

**ΙΔΡΥΜΑ ΝΕΟΛΑΙΑΣ
ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ**

ΠΡΑΚΤΙΚΑ

***ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΝΕΩΝ
«Η ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ»***

3 ΚΑΙ 4 ΙΟΥΝΙΟΥ 2015

ΙΔΡΥΜΑ ΝΕΟΛΑΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ

ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΝΕΩΝ

«Η ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ»

Κοινωνική Επιχειρηματικότητα

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

1^η ΗΜΕΡΑ

- **ΚΑΛΩΣΟΡΙΣΜΑ – ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΙ – ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Παναγιώτης Μανούρης, Διευθύνων Σύμβουλος Ιδρύματος Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης.

- **ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ – ΒΙΩΣΙΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**

(Συντονίστρια: Έλενα Μαυρομιχάλη, Impact Hub Scaling Manager)

Ολίβια Κυριακίδου, Επίκουρη Καθηγήτρια, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών: «Ποιες είναι οι ευκαιρίες, οι προκλήσεις και οι τάσεις για την ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα;»

Γιάννης Μπάρκας, Υπουργείο Εργασίας / Γραφείο Κοινωνικής Οικονομίας: «Γιατί η κοινωνική επιχειρηματικότητα είναι μοχλός ανάπτυξης για την Ελλάδα;»

Γιώργος Κεράνης, ΕΑΤΑ/Δήμος Αθηναίων – *Επιχειρώ Κοινωνικά*: «Πώς η πόλη μπορεί ν' αποτελέσει μια δυναμική πλατφόρμα για την ενίσχυση της κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας; Το παράδειγμα της Αθήνας».

Κωνσταντίνος Γεώργας, Υπεύθυνος Μητρώου Κοινωνικών Επιχειρήσεων: «Πώς συνεταιριστικά εγχειρήματα κινητοποιούν την οικονομία και ενεργοποιούν τη συμμετοχή πολιτών για την ανάπτυξη

της κοινωνικής επιχειρηματικότητας».

Milo Tesselaar, Freims, Contemporary consulting for transformation, innovation and impact: «Πώς οι συμμετοχικές διαδικασίες λειτουργούν ως καταλύτης καινοτόμων πολιτικών πρακτικών στην Ευρώπη».

- **ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ**

- **ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

(Συντονιστής: Δρ. Εμμανουήλ Νικολαΐδης – Οικονομολόγος / Premium Consulting)

Cristine Spornbauer, Impact Hub Vienna / Investment Ready Program: «Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε διακρατικά συστήματα υποστήριξης για την κινητοποίηση πόρων και την χρηματοοικονομική ενίσχυση βιώσιμων και ηθικών επιχειρήσεων».

Δρ. Εμμανουήλ Νικολαΐδης, Οικονομολόγος / Premium Consulting: «Πώς μπορούμε να κατευθύνουμε χρηματοοικονομικό κεφάλαιο στις Κοινωνικές Επιχειρήσεις».

Μαρίσα Αντωνοπούλου, A.F.I. – Microfinance: «Πώς το μοντέλο του 'μικροδανεισμού' (microfinances) μπορεί να δημιουργήσει ευκαιρίες βιώσιμης οικονομικής ανάπτυξης».

Paul Kidner – Praksis Business Coaching Center – OneUp!: «Πώς μπορούμε να εφαρμόσουμε και να δημιουργήσουμε συμμετοχικά εργαλεία χρηματοδότησης (crowdfunding) σε φθίνουσες οικονομίες για την υλοποίηση κοινωνικών πρωτοβουλιών και επιχειρήσεων».

- **ΕΛΑΦΡΥ ΓΕΥΜΑ**

- **ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ**

(Συντονιστής: Φίλιππος Λέντζας – Πρόεδρος Δ.Σ. Ιδρύματος Νεολαίας και Διά Βίου Μάθησης)

Julia Lopez – Transi Projects: «Πώς ο πολιτισμός μπορεί να λειτουργήσει σαν εργαλείο οικονομικής ανάπτυξης για τις περιοχές σε κρίση; Η διεθνής εμπειρία».

Joao Brites- Projecto Transformers: «Πώς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε την τέχνη σαν υπερδύναμη για να μεταμορφώσουμε την κοινωνία γύρω μας».

Andrei Georgescu- Romano Butiq Cooperative: «Πώς παραδοσιακές τεχνογνωσίες μπορούν να μεταφραστούν σε σύγχρονο design πολεμώντας την περιθωριοποίηση».

Έλενα Λάμπρου & Δώρα Θανοπούλου – «Λόγου Παίγνιον»: «Πώς μπορούμε να ενισχύσουμε τη δημιουργική επαφή των ανθρώπων και να ενδυναμώσουμε την αποδοχή του διαφορετικού».

Alex Riegler – Mumu Collaborative Space Design: «Πώς ο 'χώρος' γίνεται το μέσο για την ανάπτυξη της καινοτομίας και τη δημιουργία κοινότητας».

- **ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ**

- **«ΕΥΡΗΚΑ» ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΛΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ**

(Συντονίστρια: Σόφη Λάμπρου, Impact Hub Athens)

Cristina Simionescu- Sacoza de Panza

Ιγνάτιος Φωτίου – TOBEA: «Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε προσβάσιμες δομές για άτομα με κινητικά προβλήματα χρησιμοποιώντας τη σύγχρονη μηχανική και την έρευνα».

Antonis Schwarz- Vouliwatch: «Πώς μπορούμε να ενισχύσουμε το δημόσιο διάλογο μεταξύ πολιτών και πολιτικών;»

Miranda Richard- Digital Mums: «Πώς μπορούμε να εντάξουμε στην αγορά εργασίας μητέρες που μένουν στο σπίτι για να φροντίσουν τα παιδιά τους».

Tobias Judmaier- Iss Mich: «Πώς μπορούμε να αξιοποιήσουμε τα λαχανικά και φρούτα που δεν πληρούν τις αισθητικές προϋποθέσεις που προτάσσει η σύγχρονη βιομηχανία τροφίμων για τη δημιουργία μιας βιώσιμης διατροφικής κουλτούρας;».

2^η ΗΜΕΡΑ

- **ΚΑΛΩΣΟΡΙΣΜΑ – ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΙ – ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

(Αναστάσιος Δαρσινός - Μέλος Δ.Σ. Ιδρύματος Νεολαίας και Διά Βίου Μάθησης.

- **ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ**

(Συντονίστρια: Ελίνα Μακρή – Oikomedia)

Wieke van der Zouwen – Scaling Social Business Across Europe: «Πώς μπορούμε να πολλαπλασιάσουμε επιτυχημένες λύσεις για ν' αντιμετωπίσουμε κοινωνικές προκλήσεις σε όλη την Ευρώπη;»

Κοκκινάκης Δημήτρης – Impact Hub Athens: «Πώς αναπτύσσουμε κοινωνικές επιχειρήσεις ώστε να εξελιχθούν και να περάσουν στο επόμενο στάδιο σε τοπική και διεθνή αγορά;».

Mikel Oleaga – Punto JES: «Πώς μπορούμε να καλλιεργήσουμε και να ενισχύσουμε τη νεανική κοινωνική επιχειρηματικότητα;».

Στεφανίδης Ανδρέας – Aephoria: «Πώς μπορούμε να ενισχύσουμε την επιχειρηματικότητα που σέβεται και φροντίζει το περιβάλλον;».

Julie Seydoux – Make Sense: «Πώς μπορούμε να φέρουμε κοντά μια παγκόσμια κοινότητα που πρακτικά δίνει λύσεις σε προκλήσεις των κοινωνικών επιχειρηματιών και των εγχειρημάτων τους;».

Κωνσταντίνος Μπάστας – Κέντρο Επιχειρηματικής Υποστήριξης: «Πώς μπορούμε να υποστηρίξουμε την ανάπτυξη και υλοποίηση επιχειρηματικών εγχειρημάτων;».

- **ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ**

- **ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**

(Συντονίστρια: Μπέττυ Τσακαρέστου – Επίκουρη Καθηγήτρια στο Τμήμα Επικοινωνίας Μέσων και Πολιτισμού – Πάντειο Πανεπιστήμιο).

Alicia Peszkowska – Techsour: «Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε κοινότητες που αφορούν τη λύση τοπικών προκλήσεων μέσω της τεχνολογίας;».

Γιώργος Σταυρόπουλος – BloodE: «Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα δίκτυο πληθωπορισμού για τη δωρεά αίματος ώστε να καλύπτονται αμεσότερα και φθηνότερα οι σύγχρονες ανάγκες σε αίμα;».

Άγγελος Κουτουμάνος – noesi.gr: «Πώς μπορούμε να

δημιουργήσουμε δυνατές δομές υποστήριξης και ένταξης για τα παιδιά με αυτισμό και τις οικογένειές τους;».

Δημήτριος Βόγιας – Feel Form 3D: «Πώς μπορούμε να δώσουμε την ευκαιρία σε άτομα με μειωμένες δυνατότητες όρασης να έρθουν σ' επαφή με τον πολιτισμό;».

- **ΕΛΑΦΡΥ ΓΕΥΜΑ**

- **ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ – ΚΑΛΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ**

(Συντονίστρια: Εύα Τσολακίδου – Προϊσταμένη Τμήματος Διαχείρισης Ειδικών Δράσεων / ΙΝΕΔΙΒΙΜ)

Elena Rodriguez –Authenticities: «Πώς μπορεί ο ταξιδιώτης να γίνει συμμετέχων στις λύσεις των προκλήσεων της κοινωνίας της πόλης και του περιβάλλοντος των περιοχών που επισκέπτεται;».

Στέλλα Αργυροπούλου – ΠΕΡΠΑΤΩ: «Πώς μπορούμε να κάνουμε κινητικά ανεξάρτητα άτομα με κινητικές δυσκολίες;»

Μελίνα Ταπραντζή – Wise Greece: «Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε επιχειρηματικές ευκαιρίες στους τοπικούς παραγωγούς, ενώ ταυτόχρονα δίνουμε ανοιχτή πρόσβαση σε τροφή για όσους έχουν ανάγκη;».

Ματίνα Κανάκη – Εκάτη/koinsep.org: «Πώς μπορούμε να ενδυναμώσουμε κοινωνικά συνεταιριστικά εγχειρήματα μέσα από τη δικτύωση και την ανάπτυξη συνεργιών;»

Φάνης Τσόνας – ΙTHACA – SIA Winner 2015: «Πώς μπορούμε να βοηθήσουμε τις συνθήκες υγιεινής των αστέγων;».

- **ΛΗΞΗ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ**

ΤΕΤΑΡΤΗ 3 ΙΟΥΝΙΟΥ 2015

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ε. ΜΑΥΡΟΜΙΧΑΛΗ

1^η ΗΜΕΡΑ

ΚΑΛΩΣΟΡΙΣΜΑ – ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΙ – ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

ΕΥ. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ: Αγαπητοί σύνεδροι καλημέρα σας. σας καλωσορίζουμε στο Διεθνές Συνέδριο Νέων με θέμα την κοινωνική επιχειρηματικότητα και τίτλο: «Η κοινωνία επιχειρεί. Το συνέδριο διενεργείται στο πλαίσιο της πράξης «Ακαδημία Πλάτωνος, η Πολιτεία και ο Πολίτης», η οποία εντάσσεται στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση» και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και εθνικούς πόρους.

Το Διεθνές Συνέδριο Νέων εντάσσεται σ' έναν ευρύτερο θεματικό κύκλο με τίτλο «Η Πολιτεία και ο Πολίτης», ο οποίος περιλαμβάνει ένα σύνολο δράσεων που επιχειρούν παρεμβάσεις στην παιδεία και τον πολιτισμό, επιδιώκοντας ν' αναδείξουν τις διαδρομές όπου η ιστορικότητα και η παράδοση συναντούν με καινοτόμο τρόπο τη σύγχρονη εποχή και τη σύγχρονη κοινωνία.

Εταίροι του Ιδρύματος Νεολαίας και Διά Βίου Μάθησης στο θεματικό αυτό κύκλο, είναι το Πανεπιστήμιο Αθηνών, η Στέγη Γραμμάτων και Τεχνών του Ιδρύματος Ωνάση και το Ίδρυμα Μείζονος Ελληνισμού. Σκοπός των δράσεων του ΙΝΕΔΙΒΙΜ στο θεματικό κύκλο «Η Πολιτεία και ο Πολίτης», είναι ν' αναδείξει τη σημασία της Δια Βίου Μάθησης μέσα από τη σύνδεση της εκπαίδευσης με την αγορά εργασίας».

Το σημερινό συνέδριο απευθύνεται σε όσους αναζητούν κατεύθυνση, ιδέες και καλές πρακτικές από την Ελλάδα ή άλλες χώρες και από φορείς έμπειρους στην καλλιέργεια της επιχειρηματικής κουλτούρας, την επιχειρησιακή εκπαίδευση, την ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων και την υποστήριξη και δημιουργία επιχειρήσεων.

Ευχαριστούμε πολύ όλους τους ομιλητές και τους εκπροσώπους των κοινωνικών επιχειρήσεων και των φορέων από την Ελλάδα και το εξωτερικό που με τη συμμετοχή τους και τη στήριξή τους βοήθησαν στο να γίνει αυτή η δράση πράξη. Ευχαριστούμε επίσης ιδιαίτερα τα παιδιά από τα δημόσια Ινστιτούτα Επαγγελματικής Εκπαίδευσης για τη στήριξή τους.

Καλούμε στο βήμα το Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ιδρύματος Νεολαίας και Διά Βίου Μάθησης, κ. Παναγιώτη Μανούρη, ν' απευθύνει έναν χαιρετισμό.

Π. ΜΑΝΟΥΡΗΣ: Καλημέρα σε όλες και σε όλους. Συνήθως όταν τελειώνουν οι χαιρετισμοί αρχίζουν τα σοβαρά πράγματα οπότε θα πω δυο σκέψεις που τις κουβαλάω καιρό.

Για το Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης που είναι ένα εγχείρημα, προέκυψε από την ενοποίηση του Εθνικού Ιδρύματος Νεότητας, μια ιστορία που εσείς οι νέοι δεν την έχετε ζήσει, είναι το παλαιό Ίδρυμα Βασιλέως Παύλου, δηλαδή μαθητικές εστίες και τα τελευταία χρόνια και φοιτητικές εστίες που και ο συμβολισμός τους επειδή γενικότερα το σύστημα των εστιών στην Ελλάδα είναι μια αποτυχημένη ιστορία, δε νομίζω ότι συμβολίζει κάτι θετικό.

Παρ' όλα αυτά, αν γυρίσεις χρόνια πίσω, θα δεις το θετικό ρόλο που έπαιζαν οι μαθητικές εστίες στ' απομονωμένα χωριά της Ελλάδας του '50 και του '60 όσον αφορά τα παιδιά που έπαιρναν μ' αυτό τον τρόπο την ευκαιρία να μάθουν γράμματα κατεβαίνοντας στα κεφαλοχώρια ή στις μεγαλύτερες πόλεις και μένοντας σ' αυτές τις εστίες.

Ενοποίηση έγινε με το ΙΔΕΚΕ και με το Ινστιτούτο Νεολαίας και πλέον διαχειριζόμαστε προγράμματα της Δια Βίου Μάθησης και της Νέας Γενιάς. Η Δια Βίου Μάθηση είναι μια ιστορία η οποία είναι αρκετά παρεξηγημένη στην Ελλάδα, όπως είναι η άτυπη εκπαίδευση γενικότερα.

Έχω γυρίσει όλη τη χώρα και ειδικά στο πλαίσιο της διάδοσης των Κέντρων Δια Βίου Μάθησης και σήμερα που πλέον οι Δήμαρχοι έχουν πεισθεί, η Αυτοδιοίκηση έχει πεισθεί και τρέχει σοβαρά τα προγράμματα αυτά, σ' ενάμισι χρόνο μέσα πάνω από 200.000 ωφελούμενοι πέρασαν από τις τάξεις αυτές των 25 ωρών, των 50 ωρών, των Κέντρων Δια Βίου Μάθησης, κυρίως σ' εθνικής εμβέλειας θεματικές ενότητες.

Το σημαντικό είναι ότι ως ευέλικτος φορέας πήραμε πρωτοβουλία πρώτα με τα Meet Greece που κάναμε στην Ελλάδα σε δυο τρία σημεία και μετά με τα Restart Greece, να βοηθήσουμε κι εμείς στην απενεχοποίηση της επιχειρηματικότητας, όχι της κοινωνικής

επιχειρηματικότητας που ουσιαστικά θα την τοποθετούσαμε ανάμεσα στην επιχειρηματικότητα και στον εθελοντισμό.

