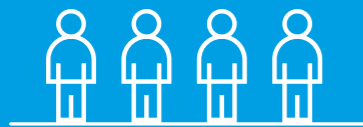




Prospera

ÅRSBERETNING 2019

Hovedtall 2019



4 ansatte

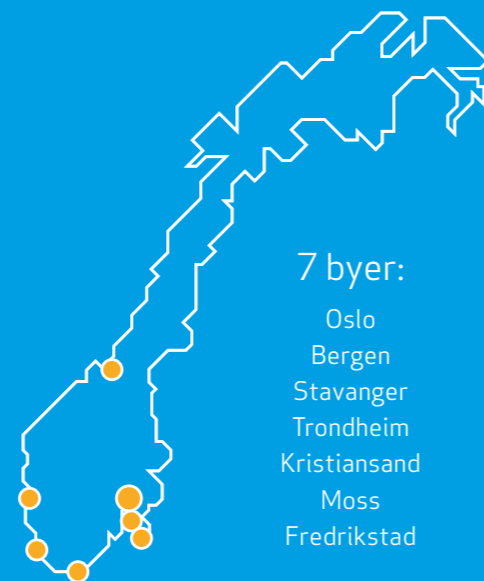


880 konsultenter



kr 19 080 000

– er gitt av Prosperas frivillige i timer og kompetanse



7 byer:

Oslo
Bergen
Stavanger
Trondheim
Kristiansand
Moss
Fredrikstad



42 prosjekter

Prospera Stiftelsen

ÅRSBERETNING 2019

Prosperas kjernevirksomhet er sosialt ansvar:

– Å donere gratis kompetanse til sosiale entreprenører og ideelle organisasjoner i form av konsulenthjelp.

Prospera ble startet i 2009, driftet av kun frivillige. I 2014 gjorde finansiering det mulig å ansette daglig leder. Prospera har de siste årene opplevd stor vekst og er nå nær 1000 pro bono-konsulenter fordelt på alle de største norske byene og mange av de mindre.

Stiftelsens virksomhet drives fra Oslo.

Prospera donerer kompetanse gjennom pro bono-prosjekter med team sammensatt av seks fagspecialister. Prosjektene varer i tre måneder og leverer en definert løsning på en spesifikk utfordring i en ideell organisasjon.

Gjennom et velutviklet trepartssamarbeid, der Prospera gjennom støtte fra veldedige stiftelser kan donere kompetanse, får ideelle organisasjoner økt sin positive innvirkning på samfunnet.

Prosperas visjon:

Ingen gode løsninger på samfunnsutfordringer skal hindres av manglende kompetanse.

I 2019 gir Prosperas pro bono-konsulenter bort kompetanse tilsvarende en verdi på 19 millioner kroner.

Gjennomførte prosjekter i 2019

I 2019 gjennomførte Prospera 42 pro bono-prosjekter. Det er ett mer enn i 2018, men den totale estimerte verdien på tildelingene gitt av Prospera har økt fra kr 15 713 000,- til kr 19 080 000,-.

Estimert verdi på en pro bono-time har økt fra kr 1 300 til kr 1 500. Estimert verdi på en pro bono-time har vi tatt utgangspunkt i CECP (Chief Executives for Corporate Purpose) vurdering fra 2018.

ÅR	ORGANISASJON	PROSJEKTDONASJON	BY	PROSJEKT	SUM KR
2019	PIO	Helseetaten OSLO Kommune + Odd Fellow	OSLO	Organisasjonsutvikling	472 500
2019	Guttas Campus	Eivind Astrups allmenntilgjengelig Stiftelse	OSLO	Rekruttering	382 500
2019	Møteplassen Holmlia	Sparebankstiftelsen DNB	OSLO	Rekruttere nytt styre	472 500
2019	UngNorge	Sparebankstiftelsen DNB	OSLO	Evalueringsrapport	472 500
2019	SOS-Barnebyer	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Skaleringsplan	472 500
2019	Christian Radich	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Rammeverk for fond	562 500
2019	Trøndelag Røde Kors, ABC	Gjensidigestiftelsen	TR. HEIM	Handlingsplan for skalering	562 500
2019	Jonny Jern	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Bærekraftig økonomi	382 500
2019	Ett Skritt Videre 2	Gjensidigestiftelsen	TR. HEIM	Strategi + rekruttering DL	360 000
2019	UngInfo	Sparebankstiftelsen DNB	OSLO	Kommunikasjon	472 500
2019	Young Sustainable Impact	Sparebankstiftelsen DNB	OSLO	Salgsstrategi	517 500
2019	OSLO Arkitekturtriennale	Sparebankstiftelsen DNB	OSLO	Brukerundersøkelse	472 500
2019	Opprop Tveten	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Evaluering	472 500
2019	Rockheim	Sparebankstiftelsen DNB	TR. HEIM	Kommunikasjon	360 000
2019	Tøyen Unlimited	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Bærekraftig økonomi	540 000
2019	Tøyen Kaffe Akademi	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Bærekraftig økonomi	540 000
2019	Brodd IL	Gjensidigestiftelsen	STVG	Salgsstrategi	360 000
2019	Ventilene	Sparebankstiftelsen SR-Bank	STVG	Strategi + driftsmodell	495 000
2019	Kirkens SOS Rogaland	Gjensidigestiftelsen	STVG	Frivillighetsreisen	360 000
2019	Dialogforum Østfold	Gjensidigestiftelsen	FR. STAD	Bærekraftig økonomi	450 000
2019	Unge Kokker	Gjensidigestiftelsen	TR. HEIM	Salgsstrategi	360 000

2019	Give A Job	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Salgsstrategi	450 000
2019	Moving Mamas	Sparebank 1 Stiftelsen Østfold Akershus	OSLO	Strategi	360 000
2019	Kompass & Co	Grieg Foundation	OSLO	Strategi	450 000
2019	Ung Kreft	Grieg Foundation	OSLO	Strategi	450 000
2019	Hjørgunn #1	Sparebank 1 Stiftelsen Østfold Akershus	FR. STAD	Økonomi	450 000
2019	Ukens SMS	Gjensidigestiftelsen.	OSLO	Strategi	450 000
2019	I Jobb	Sparebank 1 Stiftelsen Østfold Akershus	MOSS	Strategi	450 000
2019	Fra offer til kriger	Sparebankstiftelsen SR-Bank	STVG	Strategi	360 000
2019	Kirkens bym.	Sparebankstiftelsen SR-Bank	KR. SAND	Kommunikasjon	630 000
2019	RØDE KORS Stavanger	Sparebanken Vest	STVG	Strategi	540 000
2019	DNT OSLO	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Strategi	540 000
2019	Matsentralen i Bergen	Gjensidigestiftelsen	BERGEN	Økonomi	450 000
2019	Medvandrerne	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Strategi	450 000
2019	Opprop Tveten	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Økonomi	360 000
2019	NNDS oppsiden.no	Ekstra Stiftelsen	OSLO	Strategi	450 000
2019	Rusfri oppvekst	Sparebanken Vest	BERGEN	Økonomi	450 000
2019	NKS oslo medlem reise	Sparebankstiftelsene DNB	OSLO	Tjenstedesign	540 000
2019	Telemark landbrukssekskap: Århus gård	Sparebankstiftelsene DNB	OSLO	Strategi	360 000
2019	Stiftelsen Pårørende-senteret i Stavanger	Sparebankstiftelsen SR-Bank	STVG	Strategi	450 000
2019	Gi gaven videre	Sparebanken Vest	BERGEN	Strategi	360 000
2019	NKS Sammen redder vi liv	Gjensidigestiftelsen	OSLO	Strategi	540 000
SUM KR					19 080 000

Organisasjonsutvikling

Ved utgangen av 2019 var antallet 880 pro bono-konsulenter i Prospera-nettverket. Dette tilsvarer en sterk økning på 47 % i 2019. Økningen skyldes i hovedsak rekruttering direkte til pro bono-prosjekter, og til dels de kampanjene vi har gjennomført i sosiale medier som for eksempel jule-kampanjen, der daglige publiseringer gjennom hele desember ga gode resultater.

