov na Miestne centrum a najmä začať využívať nástroje ako CRM, umelú inteligenciu alebo chatbotov.

## Udržateľnosť

Veľkou témou na ďalšie 3 roky bude téma udržateľnosti Národnej kancelárie. Napr. v prvých 3 rokoch sme dokázali, že DofE v slovenských podmienkach funguje, ale celý pilot bol vysoko závislý na finančnej podpore individuálnych a firemných darcov. V poslednom roku sa nám podarilo cca 15% z ročného rozpočtu získať priamo od zákazníkov. Tento stav nie je bez ďalšej podpory od jednotlivcov a firiem (prípadne štátu) udržateľný.



# Čo chceme dosiahnuť ďalšie 3 roky a koľko to bude stať?

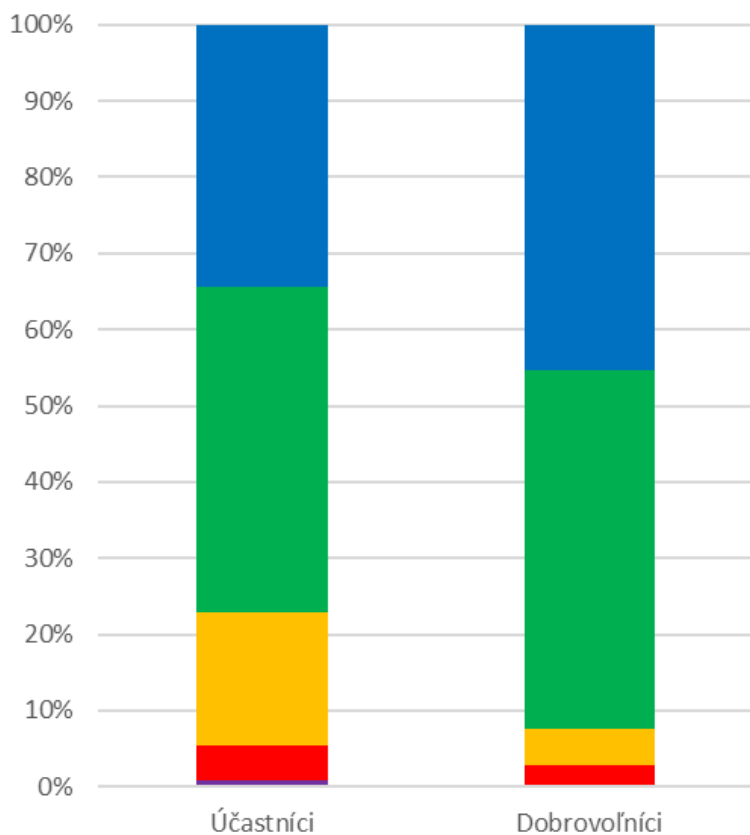
| Téma/kritérium       | Realita | Plán |      |       |  |
|----------------------|---------|------|------|-------|--|
| KPI                  | 2017    | 2018 | 2019 | 2020  |  |
| Miestne centrá (AU)  | 152     | 160  | 180  | 200   |  |
| Vedúci (AL)          | 420     | 480  | 585  | 700   |  |
| Celkovo dobrovoľníci | 604     | 672  | 819  | 980   |  |
| Účastníci (PAX)      | 2203    | 3000 | 5000 | 7000  |  |
| Ocenení účastníci    | 485     | 1250 | 1500 | 2500  |  |
| PAX na AL            | 5,27    | 6,25 | 8,55 | 10,00 |  |
| Penetration rate     | 5,33%   | 7,5% | 9,5% | 11,5% |  |
| % znevýhodnených     | 1,5%    | 2%   | 3,5% | 5%    |  |
| % AU mimo BA         | 78%     | 80%  | 83%  | 86%   |  |
| % z 14-18 ročných    | 0,8%    | 1,1% | 1,9% | 2,6%  |  |