Νομίζω ότι το εγχείρημα ήταν πολύ πετυχημένο γιατί βοήθησε η κρίση. Σε άλλες εποχές θα ήταν αρκετά δαιμονοποιημένο, ειδικά ένας δημόσιος φορέας να παίρνει πρωτοβουλίες που να ενισχύουν την επιχειρηματικότητα. Αυτή είναι και η στρέβλωση που υπάρχει στη χώρα και η οποία θα πρέπει να αρθεί σύντομα. Δεν έχει γίνει ακόμα.

Πήγαμε λοιπόν σε Περιφέρειες, πιστεύω να το συνεχίσουμε στην Ήπειρο, ξεκινώντας από την Κρήτη, περάσαμε στη Θράκη, στην Αλεξανδρούπολη, στην Κεντρική Μακεδονία και ο στόχος ήταν να γίνει σ' όλες τις Περιφέρειες ένα τέτοιο εγχείρημα.

Ήμαστε sold out 10 μέρες πριν σε αίθουσες των 350 ανθρώπων νέων και ουσιαστικά μιλούσαμε για νεανική επιχειρηματικότητα, για καινοτομία με ειδήμονες του είδους, ανθρώπους μέσα από Επιμελητήρια, Πανεπιστήμια, που αφού τελείωνε η ομιλία, το εντυπωσιακό ήταν ότι υπήρχε αυτός ο διάλογος της μίας και πλέον ώρας με τους ανθρώπους από κάτω που είχαν ιδέες που είχαν απορίες, από το πώς στήνεται μια επιχείρηση μέχρι το πώς φτάνεις να τη λειτουργείς πλέον έχοντας βρει τους πόρους, τα μέσα, τον τρόπο που θα κάνεις το promotion, θα διαχειριστείς κρίσεις..

Αυτό που θέλουν οι νέοι, αυτό που θέλουν γενικότερα οι επιχειρηματίες. Έχουμε αντιμετωπίσει πολλά προβλήματα που έχουν να κάνουν με την κουλτούρα, για να μπω στην κουλτούρα.

Κι έχω πει και στο παρελθόν και τώρα πρόσφατα στην τελική εκδήλωση του Business Talent, πέρυσι είχε γίνει το Young Business Talent, μια εκδήλωση που οδήγησε πέρυσι σε 75 σχολεία από τα οποία το 70% ήταν δημόσια σχολεία και φέτος τα μεγαλύτερα Πανεπιστήμια και το Πολυτεχνείο στην Ελλάδα σε επίπεδο φοιτητών πλέον, να δουλέψουν 3 μήνες πάνω σ' επιχειρηματικό προσομοιωτή και να παρουσιάσουν ουσιαστικά την πορεία μιας εικονικής επιχείρησης σε 9 επιχειρηματικά έτη.

Διανύσαμε 9 επιχειρηματικά έτη πέρυσι με νεολαίους κι άλλα 9 φέτος, 18 επιχειρηματικά έτη. Φανταστείτε αυτά ν' αποτελούν κουλτούρα στην ελληνική πραγματικότητα και να είχαμε επιχειρήσεις οι οποίες τα τελευταία 18 χρόνια θα δούλευαν και θα έφερναν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους στην

ελληνική κοινωνία. Και υπάρχουν τέτοιες επιχειρήσεις αλλά δεν υπάρχουν στο εύρος αυτό και το θεσμικό και νομικό πλαίσιο δε διευκολύνει για να γίνουν νέες ή για να προκόψουν αυτές που είναι σήμερα ανοιχτές.

Κι αυτό δεν έχει να κάνει με την κρίση μόνο, υπήρχε και πριν. Είπα λοιπόν προχθές στα παιδιά ότι είναι πολύ σημαντικό, έβλεπα και τρεις ομάδες οι οποίες συμμετείχαν στο μαθητικό κομμάτι την προηγούμενη χρονιά και φέτος ήταν στο φοιτητικό, ότι είναι πολύ σημαντικό να φτάνουν στο σημείο αυτό, ν' απενοχοποιείται το επιχειρείν και μακάρι αύριο ο δρόμος να είναι γι' αυτά ανοιχτός.

Απαραίτητη προϋπόθεση όμως είναι να γυρίσει το κράτος πίσω. Κι ένα κομμάτι του κράτους είμαστε κι εμείς, ίσως λίγο πιο ευέλικτο. Δηλαδή τα Πανεπιστήμια να κάνουν αυτό που πρέπει κι αυτό που πρέπει είναι, δεν ξέρω αυτό αν πηγαίνει κόντρα στους καιρούς αλλά θα έπρεπε και φαντάζομαι και ελπίζω να πάμε προς τα εκεί, θα έπρεπε λογικά το Πανεπιστήμιο να έχει να κάνει με την έρευνα, με τη σύνδεση με την αγορά, το σχολειό, και μιλάω για τη Μέση Εκπαίδευση.

Θα έπρεπε να κάνει πολύ πιο συχνά αφού αλλάξει δομικά όλο, τέτοιου είδους προσεγγίσεις, όχι μόνο με επιχειρηματικούς προσομοιωτές αλλά βάζοντας την κουλτούρα της επιχειρηματικότητας μέσα στο καθημερινό πρόγραμμα και, γιατί όχι, στο Δημοτικό που είναι μια πολύ ευαίσθητη περίοδος για τα παιδιά, να περάσει η συνεργατικότητα σ' αυτό που λέμε στο DNA μας.

Γιατί πάνω στη συνεργατικότητα στηρίζονται όλες οι προσπάθειες και θα στηρίζονται και στο μέλλον, κανείς δε μπορεί να κάνει τα πάντα μόνος του, απλά μπορεί να ηγηθεί μιας προσπάθειας κάποιων ανθρώπων στο να ιδρύσει μια εταιρεία να είναι ευέλικτη εταιρεία. Αλλάζουμε σιγά-σιγά, κανείς δε μπορεί να κάνει μια δουλειά σε όλη τη ζωή του, κι εκεί κολλάει η Δια Βίου Μάθηση, κι εκεί κολλάει όλο το οικοδόμημα αυτό που έχει γίνει στην Ευρώπη και στον υπόλοιπο κόσμο μια πραγματικότητα και που θέλουμε να έρθει και στην Ελλάδα πλέον και να γίνει στοιχείο της καθημερινής αναζήτησης σε θέμα επιχειρηματικότητας.

Άρα θεωρώ ότι προς τη σωστή κατεύθυνση κινούμαστε προς το παρόν. Είναι έντονο το φαινόμενο και η αναγκαιότητα ν' αναπτυχθεί η κοινωνική επιχειρηματικότητα, που κι αυτή είναι δαιμονοποιημένη, παρ' όλα

αυτά σήμερα αρχίζουν και την αποδέχονται και οι κοινωνικοί φορείς και οι θεσμικοί φορείς του κράτους και ιδιαίτερο ρόλο σ' αυτό το κομμάτι θα έχει και η Αυτοδιοίκηση.

Προσφάτως, δεν ξέρω αν έχετε ασχοληθεί, όσοι ασχολείστε με τ' απορρίμματα, το νέο σχέδιο το οποίο εξυφάνεται θα πω εγώ, γιατί δεν έχει παρουσιαστεί ακόμα, πιστεύει ότι μπορεί να γίνει η ανακύκλωση στη βάση, στην πηγή, σε κάθε Δήμο ξεχωριστά γιατί έχουμε το γνωστό πρόβλημα ότι είμαστε κατά του να δεχόμαστε να γίνονται στον τόπο μας εργοστάσια ή κάτι άλλο τέλος πάντων που εξυπηρετεί το γειτονικό Δήμο.

Ας φροντίσει ο κάθε Δήμος τα δικά του εν πάση περιπτώσει, παρ' όλα αυτά οι κοινωνικές επιχειρήσεις μπαίνουν στο προσκήνιο πλέον διότι δεν έχει κάποιον άλλο τρόπο να διαχειριστεί αυτή την ιστορία ο Δήμος όσον αφορά το κομμάτι των απορριμμάτων και σκέφτεται να βάλει στο παιχνίδι την κοινωνική επιχειρηματικότητα, που θα μπορούσε να είχε μπει σε πάρα πολλούς τομείς της Αυτοδιοίκησης. Γιατί έτσι ξεκινά, από τη γειτονιά.

Η κοινωνική επιχειρηματικότητα λοιπόν, πιστεύω ακράδαντα ότι θα μπορούσε ν' αποτελέσει τη λύση για πάρα πολλά προβλήματα και αν θέλετε δεν είναι το βήμα για την επιχειρηματικότητα, γιατί ξεχώρισα από την αρχή τον εθελοντισμό, την κοινωνική επιχειρηματικότητα και το επιχειρείν.

Αλλά και τα τρία αυτά, αποτελούν τους πυλώνες στους οποίους πρέπει να στηριχθεί και η ιδιωτική οικονομία αλλά και η λογική του τι σημαίνει σύγχρονο κράτος και πού πρέπει αυτό να στηρίζεται, πέρα από το να θεσμοθετεί απλά και να έχει ένα απλό νομοθετικό πλαίσιο που να υποβοηθεί.

Διότι επενδύσεις και ανεργία δεν πρόκειται να λυθούν ποτέ από το δημόσιο κορβανά. Θα πρέπει να καταλήξουμε τι κράτος θέλουμε και μέχρι πού πάει αυτό .

Είναι προφανές ότι το κράτος πρέπει να παρέχει παιδεία και υγεία, αλλά ταυτόχρονα πρέπει να είναι ένας σοβαρός ελεγκτικός μηχανισμός ο οποίος δε θα στραγγαλίζει τις πρωτοβουλίες, αλλά θα δίνει τη δυνατότητα σε επενδύσεις και σε πρωτοβουλίες ν' απλώνονται, ν' ανοίγουν.

Σ' αυτή τη λογική λοιπόν ξεκινά αυτό το συνέδριο στο οποίο πιστεύουμε ότι η συμμετοχή ώρα με την ώρα φαντάζομαι ότι θα είναι και μεγαλύτερη. Έχουμε να δώσουμε, έχετε να δώσετε και οι ομιλητές σίγουρα θα

έχουν να δώσουν περισσότερα. Και νομίζω ότι η κοινωνική επιχειρηματικότητα θα έχει να κερδίσει από τέτοιες πρωτοβουλίες.

Εμείς είμαστε ένα κομμάτι μιας συνολικής προσπάθειας που γίνεται, σας εξήγησε η κα Τσολακίδου και θα το γνωρίζετε όλοι, στην πρωτοβουλία ποιοι είναι οι συνεργάτες και θεωρούμε ότι η Ακαδημία Πλάτωνος και ο συμβολισμός που δόθηκε στο να λειτουργήσει τελικά όλο αυτό το project είναι στοχευμένος και ταιριασμένος βέβαια.

Διότι ό,τι γίνεται στην Ελλάδα ξεκινώντας για πρώτη φορά, πάντα περνά από τους σκοπέλους της γραφειοκρατίας, αναγκαίας για κάποια ζητήματα, αλλά αρρωστημένης για κάποια άλλα.

Εν πάση περιπτώσει όμως και θα κλείσω μ' αυτό, νομίζω ότι μετά από λίγα χρόνια, μπορούμε επενδύοντας σε μακροπρόθεσμου επιπέδου επενδύσεις, και θα πω μία μόνο, την παιδεία, υποσύνολο της οποίας όπως γνωρίζετε είναι και η εκπαίδευση. Είναι μια μακροπρόθεσμη επένδυση που σημαίνει ότι πρέπει για να το κάνεις, ν' αποκτήσεις πρώτα την κουλτούρα του να επενδύσεις σ' αυτό.

Στην Ελλάδα δυστυχώς η κουλτούρα μας είναι κουλτούρα διαχείρισης κρίσεων και ακόμα και αν δεν έχουμε κρίσεις, τις επινοούμε προκειμένου ν' αντιδράσουμε με τα γνωστά ελληνικά ανακλαστικά που καλά είναι μεν, αλλά δε μπορούν να διασφαλίσουν σοβαρά εχέγγυα για το μέλλον.

Δεν πρόκειται να λύσουμε προβλήματα στη χώρα, αν δεν επενδύσουμε στα επόμενα 15 χρόνια και τότε θα πάρουμε την είσπραξη, βγάζοντας πολίτες ικανούς να σκέφτονται, να κρίνουν, να επιχειρούν μ' έναν διαφορετικό τρόπο.

Ειδάλλως θ' ανακυκλώνουμε τη μιζέρια μας. Υπάρχει ένας γρίφος τον οποίο το θέτω και στον εαυτό μου, δεν ξέρω πώς μπορεί ν' αλλάξει, μπορεί ν' αλλάξει αλλά είναι σύνθετο, δε λύνεται, δεν είναι όπως ο γόρδιος δεσμός.

Συνήθως στη Δημόσια Διοίκηση το γινόμενο «διαφάνεια επί αποτελεσματικότητα» είναι σταθερό. Αυτό πρέπει να λυθεί. Διότι αντιλαμβάνεστε ότι χρειαζόμαστε και την αποτελεσματικότητα να μεγιστοποιηθεί και τη διαφάνεια επίσης. Δεν το έχουμε καταφέρει αυτό. Όταν μεγαλώνει το ένα, μικραίνει το άλλο.

Και αυτός είναι ο γόρδιος δεσμός της ελληνικής κοινωνίας, της ελληνικής παιδείας και εν επεκτάσει και της ελληνικής επιχειρηματικότητας, γι' αυτό και ανακυκλωνόμαστε με νομοσχέδια και νομοσχέδια.

Τώρα εγώ είπα τον καημό μου, τι άλλο να προσφέρω πέρα από αυτό σε αυτή τη σύνταξή σας, να μη λέμε και συνέδρια συνέχεια, βαρύγδουπες εκφράσεις, και νομίζω ότι οι συντονιστές, θα ξεκινήσουν γρήγορα τη συνάντηση για να ειπωθούν χρήσιμα πράγματα για όλους σας.

Εγώ μπορώ να διαβεβαιώσω ότι το Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης σε αυτή τη λογική που σας ανέπτυξα προηγουμένως θα πάρει κι άλλες πρωτοβουλίες και σας καλώ να συμμετέχετε, επισκέπτεστε όλοι το site του Ιδρύματος σ' αυτές γιατί νομίζω ότι έχουμε να δώσουμε πράγματα. Κι εμείς και οι συνεργάτες μας. Ευχαριστώ πάρα πολύ.

ΕΥ. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ: Ευχαριστούμε πολύ. Η κα Μαυρομιχάλη θα μας παρουσιάσει τους ομιλητές.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Καλημέρα σας. Θα ξεκινήσουμε με την Καθηγήτρια, κα Ολίβια Κυριακίδου, Επίκουρη Καθηγήτρια του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών την οποία προσκαλώ να έρθει κοντά μας, τον κ. Γιάννη Μπάρκα, του Υπουργείου Εργασίας και του Γραφείου Κοινωνικής Οικονομίας, τον κ. Γιώργο Κεράνη εκ μέρους της ΕΑΤΑ του Δήμου Αθηναίων και του Προγράμματος «Επιχειρώ κοινωνικά» και τον κ. Milo Tesselaar, Freims, Contemporary consulting for transformation, innovation and impact, από την Αυστρία.

Είμαστε στην ενότητα για την Κοινωνική Οικονομία, τη Βιώσιμη Επιχειρηματικότητα. Οι καλεσμένοι μας έχουν προετοιμάσει κάποιες θεματικές να μας παρουσιάσουν και μετά θα χαρούμε να λάβουμε ερωτήσεις από εσάς, με τη συμμετοχή τη δική μου και μικρές παρεμβάσεις ερωτήσεων για ν' αξιοποιήσουμε αυτό το διάλογο.

Θα παρακαλούσα την Καθηγήτρια κα Ολίβια Κυριακίδου να ξεκινήσει και να μας μιλήσει για το ποιες είναι οι ευκαιρίες, οι προκλήσεις και οι τάσεις για την ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ – ΒΙΩΣΙΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

«Ποιες είναι οι ευκαιρίες, οι προκλήσεις και οι τάσεις για την ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα;»

Ο. ΚΥΡΙΑΚΙΔΟΥ: Ευχαριστώ πάρα πολύ για την πρόσκληση που μου έγινε να βρίσκομαι εδώ μαζί σας σε μια τέτοια εκδήλωση. Συγχαρητήρια για την εκδήλωση. Το πρόγραμμα είναι συναρπαστικό και πραγματικά θα ήθελα να μείνω μαζί σας και τις δυο ημέρες και θα προσπαθήσω όσο το δυνατόν περισσότερο.