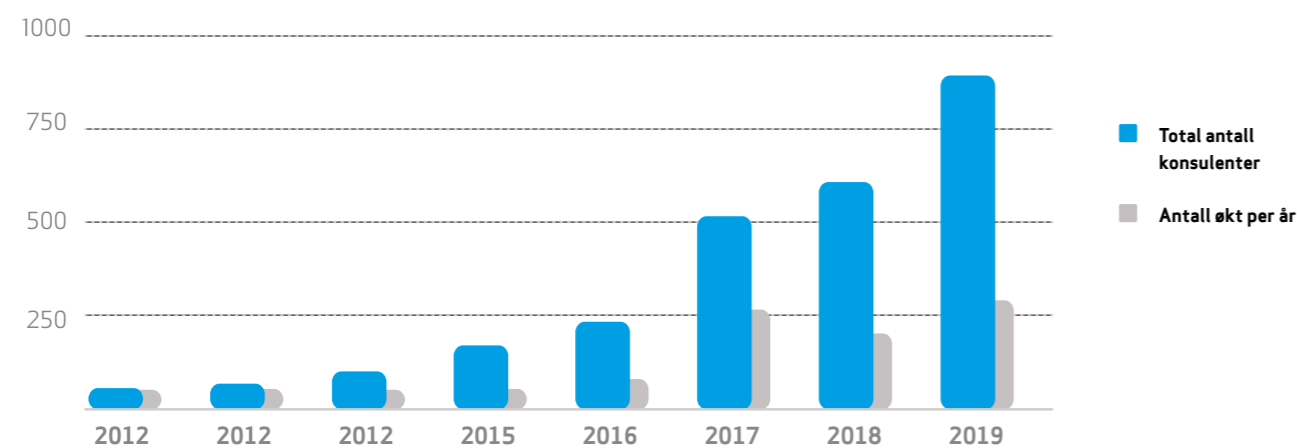
I 2019 har Prospera gjennomført kun ett prosjekt mer enn i 2018. Likevel har 26 flere pro bono-konsulenter deltatt på prosjekt. Dette skyldes at pro bono-teamene gjennomført nå er satt sammen med totalt seks personer der den siste er mentor.

Prosjektmentor har fått en verdifull rolle i prosjektene, men deltar ikke med like mange timer som resten av teamet. Mentors timer regnes derfor separat i endelig vurdering av estimerte timer gitt av Prospera til ideelle organisasjoner.

Prospera har de siste årene hatt en utvikling i tråd med strategien vedtatt i 2016. Tabellen under viser utvikling innenfor sentrale dimensjoner i organisasjonen.

PROSPERAS SKALERING	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Antall ansatte	0	1	1	2	4	4
Prosjekter	6	21	22	27	41	42
Antall konsulenter	106	162	230	502	598	880
Konsulenter i prosjekter	20	37	60	124	224	250
Vært på prosjekt flere ganger	3	3	3	21	49	50
Byer	1	1	3	6	7	7
Verdi donert ideelle organisasjoner i kr	1 482 000	2 315 300	5 140 200	8 073 001	15 713 100	19 080 000

Vekst pro bono-konsulenter 2012-2019



Ett av Prosperas suksesskriterier er å måle hvor mange pro bono-konsulenter som ønsker å delta på flere pro bono-prosjekter. Målet er at Prospera har en så godt designet frivillighets-opplevelse, at pro bono-nettverket er selvforsterkende. Per i dag ser vi at over 40% av pro bono-konsulentene har gjennomført to eller flere pro bono-prosjekter. Det er et høyt tall med tanke på at dette er oppdragsfrivillighet, og at de frivillige skal oppleve fleksibilitet rundt deres engasjement og at man tar på seg en slik forpliktelse kun som resultat av at man har et overskudd og kan hjelpe.

Det er et mål for Prospera at reaktiveringsprosenten stadig økes.

Hvor mange pro bono-prosjekter deltar hver pro bono-konsulent på?

(opptelling fra og med høst 2014 til vår 2019)

ANTALL PROSJEKTER	pbk	% fordeling
1	274	59,4
2	115	24,9
3	46	10
4	17	3,7
5	6	1,3
6	1	0,2
7	1	0,2
8	1	0,2
Totalt	461	99,9

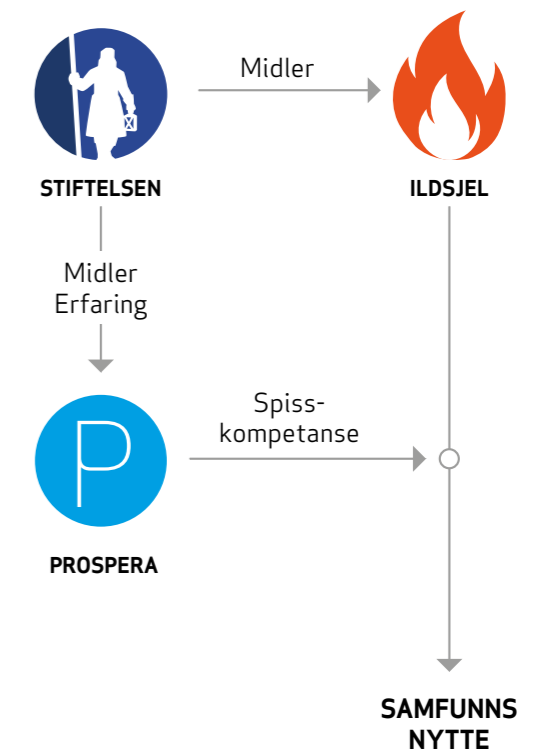
I 2019 ble administrasjonen gitt mandat til å utarbeide forslag til ny strategi frem mot 2024. De strategiske målene satt i 2016 var i all hovedsak nådd. Ny strategi ble vedtatt høsten 2019. Hovedpunkter i den nye strategien er fortsatt ambisiøse mål: et ønske om fortsatt fokus på differensiering av midler, høy kvalitet og profesjonalitet, økning i antall gjennomførte prosjekter og deltakere innenfor en smart skalering.

Samarbeidspartnere

Gjensidigestiftelsen og Sparebankstiftelsen DNB har vært utslagsgivende for Prosperas suksess. Trepartsmodellen har vist seg robust. Partnere, finansstiftelsene, tar aktiv del i å utvikle felles plattform.

I 2019 mottok Prospera en utvidet tillits-erklæring og en tildeling for de neste tre årene fra Gjensidigestiftelsen på nær 7 millioner. Omfanget av samarbeidet økes noe, men åpner også for testing av, og videreutvikling, av tre-måneders-programmet pro bono-prosjektene gjennomføres innenfor.

Våren 2020 mottok Prospera også en ytterligere tillits-erklæring fra Sparebankstiftelsen DNB med avtale om fornyet treårig avtale, der antallet årlige pro bono-prosjekter økes.



Andre aktiviteter gjennomført i 2019

- Onboardingsmøter for nye konsulenter er holdt annenhver måned
- Pro bono bankett på Ingensted med 90 gjester
- Bar Camp-sessions for å aktivere pro bono-konsulenter i utviklingen av Prospera
- Prospera har holdt flere foredrag i bransjeorganisasjoner



Redegjørelse for årsregnskapet

Driftsinntektene i 2019 ble kr 3 936 712 mot kr 3 690 400 forrige år som er en økning på 7%, mens driftskostnadene var på kr 3 293 217 i 2019 mot 2 742 272 i 2018.