| BUDGET                                      | 2017             | 2018             | 2019             | 2020             | 2018-2020          |
|---------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| <b>Expenditures</b>                         | <b>259 914 €</b> | <b>320 627 €</b> | <b>361 762 €</b> | <b>407 462 €</b> | <b>1 089 851 €</b> |
| <b>General</b>                              | <b>169 104 €</b> | <b>247 705 €</b> | <b>265 640 €</b> | <b>296 840 €</b> | <b>810 185 €</b>   |
| Personal expenditures                       | 136 138 €        | 198 920 €        | 220 000 €        | 240 000 €        | 658 920 €          |
| Office                                      | 15 564 €         | 17 754 €         | 20 000 €         | 25 000 €         | 62 754 €           |
| IT                                          | 6 600 €          | 11 600 €         | 10 000 €         | 15 000 €         | 36 600 €           |
| Accounting                                  | 2 090 €          | 2 091 €          | 2 090 €          | 2 090 €          | 6 271 €            |
| Insurance                                   | 400 €            | 550 €            | 800 €            | 1 000 €          | 2 350 €            |
| Memberships                                 | 50 €             | 150 €            | 150 €            | 150 €            | 450 €              |
| Team trainings                              | 6 662 €          | 14 540 €         | 11 000 €         | 12 000 €         | 37 540 €           |
| International travel and accomodation costs | 1 600 €          | 2 100 €          | 1 600 €          | 1 600 €          | 5 300 €            |
| <b>Quality and Growth of the programme</b>  | <b>53 592 €</b>  | <b>40 582 €</b>  | <b>57 000 €</b>  | <b>64 500 €</b>  | <b>162 082 €</b>   |
| Ceremonies                                  | 16 121 €         | 13 860 €         | 20 000 €         | 20 000 €         | 53 860 €           |
| Alumni and ambassadors                      | 1 600 €          | 1 600 €          | 2 500 €          | 3 000 €          | 7 100 €            |
| Methods for Award Leaders                   | 200 €            | 5 000 €          | 5 000 €          | 5 000 €          | 15 000 €           |
| Trainers                                    | 2 090 €          | 1 480 €          | 1 500 €          | 1 500 €          | 4 480 €            |
| Trainings                                   | 29 433 €         | 16 760 €         | 20 000 €         | 25 000 €         | 61 760 €           |
| Licencing of new Award Units                | 3 448 €          | 1 132 €          | 6 000 €          | 7 000 €          | 14 132 €           |
| Monitoring                                  | 700 €            | 750 €            | 2 000 €          | 3 000 €          | 5 750 €            |
| <b>Communication and events</b>             | <b>11 528 €</b>  | <b>12 918 €</b>  | <b>16 500 €</b>  | <b>19 500 €</b>  | <b>48 918 €</b>    |
| PR material                                 | 8 778 €          | 9 668 €          | 12 000 €         | 14 000 €         | 35 668 €           |
| Events in Slovakia                          | 1 750 €          | 2 250 €          | 3 500 €          | 4 500 €          | 10 250 €           |
| Christmas event                             | 1 000 €          | 1 000 €          | 1 000 €          | 1 000 €          | 3 000 €            |
| National Award Leader's meeting             | - €              | - €              | - €              | - €              | - €                |
| <b>Social fund and support</b>              | <b>18 422 €</b>  | <b>12 922 €</b>  | <b>13 622 €</b>  | <b>14 622 €</b>  | <b>41 166 €</b>    |
| Social fund                                 | 6 622 €          | 6 622 €          | 6 622 €          | 6 622 €          | 19 866 €           |
| Support to Award Leaders                    | 1 000 €          | 1 300 €          | 2 000 €          | 3 000 €          | 6 300 €            |
| Support to Award Units                      | 10 800 €         | 5 000 €          | 5 000 €          | 5 000 €          | 15 000 €           |
| <b>Other</b>                                | <b>7 268 €</b>   | <b>6 500 €</b>   | <b>9 000 €</b>   | <b>12 000 €</b>  | <b>27 500 €</b>    |
| UK Invoice                                  | 3 768 €          | 3 000 €          | 5 000 €          | 7 000 €          | 15 000 €           |
| Risk fund                                   | 3 500 €          | 3 500 €          | 4 000 €          | 5 000 €          | 12 500 €           |