Αυτό για το οποίο θα ήθελα να μιλήσω για τον πολύ σύντομο χρόνο που έχω για να μην καθυστερήσω, γιατί συνηθίζω να μιλάω πολύ, θα κάνω μια πολύ μικρή εισαγωγή, θα μιλήσω για κάποια βασικά ζητήματα τα οποία μας απασχολούν και τα οποία μπορούμε ν' αντιμετωπίσουμε στην Ελλάδα και για κάποιες τάσεις κοινωνικής επιχειρηματικότητας στον ελληνικό χώρο, χρησιμοποιώντας πάντα και κάποια παραδείγματα από την εμπειρία στο εξωτερικό, η οποία έχει να μας διδάξει πολλά, είτε σε πανεπιστημιακό επίπεδο είτε την Τοπική Αυτοδιοίκηση είτε όλους τους φορείς και τους ανθρώπους οι οποίοι εμπλέκονται με τέτοιου είδους εγχειρήματα.

Ασχολούμαι προσωπικά με την κοινωνική αλλαγή και συμμετέχω σε προσπάθειες κοινωνικής αλλαγής η απόφαση τότε που πραγματικά θυμάμαι τον εαυτό μου. Αυτό που πάντα προσπαθώ να κάνω και στην πανεπιστημιακή μου πορεία και στην έρευνά μου, είναι να ερευνώ ζητήματα αλλαγής και ζητήματα κοινωνικής αλλαγής.

Μελετάω τα τελευταία 50 χρόνια της κοινωνικής αλλαγής σε διεθνές επίπεδο. Αυτό που ουσιαστικά βλέπουμε είναι ότι μπορεί τα μέσα και τα εργαλεία που έχουμε για να πετυχαίνουμε κοινωνική αλλαγή, να έχουν αλλάξει τα τελευταία 50 χρόνια, για παράδειγμα από τις διάφορες διαμαρτυρίες που γίνονται και που βγαίνουμε στο δρόμο να διαμαρτυρηθούμε και να διεκδικήσουμε κοινωνική αλλαγή, μέχρι τα τελευταία χρόνια που βλέπουμε τη χρήση του διαδικτύου και όλων των μέσων κοινωνικής δικτύωσης σε μεγάλα κοινωνικά εγχειρήματα της κοινωνικής αλλαγής.

Θα θυμάστε πάρα πολύ καλά πόσο μεγάλος ντόρος και πόσο μεγάλη δημοσιότητα είχε πάρει η χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης στην πλατεία Ταχρίρ και σε όλα αυτά τα κινήματα. Αυτό όμως που δεν άλλαξε όλα αυτά τα χρόνια και τα οποία βλέπουμε, είναι ότι για να σαγηνεύσουμε την καρδιά και το μυαλό των ανθρώπων να συμμετέχουν σε κινήματα κοινωνικής αλλαγής, χρησιμοποιούμε πάντα αυτά τα πέντε βασικά στοιχεία, τα οποία είναι:

1. Όραμα: Δε μπορώ να κάνω τίποτα χωρίς όραμα και δε μπορώ να φέρω μαζί μου κανέναν χωρίς να έχω ένα πάρα πολύ ισχυρό όραμα.
2. Ηγεσία, για να μπορώ να εμπνεύσω τους ανθρώπους να μ' ακολουθήσουν και να δουν και το δικό μου όραμα για να πορευθούμε μαζί.
3. Ξεκάθαροι στόχοι, οι οποίοι θα καθοδηγήσουν το όραμά μου, τους οποίους τους μεταδίδω με πάρα πολύ μεγάλο πάθος και φωνάζοντας γι' αυτούς.
4. Καινοτόμα προγράμματα, για να μπορέσω να κάνω κοινωνική αλλαγή.
5. Άτομα: Χρειάζομαι άτομα, χρειάζομαι πάρα πολλά άτομα, για να έχει το κοινωνικό μου εγχείρημα και το καινοτόμο πρόγραμμα κοινωνικής αλλαγής, μεγάλο scale, μεγάλη ανάπτυξη και μεγάλο κοινωνικό αντίκτυπο.

Επομένως, αφού τα μέσα έχουν αλλάξει, αυτά τα πέντε βασικά στοιχεία έχουν παραμείνει τα ίδια. Σήμερα μιλάμε όλοι και προσπαθούμε να μιλήσουμε όλοι για κοινωνική δικαιοσύνη. Η κοινωνική αλλαγή βασίζεται στις προσπάθειές μας να επιφέρουμε κοινωνική δικαιοσύνη, να επιφέρουμε ελευθερία, να επιφέρουμε σεβασμό στα ανθρώπινα δικαιώματα, να προσπαθήσουμε ν' αντιμετωπίσουμε τα χιλιάδες κοινωνικά προβλήματα τα οποία γνωρίζουμε ότι υπάρχουν και τα τελευταία χρόνια υπάρχουν όλο και περισσότερο.

Κι αυτό το κάνουμε με πάρα πολλούς τρόπους. Στην αρχή γίνονταν καθιστικές, ειρηνικές διαμαρτυρίες για να προσπαθήσουμε κοινωνική αλλαγή, να προσπαθήσουμε να ενισχύσουμε την κοινωνική δικαιοσύνη.

Στη συνέχεια, άρχισαν όλα αυτά να οργανώνονται και ν' αναπτύσσονται Οργανώσεις Κοινωνικής Αλλαγής για ν' αντιμετωπίσουν τα

πολύ έντονα κοινωνικά προβλήματα, οι οποίες Οργανώσεις τι μου δίνουν; Μου δίνουν οργάνωση, αναπτύσσουν έτσι πολύ σημαντικές οργανωτικές δεξιότητες, μου δίνουν καλές πρακτικές και αποτελούν ένα φόρουμ για να μπορούμε να μαθαίνουμε εμείς οι υπόλοιποι τις καλές πρακτικές που εμφανίζονται σε διάφορα μέρη της υφελίου για την αντιμετώπιση των κοινωνικών προβλημάτων και αποτελούν και ηγετικά μοντέλα για να μας στρέψουν την προσοχή και τη δική μας προς αντιμετώπιση αυτών των κοινωνικών προβλημάτων.

Και έχουμε για παράδειγμα στον τομέα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, αρκετά καλές Οργανώσεις σε διεθνές επίπεδο, έχουμε shop foundation, έχουμε ASHOKA, έχουμε Scoble Institute, οι οποίες ήταν οι πρώτες μεγάλες, σε παγκόσμιο επίπεδο Οργανώσεις που άρχισαν να εμφανίζουν αυτές τις τρεις βασικές πρακτικές.

Έτσι, μετά απ' αυτή την πολύ μικρή ιστορία και ιστορική αναδρομή, αυτό στο οποίο καταλήγουμε είναι ότι η κοινωνική αλλαγή σήμερα σημαίνει κοινωνική οικονομία και κοινωνική επιχειρηματικότητα. Ένας τρόπος υπάρχει, βλέποντας στο παρελθόν πολλά από τα κοινωνικά προβλήματα να μη μπορούν ν' αντιμετωπισθούν, θεωρώ ότι κοινωνική αλλαγή σήμερα σημαίνει πραγματικά κοινωνική επιχειρηματικότητα και ένας βασικός λόγος για να μπορέσουμε να ενισχύσουμε την κοινωνική αλλαγή, είναι ν' αναπτύξουμε βιώσιμη κοινωνική επιχειρηματικότητα από την αρχή.

Οι κοινωνικοί επιχειρηματίες δεν είναι παραδοσιακοί ακτιβιστές. Δε θα προσπαθήσουμε να βγάλουμε εκατομμύρια ανθρώπους στο δρόμο όπως μπορεί να είναι η επιδίωξη ενός παραδοσιακού ακτιβιστή. Αυτό όμως που θα προσπαθήσουμε να κάνουμε είναι να δημιουργήσουμε προγράμματα κοινωνικής αλλαγής τα οποία έχουν τη δυνατότητα ν' αναπτυχθούν.

Για παράδειγμα, όσοι προσπαθούν να εξαφανίσουν μεγάλες ασθένειες από τον Τρίτο Κόσμο, όπως για παράδειγμα θα μπορούσε να είναι η ευλογιά, αυτό το οποίο προσπαθούν να κάνουν δεν είναι να βγάλουν τους ανθρώπους στο δρόμο αλλά είναι να προσπαθήσουν να φτιάξουν προγράμματα πολύ μεγάλης κλίμακας με τέτοια μέσα, ούτως ώστε να προσπαθούν να εντοπίσουν ακόμη και το μικρότερο κρούσμα σε κάθε ένα σπίτι και σε κάθε μια γειτονιά, με πάρα πολύ μεγάλο συντονισμό και με πάρα πολύ μεγάλη εστίαση. Αυτή είναι η κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Είναι η προσπάθεια δημιουργίας προγράμματος που έχει τη δυνατότητα να εξελιχθεί, ν' αναπτυχθεί και να πιάσει όσο το δυνατό μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού και μεγαλύτερο μέρος του κοινωνικού προβλήματος που θέλει ν' αντιμετωπίσει. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα επίσης είναι συμμετοχική. Και αυτή η έννοια της συμμετοχής είναι αυτή που την κάνει κοινωνική.

Κοινωνική επιχειρηματικότητα χωρίς να είναι συμμετοχική δεν υπάρχει. Θέλουμε να φέρουμε μαζί μας και να εμπλέξουμε στα κοινωνικά μας εγχειρήματα όσο το δυνατόν μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού μπορούμε, όσο το δυνατόν με περισσότερα άτομα μπορούμε. Να συμμετέχουν και να ενισχύσουν και να ταυτιστούν με το όραμα της αντιμετώπισης ενός κοινωνικού προβλήματος.

Και κοινωνική επιχειρηματικότητα δεν ισχύει χωρίς ανάπτυξη, δεν ισχύει χωρίς scaling, δε μπορεί να υπάρχει χωρίς scaling. Η κοινωνική επιχείρηση δεν είναι ένα μικρό μαγαζί που θα πάει ν' αντιμετωπίσει ένα πολύ μικρό μέρος του προβλήματος. Η κοινωνική επιχείρηση μπορεί να ξεκινήσει από ένα πολύ μικρό μαγαζί αλλά με μεγάλη όραμα: Ν' αναπτυχθεί και ν' αντιμετωπίσει στο σύνολό του το κοινωνικό πρόβλημα.

Έτσι η ανάπτυξη, η οποία αποτελεί την ουσία της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, έρχεται μέσα από τις συνδέσεις. Κι εδώ θα ήθελα να πω ότι αυτό είναι το πρώτο πράγμα που μπορούμε να κάνουμε, που πρέπει να κάνουμε για ν' αναπτυχθούν τα κοινωνικά μας εγχειρήματα. Σύνδεση, κοινωνικές συνδέσεις και σήμερα έχουμε την τεχνολογία η οποία μας επιτρέπει τη υπερσύνδεση με πάρα πολύ μεγάλες κοινότητες, πολύ διαφορετικές κοινότητες, που θα δώσουν τη βάση να ενισχυθούν τα κοινωνικά μας εγχειρήματα.

Power to the people ήθελε να δώσει ο Steve Jobs δίνοντας μεγάλη υπολογιστική δύναμη σε κάθε ένα άτομο μέσα από εξελιγμένους υπολογιστές. Ο Bill Drayton της ASHOKA σκεφτόταν ότι ο καθένας από μας είναι ένας φορέας αλλαγής. Ο καθένας από μας είναι ένας άνθρωπος ο οποίος μπορεί να πραγματοποιήσει την αλλαγή. για μένα, κοινωνική αλλαγή και κοινωνική επιχειρηματικότητα είναι ο συνδυασμός αυτών των δυο πραγμάτων και ιδιαίτερα όταν μιλάμε για την ανάπτυξη των κοινωνικών επιχειρήσεων.

Bill Drayton για φορείς αλλαγής, ο καθένας από μας μπορεί να γίνει φορέας αλλαγής, πώς μπορούμε ν' αναπτυχθούμε δημιουργώντας συνδέσεις μέσω τεχνολογικής πλατφόρμας και αξιοποίησης της τεχνολογίας. Και γινόταν αυτό από πάρα πολύ παλιά, ο πολύγραφος στα κινήματα ανθρωπίνων δικαιωμάτων, θα μπορούσα να πω ότι είναι ένα τέτοιο χαρακτηριστικό παράδειγμα του scaling, της ανάπτυξης, των κινήματων για κοινωνική αλλαγή και όπως είπα λίγο πριν, τα μεγάλα κοινωνικά κινήματα που είδαμε ν' αναπτύσσονται μέσω πλέον των τεχνολογιών.

Η κοινωνική επιχείρηση τι είναι –νομίζω τα έχετε ακούσει αυτά από παλαιότερες συνεδρίες, ημερίδες και συνέδρια, για την κοινωνική επιχείρηση. Δε θα επεκταθώ πολύ, αλλά τα βασικά της κοινωνικής επιχείρησης, στον πυρήνα της δηλαδή, είναι ότι αντιμετωπίζει μια κοινωνική ανάγκη και υπηρετεί το κοινό καλό. Κοινωνική επιχείρηση δε νοείται χωρίς να θέλει και να έχει στον πυρήνα της να εξυπηρετήσει έναν κοινωνικό σκοπό.

Και από εκεί ξεκινάμε. Ποιος είναι ο κοινωνικός αντίκτυπος, ποιο είναι το κοινωνικό αποτύπωμα, ποιο είναι το κοινωνικό πρόβλημα που θέλουμε να λύσουμε.

Το δεύτερο ζήτημα το οποίο μας ενδιαφέρει πάρα πολύ και βρίσκεται στον πυρήνα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, κατά την άποψή μου πάντα, είναι ότι η κοινωνική επιχείρηση πρέπει ν' αναπτύσσει εμπορική δραστηριότητα και να επιδιώκει τη δημιουργία κερδοφορίας. Και ένας είναι ο μοναδικός λόγος: Πολύ παλαιότερα και μερικοί ανάμεσά μας, μπορεί να δαιμονοποιούμε την κερδοφορία.

Χωρίς κέρδος όμως και χωρίς κερδοφορία, χωρίς εμπορική δραστηριότητα, κανένα κοινωνικό πρόβλημα δεν πρόκειται να λυθεί επιτυχώς. Και ταυτόχρονα δεν πρόκειται να δοθούν κίνητρα ούτως ώστε να προσελκύσουμε τα ταλέντα σε αυτό τον τομέα, για να λυθούν τα κοινωνικά προβλήματα.

Επομένως το δεύτερο βασικό στοιχείο που με απασχολεί εμένα είναι η ανάπτυξη εμπορικής δραστηριότητας και η επιδίωξη δημιουργίας κέρδους και η εξυπηρέτηση του κοινωνικού σκοπού της εγγράφεται στο DNA της κοινωνικής επιχείρησης.

Βλέπουμε ότι σ' αυτό τον τρίτο τομέα της κοινωνικής οικονομίας που προσωπικά δε μου αρέσει καθόλου το όνομα «τρίτος τομέας» γιατί το «τρίτος» είναι λίγο υποδεέστερο από το 1^ο και το δεύτερο επομένως στο δικό μου μυαλό μου αρέσει πάντα να μιλάω για έναν πλουραλιστικό τομέα, όχι για ένα τρίτο τομέα αλλά για έναν πλουραλιστικό τομέα ο οποίος θα επέτρεπε την ανάπτυξη πολλών εγχειρημάτων με διάφορες νομικές μορφές που έχουν πάντα στο επίκεντρό του την επιδίωξη ενός κοινωνικού σκοπού.

Έτσι βλέπουμε αλληλέγγυες μη κερδοσκοπικές επιχειρήσεις, κοινωνικές επιχειρήσεις και τον εμπορικό ιδιωτικό τομέα. Οι κοινωνικές επιχειρήσεις τι έχουν, τι μας προσδίδουν, γιατί μας ενδιαφέρουν σήμερα και ιδιαίτερα στην ελληνική πραγματικότητα, η οποία αντιμετωπίζει και πάρα πολύ σοβαρά προβλήματα σε διάφορους τομείς:

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις μπορούν να ικανοποιήσουν τις ανάγκες και τα κοινωνικά προβλήματα πιο αποδοτικά από τους δημόσιους τομείς και από τους δημόσιους φορείς. Μπορούν να ικανοποιήσουν τις κοινωνικές ανάγκες και ν' αντιμετωπίσουν τα κοινωνικά προβλήματα πιο δημιουργικά και με μεγαλύτερη βιωσιμότητα από τον μη κερδοσκοπικό τομέα.