Styret og daglig leder er fornøyd med årets overskudd på kr 643 323 som i sin helhet overføres til økning av annen egenkapital.

Egenkapitalen per 31.12.2019 var på kr 2 540 602 som inkluderer overføring av årets resultat. Stiftelsen ønsker å bygge opp en kapitalbase for å sikre grunnlag for ett års faste kostnader og full drift i år med svake inntekter.

I samsvar med regnskapsloven §3-3 bekreftes det at forutsetningen om fortsatt drift er til stede og lagt til grunn ved utarbeidelsen av regnskapet.

Finansiell risiko

Likviditeten i stiftelsen anses som god.

Redegjørelse for stiftelsens framtidige utvikling

Stiftelsen kan vise til resultater i samsvar med vedtatt strategi vedtatt i 2016 frem mot 2020. Disse målene har vi i all hovedsak nådd. Våren 2019 fikk administrasjonen derfor mandat av styret til å utvikle forslag til ny strategi frem mot 2024. Strategien ble vedtatt høsten 2019.

Ny strategi fra 2020 inneholder en omfattende mulighetsanalyse, konkurranseanalyse, swot og mål for hvert år frem mot 2024. Prosperas plattform av visjon, misjon og verdier er videreført.

Prosperas visjon:

Ingen gode løsninger på sosiale utfordringer skal hindres av manglende kompetanse eller kapasitet.

Prosperas misjon:

Prospera hjelper ideelle organisasjoner og sosiale entreprenører til å lykkes. Målet er å øke samfunnets samlede sosiale avkastning ved å tilføre kritisk nøkkelkompetanse. Vi kaller dette kompetansebasert frivillighet.

Prosperas verdier:

Samfunnsengasjert
Profesjonell
Handlekraftig

Strategien vedtatt høsten 2019 legger føringer for fortsatt skalering og økt antall gjennomførte pro bono-prosjekter hvert år fremover, samt et mål om at Prospera består av et nettverk av 3000 pro bono-konsulenter i 2024.

Med nyutviklede avtaler for tre år frem med Gjensidige-stiftelsen og Sparebanken DNB har vi et fundament for gjennomføring av 36 pro bono-prosjekter årlig, og med det har Prospera et veldig godt utgangspunkt for videre vekst.

Covid-19

Våren 2020 ble det innført omfattende smittebegrensende tiltak i Norge på grunn av spredning av det svært dødelige viruset Covid-19. Prosperas administrasjon fulgte FHLs retningslinjer nøye og var raskt ute med å gjøre nødvendige endringer. I løpet av 12. mars var alle pro bono-team migrert til digitale univers. Der det ble umiddelbart designet gode digitale miljøer med lett tilgjengelige verktøy for gjennomføring av møter, workshops og utvikling av teamenes leveranser.

Alle pro bono-prosjekter våren 2020 ble gjennomført med fullstendige leveranser, med unntak av to som ble utsatt til høsten. Disse ble utsatt fordi oppdragene krever fysisk workshop med ulike parter innenfor idretten. Dersom dette fortsatt ikke blir mulig høsten 2020, vil også disse bli gjennomført i digitale miljøer.

Alle Prosperas samarbeidspartnere, og spesielt viktig: Gjensidigestiftelsen og Sparebankstiftelsen DNB, har for organisasjonene de har tildelt støtte til, erklært at aktiviteter som ikke gjennomføres på grunn av nasjonale smittebegrensende tiltak, ikke vil bli krevd tilbakebetalt. Dette er i all hovedsak et gode som tilfaller de organisasjonene vi har hjulpet denne våren, ettersom Prospera ikke avviker pro bono-prosjekter som konsekvens av disse tiltakene.

På lang sikt kan man anta at gavestiftelsene vil kunne dele ut færre midler enn før, fordi overskudd i eide virksomheter vil bli mindre. I så måte er strategien Prospera vedtok høsten 2019 viktig med tanke på målet om å differensiere Prosperas inntektskilder. Prospera har likevel et godt fundament med nyutviklede, treårige, avtaler med både Gjensidigestiftelsen og Sparebankstiftelsen DNB.

Arbeidsmiljø

Prospera Stiftelsen har per 31.12.2019 fire heltidsansatte, og en ekstrahjelp. Arbeidsmiljøet anses som godt. I 2019 har administrasjonen hatt redusert kapasitet høsten 2019 på grunn av langvarig sykdom knyttet til graviditet. Det har ikke forekommet skader eller ulykker.

Likestilling og arbeid mot diskriminering

Prospera ønsker å drive på en måte som fremmer likestilling, inkludering og mangfold. Det innebærer et bevisst forhold til rekruttering, samt sammensetning av team, frivillige og ansatte.

I 2019 har Prospera-nettverket litt flere kvinner enn menn. Å opprettholde en balanse synes viktig for å oppnå en følelse av tilhørighet for alle.

Ytre Miljø

Virksomhetens art medfører verken forurensning eller utslipp som kan være til skade for det ytre miljø.

Forsknings- og utviklingsaktiviteter

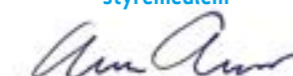
Stiftelsen har ingen forsknings- og utviklingsaktiviteter.

Oslo 08.06. 2020


Christian Thommessen
styreleder


Stine Fjell
styremedlem


Andreas Kvernflaten
styremedlem

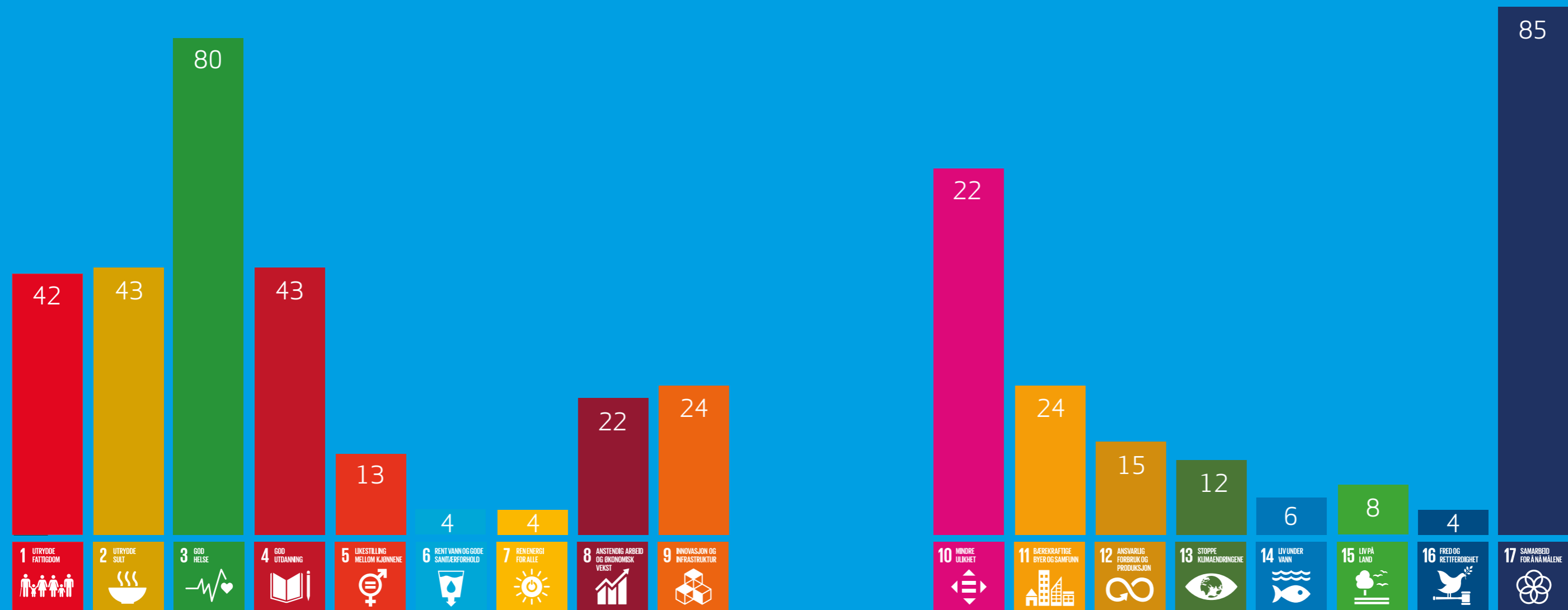

Anne Aaby
daglig leder


Katharina Asting
styremedlem


Christer Bjørndal,
styremedlem

Prosperas innsats etter FNs bærekraftsmål

(pro bono-prosjekter 2014-2019)