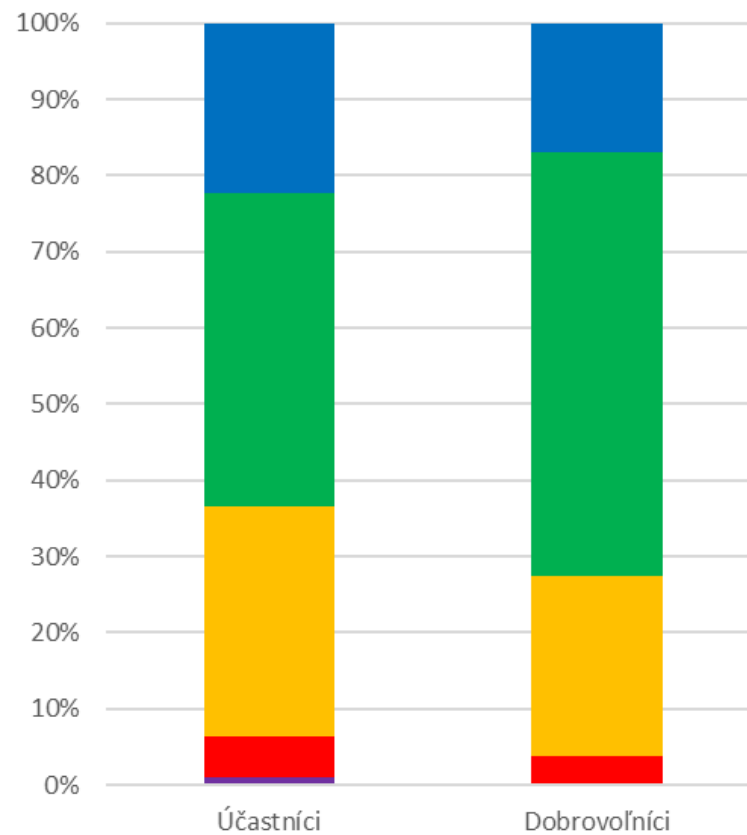
# Backup

# Dáta o impacte, kvalite a iné

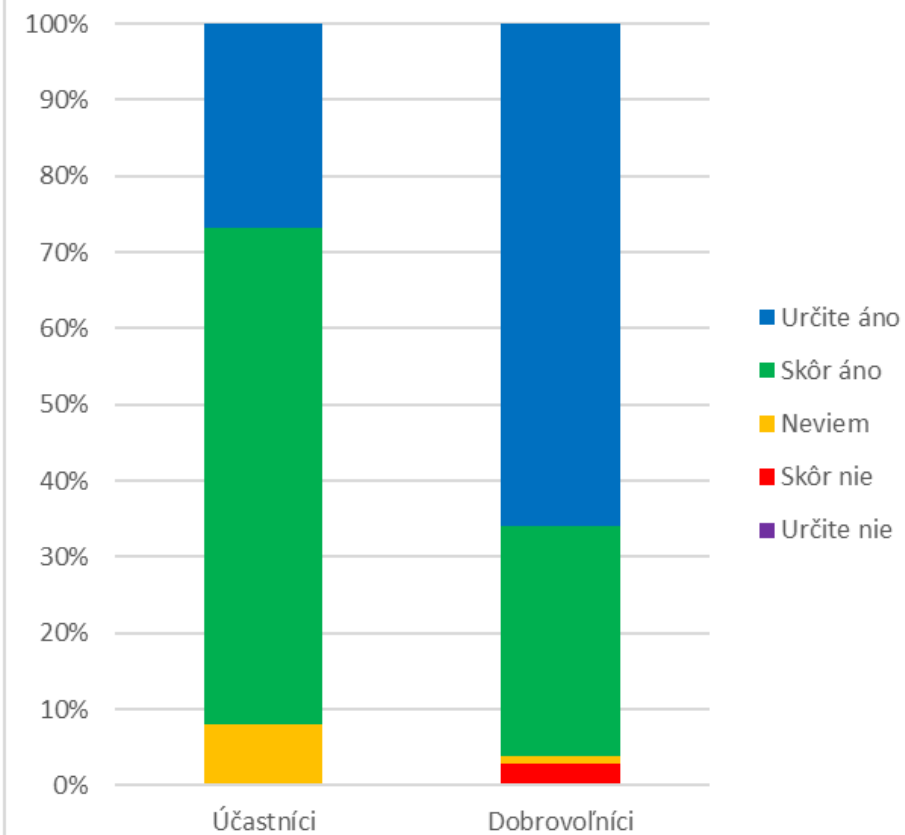
## Rozvíja DofE vytrvalosť?