Και μπορούν να ικανοποιήσουν τις ανάγκες πιο γενναιόδωρα από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις. Γι' αυτούς τους τρεις, πάρα πολύ βασικούς λόγους, ενδιαφερόμαστε σήμερα στην Ελλάδα για την ανάπτυξη των κοινωνικών επιχειρήσεων.

Βιώσιμη κοινωνική επιχειρηματικότητα, όπως λέμε δε μας φτάνει μόνο να τις δημιουργήσουμε, έχουμε στο μυαλό μας να τις αναπτύξουμε και να τις αναπτύσσουμε όλο και περισσότερο. Εμένα μ' αρέσει να λέω πάντα, και έτσι το σκέφτομαι, ότι ο τελικός σκοπός της κοινωνικής επιχείρησης είναι να κλείσει. Και μακάρι να μπορούσε μια κοινωνική επιχείρηση σε βάθος χρόνου να κλείσει. Γιατί; Γιατί αυτό θα σήμαινε ότι έχει επιτύχει τον κοινωνικό της σκοπό, ότι έχει εξαλειφθεί το πρόβλημα το οποίο πάλευε ν' αντιμετωπίσει.

Έτσι, βιώσιμη κοινωνική επιχειρηματικότητα, πώς μπορώ αυτό να το επιτύχω; Μέσα από την ανάπτυξη και την εφαρμογή επιχειρηματικών μοντέλων και πρακτικών για την επίτευξη κοινωνικού αποτυπώματος και για κοινωνικό αντίκτυπο.

Το πρώτο πράγμα το οποίο μας απασχολεί πάντα ιδιαίτερα όταν μιλάμε για scaling και για βιωσιμότητα της κοινωνικής επιχείρησης, είναι ότι δεν είναι ιδέα. Ποτέ ίσως δεν ήταν ιδέα. Και θα δούμε και θα το πω αυτό σε δυο λεπτά, δεν υπάρχει καλή ιδέα. Δυστυχώς δεν υπάρχει καλή ιδέα. Ποια είναι καλή; Η εφαρμογή της ιδέας. Καλή ιδέα δε σημαίνει τίποτα. Η εφαρμογή μιας ιδέας μπορεί να είναι καλή.

Έτσι κι αυτό μπορώ εγώ να το σκεφτώ και να το λύσω στο μυαλό μου μέσα από την ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού μοντέλου κι επιχειρηματικού πλάνου. Διαφοροποιημένη βάση χρηματοδότησης, το δεύτερο βασικό ζήτημα καθώς αντιμετωπίζω την κοινωνική επιχειρηματικότητα στη βάση της κερδοφορίας, πρέπει να ξέρω και να έχω στο μυαλό μου πού θα βρω χρηματοδότηση, ποιοι θα είναι οι πόροι μου, πού θα βρω τα λεφτά για τη βιωσιμότητά μου.

Το τρίτο: Τιμολόγηση προϊόντων και υπηρεσιών, που αυτό το συνδέω με την ανάπτυξη και την εφαρμογή του επιχειρηματικού πλάνου, ισχυρές συνδέσεις με ομάδες ενδιαφερομένων για τη σύνδεση όπως είπα και στην αρχή, που είναι στο στόχο μας και στο κέντρο της ανάπτυξης και ανάπτυξη και διάχυση της καινοτομίας.

Πέντε πράγματα τα οποία θεωρώ ότι μπορούν να ενισχύσουν το scaling, την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα της κοινωνικής επιχείρησης και της κοινωνικής επιχειρηματικότητας:

Ξεκινώ από το τέλος: Το πέμπτο πιο σημαντικό είναι ότι δε γνωρίζουμε την πραγματική αξία μιας ιδέας. Και το συνδέω μ' αυτό που είπα πριν. Τι σημαίνει αξία μιας ιδέας; «Έχω μια καλή ιδέα» λέμε. Αυτό, λυπάμαι αλλά δε σημαίνει τίποτα. Καλή ιδέα αναπτύσσεται και δείχνεται στην πράξη η εφαρμογή της. Γι' αυτό πίσω από μια καλή ιδέα, από τον ορισμό μιας καλής ιδέας, τι βρίσκεται: Μια καλή ομάδα, μια καλή ιδρυτική ομάδα η οποία θα πάρει την ιδέα και θα την εφαρμόσει και θα την υλοποιήσει στο μέγιστο.

Και αυτό ψάχνουν και οι επενδυτές. Και για τη χρηματοδότηση αλλά και για την ανάπτυξη των κοινωνικών εγχειρημάτων, την καλή ομάδα που θα μπορέσει να εφαρμόσει μια ιδέα.

Το δεύτερο από το τέλος: Τα έχουν πάρει στο κρανίο, όπως λένε και οι φοιτητές μου. Τι σημαίνει αυτό; Κοινωνικοί επιχειρηματίες, χωρίς να είναι

θυμωμένοι, χωρίς να μισούν το κοινωνικό πρόβλημα, δε μπορούν να υπάρχουν. Κοινωνικός επιχειρηματίας σημαίνει ότι έχω πάθος κι έχω τσαντιστεί με κάτι. Έχω τσαντιστεί και θέλω να το λύσω. Διαφορετικά δε θα δράσω μ' ένα επιχειρηματικό πλάνο το οποίο θα φροντίσω να δημιουργήσω μια καλή ομάδα για να μπορέσω να υλοποιήσω.

Κοινωνικοί επιχειρηματίες πραγματικά τα έχουν πάρει στο κρανίο, είναι θυμωμένοι και θέλουν να επιλύσουν το πρόβλημα. Κραυγάζουν οι κοινωνικοί επιχειρηματίες, οι κοινωνικές επιχειρήσεις, την ύπαρξή τους.

Δεν υπάρχει ένας επιτυχημένος κοινωνικός επιχειρηματίας και κοινωνικό εγχείρημα το οποίο λέει «έχω μια ιδέα κι έχω αναπτύξει μια ομάδα αλλά δε θα σου την πω, μη μου την κλέψεις και θα καθίσω να την πω χαμηλοφώνως και στο αυτί κάποιου, μήπως τυχόν και μου κλέψουν το εγχείρημά μου». Αυτό δε δηλώνει αυτό το πάθος, δε δηλώνει αυτό το τσάντισμα, δε δηλώνει αυτό το θυμό.

Τρίτο πιο σημαντικό από το τέλος: Εστιάζω στις αδυναμίες και όχι σ' αυτά που μπορούν να κάνουν καλά. Αυτό ακούγεται λίγο παρανοϊκό. Γιατί; Γιατί η βασική μας στάση είναι να εστιάζουμε και να προμοτάρουμε αυτά που ξέρουμε να κάνουμε καλά και να κρύβουμε τις αδυναμίες μας.

Η έρευνά μας όμως δείχνει ότι οι επιτυχημένοι βιώσιμοι κοινωνικοί επιχειρηματίες εστιάζουν στις αδυναμίες. Προσπαθούν να εντοπίσουν και να βρουν τα στοιχεία εκείνα που μπορούν να ρίξουν το πρόγραμμά τους στο γκρεμό. Πάντα σκέφτονται τι μπορεί να πάει στραβά; Μπορεί η κυβέρνηση να σταματήσει τη χρηματοδότηση; Μπορεί η Ευρωπαϊκή Ένωση να δώσει ένα δρόμο στη χρηματοδότηση, μπορεί να εμφανιστεί ένας νέος ανταγωνιστής.

Αυτά απασχολούν το μυαλό μου, οι αδυναμίες και πώς μπορώ ν' αναπτύξω πλάνα για να τ' αντιμετωπίσω και όχι αυτό που ξέρω να κάνω καλά. Κι επιδιώκουν ταυτόχρονα αυτό που είπε πριν, κοινωνικό αποτύπωμα και κερδοφορία. Μέσα από ένα πολύ καλό επιχειρηματικό σχέδιο το οποίο προσπαθώ να το φτιάξω από την αρχή, μέσα από την ταύτισή μου με το κοινωνικό αποτύπωμα σε ποιους ανθρώπους θέλω να προσφέρω αξία; Σε ποιες ομάδες θέλω να προσφέρω αξία;

Αυτό σημαίνει κοινωνικό αποτύπωμα. Και μέσα από την ανάπτυξη ενός ισχυρού brand. Κι εδώ το brand δεν το εννοώ με την έννοια του logo. Το brand σημαίνει πόσο αξιόπιστη είμαι ως κοινωνικό επιχείρηση και ως κοινωνικό εγχείρημα για να μπορέσω να προσκαλέσω σοβαρούς υποστηρικτές. Και αυτό βλέπουμε ότι το κάνει η CHANACADEMY, μια ακαδημαϊκή που φτιάχνει μια πλατφόρμα για τέτοια προγράμματα, Δια Βίου Μάθησης, στην αρχή ήταν ένας ο ιδρυτής, μετά εμφανίστηκαν να τον υποστηρίζουν και μερικοί άλλοι και από πίσω, στο τέλος, ο Bill Gates. Ισχυρό brand. Περιοχές ανάπτυξης.

Θα ήθελα στο τέλος να μιλήσω λίγο για περιοχές ανάπτυξης της κοινωνικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, δηλαδή τι βλέπουμε, ποιοι τομείς είναι αυτοί που βλέπουμε ότι μπορούν ν' αναπτυχθούν. Άτομα με ειδικές ανάγκες, άτομα με ειδικές ικανότητες. Μεγάλο κοινωνικό πρόβλημα, μεγάλο πρόβλημα στη χώρα μας, μεγάλο πεδίο για την εμφάνιση κοινωνικών επιχειρήσεων που θα μπορούν να βελτιώσουν την ποιότητα ζωής αυτών των ανθρώπων και όχι μόνο αυτό, να ενισχύσουμε και την επιχειρηματικότητα ατόμων με ειδικές ανάγκες.

Δηλαδή όταν θα πάω να φτιάξω μια Κοιν.Σ.ΕΠ. Εδώ δημιουργείται μια μεγάλη ευκαιρία να ενσωματώσω στην ιδρυτική ομάδα άτομα με ειδικές ικανότητες. Ή μπορώ να φτιάξω προγράμματα όπου τα άτομα με ειδικές ικανότητες θα τα κάνω κοινωνικούς επιχειρηματίες.

Πολύ σημαντική αυτή η περιοχή. Κλάδος του πολιτισμού και του τουρισμού. Το ξέρουμε ήδη και σκεφτείτε πόσο μάλιστα ο κλάδος του τουρισμού όταν αυτό μπορεί να συνδεθεί και με προσβάσιμο τουρισμό. Δηλαδή να συνδέσουμε τις δυο πρώτες κατηγορίες και να φτιάξουμε κοινωνικές επιχειρήσεις.

Πολύ σημαντική περιοχή ανάπτυξης επίσης ο τομέας της τέχνης. Και αυτός βλέπουμε ν' ανθεί στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια και μπορεί ν' ανθίσει ακόμη περισσότερο με κοινωνικές επιχειρήσεις. Ακόμη θα μπορούσε να δημιουργηθεί κι ένα Hub, όπως καλή ώρα το Impact Hub, μια θερμοκοιτίδα όπου θ' αναπτύσσει τέτοιου είδους εταιρείες, κοινωνικές επιχειρήσεις καλλιτεχνών.

Τομέας ανακύκλωσης και κυκλική οικονομία, αναφέρθηκε και πριν, αναπτύχθηκε μεγάλο πεδίο δράσης. Τομέας της γεωργίας, και βλέπουμε πάρα πολύ σημαντικά εγχειρήματα εδώ. Τομέας εφοδιαστικής αλυσίδας και τομέας marketing και επικοινωνίας. Οι τομείς είναι πάρα πολλοί. Ένα πράγμα θέλω να έχουμε στο μυαλό μας πάντα: Σε ποιο μέρος, κι έτσι το σκέφτομαι εγώ, της εφοδιαστικής αλυσίδας, διαφόρων φορέων και Οργανώσεων μπορώ να επέμβω.

Πέρα από τους κλάδους τους οποίους τους ανέφερα και μπορεί να υπάρχουν και μερικοί ακόμη, πέρα από τους κλάδους, στόχος μας είναι ν' αναπτύξουμε κοινωνικές επιχειρήσεις για να τις εντάξουμε στην εφοδιαστική αλυσίδα άλλων Οργανώσεων. Είτε αυτές είναι Οργανώσεις των Υπουργείων είτε είναι Οργανώσεις Τοπικής Αυτοδιοίκησης είτε είναι του ιδιωτικού τομέα, είτε είναι άλλων κοινωνικών επιχειρήσεων.

Στόχος μας είναι αυτός, να μπούμε στις εφοδιαστικές αλυσίδες άλλων Οργανώσεων. Elvis & Kresse, μια βρετανική επιχείρηση στον τομέα της ανακύκλωσης που φτιάχνει προϊόντα πολυτελείας, μέσα από την ανακύκλωση διαφόρων στοιχείων, διαφόρων υλικών από τις πυροσβεστικές Οργανώσεις. Παίρνει δηλαδή τα υλικά από τις πυροσβεστικές Οργανώσεις και φτιάχνει διάφορες τσάντες, πορτοφόλια, οτιδήποτε, πολυτελείας.

Hoxton Street Monsters Supplies: Είναι ένα μαγαζάκι στο Hoxton στο Ανατολικό Λονδίνο, σε μια πάρα πολύ υποβαθμισμένη περιοχή, το οποίο τι κάνει; Πουλάει διάφορα υλικά για να κάνουν τα παιδιά ή οι μεγάλοι πάρτι. Ποια είναι η κοινωνική επιχείρηση όμως; Αυτό είναι το μοντέλο χρηματοδότησης, πουλάω. Ποια είναι η κοινωνική επιχείρηση;

Προσπαθούν να μάθουν από πίσω, προσπαθούν να μάθουν στα παιδιά της περιοχής αλλά και της ευρύτερης περιοχής του Λονδίνου, δημιουργική γραφή, ν' αναπτύξουν δεξιότητες δημιουργικής γραφής και ν' αναπτύξουν τις δεξιότητές τους για την έκφραση λόγου και τη γραφή κτλ. Τα έσοδά τους; από τα υλικά που πωλούν στο μαγαζάκι τους.

Το αγαπημένο μου: "Belu".Νερό. Κοινωνική επιχείρηση η οποία πουλάει νερό σε μπουκάλι και αυτή τη στιγμή έχει κάνει και μια μεγάλη συμμαχία με πολύ μεγάλη επιχείρηση για να φτιάξουν το «ηθικό» μπουκάλι. Γιατί εδώ μέσα στο DIVANI CARAVEL το νερό μας δεν είναι από την Coca

Cola; Δε θα μπορούσε να είναι από μια τέτοια κοινωνική επιχείρηση; Να φτιάξω μια κοινωνική επιχείρηση που να μπαίνει στην εφοδιαστική αλυσίδα άλλων Οργανώσεων.

Bounceback: Μια πολύ μεγάλη Οργάνωση στη Μεγάλη Βρετανία όπου ουσιαστικά προσφέρει δουλειές σε άτομα τα οποία είναι αποφυλακισμένα, αναλαμβάνει διάφορα έργα τα οποία είναι επί πληρωμή, από διάφορες άλλες Οργανώσεις, έργα διακόσμησης, έργα συντήρησης και όλο το εργατικό δυναμικό της είναι αποφυλακισμένοι.

Ξέρετε πόσο κοστίζει στο Υπουργείο Δικαιοσύνης ένας φυλακισμένος το χρόνο; 20.000 δολάρια. Ξέρετε πόσο κοστίζει το πρόγραμμα της Bounceback για την εκπαίδευση και την ενσωμάτωση των αποφυλακισμένων στην εταιρεία και στο χώρο εργασίας; 2.000 λίρες. Ξέρετε πόσο ποσοστό των αποφυλακισμένων που εκπαιδεύονται μέσα από τις Bounceback γυρνάνε πίσω στις φυλακές; 10%. Ας κάνουμε τον υπολογισμό πόσα χρήματα σώζει η Bounceback από το Υπουργείο Δικαιοσύνης.