Resultatregnskap

	Note	2019	2018
DRIFTSINNEKTER OG DRIFTSKOSTNADER			
Driftsinntekter			
Foredrag		5 187	0
Gaver og prosjektdonasjoner		3 931 525	3 690 400
Sum gaver og prosjektdonasjoner		3 936 712	3 690 400
Driftskostnader			
Lønnskostnad	1	2 500 297	2 060 123
Andre driftskostnader	1	792 920	682 148
Sum driftskostnader		3 293 217	2 742 272
DRIFTSRESULTAT		643 495	948 128
FINANSINNEKTER OG FINANSKOSTNADER			
Finansinntekter			
Annen renteinntekt		(153)	(4 149)
Sum finansinntekter		(153)	(4 149)
Finanskostnader			
Annen rentekostnad		18	147
Sum finanskostnader		18	147
NETTO FINANSPOSTER		(171)	(4 296)
ORDINÆRT RES. FØR SKATTEKOSTNAD		643 323	943 832
ORDINÆRT RESULTAT		643 323	943 832
ÅRSRESULTAT		643 323	943 832
OVERF. OG DISPONERINGER			
Overføringer annen egenkapital	3	643 323	943 832
SUM OVERF. OG DISP.		643 323	943 832

Balanse pr. 31.12.2019

	Note	2019	2018
EIENDELER			
ANLEGGSMIDLER			
Finansielle anleggsmidler			
Andre langsiktige fordringer		150 000	150 000
Sum finansielle anleggsmidler		150 000	150 000
SUM ANLEGGSMIDLER		150 000	150 000
OMLØPSMIDLER			
Fordringer			
Kundefordringer		275 187	0
Andre kortsiktige fordringer		93 790	3 087
Sum fordringer		368 977	3 087
Bankinnskudd, kontanter o.l.	2	3 402 900	2 164 288
SUM OMLØPSMIDLER		3 771 877	2 167 375
SUM EIENDELER		3 921 877	2 317 375
EGENKAPITAL OG GJELD			
EGENKAPITAL			
Egenkapital			
Grunnkapital	3	100 000	100 000
Sum egenkapital	3	100 000	100 000
Opptjent egenkapital			
Annen egenkapital	3	2 440 602	1 797 278
Sum opptjent egenkapital		2 440 602	1 797 278
SUM EGENKAPITAL		2 540 602	1 897 278

Balanse pr. 31.12.2019

	Note	2019	2018
GJELD			
KORTSIKTIG GJELD			
Leverandør gjeld		11 536	10 549
Skyldig offentlig avgifter		127 119	145 491
Annen kortsiktig gjeld		1 242 620	264 057
SUM KORTSIKTIG GJELD		1 381 275	420 097
SUM GJELD		1 381 275	420 097
SUM EGENKAPITAL OG GJELD		3 921 877	2 317 375

Oslo 08.06. 2020

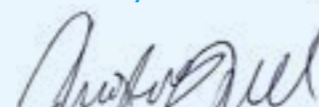

Christian Thommessen
styreleder


Stine Fjell
styremedlem


Andreas Kvernflaten
styremedlem


Anne Aaby
daglig leder


Katharina Asting
styremedlem


Christer Bjørndal,
styremedlem

Noter 2019

Regnskapsprinsipper:

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven og god regnskapsskikk for små foretak.

Omløpsmidler og kortsiktig gjeld

Omløpsmidler og kortsiktig gjeld omfatter normalt poster som forfaller til betaling innen ett år etter siste dag i regnskapsåret, samt poster som knytter seg til varekretsløpet.

Omløpsmidler

Vurderes til laveste verdi av anskaffelseskost og antatt virkelig verdi (Laveste verdis prinsipp).

Inntektsføring

Gaver inntektsføres på mottakstidspunktet. Tilskudd inntektsføres i den perioden de er bevilget til. Tilskudd som må tilbakebetales dersom de ikke er brukt føres opp som tilskuddsgjeld og inntektsføres først når midlene er brukt.

Fordringer

Kundefordringer føres opp i balansen til pålydende etter fradrag for avsetning til påregnelig tap. Avsetning til påregnelig tap gjøres på grunnlag av en individuell vurdering av de enkelte fordringene. I tillegg gjøres det for øvrige kundefordringer en uspesifisert avsetning for å dekke antatt tap. Andre fordringer er også gjenstand for en tilsvarende vurdering.

Skatt

Stiftelsen er ikke skattepliktig.

Note 1 – Lønnskostnad

	I år	I fjor
Lønn	2 145 929	1 772 680
Arbeidsgiveravgift	310 563	258 658
Pensjonskostnader	39 806	28 785
Andre lønnsrelaterte ytelser	4 000	0
Totalt	2 500 297	2 060 123

Selskapet har hatt fire ansatte i regnskapsåret, som utgjør ca 3 årsverk.

Det er betalt 759 283 kr i lønn og 4 392 kr i andre godtgjørelser til daglig leder og ingenting til styret i regnskapsåret. Selskapet er pliktig til å ha pensjonssparing etter lov om obligatorisk tjenestepensjon og haretablert en slik avtale.

	I år	I fjor
Lovpålagt revisjon	12 500	9 500
Annen bistand	900	2 415

Note 2 – Bankinnskudd, kontanter o.l.

Skattetrekkinnskudd utgjør pr 31.12. i år kr 95 858 og utgjorde pr 31.12. i fjor kr 116 207.

Note 3 – Egenkapital

	Grunnkapital	Annen egenkapital	Sum egenkapital
Pr 1.1.	100 000	1 797 278	1 897 278
+ fra årets resultat		643 323	643 323
Pr 31.12.	100 000	2 440 602	2 540 602

Revisorsberetning



RSM Norge AS

Til styret i Prospera Stiftelsen

Filipstad Brygge 1, 0252 Oslo
Pb 13 12 Vikka, 0112 Oslo
Org.nr: 982 3 16 588 MVA

T +47 23 1142 00
F +47 23 1142 01

www.rsmnorge.no

Uavhengig revisors beretning

Uttalelse om revisjonen av årsregnskapet

Konklusjon

Vi har revidert Prospera Stiftelsens årsregnskap som viser et overskudd på kr 643 323. Årsregnskapet består av balanse per 31. desember 2019, resultatregnskap for regnskapsåret avsluttet per denne datoen og noter til årsregnskapet, herunder et sammendrag av viktige regnskapsprinsipper.

Etter vår mening er det medfølgende årsregnskapet avgitt i samsvar med lov og forskrifter og gir et rettviseende bilde av stiftelsens finansielle stilling per 31. desember 2019, og av dets resultater for regnskapsåret avsluttet per denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge.