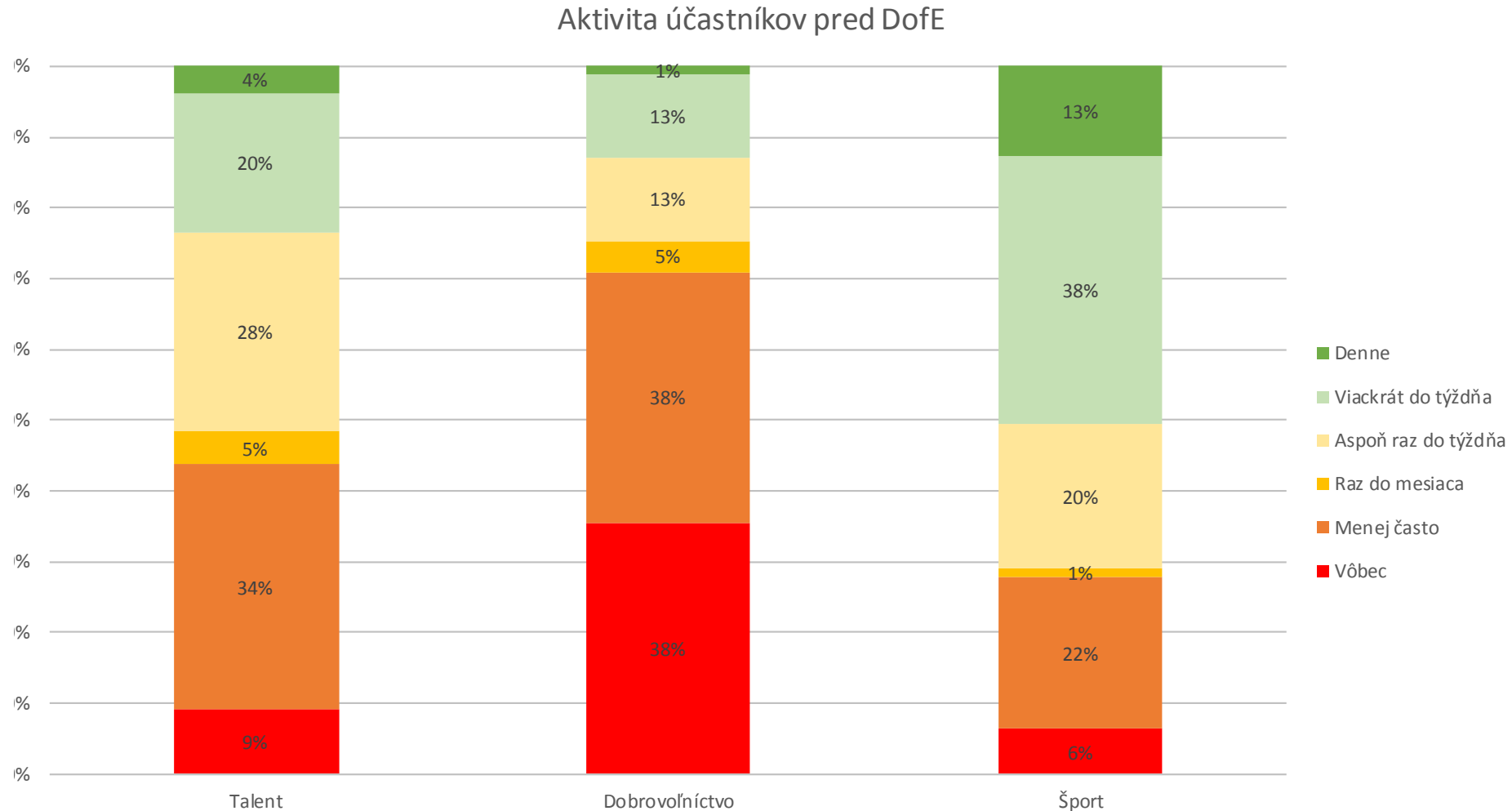
## Rozvíja DofE cieľavedomosť?