Εταιρείες επίσης στον τομέα των ατόμων με ειδικές ικανότητες, όπου ουσιαστικά προσλαμβάνουν και εισάγουν μέσα στον επαγγελματικό και κοινωνικό ιστό άτομα με ειδικές ανάγκες όπως είναι η Brighter Future. Μίλησα για την εισαγωγή των εταιρειών στην εφοδιαστική αλυσίδα. Εδώ πρόκειται για μια εταιρεία όπου ουσιαστικά ανακυκλώνει μπουκάλια. Δεν είναι κάτι το οποίο είναι σουπερ ελκυστικό, αλλά είναι μια εταιρεία ανακύκλωσης. Ανακυκλώνει μπουκάλια. Και ξαναγεμίζει μπουκάλια και διάφορες εταιρείες.

Στην Ιρλανδία πέτυχε το μεγαλύτερο συμβόλαιο με την Coca Cola. Όλο το προσωπικό της είναι άτομα με ειδικές ικανότητες. Για να κάνουμε αυτή τη δουλειά, αποκλειστικό συμβόλαιο με την Coca Cola στην Ιρλανδία μέσα απ' αυτή την εταιρεία. Μπήκε στην εφοδιαστική αλυσίδα μ' ένα επιχειρηματικό πλάνο, με ισχυρή ηγετική ομάδα, με ισχυρό όραμα και με πάρα πολύ καλό brand και I-disable για την τεχνολογία και την εισαγωγή της τεχνολογίας στο χώρο των ατόμων με ειδικές ικανότητες όπου δημιουργούν διάφορες εφαρμογές για να παρέχουν βοήθεια σε άτομα με ειδικές ανάγκες..

Το τελευταίο πράγμα που θέλω να πω: Αγοράζω από κοινωνικές επιχειρήσεις. Είναι κάτι το οποίο οποιοσδήποτε από μας που έχει τη

δυνατότητα, ή μάλλον έχει μια οργάνωση, οποιασδήποτε μορφής Οργάνωση, καλό θα είναι να μπορούμε ν' αγοράσουμε από κοινωνικές επιχειρήσεις.

Είτε είμαστε το Divani Caravel είτε είμαι εγώ, η Ολίβια Κυριακίδου στο σπίτι μου είτε είμαι στο Πανεπιστήμιο, αυτός είναι ένας τρόπος να υποστηρίξουμε τα κοινωνικά εγχειρήματα όλοι μας σε οποιοδήποτε επίπεδο. Σας ευχαριστώ πάρα πολύ .

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε πάρα πολύ. Ο επόμενος ομιλητής μας είναι ο κ. Γιάννης Μπάρκας του Υπουργείου Εργασίας.

«Γιατί η κοινωνική επιχειρηματικότητα είναι μοχλός ανάπτυξης για την Ελλάδα;»

Γ. ΜΠΑΡΚΑΣ: Καλησπέρα. Ένα τεχνικό θεματάκι δε μου επέτρεψε να έχω την παρουσίαση μαζί αλλά νομίζω ότι και το θέμα έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, το οποίο καλούμαι ν' αναπτύξω. Θα είμαι σύντομος και ελπίζω κατατοπιστικός.

Μετά την πολύ ενδιαφέρουσα παρουσίαση της κας Κυριακίδη η οποία τουλάχιστον συνολικά στην εισήγησή της αλλά και στην αρχή έθεσε κάποια πολύ ιδιαίτερα, ενδιαφέροντα ζητήματα τα οποία σε μια περίοδο που η συζήτηση περί κοινωνικής οικονομίας και κοινωνικής επιχειρηματικότητας αρχίζει ν' αναπτύσσεται στην Ελλάδα, είναι ενδιαφέρον να συζητάμε και διαφορετικές οπτικές οι οποίες μπορεί να υπάρχουν πάνω στα συγκεκριμένα ζητήματα, όπως ας πούμε μια πολύ μεγάλη συζήτηση για την κοινωνική οικονομία και την κοινωνική επιχειρηματικότητα, είναι αν η κοινωνική επιχειρηματικότητα συνδέεται με την κοινωνική αλλαγή και η κοινωνική οικονομία ταυτίζεται ή φέρνει μια κοινωνική αλλαγή.

Κατά τη γνώμη μου είναι πολύ μεγάλο το βάρος για την ίδια την κοινωνική επιχειρηματικότητα να σηκώσει αυτό το βάρος της κοινωνικής αλλαγής, είναι όμως κι εδώ θα συμφωνήσω με την κα Κυριακίδου, ένα συμπέρασμα η κοινωνική επιχειρηματικότητα και η κοινωνική οικονομία στο βαθμό που συμφωνήσουμε και με τις έννοιες.

Δηλαδή μια υγιής, με πολύ γενικούς όρους ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας, της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, συμπεραίνει και αποδεικνύει μια αλλαγή κοινωνική.

Ένα δεύτερο ζήτημα το οποίο έθεσε πάλι η κα Κυριακίδου και το οποίο έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον είναι το ζήτημα του κέρδους, της σύνδεσης του κέρδους με τις κοινωνικές επιχειρήσεις. Κι εδώ υπάρχει μια πολύ μεγάλη συζήτηση στο χώρο της κοινωνικής οικονομίας για το αν οι κοινωνικές επιχειρήσεις και οι φορείς της κοινωνικής οικονομίας τελικά έχουν στο επίκεντρό τους το κέρδος.

Υπάρχει η άποψη που λέει ότι το κέρδος οφείλει να είναι στον πυρήνα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας ακριβώς με το σκεπτικό που ανέπτυξε η κα Κυριακίδου και υπάρχει και μια άλλη τοποθέτηση η οποία λέει ότι αυτό που διαχωρίζει την κοινωνική οικονομία και κοινωνική επιχειρηματικότητα τελικά από τον ιδιωτικό τομέα είναι ακριβώς αυτό, το ότι πυρήνας της κοινωνικής οικονομίας, της κοινωνικής επιχειρηματικότητας δεν είναι το κέρδος, αλλά είναι η κάλυψη των κοινωνικών αναγκών.

Και στην Ελλάδα, ειδικά στην Ελλάδα το θεσμικό πλαίσιο για την κοινωνική οικονομία και κοινωνική επιχειρηματικότητα, θα έχει ακούσει τις λεγόμενες Κοιν.Σ.ΕΠ., αυτό το οποίο κάνει το θεσμικό πλαίσιο είναι να προστατεύει αυτό τον πυρήνα και να μην επιτρέπει στις κοινωνικές επιχειρήσεις να παράγουν κέρδος το οποίο να διανέμεται στα μέλη τους.

Καλούμαι να πω από τη μεριά του Υπουργείου, ν' αναπτύξω το θέμα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας ως μοχλός ανάπτυξης. Πολύ μεγάλα ζητήματα τα οποία φαντάζομαι ότι απασχολούν τον καθένα μας πάντα. Πάντα θα υπάρχει ένα ερώτημα κι ένα ζήτημα, τι σημαίνει ανάπτυξη και ποιος είναι ο μοχλός της ανάπτυξης. Είναι η κοινωνική επιχειρηματικότητα, είναι το Δημόσιο, είναι το κράτος, είναι το ιδιωτικό κεφάλαιο, είναι η ιδιωτική επιχειρηματικότητα;

Ανά περιόδους μέσα στην Ιστορία υπήρχαν διαφορετικές απαντήσεις. Εγώ όντως πιστεύω και όντως πιστεύουμε ότι η κοινωνική επιχειρηματικότητα μπορεί ν' αποτελέσει έναν μοχλό ανάπτυξης, και η κοινωνική οικονομία. Αλλά να συμφωνήσουμε λίγο, μάλλον να δώσω εγώ τη δική μου ερμηνεία για τους όρους. Γιατί τι σημαίνει τελικά για τον καθένα μας κοινωνική επιχειρηματικότητα, κοινωνική οικονομία;

Η κοινωνική οικονομία η οποία εμφανίζεται και στη βιβλιογραφία με διάφορους όρους, «κοινωνική επιχειρηματικότητα», «κοινωνική οικονομία», αλληλέγγυα οικονομία, είναι ένα πεδίο το οποίο χαρακτηρίζεται κυρίως από τη

μεθοδολογία. Δηλαδή δεν είναι ο σκοπός το κέρδος, αυτό το οποίο καθορίζει την έννοια του όρου «κοινωνική επιχειρηματικότητα» αλλά είναι ο τρόπος με τον οποίο δραστηριοποιείται κάποιος ή κάποια, ή μια ομάδα ανθρώπων.

Τα κοινά χαρακτηριστικά δηλαδή, τα οποία οριοθετούν την κοινωνική οικονομία. Κοινά χαρακτηριστικά θα μπορούσαν να είναι ο συλλογικός τρόπος λειτουργίας αυτής της κοινωνικής επιχείρησης, δηλαδή όλοι μαζί αποφασίζουμε, ο δημοκρατικός τρόπος λειτουργίας αυτής της επιχείρησης, δηλαδή όλοι μαζί συζητάμε και αποφασίζουμε για τον τρόπο με τον οποίο θα λειτουργεί το εγχείρημά μας.

Και αυτό που είπα και στην αρχή, ένα τρίτο βασικό χαρακτηριστικό, ότι οι φορείς της κοινωνικής οικονομίας δεν αποσκοπούν στο κέρδος, αλλά βασική τους λειτουργία είναι η εκπλήρωση των κοινωνικών αναγκών και ο βιοπορισμός των ανθρώπων οι οποίοι δραστηριοποιούνται μέσα σ' αυτά τα εγχειρήματα.

Άρα, ως εκ τούτου, σκοπός των κοινωνικών επιχειρήσεων είναι να θεραπεύουν τις κοινωνικές ανάγκες. Τι σημαίνει ανάπτυξη; Πολύ ενδιαφέρον ερώτημα και αυτό γιατί η ανάπτυξη οικονομικά μετρείται με πολύ συγκεκριμένους όρους, αλλά αν ήταν μόνο αυτό θα λέγαμε ότι στο Κατάρ ας πούμε, αυτή την περίοδο έχουμε πολύ μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης γιατί έχουμε ανοικοδόμηση, έχουμε μεγάλα έργα κτλ., ωστόσο στο Κατάρ έχουμε καταπάτηση κοινωνικών δικαιωμάτων, έχουμε λόγω των μεγάλων έργων που γίνονται για αθλητικά γεγονότα έχουμε πολλά εργατικά ατυχήματα, άρα ο όρος ανάπτυξη είναι κι αυτός λίγο σχετικός.

Πρέπει να συμφωνήσουμε τελικά τι σημαίνει ανάπτυξη και κατά τη γνώμη μου ανάπτυξη μέσα στο πλαίσιο της κοινωνικής επιχειρηματικότητας και της κοινωνικής οικονομίας σημαίνει, δεν είναι απλά ένα ποσοστό επί του ΑΕΠ αλλά είναι ανάπτυξη παραγωγικών δραστηριοτήτων σε συμφιλίωση και σε συνεργασία με το κοινωνικό περιβάλλον και το περιβάλλον με μια οικολογική οπτική δηλαδή.

Άρα, απάντηση στο βασικό ερώτημα «κοινωνική επιχειρηματικότητα και ανάπτυξη», αφού συμφωνήσουμε ή μάλλον θέσω εγώ τις δικές μου ερμηνείες για τους ορισμούς, να πούμε ότι ναι, η κοινωνική επιχειρηματικότητα είναι κατ' εξοχήν μια δραστηριότητα η οποία μπορεί να

συμβάλλει από τη μεριά της, ν' αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης, ειδικά σήμερα και ειδικά στην Ελλάδα.

Γιατί ειδικά σήμερα και ειδικά στην Ελλάδα; Γιατί βλέπουμε ότι ένα μοντέλο ανάπτυξης το οποίο είχε υιοθετηθεί τα προηγούμενα χρόνια, έχει καταρρεύσει. Το μοντέλο της προηγούμενης δεκαετίας, δηλαδή της επένδυσης, των μεγάλων κερδών κτλ., έχει καταρρεύσει. Άρα, αρνητικό η κατάσταση στην οποία βρισκόμαστε, αλλά είναι μια πραγματικότητα την οποία οφείλουμε να δεχτούμε.

Δεύτερον: Ποιες είναι οι ειδικές συνθήκες στην Ελλάδα; Έχουμε πολύ μεγάλη ανεργία και ειδικά στους νέους. Τα χαρακτηριστικά των νέων όμως ειδικά στην Ελλάδα είναι ιδιαίτερα ενδιαφέροντα. Δηλαδή δεν είναι ότι απλά έχουμε πολλούς νέους άνεργους οι οποίοι φεύγουν και στο εξωτερικό, το 75% των νέων στην Ελλάδα έχει λάβει μεταλυκειακή εκπαίδευση. Αυτό είναι ένα πολύ σημαντικό ποιοτικό χαρακτηριστικό για να το κρατήσουμε στο πώς σχεδιάζουμε πολιτικές ανάπτυξης.

Τρίτο: Παρατηρείται ειδικά τα τελευταία χρόνια ότι οι νέοι και οι νέες οι οποίοι έχουν τελειώσει τουλάχιστον τη Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση και οι οποίοι ετοιμάζονται να μπουν στην αγορά εργασίας, είτε δε μπορούν να μπουν στην αγορά εργασίας, δε μπορούν να βρουν δουλειά δηλαδή, είτε δε δέχονται να μπουν στη συγκεκριμένη αγορά εργασίας.

Δηλαδή υπάρχουν παραδείγματα όπου απόφοιτοι Σχολών αρνούνται να καταλάβουν μια θέση εργασίας η οποία τους παρέχει πολύ χαμηλό μισθό με πολύ κακές εργασιακές συνθήκες. Αυτά είναι κάποια από τα οποία χαρακτηριστικά τα οποία μας παρουσιάζει λίγο το τοπίο, το πεδίο.

Άρα, η κοινωνική οικονομία και η κοινωνική επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα ειδικά τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει μια πολύ μεγάλη ανάπτυξη. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι είναι μια τάση. Και ειδικά οι πρωτοβουλίες οι οποίες έχουν χρησιμοποιήσει το Ν. 4019 για τους Κοινωνικούς Συνεταιρισμούς, για τις γνωστές Κοιν.Σ.ΕΠ. που λέμε, είναι πάρα πολλές, ειδικά τα τελευταία δυο χρόνια.

Πλέον έχουμε πάνω από 1.000 νέα συνεταιριστικά εγχειρήματα που χρησιμοποιούν μόνο το Ν. 4019 για τις Κοιν.Σ.ΕΠ.. Αν συμφωνήσουμε ότι υπάρχουν οι όροι γι' ανάπτυξη της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, εδώ

έρχεται και το κράτος, η πολιτεία να παίξει το ρόλο της. Για μας, η κοινωνική επιχειρηματικότητα είναι μια αυτόνομη διαδικασία, το κράτος οφείλει όμως να δημιουργήσει αυτό που λέμε ένα εύφορο έδαφος ώστε τα εγχειρήματα αυτά ν' αναπτυχθούν.

Δε μπορεί το κράτος ούτε να παρέμβει και δεν πρέπει ούτε να παρέμβει, ούτε να «καπελώσει» τα εγχειρήματα κοινωνικής οικονομίας ούτε όμως να τ' αφήσει μόνα τους ν' ανταγωνιστούν τον ιδιωτικό τομέα. Μπορεί η πολιτεία να δώσει ορατότητα στην κοινωνική οικονομία, μπορεί να παρέχει εργαλεία ώστε αυτά ν' αναπτυχθούν. Εργαλεία δικτύωσης, χρηματοδοτικά εργαλεία. Ταυτόχρονα όμως να σεβαστεί την αυτονομία τους.

Κι αυτό είναι το πιο σημαντικό για την κοινωνική οικονομία. Η αυτονομία των κοινωνικών επιχειρήσεων γιατί και η παράδοση ειδικά στην Ελλάδα μας έχει δώσει πολύ αρνητικά παραδείγματα. Είτε μ' έναν ιδιωτικό τομέα ο οποίος στην πλειονότητά του ήταν ένας κρατικοδίαιτος ιδιωτικός τομέας ο οποίος αυτό που ήθελε να κάνει είναι να είναι σε μια άμεση συνεργασία με το κράτος και να ζει από αυτά και άρα ν' αναπτύσσονται εκεί πέρα πολύ έντονα πελατειακές σχέσεις, είτε μ' ένα κράτος το οποίο επί της ουσίας αυτό που έκανε ήταν να καπελώνει και να καθοδηγεί χωρίς ν' αφήνει έναν χώρο ελεύθερο ν' αναπνεύσουν τα εγχειρήματα αυτά.