Grunnlaget for konklusjonen

Vi har gjennomført revisjonen i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder de internasjonale revisjonsstandardene International Standards on Auditing (ISA-ene). Våre oppgaver og plikter i henhold til disse standardene er beskrevet i Revisors oppgaver og plikter ved revisjon av årsregnskapet. Vi er uavhengige av stiftelsen slik det kreves i lov og forskrift, og har overholdt våre øvrige etiske plikter i samsvar med disse kravene. Etter vår oppfatning er innhentet revisjonsbevis tilstrekkelig og hensiktsmessig som grunnlag for vår konklusjon.

Øvrig informasjon

Ledelsen er ansvarlig for øvrig informasjon. Øvrig informasjon omfatter informasjon i årsberetningen bortsett fra årsregnskapet og den tilhørende revisjonsberetningen.

Vår uttalelse om revisjonen av årsregnskapet dekker ikke øvrig informasjon, og vi attesterer ikke den øvrige informasjonen.

I forbindelse med revisjonen av årsregnskapet er det vår oppgave å lese øvrig informasjon med det formål å vurdere hvorvidt det foreligger vesentlig inkonsistens mellom øvrig informasjon og årsregnskapet, kunnskap vi har opparbeidet oss under revisjonen, eller hvorvidt den tilsynelatende inneholder vesentlig feilinformasjon. Dersom vi konkluderer med at den øvrige informasjonen inneholder vesentlig feilinformasjon er vi pålagt å rapportere det. Vi har ingenting å rapportere i så henseende.

Styrets og daglig leders ansvar for årsregnskapet

Styret og daglig leder (ledelsen) er ansvarlig for å utarbeide årsregnskapet i samsvar med lov og forskrifter, herunder for at det gir et rettviseende bilde i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge. Ledelsen er også ansvarlig for slik intern kontroll den finner nødvendig for å kunne utarbeide et årsregnskap som ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller utilsiktede feil.

Ved utarbeidelsen av årsregnskapet må ledelsen ta standpunkt til stiftelsens evne til fortsatt drift og opplyse om forhold av betydning for fortsatt drift. Forutsetningen om fortsatt drift skal legges til grunn for årsregnskapet så lenge det ikke er sannsynlig at virksomheten vil bli avvirket.

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING

RSM Norge AS is a member of the RSM network and trades as RSM. RSM is the trading name used by the members of the RSM network. Each member of the RSM network is an independent accounting and consulting firm which practices in its own right. The RSM network is not itself a separate legal entity in any jurisdiction.

RSM Norge AS er medlem av/ is a member of Den norske Revisorforening.



Revisors beretning 2019 for Prospera Stiftelsen

Revisors oppgaver og plikter ved revisjonen av årsregnskapet

Vårt mål er å oppnå betryggende sikkerhet for at årsregnskapet som helhet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller utilsiktede feil, og å avgi en revisjonsberetning som inneholder vår konklusjon. Betryggende sikkerhet er en høy grad av sikkerhet, men ingen garanti for at en revisjon utført i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder ISA-ene, alltid vil avdekke vesentlig feilinformasjon som eksisterer. Feilinformasjon kan oppstå som følge av misligheter eller utilsiktede feil. Feilinformasjon blir vurdert som vesentlig dersom den enkeltvis eller samlet med rimelighet kan forventes å påvirke økonomiske beslutninger som brukerne foretar basert på årsregnskapet.

For videre beskrivelse av revisors oppgaver og plikter vises det til

<https://revisorforeningen.no/revisjonsberetninger>.

Uttalelse om andre lovmessige krav

Konklusjon om årsberetningen

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, mener vi at opplysningene i årsberetningen om årsregnskapet, forutsetningen om fortsatt drift og forslaget til anvendelse av overskuddet er konsistente med årsregnskapet og i samsvar med lov og forskrifter.

Konklusjon om registrering og dokumentasjon

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, og kontrollhandlinger vi har funnet nødvendig i henhold til internasjonal standard for attestasjonsoppdrag ISAE 3000 Attestasjonsoppdrag som ikke er revisjon eller forenklet revisorkontroll av historisk finansiell informasjon, mener vi at ledelsen har oppfylt sin plikt til å sørge for ordentlig og oversiktlig registrering og dokumentasjon av stiftelsens regnskapsopplysninger i samsvar med lov og god bokføringskikk i Norge.

Konklusjon om forvaltning

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, og kontrollhandlinger vi har funnet nødvendige i henhold til internasjonal standard for attestasjonsoppdrag ISAE 3000, Attestasjonsoppdrag som ikke er revisjon eller forenklet revisorkontroll av historisk finansiell informasjon, mener vi stiftelsen er forvaltet i samsvar med lov, stiftelsens formål og vedtektene for øvrig.

Oslo, 8. juni 2020

RSM Norge AS

Trine Angell-Hansen
Statsautorisert revisor

Being successful
for someone else

Case studies
2019

Holmlia Kulturkafé

Nayat Abbouz og sønnen Yassin El Barkani tok kontakt med Prospera høsten 2018 hvor de presenterte drømmen om å åpne en kulturkafé på Holmlia. I dag er Kulturkaféen blitt en møteplass for alle som bor på Holmlia. Kaféen drives i dag med positivt resultat og har skapt nye arbeidsplasser for lokalbefolkningen.

To Prospera-team har bidratt til suksessen i samarbeid med Sparebankstiftelsen DNB.

1. Høsten 2018 utarbeidet et Prospera-team forretningsplan og finansieringsstrategi.
2. Våren 2019 rekrutterte et Prospera-team styremedlemmer til kaféen, og utarbeidet vedtekter for selskapet.

Holmlia kulturkafe var avhengige av samarbeid og finansiell støtte fra flere ulike partnere for å kunne starte opp. I møte med disse partnere opplevde Yassin El Barkani og Nayat Abbouz at Prosperas frivillige team og administrasjon var til stor hjelp.

Pro bono-team 1: Etableringshjelp

Det første Prospera-teamet hjalp Holmlia Kulturkafe med å utarbeide både finansieringsplan og forretningsplan. Dette var med på å trygge alle parter på at det var «liv laga» og verdt å satse på. Holmlia kulturkafé fikk i tillegg til konkrete verktøy, forhandlingsmuskler og generell kompetanseoverføring gjennom prosjektperioden. På prosjektets overleveringsmøte ble leieavtalen med OBOS signert. En stor milepæl ble sjekket av i fellesskap.

- Prospera satt sammen et team av økonomer, organisasjonsutviklere forretningsutviklere og konsulenter med kjennskap til nærmiljøet på Holmlia og kafédrift.
- Holmlia kulturkafe møtte tidlig utfordringer i forhandlingene om å skaffe egnede lokaler på Holmlia. Suksessen sto og falt på tilsagn fra OBOS om egnede lokaler innenfor en fem års-periode.
- Prospera utformet derfor også investeringsbudsjett og bisto i forhandlinger med OBOS, ved siden av teamets leveranse av forretningsplan og strategi for bærekraftig drift.

«Prospera-teamene fikk være med på en oppstartsreise. Oppstarter er alltid krevende og preget av mye usikkerhet. Prospera-teamene utviklet selve forretningsmodellen, ga juridisk hjelp og rekrutteringshjelp. Dedikerte team bisto altså med spisskompetanse.»

Anne Aaby, daglig leder i Prospera

Pro bono-team 2: utvikling av vedtekter, styre og styringsrutiner

Parallelt med klargjøring og planlegging av åpning, jobbet Prospera-team nr 2 for å skape en robust styringsstruktur for Holmlia Kulturkafé.