## Bolo DofE a ciele výzvou?

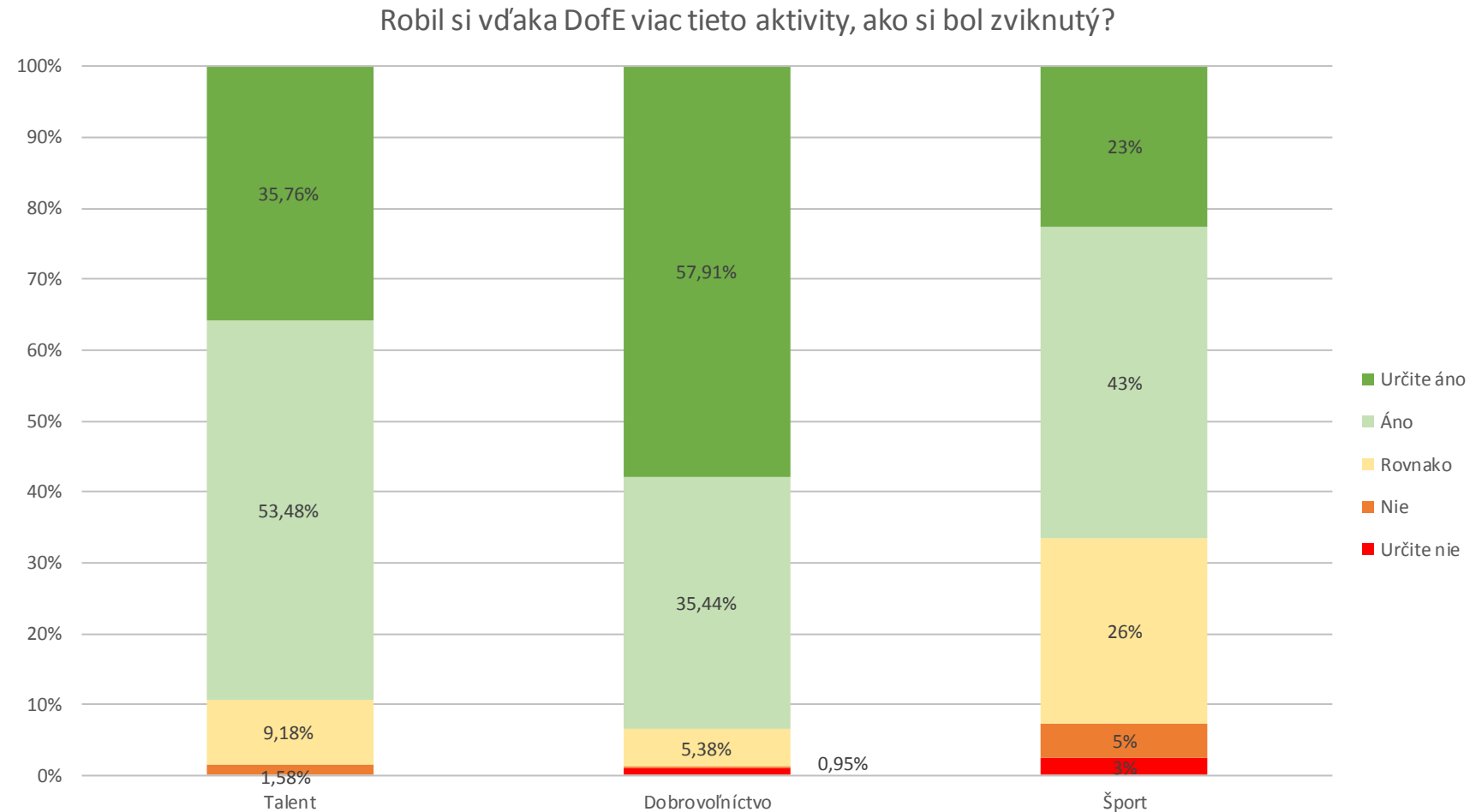


**81% účastníkov muselo pre získanie ceny robiť viac dobrovoľníctva**  
**48% účastníkov rozvíjalo svoj talent pred zapojením sa do DofE len sporadicky**