Άρα, ο χώρος της κοινωνικής οικονομίας οφείλει να είναι αυτόνομος και ν' αναπτυχθεί με τα δικά του μέσα, με τη στήριξη και του ιδιωτικού τομέα και του δημόσιου τομέα αλλά με μια αυτόνομη στρατηγική.

Τι είναι κοινωνική επιχειρηματικότητα και ανάπτυξη λοιπόν: Να πούμε τι δεν είναι. Δεν είναι μια απάντηση στην ανεργία. Η ανεργία έχει πολύ βαθύτερα αίτια. Δεν είναι μια απάντηση στην ανάπτυξη παραγωγικών δραστηριοτήτων στην Ελλάδα. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα μπορεί να είναι εργαλείο για την αντιμετώπιση της ανεργίας, στο βαθμό που θέλουμε και μπορεί να είναι εργαλείο για την ανάπτυξη παραγωγικών δραστηριοτήτων ακριβώς γιατί θέτει στον πυρήνα τις κοινωνικές ανάγκες.

Τελειώνοντας λοιπόν, η κοινωνική επιχειρηματικότητα ή καλύτερα η κοινωνική και αλληλέγγυα οικονομία είναι ευχή και κατάρα σήμερα για την Ελλάδα. «Κατάρα» γιατί είναι μια πολύ νέα δραστηριότητα κι ένα πολύ νέο πεδίο.

Άρα οι δρόμοι του είναι αχαρτογράφητοι και τα νερά του είναι ανεξερεύνητα, αλλά και η ευχή γιατί είναι πάρα πολύ ενδιαφέρον εσύ ο ίδιος ν' ανοίξεις το δρόμο, εσύ ο ίδιος να προσπαθείς να βρεις τις κατευθύνσεις στις οποίες θέλεις να κινηθείς. Σας ευχαριστώ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε πάρα πολύ. Ήταν σημαντικό που λάβαμε όλοι την πληροφόρηση σχετικά με την κοινωνική επιχειρηματικότητα και την κοινωνική οικονομία.

Προσκαλούμε τον κ. Γιώργο Κεράνη να μας μιλήσει για το παράδειγμα της Αθήνας και πώς η πόλη μπορεί ν' αποτελέσει μια δυναμική πλατφόρμα για την ενίσχυση της κοινωνικής οικονομίας και της επιχειρηματικότητας.

«Πώς η πόλη μπορεί ν' αποτελέσει μια δυναμική πλατφόρμα για την ενίσχυση της κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας; Το παράδειγμα της Αθήνας»

Γ. ΚΕΡΑΝΗΣ: Καλημέρα. Άκουσα πολλά και μου γεννήθηκαν πολλές απορίες. Είναι νομίζω ευχάριστο ότι ό,τι κάνουμε εδώ βασίζεται στην Ακαδημία Πλάτωνος, στο project και δρόμους της γνώσης, οπότε ίσως να είναι ενδιαφέρον να βάλουμε ερωτηματικά αντί γι' απαντήσεις μόνο και ν' ακολουθήσουμε λίγο την οδό των ερωτήσεων.

Τώρα το θέμα το οποίο ο φίλος Δημήτρης Κοκκινάκη κάπως προδιέγραψε κι είναι ενδιαφέρον αυτό, είναι για το πώς η πόλη μπορεί ν' αποτελέσει μια δυναμική πλατφόρμα για την ενίσχυση της κοινωνικής οικονομίας κι επιχειρηματικότητας και να μιλήσουμε λίγο για το τι γίνεται στην Αθήνα.

Στην Αθήνα έχουμε το πρόγραμμα «Επιχειρώ κοινωνικά», μέσα από την αναπτυξιακή εταιρεία του Δήμου Αθηναίων, η ΕΑΤΑ που ανέφερε πριν η Έλενα. Δεν είναι ένα πρόγραμμα, για να το κάνουμε σαφές, που καλύπτει όλη την πολιτική διάσταση του Δήμου, είναι ένα πρόγραμμα πιλότος που προσπαθεί σ' αυτά τ' αχαρτογράφητα νερά που είπε ο κ. Μπάρκας, να δει πού είμαστε και πού μπορούμε να έχουμε θετικά αποτελέσματα υπό κάποιες συνθήκες που να μην ξεχειλώνουν την έννοια της κοινωνικής επιχειρηματικότητας.

Διότι βλέπουμε ότι ένας βασικός κίνδυνος είναι ή να ξεχειλώνει ή να περιορίζεται πολύ. Και κάπου χρειάζεται μια μέση οδός. Ξεκινάμε με την πλατφόρμα λοιπόν: Έχουμε τρία επίπεδα σε μια πλατφόρμα θα λέγαμε.

Έχουμε το επίπεδο των φορέων δράσης, δηλαδή των κοινωνικών επιχειρήσεων, των φορέων της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας, έχουμε τον άξονα ή επίπεδο ας πούμε, τη διάσταση των κόμβων της κοινωνικής επιχειρηματικότητας που θα μπορούσαν να είναι τα Πανεπιστήμια, χώροι συνεργατικοί όπως θερμοκοιτίδες, σε πολλά επίπεδα και οι Δήμοι με τα προγράμματά τους και πάει λέγοντας και βεβαίως έχουμε την πολιτεία με τους θεσμούς της που είναι άλλη μία διάσταση μιας πλατφόρμας η οποία μπορεί ν' αναδυθεί σε μια πόλη.

Στην ουσία μια πλατφόρμα στην πόλη θα έπρεπε κάπως να τα συνδυάζει και τα τρία αλλά αυτό δε γίνεται με τη μία. Από κάπου πρέπει να ξεκινήσουμε. Από πού ξεκινήσαμε λοιπόν εμείς: Ξεκινήσαμε απ' το τι είναι μια κοινωνική επιχείρηση. Να βγούμε λίγο προς τα έξω να δούμε τι είναι: Όπως είπαμε όλοι οι προλαλήσαντες, το λέμε κι εμείς απ' την αρχή, οι απόψεις είναι ν χιλιάδες, είναι σαν τους Έλληνες, 5 Έλληνες 7 γνώμες, εκεί είμαστε για την κοινωνική επιχειρηματικότητα παγκοσμίως.

Εδώ μπορούμε να δούμε την Ευρωπαϊκή Ένωση που έχει μια δική της εκδοχή, η ελληνική πολιτεία με το Ν. 4019 και το νόμο για τις ΚΥΣΠΕ από το '97 που είχε ξεκινήσει η προσπάθεια, το RIPES, ένας φορέας κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας στο εξωτερικό, το δίκτυο το MS Ακαδημαϊκό, ο ΟΑΣΕ, Αλληλεγγύη για Όλους στην Ελλάδα από τη βάση, το ASHOKA το οποίο έχει και στην Ελλάδα μια βάση και προσπαθεί να φέρει μαζί κοινωνικούς επιχειρηματίες, SWAB και πάλι λέγοντας.

Σχεδόν όλοι διαφωνούν μεταξύ τους, αλλά όλοι συμφωνούν σ' ένα δίπτυχο λέξεων: Κοινωνική επιχειρηματικότητα ας πούμε. Όλοι το λέμε κάπως, χαιρόμαστε. Ξαναπάω πίσω στο ερωτηματικό λοιπόν, είμαστε στη διάσταση του Πλάτωνα ακόμα, ότι στην ευχή να κάνουμε σα Δήμος, πιθανότατα τι να κάνει και το κράτος ας πούμε με τα θεσμικά του όργανα, τι να κάνουν και οι ίδιοι οι κοινωνικοί επιχειρηματίες ή η Ακαδημία.

Και αρχίσαμε να λέμε ότι κατ' αρχάς σαν Αθήνα δε θα ξυπνήσουμε εμείς μια μέρα ξαφνικά και θα πούμε «αυτό είναι κοινωνική

επιχειρηματικότητα». Είναι λίγο εκ των ουκ άνευ. Δηλαδή ξεκινήσαμε εδώ και 3-4 χρόνια να δούμε το οικοσύστημα τι γίνεται, τις απόψεις.

Η κοινωνική επιχειρηματικότητα δεν είναι κάτι καινούργιο, ξεκινά στις αρχές του καπιταλισμού, από το 1800, δεν είναι φαινόμενο των τελευταίων 50 ετών, κα Κυριακίδου το επισημαίνω αυτό, έχει γίνει της μόδας τα τελευταία 30-40 χρόνια, ξεκινά και θα μπορούσαμε να δούμε απτά παραδείγματα στην Αγγλία ως απάντηση στο σκληρό καπιταλισμό της κοινότητας του Robert Owen, κοινότητες με 1.000 ιδιοκτήτες βιομηχανιών υφαντουργίας, οι οποίοι πραγματικά είχαν δημιουργήσει ένα άλλο σύστημα.

Ήταν εφικτό από παλιά, απλώς στον αδυσώπητο αγώνα του κέρδους, δε μπόρεσε αυτό το σύστημα να επιβιώσει, ήταν διαφορετικές οι πολιτικές τότε βέβαια. Και πάμε λοιπόν να δούμε τώρα, έχοντας λίγο όλα αυτά υπ' όψιν: Πώς μπορούμε να βάλουμε τις συνθήκες για μια υγιή πλατφόρμα. Το ένα είναι να δημιουργήσουμε ένα πλαίσιο αναφοράς, μια βάση συνεννόησης, να μη μιλάμε όλοι άλλα αντί άλλων ή εν πάση περιπτώσει να καταλαβαίνουμε σε ποια βάση διαφωνούμε.

Το ένα από αυτά που ακολουθούμε σα λογική είναι ότι το κοινωνικό επιχειρείν είναι ένα υποσύνολο της κοινωνικής οικονομίας κατά την έννοια που είπε κι ο κ. Μπάρκας, δηλαδή δράσεων, φορέων οι οποίοι αποσκοπούν, έχουν σαν κεντρικό σκοπό το κοινωνικό όφελος, να εξυπηρετήσουν κοινωνικές ανάγκες.

Το οποίο δε σημαίνει βέβαια ότι δε μπορούν να έχουν κέρδος. Το ότι έχω σα σκοπό το κοινωνικό όφελος, δε σημαίνει ότι δε μπορώ να έχω το κέρδος σαν εργαλείο. Δεν είναι λοιπόν δυο αμοιβαία αποκλειόμενα πράγματα. είναι ένα πραγματάκι που το κρατάμε στο νου μας.

Επίσης, πολλές φορές το κοινωνικό επιχειρείν λειτουργεί και ως υποσύνολο της ιδιωτικής οικονομίας. ξεφεύγει απ' αυτό που λέμε κοινωνική οικονομία και είναι επιχειρήσεις οι οποίες αποσκοπούν στο κέρδος, πλην όμως παράγουν και κοινωνικό όφελος. Το εξετάζουμε, δε μπορούμε να πούμε ότι κλείνουμε τις πόρτες, στεκόμαστε όμως πιο γερά στο κομμάτι «κοινωνική οικονομία».

Δεύτερον: Το κοινωνικό επιχειρείν δεν το βλέπουμε σα μια απάντηση που ξαφνικά πρέπει να έρθει στην Ελλάδα της κρίσης και να

σωθούμε διότι απέτυχα όλα τ' άλλα. Αποτυχημένοι ήμαστε, να μην κοροϊδευόμαστε, από το '90 που έχουμε υιοθετήσει ένα ηθικό αισθητικό και καταναλωτικό μοντέλο το οποίο οδήγησε σε κάκιστα αποτελέσματα, προφανώς δεν ήταν επιτυχές ούτε τότε, απλώς τότε δε μας ένοιαζε. Γιατί; Γιατί είχαμε, μπορούσαμε να έχουμε, ήταν τόσο διαφορετική η συνθήκη που το «κάλλιο κουλουράς και μόνος» και «να πεθάνει η κατσίκα του γείτονα» ήταν σταθερά, βαθιά ριζωμένα.

Συνεπώς το κοινωνικό επιχειρείν θα μπορούσε από τότε να είχε αλλάξει την Ελλάδα πολύ θετικά ως ένας παράγοντας που μετασχηματίζει τις κοινωνικές και οικονομικές σχέσεις, σχέσεις ιδιοκτησίας, σχέσεις διακυβέρνησης, συναπόφασης και ούτω καθ' εξής. Καταλήγουμε με όλα αυτά να βάλουμε έναν ελάχιστο κοινό παρανομαστή, μια απαραίτητη συνθήκη.

Όταν λέμε «κοινωνικό επιχειρείν» τι εννοούμε ως ελάχιστο και, προς θεού, όχι ως ικανό. Δεν είναι αυτό μια κοινωνική επιχείρηση αλλά ένας φορέας που δεν ικανοποιεί αυτό που θα διαβάσω σε μισό λεπτάκι, θα μπορούσαμε να πούμε ότι δεν είναι κοινωνική επιχείρηση. Είναι λοιπόν κατά κανόνα ένας μη δημόσιος φορέας που παράγει, προσφέρει κοινωνικό όφελος και διασφαλίζει τη βιωσιμότητά του μ' επιχειρηματικά εργαλεία.

Ως εδώ θα συμφωνούσαμε όλοι με χαρά. Βάζουμε στην Αθήνα κι ένα τσικ παραπάνω, «που συνάδουν με το σκοπό του φορέα». Και να το πάμε παραδειγματικά. Να βγω να κάνω έναν Οργανισμό κατά των αυθαίρετων στην Ελλάδα και να μαθαίνω τον κόσμο πώς να μη χτίζει αυθαίρετα κτλ... Και να' χω κι ένα μοντέλο βιωσιμότητας τάδε, το οποίο να του παίρνω χορηγίες π.χ. από ένα Ίδρυμα το οποίο αυθαιρετεί κατά το δοκούν.

Αυτό λοιπόν για εμάς δεν είναι μια κοινωνική επιχείρηση. Είναι σαφώς ένας Οργανισμός που λειτουργεί στα πλαίσια της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, κατ' αποκοπή για να κάνει τη δουλειά ενός άλλου Οργανισμού ο οποίος έχει τα κεφάλαια, είναι εν δυνάμει μια Μη Κυβερνητική Οργάνωση, πλην όμως δε μπορούμε να θεωρήσουμε τόσο εύκολα ότι να χρησιμοποιώ εργαλεία τα οποία είναι αντιθετικά στο σκοπό μου, κάνω κάποια κοινωνική επιχείρηση.

Ζητάμε λοιπόν μια συνοχή αποστολής, πρόθεσης και πράξης. Άλλα λέω κι άλλα κάνω, εν τέλει θα μας οδηγήσει σε μια κοινωνική

επιχειρηματικότητα την οποία θ' απαξιώσουμε εντελώς και σε πέντε χρόνια θα χαθεί.

Στην ελάχιστη αυτή βάση της απαραίτητης συνθήκης μπαίνουν κάποια ποιοτικά κριτήρια, αναφέρθηκαν, τύπου κοινωνικής διάστασης, που προσφέρω κοινωνικό όφελος, σε πόσους, πώς, πόσο μέρος του κέρδους χρησιμοποιώ, διακυβέρνηση, διάφανη, δημοκρατική, ανοιχτή και ούτω καθ' εξής, ίσως ιεραρχικές και οριζόντιες δομές, οικονομικές σχέσεις, σχέσεις ιδιοκτησίας και επιχειρείν προφανώς. Οπότε αυτά τα τέσσερα έχουμε γενικά να βλέπουμε όταν μιλάμε για κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Ένα άλλο κομμάτι που επίσης έχουμε να δούμε είναι τα στάδια λειτουργίας, ο κύκλος ζωής ενός φορέα. Μια κοινωνική επιχείρηση δεν είναι ξυπνάω σήμερα, το κάνω, έκανα καλό σε πέντε και αύριο έκλεισα, έχει και μια διάρκεια ζωής, θα το δούμε εν συντομία σε λίγο.

Ένα πράγμα για τη υγιή πλατφόρμα: Πλαίσιο αναφοράς: Ελάχιστος κοινός παρανομαστής ως απαραίτητη συνθήκη του κοινωνικού επιχειρείν, συν κάποια κριτήρια για να μπορούμε να το εξελίξουμε. Άλλη συνθήκη, από τα κάτω. Δε θα βγει ο Δήμος Αθηναίων από τα πάνω, ευχόμαστε να μη βγαίνει και η πολιτεία απ' τα πάνω γιατί κατά κανόνα βγαίνει σε ζημιά αυτό, να πει «αυτό είναι και τίποτε άλλο δεν είναι». Εδώ λοιπόν πετάμε το σπόρο τύπου «φυσική καλλιέργεια», εκεί που θα πιάσει έχει καλώς, θα είναι γερός σπόρος όμως.