- Styret besto av to medlemmer, men skulle utvides med ny og nødvendig kompetanse
- Vedtektene var ivaretok ikke governance-prinsipper på beste måte, og begrenset utviklingsmuligheter

«Prospera hjalp oss med å finne et styret som ikke bare vil gjøre en god jobb og fremme bedriften, men som også gjenspeiler den motivasjonen vi har sittet med fra når ideen om en møteplass ble satt i gang.»

Yassin El Barkani, styreleder i Holmlia Kulturkafé.



Prospera-team for Holmlia Kulturkafé.



Nayat Abbouz underskriver leieavtale for Holmlia Kulturkafé.

Resultater prosjekt 1:

- Signering av avtale med Obos
- Holmlia Kulturkafe gikk over fra å være i en forsvarsposisjon med mye usikkerhet til å også kunne stille krav til Obos tilbake.
- Strategisk verktøy eks: skille investeringsbudsjett og driftsbudsjett
- Definert hva en bærekraftig driftsmodell er for Holmlia og hjelp til å navigere mot dette målet
- Veiledning i utvikling av konseptet
- Prospera teamet styrket også teamets motivasjon til å «stå i det» med mye nytt og mye ukjent, som gründerne har måttet lære seg i denne oppstartsfasen.
- Utarbeidet en tydelig forretningsmodell som var med på å trygge både eier og partnere.

Prospera-teamets leveranse:

- Sammen med eierne i det ideelle AS 'et: definere behovet i fremtidig styresammensetning og utvikle kompetanseprofiler for styremedlemmer
- Revidere vedtektene og optimalisere disse opp mot Holmlia Kulturkafes visjoner og ønsker for drift
- Forslag til stillingsannonse og rekrutteringskanaler og publisere disse i samarbeid med eierne. Intervjue og anbefale styremedlemmer.

Resultater prosjekt 2

- Prosjektteamet innstilte fire nye medlemmer til styret
- Prospera-teamet har utformet nødvendig dokumentasjon for gjennomføring av generalforsamling i det ideelle aksjeselskapet som sikrer de nødvendige juridiske og organisatoriske endringer for å få på plass det nye styret.
- Prospera-teamet har utformet et forslag til handlingsplan som kan benyttes i det videre styrearbeidet og driften av selskapet.
- Prospera-teamet utformet kompetanseprofilene og en liste over andre aktuelle kandidater som har meldt sin interesse ble overrakt prosjekteier
- Prosjekteier har fått overlevert maler for innkalling og referat fra styremøter, samt konkrete tips og forslag for det videre styrearbeidet

Dette styret ble valgt på innstilling fra Prospera-teamet:

- Styreleder: Yassin El Barkani (med støtte fra mentor, Arne Waag)
- Nayat Abbouz (styremedlem og daglig leder)
- Bendik Romstad | kompetanse: salg og markedsføring, Kitchen Reklamebyrå
- Josefine André | kompetanse: restaurant og kafédrift, CEO Funky Fresh Foods
- Thomas Evensen | kompetanse: økonomisjef i Soentral
- Anne Dubrau | kompetanse: matproduksjon og ledelse
- Holmlia Kulturkafé: Et tydelig etterlengtet sted å møtes på Holmlia.

Ezinne Athletics

Prospera kom i kontakt med Ezinne Athletics i 2018. Målet for innsatsen er at økonomi ikke skal være en barriere for deltakelse eller inkludering i idrettsutfoldelse. Ezinne Athletics er et treningstilbud for jenter i alderen 10-16 år. EA er særlig tilrettelagt for jenter med flerkulturell bakgrunn og har som formål å styrke, integrere og gi håp for jenter i generasjoner fremover. Tilbudet er et lavterskeltilbud og er gratis.

Jenter trenger kvinnelige forbilder!

NTB-artikkel i 2019:

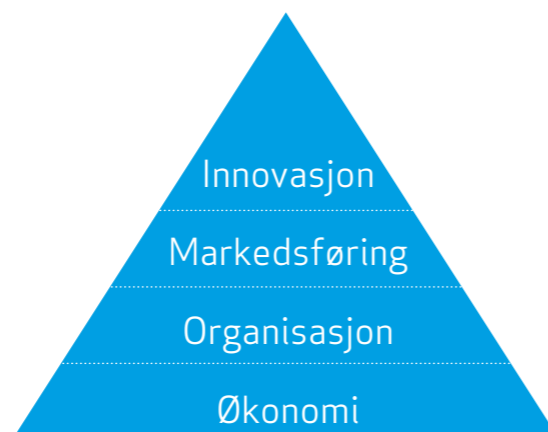
Okparaebos første trener var en kvinne. På den tiden tenkte hun ikke så mye over viktigheten av ha et kvinnelige forbilde. I dag ser hun annerledes på det.

– Det er så viktig. Man kan tørre å åpne seg om spesielle ting, spesielt når man kommer i puberteten og det er visse ting som kan gjøre det vanskeligere å konkurrere. Det er så viktig at vi får med flere kvinner inn i en verden som er dominert av menn, sier Okparaebo.

Problemet: bærekraftig drift

Organisasjonen var preget av idealisme med stor grad av ubetalt arbeid. Det var lite overordnet struktur, lave inntekter og stor usikkerhet knyttet til veien videre. Organisasjonen uttrykte et behov for en klar plan for hvordan de skulle gå fram, og de så behov for en bedre og mer systematisk kommunikasjon med omverdenen, spesielt sponsorer.

Prosperas scope-pyramide:



Prosperas administrasjon har ansvar for å definere omfang og innhold når organisasjoner søker om hjelp. Prioritering av prosjektinnhold baseres på mottakerorganisasjonens behov, hvor de grunnleggende økonomiske og organisatoriske forhold må være på plass før organisasjonen kan få støtte til markedsføring eller innovasjon. Hvert av trinnene undersøkes fra bunn mot topp for å finne riktig nivå å sette inn et hjelpende team.

Løsningen: en bedre driftsmodell

Prospera gjennomførte prosjektet for å hjelpe Ezinne Athletics med etableringsstrategi og driftsmodell. Prosjektet hadde som målsetting å legge til rette for bærekraftig drift i organisasjonen.

- Formulere visjon, misjon og verdier
- En strategiplan og forretningsmodell som dekker:
 - Kartlegging av de aktivitetene organisasjonen i dag tilbyr, samt definering av målbare resultater og samfunnsverdien av disse
 - Et mulig kostnads- og inntektsbilde for de neste tre årene
 - Organisasjonsmodell og organisasjonsbehov som beskriver nåsituasjon og en potensiell utvidelse.

Resultat: Profesjonalisering av organisasjon og utgangspunkt for inntektsarbeid

Prospera-teamet satt seg grundig inn i Ezinne Athletics tanker og holdninger og formulerte forslag til misjon, visjon og verdier. Det ble laget en nærmest skritt for skritt-beskrivelse av hvordan organisasjon burde gå fram.

«Samarbeidet med Prospera og rapporten har vært svært nyttig for oss! Vi har brukt den og bruker den som utgangspunkt for alt vi gjør av utvikling utenom det sportslige.

Vi har tatt rådene på alvor og passer på at vi ikke går for fort frem, men får på plass struktur og organisering før vi ekspanderer. Prospera-teamet ga blant annet råd om å få på plass et styre med eksterne personer. Alle vi har spurt har vært positive, det gjenstår nå formaliteter.

Rapporten var konkret og ga oss nærmest en oppskrift på hvordan vi skulle gå fram for å nå fram til sponsorer. Med disse rådene har vi nå fått på plass flere sponsorer, blant annet OBOS og Linstow. Nye sponsorer gjør det mulig å starte opp en ny gruppe i Lillestrøm (der Linstow holder til) fra august 2020.

