

POSUDEK MAGISTERSKÉ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Oponent:

MgA. Eva Kejkrťová Měřičková

Diplomant:

Martin Hudeček

Název oponované práce:

STRATEGIE ROZVOJE SPOLUPRÁCE SE SILNÝMI INDIVIDUÁLNÍMI MECENÁŠI

Text posudku:

Diplomová práce Martina Hudečka, která se zabývá strategií spolupráce se silnými individuálními mecenáši, je rozdělena na část teoretickou a část praktického výzkumu dané problematiky. Diplomant zde ověřuje stanovené hypotézy formou osobních rozhovorů, dotazníkových šetření a případových studie konkrétních uměleckých projektů.

V příloze práce je zpracována metodika, která popisuje klíčové fáze vyjednávání s mecenáši a nabízí konkrétní návod, jak být v tomto procesu úspěšný. Jde o metodiku, kterou vypracoval sám diplomant na základě své osobní manažerské a podnikatelské zkušenosti, kterou aplikoval na téma mecenášství.

V teoretické části si Martin Hudeček postavil tyto 4 hypotézy:

- důvěryhodnost zprostředkovatele
- atraktivnost a neobjevenost divadelního prostředí
- srozumitelnost formulace projektů pro mecenáše
- připravenost projektů či divadelních manažerů na jednání s mecenáši

Práce se zabývá typologií dárců, rozdílů mezi mecenášem, sponzorem a nadačními fondem i tím, co a proč lidé podporují. V teoretické části práce hodně zasahuje do oblasti psychologie, kde pracuje s pojmy jako motivace, potřeby apod., které ovlivňují jednání s mecenáši.

Podstatnou částí teoretického zpracování je strategické plánování. Za základní stavební kámen řízení kulturní organizace uvádí diplomant principy strategického plánování, které téměř nejsou v kulturních organizacích a projektech využívány, a proto součástí práce je i podrobné seznámení s jeho principy včetně jednotlivých kroků strategického plánování. Teoretická část práce tedy může posloužit jako praktický návod k zavedení a rozšíření této formy řízení.

V praktické části na počátku každé kapitoly diplomant objasní, jakou z předem vytyčených hypotéz ověřuje, jaké k tomu použil nástroje a prostředky. Uvnitř kapitoly je pak průkazný doklad šetření a každou kapitolu vždy uzavírá shrnutí, které potvrdí či vyvrátí původní stanovenou hypotézu.

Při výzkumu jednotlivých konkrétních projektů byly diplomantem vybrány různé typy projektů (prostor bez stálého souboru, soubor bez prostoru, soubor s prostorem a jednorázový festival), bohužel ač na první pohled různorodé, všechny spíše charakteru projektového. Sám diplomant si tuto jednobarevnost uvědomil, ale v čase,

kdy již nebylo možno výzkum rozšířit např. na repertoárová divadla, která rovněž s mecenáši více či méně úspěšně spolupracují a jejich srovnání s nezávislými subjekty by bylo velmi zajímavé a pro práci obohacující. Rovněž i výzkum a porovnání situace v regionech by ukázaly, zda je postavení kulturních projektů v menších městech pro mecenášství zajímavější či méně zajímavé ve srovnání s hlavním městem. Rozsah výzkumu a celé práce by však přesáhl možnosti diplomanta a tuto mou poznámku je tedy nutno chápat spíše jako postesknutí než jako výtku nedostatečnosti.

V rámci výzkumu a prověřování hypotéz zaznamenal Martin Hudeček případové studie projektů Vila Štvanice, Jatka 78 společně s Cirk la Putyka a projektu 420people. Tyto studie ve většině případů potvrdily správnost hypotéz diplomanta, tedy potřeby důvěryhodného zprostředkovatele, atraktivnost divadelního prostředí a nutnost zlepšení formulace záměrů. Při ověřování hypotézy nepřipravenosti jednání s mecenáši i tuto potvrdil, ač každá ze dvou případových studií dopadla zcela opačně. Ale osobní znalost prostředí mu dovolila přiklonit se k závěru, který při stanovení hypotézy předpokládal, že projekty na jednání se silnými mecenáši příliš připraveny nejsou.

V závěru práce přikládá diplomant svou metodiku získávání mecenášů pro kulturní projekty.

Práce je dobře strukturovaná, přehledná a tématem se zabývá komplexně. Z práce jasně vyplývá, že diplomant popisuje téma, které je mu bytostně blízké a které důvěrně zná. Rovněž forma zpracování je velmi kvalitní, od obecného a teoretického ke konkrétnímu až téměř hmatatelnému. V obecné rovině vychází z velkého množství vnějších zdrojů, což dokládá seznamem použité literatury, aby v druhé části práce prokázal velmi dobrou schopnost formulace osobních zkušeností a myšlenek.

Jedinou výtkou práce jsou drobné textové překlepy a v rámci celku nejednotné označování autora práce, kdy v některých pasážích je označován 3. osobou v jiných částech osobou první. Při celkové hodnotě práce to však považuji za chyby marginální.

Jsem přesvědčena, že tato práce, která vznikla z vlastního přesvědčení, vlastním výzkumem, ověřováním vlastních hypotéz i praktickými případovými studii, se bude řadit k těm nejzajímavějším i nejpraktičtějším, které na půdě katedry produkce vznikly a je mi velkou ctí, že jsem se s touto prací formou oponentury mohla seznámit.

Otázka(y) k obhajobě:

- 1) Domníváte se, že by projekty, které uvádíte v případových studiích, při samostatném oslovení totožných potencionálních mecenášů, se kterými nyní jednali, mohli být stejně úspěšní bez vaší účasti, a to i aktivní či pasivní? Proč ano či proč ne.
- 2) Vidíte rozdíl mezi vámi popsanou osobou zprostředkovatele a lobbistou?
- 3) Jaké osobní závěry pro vás z vaší práce vyplývají. Hodláte se touto problematikou zabývat i v budoucím profesním životě a proč? Jaká je v tomto směru vaše vize?

Magisterskou diplomovou práci k obhajobě - **DOPORUČUJI**

Datum: 1. 6. 2016

Podpis:
MgA. Eva Kejkrtová Měřičková