Καθαροί όροι παιχνιδιού, σαν πρόγραμμα «Επιχειρώ κοινωνικά». Να είμαστε ξεκάθαροι στους ανθρώπους που θέλουν να έρθουν στο πρόγραμμα, τι προσφέρουμε και τι όχι. Έτσι λοιπόν έχουμε κάνει ξεκάθαρο ότι στο «Επιχειρώ κοινωνικά» του Δήμου Αθηναίων δεν προσφέρουμε συμβάσεις με το Δήμο, χρηματοδότηση από το Δήμο και κτίριο δωρεάν από το Δήμο.

Κι έτσι ξεκαθαρίσαμε το τοπίο το πελατειακό θα λέγαμε, όπου όλοι έρχονται από κοντά για να πάρουν κτίριο, σύμβαση κτλ. δε σημαίνει ότι αυτό δεν πρέπει να γίνει στην κοινωνική οικονομία, στην κοινωνική επιχειρηματικότητα, προς θεού, αλλά είναι καλό πολλές φορές, και θα δούμε γιατί, να στρέφουμε και τους ανθρώπους σε μια λογική μη εξάρτησης από το κράτος και αντίστοιχα θα έλεγα και μη εξάρτησης από Ιδρύματα που δίνουν

κεφάλαια αλλά να τους βάλουμε σε μια λογική ότι έχω να την παλέψω με την αγορά.

Τέλος, ένα σημαντικό πράγμα είναι η συνέργεια των πόρων του Δήμου, έχουμε σαν παράδειγμα την πλατφόρμα «συν Αθηνά» που είναι μια πλατφόρμα από τα κάτω που αναδεικνύονται όλοι οι δράσεις των πολιτών, έχουμε το Συμβούλιο Ένταξης Μεταναστών που χθες μάλιστα είχε και μια ημερίδα για κοινωνική οικονομία στα παιδιά των μεταναστών, αυτό που λέμε μετανάστες δεύτερης γενιάς, που δεν είναι ορθό κατά τ' άλλα.

Και βέβαια υπάρχουν κι άλλοι πολλοί πόροι, θα μπορούσε να είναι ο ΠΑΝΔΑ, ο Πολιτιστικός Οργανισμός του Δήμου Αθηναίων για τα πολιτιστικά, ο ΚΥΑΔΑ, το Κέντρο Υποδοχής Αλληλεγγύης Δήμου Αθηναίων και πάει λέγοντας.

Βλέποντας λοιπόν τι γίνεται, βλέπουμε και δυο διαστάσεις πηγαίνοντας έξω στην κοινωνία: Η μία είναι όπου κοινωνικό θεωρούμε τη συλλογική δράση, το συνεργατισμό και πολλές φορές ποσώς μας κόφτει τι θα γίνει στον υπόλοιπο κόσμο, δηλαδή είμαστε ένας φανταστικός Συνεταιρισμός που ας πούμε ότι δε λειτουργούμε ούτε για το κέρδος, το μοιράζουμε μόνο στους εργαζομένους, παράγουμε απίστευτα αγροτικά προϊόντα, πλην όμως είναι τίγκα στα χημικά και εν τέλει αυτοί που θα τα φάνε θα επιβαρυνθούν με απαγορευμένες ουσίες. Είναι αυτό μια κοινωνική επιχείρηση; Προσωπική εκτίμηση όχι πάντως.

Impact, το κομμάτι το έξω που λέμε, οι συνέπειες, αποτέλεσμα, αντίκτυπος που έχουμε στην έξω κοινωνία. Αποτέλεσμα στην έξω κοινωνία είχε και ο Steve Jobs, καλά τον είπε η Ολίβια, έχει ο Zuckerberg, κοινωνικούς επιχειρηματίες δε μπορούμε να τους θεωρήσουμε. Για την ακρίβεια impact έχουν τα πάντα στη ζωή μας. Τη στιγμή αυτή το δαχτυλάκι μου να κουνήσω έτσι, κάποιο αποτέλεσμα θα έχει. Ό,τι και να κάνουμε έχει αποτέλεσμα, θετική ή αρνητική επίσης, είναι κάτι που πρέπει να βλέπουμε. Δεν είναι μόνο έχω αποτέλεσμα, είναι και τι ποιότητα αποτελέσματος.

Σ' αυτό το κομμάτι της κοινωνικότητας βλέπουμε ότι η πιο υγιής έκφραση του κοινωνικού επιχειρείν είναι κάτι που συνδυάζει και τα δύο. Και το συνεργατισμό μεν, αλλά και το τι γίνεται στον έξω κόσμο, πώς οι δράσεις μου

θ' αγγίξουν την υπόλοιπη κοινωνία. Έχουμε το κομμάτι της βιωσιμότητας που έχει να κάνει με τις πηγές εσόδων, το επιχειρείν.

Πάλι έχουμε δυο τάσεις, μία τάση να είναι πιο πολύ στοχευμένο στην αγορά, είτε τη λιανική ή τη χονδρική ή προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ως χονδρική αγορά θα λέγαμε ή επιχειρήσεις ιδιωτικές, ή διαγωνισμούς του Δημοσίου και πάει λέγοντας κι έχουμε εισφορές από τρίτους, είναι του τύπου δωρεές, που πάλι μπορεί να είναι συμβάσεις με Δημόσιο πελατειακού τύπου, (κάνε Κοιν.Σ.ΕΠ. και θα σου βρω δουλειά, το έχουμε ζήσει κι αυτό), δωρεές χορηγίες από Ιδρύματα, επιχορηγήσεις πάλι Ιδρυμάτων, Ευρωπαϊκής Ένωσης κτλ.

Το ένα κομμάτι είναι πιο πολύ παίζω μπάλα στην αγορά, το άλλο κομμάτι είναι πιο πολύ ζητάω. Μιλώντας για τη σχετική αυτονομία των κοινωνικών επιχειρήσεων για να μπορούν πραγματικά να φέρουν κοινωνική αλλαγή, πιστεύουμε ότι έχει σαφώς νόημα μια κατεύθυνση στην αγορά. Και να έχουμε υπ' όψιν, όταν λέμε αγορά δεν εννοούμε ότι υπάρχει μια αγορά που είναι η θεά και όλοι πρέπει να υποτασσόμαστε σε κάποιους κανόνες, προσφορά-ζήτηση, αλλά ότι την αγορά μπορούμε κιόλας να τη μετασχηματίσουμε ως κοινωνικές επιχειρήσεις, υπάρχουν κι άλλοι τρόπο συναλλαγής, είτε με συμφωνίες είτε μ' ελεύθερες τιμές, ό,τι θέλεις πληρώνεις.

Τη στιγμή αυτή στις ΗΠΑ και τη Γερμανία το "pay what you want" είναι κάτι το οποίο δουλεύει εξαιρετικά σιγά-σιγά στον τομέα της εστίασης αναμφισβήτητα και σιγά-σιγά και σε άλλους φορείς που παρέχουν κοινωνικό όφελος. Οπότε όταν λέμε απλώς «αγορά» να μην το περιορίσουμε στη στενή έννοια, δεν ξέρω πώς να το αποκαλούμε, της οικονομίας της αγοράς, αυτού του πολύ στενού πράγματος.

Κάθε άλλο, την αγορά μπορούμε να την αλλάξουμε πλήρως αν θέλουμε. Μπορεί ξαφνικά στην Ελλάδα να φτάσει να δουλεύει ένα σχήμα, ότι πληρώνω σε κλιμακούμενη τιμή ή ότι πληρώνω ό,τι θέλω. Και ν' αποδειχθεί ότι δουλεύει. Αποδεικνύεται από φορείς ότι μπορούν να το κάνουν και να είναι βιώσιμοι, ίσως να μπορούσε να γίνει και σε μεγάλη κλίμακα.

Για να τα πετύχουμε όλα αυτά σαν Αναπτυξιακή του Δήμου Αθηναίων, Επιχειρώ Κοινωνικά και Δήμου Αθηναίων, προσφέρουμε το

πρόγραμμα Επιχειρώ Κοινωνικά, έχει τη στιγμή αυτή δυο πτυχές, έπεται η τρίτη.

Ξεκινώ από την κάτω, ευαισθητοποίηση κοινής γνώμης, το οποίο έχει να κάνει είτε σε εργαστήρια με εξειδικευμένες ομάδες, π.χ. θεματικές ομάδες τύπου τροφή, παραγωγή τροφής, διάθεση, κατανάλωση ή μ' εξειδικευμένες ομάδες επαγγελματιών -ΜΜΕ, Ακαδημία, το οποίο έπεται στις 5 Ιουνίου και ακολουθούν άλλα, θα έχουμε αναμφισβήτητα ένα για τους ανθρώπους μέσα στο Δήμο, τόσο τους αιρετούς όσο και τους υπηρεσιακούς.

Για να καταλαβαίνουμε ότι όλοι και μέσα στο Δήμο μιλάμε με μια κοινή διάλεκτο και αντιλαμβανόμαστε την προβληματική χωρίς αναγκαστικά να έχουμε απαντήσεις για όλα. Επίσης ημερίδες και συνέδρια ανοιχτά για το ευρύ κοινό, όπου εκεί υπάρχει μια μεγαλύτερη διάχυση της πληροφορίας σε όλους. Πάνω κάτω τα ίδια λέμε σε όλα πρέπει να σας πω.

Ομαδική συμβουλευτική –πάμε τώρα στο εκπαιδευτικό κομμάτι, διότι για να έχουμε μια πλατφόρμα πρέπει να δώσουμε και την παιδεία γι' αυτό. Έχουμε λοιπόν το κομμάτι της συμβουλευτικής και της εκπόνησης του επιχειρηματικού σχεδίου. Η ομαδική συμβουλευτική δίνει μια κοινή βάση σε όλους, είναι σα μια πολύ βασική εισαγωγή. 6 συναντήσεις των 5 ωρών, οι 15 ώρες στο κοινωνικό κομμάτι και της κοινωνικής αντίληψης, οι άλλες 15 ώρες στο επιχειρείν.

Να πούμε μόνο ότι το «κοινωνική αντίληψη» δεν το αντιλαμβανόμαστε ότι προσφέρω καλό στην κοινωνία, αλλά ότι έχω αντίληψη των πράξεών μου που μπορούν να φτάσουν την κοινωνία. Σήμερα μπορεί να ωφελήσω τον απέναντι, αλλά η συνέχεια μεθαύριο να είναι να πηδάει απ' το γκρεμό. Η φιλανθρωπία μπορεί να κάνει πολύ καλό στο να σώζει ένα πρόβλημα, πλην όμως καταρρακώνει την αυτοπεποίθηση των ανθρώπων, το λένε οι ίδιοι οι ωφελούμενοι από τα φιλανθρωπικά αυτά.

Θέλουν προσοχή λοιπόν αυτά τα πράγματα και να μη συγχέουμε τις έννοιες εύκολα. Κοινωνιολογική αντίληψη με την έννοια λοιπόν της αντίληψης της πλατωνικής του «ερωτώ».

Να το πούμε συντόμως λίγο για το Κοινωνικό Επιχειρείν, δυο βασικά πράγματα. Το ένα είναι οι παράμετροι που είπαμε, το άλλο είναι λίγο πώς βλέπουμε την αιτία και το αποτέλεσμα. Υπάρχει το κλασικό μοντέλο του

κοινωνικού αντικτύπου, social impact, assessment και πάει λέγοντας, διάφορες εκδοχές. Στην ουσία έχουμε το έσω κομμάτι μιας επιχείρησης και το έξω, τι μπαίνει σε μια επιχείρηση, σ' ένα φορέα για να παράγει το αποτέλεσμα που θέλουμε να πούμε ότι είναι ο σκοπός μας.

Δεν πάμε μόνο στον εκ προθέσεως σκοπό, προσπαθούμε να βάζουμε και τους συμμετέχοντες στο πρόγραμμα, στη λογική τι μπορεί να γίνει και ακούσια, διότι μπορεί κάλλιστα να στείλω εκατό ανθρώπους στη Θήβα να καλλιεργούν και πάλι σε πέντε χρόνια να έχουν καλυφθεί από το εξασθενές χρώμιο.

Καλά έκανα που τους έστειλα στη Θήβα και τους βρήκαμε δουλειά και δημιουργήσαμε και συνθήκη τάδε, πλην όμως σε πέντε χρόνια τους κάναμε όλους έτοιμους για τον τάφο. Θέλει λοιπόν μια προσοχή το ζήτημα και πάντα να κοιτάμε όχι μόνο το εκ προθέσεως, αν κατάφερε αυτό, αλλά καταφέροντας αυτό, τι ζημιά μπορεί να προκάλεσα, μελλοντικά ή και την ίδια στιγμή;

Κι έτσι δημιουργούμε ένα ωραίο matrix. Αυτό είναι το πλαίσιο αναφοράς μας, να το πούμε απλά, αυτό το πινακάκι είναι, όπου με βάση τις παραμέτρους και τον κύκλο ζωής ενός φορέα, μπορεί κάποιος να βλέπει πόσο κοινωνικός είναι σε κάθε στάδιο. Και αυτό έχει νόημα γιατί: Διότι πραγματικά βλέπουμε ότι ο απόλυτος ορισμός, αυτό είναι κοινωνική επιχείρηση και τίποτε άλλο δεν είναι, δε δουλεύει αυτό το πράγμα, δε συνδέεται κανείς με κανέναν.

Είναι θέμα βαθμού. Είμαστε σε αποχρώσεις του γκρι, κάπου εκεί είμαστε. Οπότε κοιτάμε πού βρισκόμαστε εδώ και μπορούμε να βλέπουμε αν η επιχείρηση είναι πιο κοντά στο κοινωνικό, ένας φορέας, ή πιο μακριά από αυτό. Αυτό είναι λοιπόν το ελάχιστο πλαίσιο που δίνουμε. Αυτό που ζητάμε, το ξαναλέμε, και το επιθυμούμε είναι μια συνοχή αποστολής σκοπού και μέσων επίτευξης.

Πολεμάω για την ειρήνη του τύπου «βαράω ρουκέτες στον απέναντι και είμαι ειρηνιστής» δε στέκει και πολύ. Χτίζω στυλ εκκλησίες, γήπεδα, Πανεπιστήμια στο Μεντεγίν της Κολομβίας και πουλάω κόκα στην υφήλιο και ρίχνω αεροπλάνα... Το λέμε αυτό γιατί, σας φαίνεται αστείο αλλά αν διαβάσετε κάποιους ορισμούς απόλυτους του τι είναι κοινωνικός επιχειρηματίας, δε θα διέφερε σε τίποτα απ' αυτά τα δυο παραδείγματα.

Διότι λείπει πάρα πολύ το αξιακό κριτήριο μέσα από αυτό. Κι αν θέλετε να το πούμε και πολύ απλά, εδώ και 4 χρόνια, από μια κοινωνική επιχείρηση η Κένυα έγινε μεταλλαγμένη σ' ένα χρόνο. Τη μεταλλάξανε κυριολεκτικά, καλλιεργήθηκε όλη με μεταλλαγμένο σόργο και σάρι.

Εκτιμούμε με βάση το αξιακό σύστημα στο οποίο βρισκόμαστε στην Ελλάδα και στην Αθήνα, ότι αυτό δε λογίζεται κοινωνική επιχείρηση, αν μη τι άλλο δε ρώτησαν και κανέναν. Δηλαδή έμπαζε από παντού. Αλλά ναι, ήταν καινοτόμο, ναι είχε αντίκτυπο. So what; Που λένε κι οι Άγγλοι. Δεν τρέχει τίποτα. όλα έχουν αντίκτυπο, και η καινοτομία, ο καθένας μπορεί να κάνει ό,τι θέλει.

Το να μπεις όμως, να εξαρτήσεις μια χώρα, το γενετικό της υλικό από πνευματικά δικαιώματα άλλων συμφερόντων, έχει και στοιχεία υψηλού κινδύνου θα έλεγα. Προς θεού, δεν αντιστοιχεί στην κοινωνική επιχειρηματικότητα. Εξ ου και γινόμαστε λίγο αναλυτικοί και λίγο δυσκοίλιοι θα έλεγα κανείς στο πώς το βλέπουμε το πράγμα, αλλά διότι μπορεί πάρα πολύ εύκολα να ξεχειλώσει.