Juliet Okparaebo, daglig leder

Det er nå omkring 50 jenter i alderen 10 – 15 år som er med på treningene hver onsdag.

Evaluering:

- **Prosjektet har gitt merverdi for organisasjonen: Helt enig!**
Prospera hjalp oss med å strukturelle organisasjonen. Vi har noe håndfast å vise til sponsorer og samarbeidspartnere.
- **Hvilke deler av leveransen er implementert?**
Vi har potensielt tre nye samarbeidspartnere og vi planlegger å åpne en ny avdeling
- **Hvilke deler er ikke implementert? Ca 50%.**
Vi har fremdeles ikke styret på plass, men har fått ja fra alle vi har spurt. Vi vurderer at dette snart kommer på plass. Den eneste grunnen til at ikke alt er implementert er kapasitet.
- **Hva er dere spesielt fornøyd med:**
Jeg er fornøyd med fleksibiliteten under samarbeidet. Jeg er også fornøyd med at vi har fått visjonen og forretningsmodellen vår på plass.
- **Anbefaler 10 /10.**
Det har betydd veldig mye for oss å få hjelp av Prospera. Vi fikk hjelp til å profesjonalisere organisasjonen vår, noe som har bidratt til å tiltrekke oss nye samarbeidspartnere.

Ezinne Athletics, 2019

Prospera-team for Ezinne Athletics



UngInfo

UngInfo har de siste årene opplevd nedgang i besøkstall og ønsket å nå ut til flere ungdommer. Prospera-teamet utviklet derfor kommunikasjonsstrategi høsten 2019. I dag når UngInfo ut til flere ungdommer, de har doblet antall følgere på Instagram og besøk til nettsiden. Den negative trenden er snudd og i dag øker besøkstallene.

Problemet: synkende besøkstall

UngInfo er et informasjonstilbud for ungdom i Oslo. UngInfo gir råd og veiledning om utdanning, jobb, bolig, fritid, helse og reising. Kontakten skjer gjennom drop in-besøk til senteret i Møllergata, oppsøkende virksomhet med skolebesøk og sosiale medier. UngInfo har ansatt rådgivere som er kunnskapsrike og dyktige på å veilede ungdommer.

UngInfo opplevde at de ikke nådde ut til så mange ungdom som de ønsket. De siste årene hadde antallet besøkende gått nedover, denne trenden ønsket de å snu. De ville både øke trafikken av besøkende på senteret og i sosiale medier. Særlig ønsket UngInfo å nå den yngste delen av sin målgruppe. De opplevde også at det var utfordrende å formidle tydelig hva UngInfo kan hjelpe med.

Løsningen: Ny kommunikasjonsstrategi

Prospera-teamet ble satt sammen av eksperter innenfor kommunikasjon og markedsføring. I løpet av 3 måneder utviklet pro bono-teamet en kommunikasjonsstrategi og råd om hvordan UngInfo kunne nå ut til flere ungdommer.

Teamet tok fatt på kjernen i kommunikasjonsutfordringene:

- Hvem skal vi være for hvem, hvorfor og hvordan – vårt kompass
- Markedsbudsjett – hvordan skal vi disponere pengene vi har
- Anbefalinger – konkrete forslag som kan iverksettes fortløpende

Teamet kom både med anbefalinger om strategier for å nå ut til flere og om innhold. Sammen med Unginfo jobbet pro bono-teamet med å definere hvilket inntrykk man ønsket å etterlate hos brukerne, og hvordan dette kunne oppnås. Med hjelp av kompasset som ble jobbet fram, ble det tydeliggjort hvilken stemme Unginfo skulle ha.



Prosperas team for UngInfo

Resultater

UngInfo hadde per desember 2019 implementert 50-75% av teamets leveranse. Mer spesifikt hadde de implementert søkemotoroptimalisering, sosiale medier-strategi og markedsføringstiltak. De ser allerede tydelig resultater. De ser allerede tydelige resultater.

UngInfo:

«Vi opplever at det er enklere å lage innhold på våre digitale plattformer fordi vi har et underliggende mål: Øke trafikken til senteret. Prosjektet har gitt oss bedre synlighet, bedre kontakt med nettverk, flere besøkende (har snudd en negativ kurve mtp. besøkstall), bedre definert identitet innad i organisasjonen».

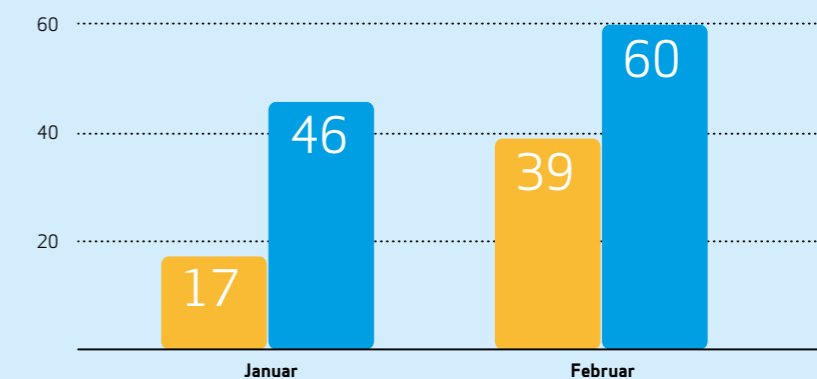
Den negative trenden er snudd!

UngInfo senteret hadde i 2019 6206 besøkende, en økning sammenlignet med 2018 på 2,3 prosent (137 flere besøkende). Dette betyr at den nedadgående kurven UngInfo har sett i flere år er snudd.

UngInfo opplever det som et enda viktigere resultat at de som besøker senteret i langt større grad enn tidligere etterspør lengre veiledninger.

Veiledningsgrad: andel av de besøkende som etterspør lengre samtale/-veiledning med en av de ansatte

■ 2019 ■ 2020



Dette har UngInfo jobbet med:

I senteret har vi gått fra å spørre:

«Si ifra hvis det er noe jeg kan hjelpe deg med»

til:

«Hva kan jeg hjelpe deg med?»

Vi har også blitt bedre på å gå bort til brukerne i senteret etterhvert for å høre med dem om det er noe vi kan hjelpe med. Denne endringen håper vi gjør at brukerne opplever at vi er mer tilgjengelige for dem og at deres opplevelse i senteret er bedre nå enn før.»



Resultat: Bedre innhold og større rekkevidde

UngInfo opplever at de har fått en tydeligere stemme. De har satt ned tre verdier som gjør at det er lettere å kommunisere. Videre har UngInfo jobbet med å gjøre innholdet relevant for målgruppen og sekundærmålgruppen. De bygger nå stories på Instagram som har en tydelig start - hoveddel - slutt.

Prospera-teamet leverte et forslag til SOME-plan, denne har UngInfo brukt som et rammeverk for arbeidet med sosiale medier.

UngInfo har nesten doblet antall følgere på Instagram fra 697 følgere i slutten av februar 2019 til 1307 følgere 16. mars 2020. Teamet understreket i sin rapport at engasjement er viktigere enn spredning for UngInfos målsetning, derfor er det gledelig at UngInfo også opplever god respons på innholdet de poster. «Engagement rate» angir antall engasjement per post delt på antall følgere og er en vanlig måte å måle engasjement på på Instagram. UngInfos engagement rate ligger på 2,85% (34 likes og 2 kommentarer per post i gjennomsnitt). Som bransjestandard anses dette som en god rate.