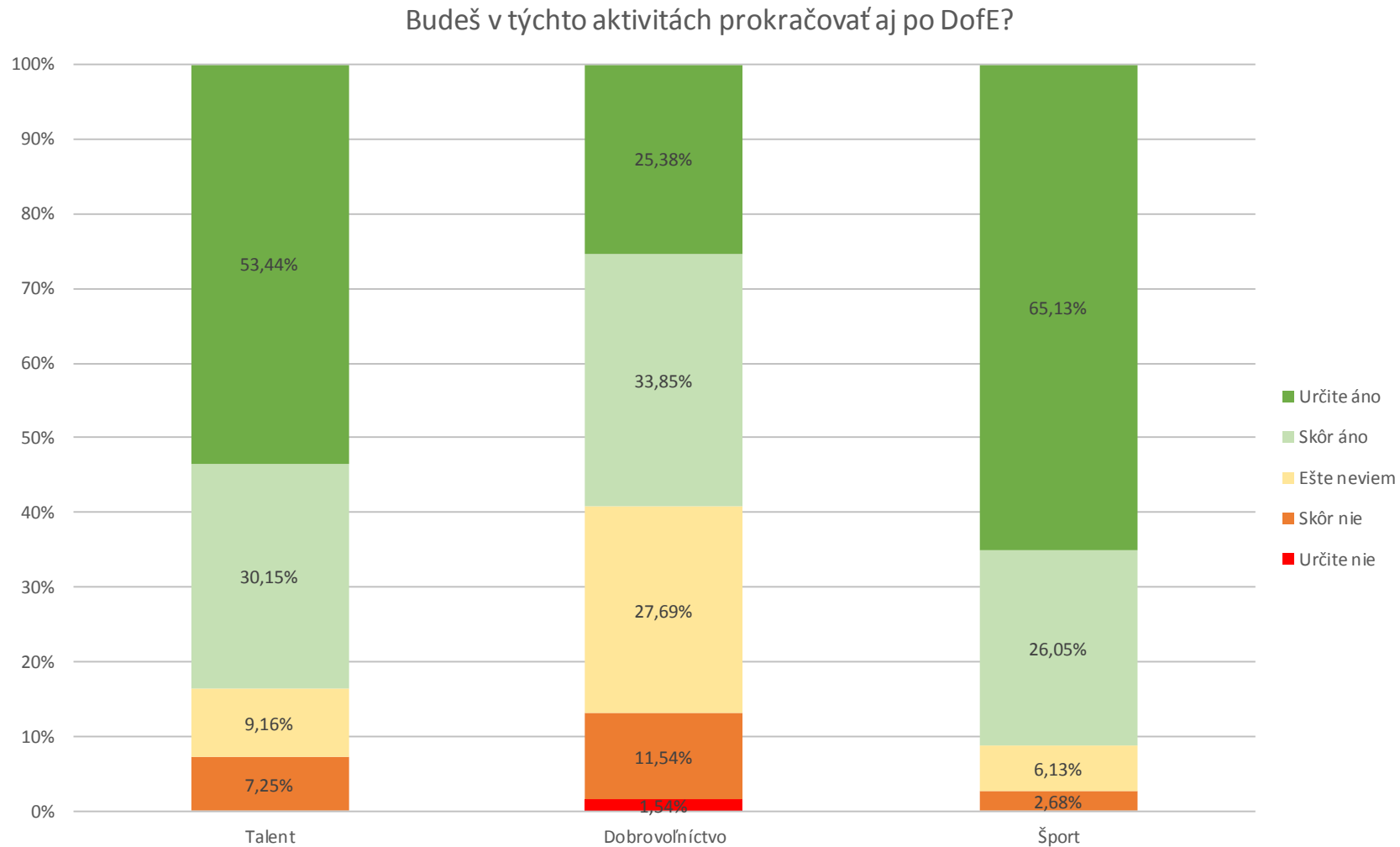


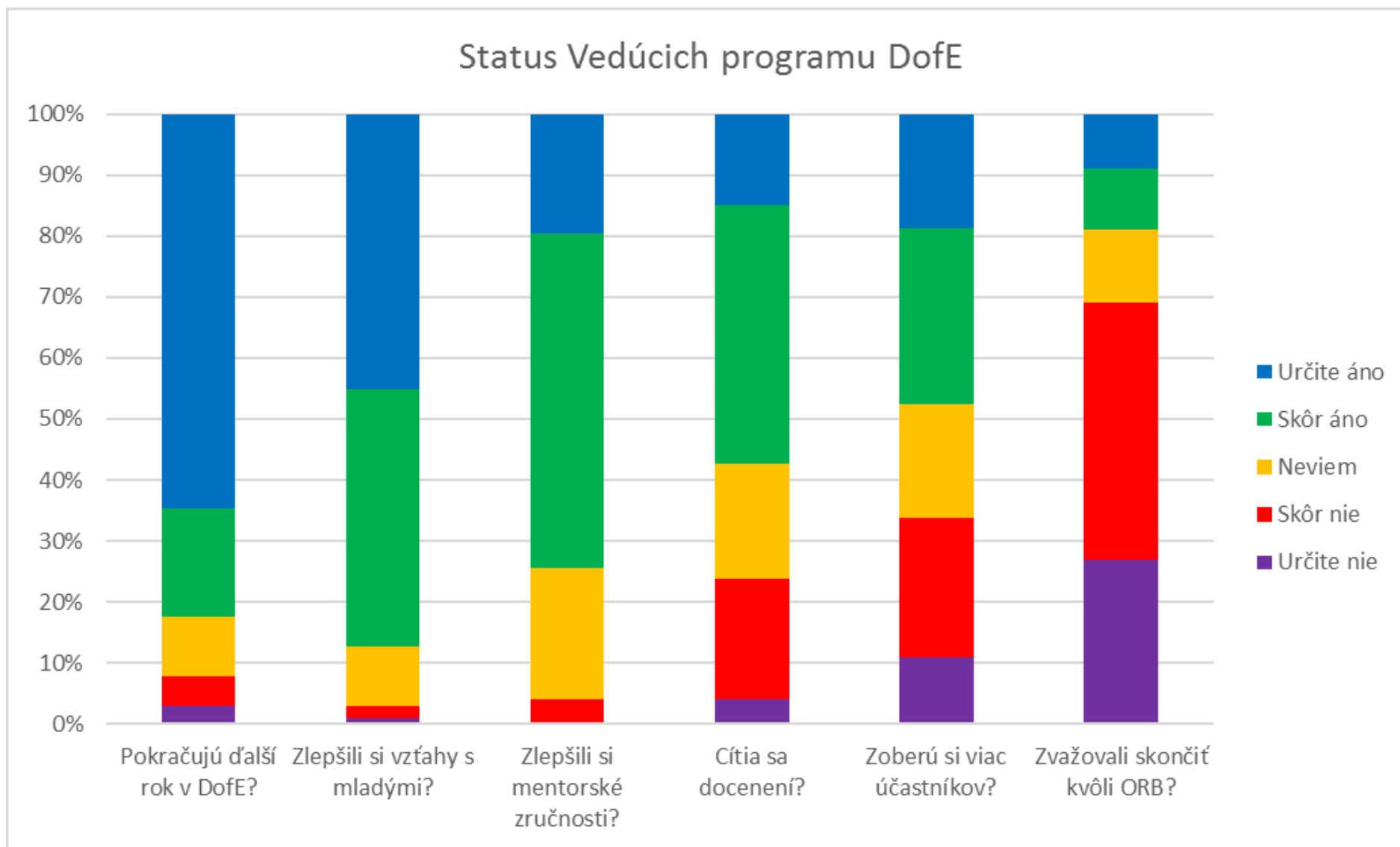


**93% robilo viac dobrovoľníctva ako boli zvyknutí**  
**89% viac pracovalo na rozvoji svojho talentu**



**59% chce v dobrovoľníctve pokračovať aj po skončení programu**  
**84% chce pokračovať v rozvoji talentu aj po skončení programu**





## Nakoľko bolo v úvode podľa Vedúcich pravdepodobné, že účastníci dosiahnú ciele?