UngInfo har tatt en tydelig rolle som en troverdig og relevant aktør på feltet ungdom og jobbsøking. Våren 2020 bidro senterets medarbeidere på VG sin Snapchat-story med tips og råd om å søke sommerjobb. UngInfo har også blitt benyttet som «eksperter» av andre profilerte aktører som DNBung.

Resultat: Mer trafikk på nettsiden og nytt nyhetsbrev

UngInfo har startet arbeidet med å søkemotor-optimalisere nettsidene sine, etter anbefaling fra sluttrapporten til Prospera.

Det er grunn til å anta at effekten av søkemotor-optimaliseringen er hovedårsaken til at de nå har fått en dobling i antall brukere av unginform.no fra januar 2019 til januar 2020, da de fleste brukerne kommer fra organiske søk.

Det har blitt sendt ut månedlige nyhetsbrev siden november 2020, etter anbefaling i sluttrapporten til Prospera. Målgruppen er hovedsakelig rådgivere og skolehelsetjenesten, og til nå har vi ca. 200 mottakere innen denne målgruppen. Nyhetsbrevet har til nå hatt en svært god åpnings- (40 - 45%) og klikkrate (20 - 30%).

«Det gode samarbeidet med Prospera-teamet, de konkrete rådene vi fikk, måten vi ble inkludert i gjennomføringen av prosjektet ga alle på UngInfo et eierskap til endelig produkt. Vi fikk en del klare anbefalinger som vi har videreutviklet og satt til livs.»

Daglig leder UI Elene Karlsen Tjemsland

Ridderrennet

Vinteren 2018 begynte det å bli tydelig. Det tradisjonsrike og legendariske Ridderrennet hadde store problemer. Det som hadde vært en organisasjon «alle» kjente til, holdt på å bli usynlig.

Det flotte og banebrytende arbeidet som grunnleggeren Erling Stordal gjorde og organisasjonen som vokste fram var lite kjent blant yngre personer og organisasjonens plass i allmennhetens bevissthet var synkende. Selv om det tette samarbeidet med både Forsvaret og Norges Idrettshøgskole fortsatte, var det vanskeligere å finne og beholde andre sponsorer.

Situasjonen var alvorlig og et Prospera-team ble høsten 2018 satt på saken. Pro bono-teamet skulle se på hvordan organisasjonen bedre skulle gjøres relevant for yngre generasjoner og hva som skulle til for at flere sponsorer skulle ønske å bidra.

Problemet: fare for avlysning

Styreleder Håkon Gisholt, som selv er svaksynt, er fortvilet. Livsverket og de stolte tradisjonene som Erling Stordahl skapte, har minus i regnskapet. Tallene har vært røde over en periode. Det siste året var det minus millionen. Slik kan det ikke fortsette.

Vinterens utgave, både Ridderrennet og Ridderuka, kan bli det siste året det blir mulig å skape et idrettsarrangement som 500 funksjonshemmede deltar på. Med ledsagere, trenere og annet støttepersonell, er tallet oppe i nesten 1500.

– Vi har virkelig jobbet overtid for å få til dette, men det går ikke, virker det som. De sponsorene vi har vært i kontakt med, ender med å signere avtaler med toppidrettsutøvere og deres forbund, sier Gisholt.

Aftenposten.no

Løsningen: ny markedsstrategi

– fra utfordrer til etablert organisasjon

Prospera-teamet jobbet langsiktig, og fikk på plass en grunnleggende analyse av situasjonen og forslag til hva organisasjonen skulle satse videre på. Visjonen «Å gjøre det umulige mulig» ble både en beskrivelse på hva organisasjonen gjør for andre, og hva organisasjonen måtte gjøre for å overleve.

I Ridderrennets begynnelse utfordret grunnleggeren de etablerte normene og tilførte markedet noe helt nytt, nemlig et arrangement som var verdens mest attraktive vintersportsuke for mennesker med funksjonsnedsettelse. Nå er deres rolle i samfunnet heldigvis en helt annen. Hva skulle Ridderrennet gjøre for å reetablere posisjonen?

Givende arbeid å være med på

«Vi fikk mye informasjon på en gang og vi oppfattet at situasjonen var kritisk og at vår leveranse virkelig kunne utgjøre en forskjell. Dette ble et viktig arbeid for et viktig prosjekt.

Situasjonen var alvorlig og prosjektet var både relevant og spennende. Jeg syntes det var kjempe-spennende og jeg lærte mye av de andre i gruppa som jeg har hatt bruk for senere. Det ga flott innsikt inn i fagområde og sektor jeg som prosjektleder ikke kjent så godt fra før.

Vi anbefalte en stilling/ halv stilling til markeds/sponsorarbeid. Jeg ser at dette har kommet på plass. Det er også fint å se at nye sponsorer har kommet til.»

Prosjektleder Arild Ulset



Prospera-team for Ridderrennet

Resultater

Ett år etter har flere nye sponsorer kommet til:

- Stiftelsen «Vi sammen» med Aker Solutions, Aker BP og Kværner gikk inn som samarbeidspartnere og finansierer en ny hel stilling som markeds- og sponsoransvarlig.
- Entra, Ragnsells og Lions har sammen med fylkeskommunen og kommune også gått inn som samarbeidspartnere. Det lange samarbeidet med Forsvaret fortsetter, nå i rollen som generalsponsor.

«Det var veldig bra å få satt alt i et markedsmessig system ved bruk av relevante verktøy, så tusen takk!

Prospera-teamet satte mye informasjon, som vi hadde i ryggraden, i ett system ved bruk av relevante verktøy. Det var veldig nyttig.»

Ridderrennets generalsekretær Anne-Kristin Wadahl

Hva motiverer oss?

Det kjennes utrolig inspirerende å oppleve tilbakemeldingene på våre pro-bono konsulents innsats, fra de sosiale entreprenører og frivillige organisasjoner.

Etterspørselen etter Prosperas tjenester er sterkt økende. Like spennende er det å oppleve engasjementet og entusiasmen blant våre Pro bono konsulenter!

Heldigvis vokser interessen for å få bruke sin faglighet og kompetanse i frivillig arbeid, like mye som etterspørselen fra sektoren: nå er vi mer enn 1000 Prospera konsulenter i 7 byer og veksten vil fortsette i årene som kommer.

Vi har også skapt en ny finansieringsmodell i et treparts samarbeid med landets største stiftelser: de har, og gir bort, finansielle midler. Vi har mennesker og kompetanse. Sammen løfter vi den frivillige sektoren i Norge.



Slagordet vårt:

«Prospera – being successful for someone else»

... treffer hjertene til flinke mennesker som ønsker å bidra. Styret arbeider kontinuerlig med profesjonalisering i alle ledd, i tett samarbeid med Prosperas ledelse. Vi ser fortsatt mange udekkede behov for kompetansebasert frivillighet og føler en forpliktelse til å skape fortsatt vekst i denne virksomheten».

Christian Thommessen
styreleder

Ønsker du å bli pro bono-konsulent?

Som frivillig i Prospera benytter du din kompetanse til å løse utfordringer for ideelle organisasjoner.

Vi jobber alltid i team, så du vil knytte nye bekjentskaper på tvers av fag og sektorer.

Prosperas frivillige team får tett oppfølging av oss i administrasjonen.

Har du mer enn 3 års arbeidserfaring og ønsker å sette av litt tid på kveldstid til et godt formål, ønsker vi deg **hjertelig velkommen til Prospera!**

prosperastiftelsen.no

Tusen takk for godt samarbeid!



Ingen gode løsninger på sosiale utfordringer
skal hindres av manglende kompetanse eller kapasitet.

Prospera

Karl Johans gate 8
0154 Oslo
Org nr.: 997 297 881

prosperastiftelsen.no