Ωστόσο είμαστε ανοιχτοί και στο να συζητάμε και το ξεχείλωμα. Επίσης μπορεί πολύ εύκολα να γίνει μονοδιάστατο, είναι Κοιν.Σ.ΕΠ., άρα είμαι κοινωνική επιχείρηση. Όχι, δεν είσαι. Είστε όντως 5 μέλη, το εννοείτε ή έγγραφες άλλους 3 για γούστο; Τι σκοπό έχετε; Πώς την πάτε τη δουλειά; Δε βγάζω κέρδος. Ναι, αλλά εν τέλει, για να μην κοροϊδευόμαστε γιατί η Κοιν.Σ.ΕΠ. δε μπορεί να δίνει κέρδος στα μέλη της, δίνει στους εργαζομένους.

Μπορεί να κόψει υψηλές αμοιβές, το έχουμε δει και με ΜΚΟ να συμβαίνει, αμοιβές των 5-6 χιλιάδων ας πούμε αλλά ναι, δε μπορούμε να έχουμε κέρδος. Εντάξει, το μεταφράσαμε σε κάτι άλλο δηλαδή. Θέλουν λοιπόν όλα αυτά προσοχή, θέλουν ερωτηματικά κι εμείς απλώς πετάμε το σπόρο του ερωτηματικού για αρχή, να είμαστε ειλικρινείς.

Στο πρόγραμμα που ξεκινήσαμε στον πρώτο κύκλο, από τους συμμετέχοντες υπό σύσταση δυο εκ των συμμετεχόντων φορέων, οι 9 από τους φορείς είναι σε λειτουργία και συσταθείσες επιχειρήσεις, 5 Κοιν.Σ.ΕΠ., 3 ΑΜ και μία ΥΚΕ και προς λειτουργία, δηλαδή επιχειρήσεις που δεν έχουν ξεκινήσει τη λειτουργία τους, είναι 8 και ούτε έχουν δημιουργήσει Νομικό Πρόσωπο.

Ηλικιακά, μιας κι εδώ είναι για νέους, μόνο ένας είναι κάτω τω 30 ετών, έχουμε να το λέμε αυτό. Περίπου 6 άνθρωποι είναι κάτω των 40 και άνω των 40 είναι οι υπόλοιποι 15. Όλοι έχουν μπει σε μια λογική «πώς θα βγω να την παλέψω στην αγορά». Ήρθαν νομίζοντας όχι ότι θα κάνουν σύμβαση με το Δήμο, αυτό το είχαμε ξεκαθαρίσει ότι δε γίνεται, αλλά με τη λογική πώς θα βρω μια χορηγία, δωρεά..

Δεν είναι ότι εξαντλούμε την αυστηρότητά μας, εδώ η ιδιωτική οικονομία λειτουργεί με χορηγίες, δωρεές, εξυπηρετήσεις κτλ. Δεν έχει νόημα να το εξαντλήσουμε στην κοινωνική οικονομία αυτό το πράγμα, αλλά προς θεού, να βάζεις μια αίσθηση αυτονομίας, το οποίο σημαίνει ότι δεν εξαρτώμαι από τις δωρεές, δεν εξαρτώμαι από τις χορηγίες, βγαίνω και την παλεύω στον έξω κόσμο.

Άρα προσφέρω σε όρους οικονομίας κάτι που οι άνθρωποι έχουν ανάγκη, που εξυπηρετεί έναν κοινωνικό σκοπό και πιθανότατα είναι και ανταγωνιστικό. Κι επειδή η λέξη «ανταγωνισμός» επίσης μπορεί να ενοχοποιείται, θα μπορούσαμε να το πούμε και «συναγωνιστικό», αλλά να το πούμε στην έννοια του καπιταλιστικού ανταγωνισμού της αγοράς.

Στη Γερμανία οι γυναίκες οι οποίες, τυφλές, ψηλαφώντας το στήθος μπορούν ν' ανιχνεύσουν καλύτερα τον καρκίνο του μαστού απ' ό,τι τα μηχανήματα τα ηλεκτρικά, έχει δώσει έναν τρόπο πιο φθηνό, πιο αποτελεσματικό που ωφελεί και ευπαθείς κοινωνικές ομάδες. Και εμφανώς ανταγωνίζεται τη μεγάλη βιομηχανία κι ένα μοντέλο το οποίο είναι παντού, σε όλο το ιατρικό κατεστημένο. Συνεπώς ναι, μπορεί η κοινωνική επιχειρηματικότητα να είναι και ανταγωνιστική. Όχι με την ελληνική έννοια, να πεθάνει η κασίκα του γείτονα.

Ένα άλλο πράγμα που προέκυψε, είδαμε από τους συμμετέχοντες, είναι ότι ήθελαν να γίνει κάποιου είδους δίκτυο, γενικά υπάρχει μια μανία να γίνονται παντού δίκτυα και να διεκδικούν τα πάντα από παντού κτλ., σα Δήμο πολύ θα μας βόλευε να πούμε, κάναμε το Δίκτυο Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας του Δήμου Αθηναίων, από τη στιγμή όμως που θέλουμε λίγο να είμαστε στο λόγο μας και να λέμε από τα κάτω κι ότι θα φανεί κι από το οικοσύστημα τι είναι και τι δεν είναι, είπαμε στους ανθρώπους ότι «κοιτάξτε, εμείς να τρέξουμε δίκτυο για σας δεν πρόκειται, δε θα ήταν μια υγιής

πλατφόρμα, θα ήταν άλλο ένα καπελάκι». Και καπέλα έχουμε, δόξα τω θεώ, στην Ελλάδα.

Ισότιμη συμμετοχή, σαν Επιχειρώ Κοινωνικά συμμετέχουμε ίσα με κάθε ενδιαφερόμενο. Δε συναποφασίζουμε απλώς, συνδιαχειριζόμαστε κιόλας. Ο καθένας θα γίνει συντονιστής, ο καθένας θα κρατήσει πρακτικά κτλ. Την πρώτη φορά λοιπόν ήταν 19, τη δεύτερη ήταν 8. Γενικά δεν είναι η αγάπη μας η συνδιαχείριση, θέλουμε να τη φωνάζουμε, δύσκολα να την αναλαμβάνουμε.

Οπότε η ιδέα μας είναι ότι ίσως αυτό το δίκτυο δε θα είναι δίκτυο προφανέστατα, θα ξεκινήσουμε σα μια Ομάδα Εργασίας που μπορεί να συζητά αυτά τα ζητήματα και να είναι ανοιχτή στον κόσμο που επιθυμεί. Εν τέλει μια δυναμική πλατφόρμα πιστεύουμε ότι ξεκινάει ρίχνοντας το σπόρο και ο σπόρος ο καλός που θα πιάσει θα έχει πιο πολύ αποτέλεσμα από το να κάνουμε 5.000 Κοιν.Σ.ΕΠ. με βάση ένα νόμο που ήρθε από τα πάνω και ο οποίος εμφανώς έχει δυσλειτουργήσει και σε 5 χρόνια να έχουν μείνει 50.

Δεν είναι αυτή λογική, να ξεκινήσουν και να είναι 50, πιστεύουμε ότι θα είναι πολύ πιο υγιές. Έχει ανοίξει και ο δεύτερος κύκλος του Επιχειρώ Κοινωνικά, κλείνει στις 25 Ιουνίου, για όσους ενδιαφέρεστε, στη διάθεσή σας. Σας ευχαριστώ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε πολύ. Ο επόμενος ομιλητής μας είναι φίλος του δικτύου μας, του Impact Hub, ο κ. Milo Tesselaaar από την Αυστρία, από τον Οργανισμό Freims.

«Πώς οι συμμετοχικές διαδικασίες λειτουργούν ως καταλύτης καινοτόμων πολιτικών πρακτικών στην Ευρώπη»

M. TESSELAAR: Καλημέρα σας. Με τιμά ιδιαίτερα και είμαι ιδιαίτερα ενθουσιασμένος που είμαι εδώ.

Μου είπαν όταν ήμουν στην Ελλάδα κάποια στιγμή, ότι σημαίνει «μήλο» τ' όνομά μου στα Ελληνικά, δε μου αρέσει καθόλου αυτό το φρούτο αλλά είναι καλό το ότι το έχω συνδυάσει και μπορώ να θυμάμαι την Ελλάδα. Θα μιλήσω για την κοινωνική επιχειρηματικότητα και την πολιτική και θα μιλήσω και για εμένα, γιατί κι εγώ είμαι ένας κοινωνικός επιχειρηματίας, παρ' ό,τι δε με αποκαλώ έτσι.

Πιστεύω ότι κάθε επιχειρηματίας έχει κοινωνικό αντίκτυπο. Είναι δική μας απόφαση λοιπόν αν θα είναι αρνητική αυτή η επίδραση, αυτός ο αντίκτυπος που θα έχουμε ή θετικός αντίκτυπος. Προσωπικά, η δική μου απόφαση είναι να εστιάσω βασικά, αποκλειστικά στη θετική επίδραση. Θα ήθελα να διαφωνήσω αρχικά με αυτά που είπε ο Γιάννης.

Πιστεύω ότι η επιχειρηματικότητα με θετικό αντίκτυπο, μπορεί να επιλύσει μέρος της ανεργίας και είναι ένα εργαλείο έτσι ώστε να φτιάξεις εσύ μόνος σου θέσεις εργασίας και για σένα και για τους κοντινούς σου. Αυτή είναι η προσωπική μου άποψη. Θα ήθελα επίσης ν' αναφέρω ότι προσωπικά επιλέγω να μην πάω σε Πανεπιστήμια αλλά να έχω μια προσέγγιση διαφορετική.

Μετά το σχολείο λοιπόν εφήρμοσα διάφορες ιδέες μου, διαφορετικές ιδέες, απέτυχα πάρα πολλές φορές αλλά όλα αυτά μ' έφεραν εδώ που είμαι σήμερα. Ας προχωρήσουμε λοιπόν με την παρουσίαση.

Μία από τις προσπάθειες που έχω κάνει είναι μια εταιρεία συμβούλων με το όνομα Freims, η οποία είναι «και» κοινωνική εταιρεία ή «αλλά» κοινωνική εταιρεία, όπως βλέπετε και στη διαφάνειά μου. Προσπαθούμε να έχουμε κοινωνικό αντίκτυπο, αυτό είναι κάτι πολύ σημαντικό για εμάς.

Με το συνέταιρό μου αποφασίσαμε να βγάλουμε κέρδος μέσα από την ανάπτυξη και την προσφορά υπηρεσιών σε δημόσιους Οργανισμούς για παράδειγμα. Τελικά, προσπαθώντας να έχουμε και κάποιο κέρδος και να είναι ξεκάθαρο για μας ποια είναι τα έργα στα οποία θα επικεντρώνουμε. Δε θέλουμε για παράδειγμα να ξοδεύουμε το χρόνο μας για εμπορικές εταιρείες. Για μας αυτό είναι χάσιμο χρόνου.

Σε κάθε project λοιπόν που κάνουμε, έχουμε πελάτες που έρχονται σ' εμάς, συνεργάτες που έρχονται σ' εμάς, θέλουν κάτι από εμάς ή αντίθετα, μπορεί εμείς οι ίδιοι να ξεκινήσουμε ένα project για να προσπαθήσουμε να προσελκύσουμε εταίρους. Με αυτό τον τρόπο λοιπόν συμβάλλουμε στην κοινωνία. Οι ερωτήσεις είναι πώς συμβάλλουμε, με ποιον τρόπο και τι θέλουμε να επιτύχουμε. Κι αυτές οι τρεις ερωτήσεις είναι που διέπουν όλα όσα κάνουμε.

Είμαστε μια σύγχρονη εταιρεία συμβούλων, για τη μετατροπή, την καινοτομία και τον αντίκτυπο. Στην Οργάνωσή μου λοιπόν, αν πιστεύει κάποιος ότι κάτι μας λείπει, ότι έχουμε κολλήσει, ότι δεν ξέρουμε πώς να προχωρήσουμε, πώς ν' αντιμετωπίσουμε το μέλλον μας, προσπαθούμε ν' αντιμετωπίσουμε νέες προσεγγίσεις.

Έχουμε πάρα πολλά νέα πράγματα, νέες καταστάσεις οι οποίες έχουν προκληθεί από το περιβάλλον, τη γήρανση του πληθυσμού, το χάσμα μεταξύ των γενεών, την ευρωπαϊκή κοινότητα και τη μεγάλη πολυπλοκότητα των πραγμάτων στη σημερινή κοινωνία. Αυτό που κάνουμε είναι ακόμη λίγο αφηρημένο. Αυτό που κάνουμε είναι ο σχεδιασμός διαδικασιών και εννοιών. Εστιάζουμε στην πολιτική καινοτομία, δουλεύουμε με πολιτικούς Οργανισμούς, με κόμματα, με τη Δημόσια Διοίκηση και με την Κοινωνία των Πολιτών.

Το πρώτο μας project, με το οποίο κατά κάποιον τρόπο ιδρύσαμε την εταιρεία μας, ήταν το re:think Austria το οποίο ήταν ένα project πολιτικής καινοτομίας. Συναντηθήκαμε με τον πρώην Επίτροπο της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Αυστρία στον τομέα της αγροτικής πολιτικής και της αλιευτικής πολιτικής, αν θυμάμαι καλά, συναντηθήκαμε λοιπόν μαζί του και κάναμε το πρώτο project, την πρώτη ιδέα που είχαμε η οποία οδήγησε στη δημιουργία της εταιρείας μας .

Είναι ένα εργαστήριο πολιτικής καινοτομίας, όπου προσπαθούμε να δημιουργήσουμε συνεργασία μεταξύ κομμάτων. Πιστεύουμε ότι αυτό που συμβαίνει είναι ότι ακόμα κι αν ένα κόμμα κυβερνά, θα πρέπει να είναι συνδεδεμένο όχι μόνο με τ' άλλα κόμματα αλλά και με την κοινωνία των πολιτών. Με αυτό το project λοιπόν, το re-think: Austria, εσείς μπορείτε να τ' ονομάσετε re-think:Greece, είχαμε δυο ημέρες όπου συναντήθηκαν 80 άτομα, 60% νέοι πολιτικοί οι οποίοι βρισκονταν ήδη σε θέσεις λήψης αποφάσεων ή θα ήταν στα επόμενα 3-5 χρόνια και είχαμε 40% συμμετοχή της Κοινωνίας των Πολιτών, της οικονομίας και της επιστήμης.

Πήραμε μέλη απ' όλες τις κοινοβουλευτικές ομάδες της χώρας, από την πολύ αριστερή πλευρά μέχρι τη δεξιά. Στόχος μας ήταν αν έχουμε βαθιές συζητήσεις και στην ουσία να δημιουργήσουμε μια ομάδα ανθρώπων που παρ' ότι έχουν διαφορετικές ιδεολογίες, μπορούν να δουλέψουν μαζί στο μέλλον κι έχουν ένα επίπεδο κοινής κατανόησης και μπορούν να μιλήσουν μεταξύ τους, να συνεννοηθούν, κάτι που στην πραγματική ζωή δε μπορούν να

το κάνουν γιατί πρέπει να παίξουν ένα συγκεκριμένο ρόλο στο Κοινοβούλιο ή παίζουν παιχνίδια με τον Τύπο.

Έτσι δημιουργείται μεταξύ τους με αυτό τον τρόπο μια νέα κουλτούρα συνεργασίας. Αυτό το κάνουμε για 3^ο συνεχόμενο χρόνο και θα γίνει σε δυο εβδομάδες από τώρα, θα έχουμε το δεύτερο γύρο. Βλέπετε εδώ, ένα άτομο από αυτά, έναν συμμετέχοντα, κάποιους άλλους συμμετέχοντες, εδώ έναν πρώην Υπουργό και βλέπετε και κάποιους συμμετέχοντες του Κοινοβουλίου.

Η προηγούμενη κυρία που είδατε ήταν επικεφαλής του Ανώτατου Δικαστηρίου και ένα άλλο project είναι μια πρωτοβουλία μας, τη βλέπετε εδώ και μας προσέγγισε κι αυτή την ιδέα, ένα Υπουργείο της Αυστρίας. Αυτό που κάνουμε λοιπόν είναι ότι έχουμε στην Αυστρία αυτή τη στιγμή συγκυβέρνηση, δηλαδή έχουμε δυο κόμματα, έχουν διαχωρίσει τα Υπουργεία και ο καθένας κάνει διαφορετικές δραστηριότητες.

Αυτό δε δουλεύει πολύ καλά γιατί ο καθένας ακολουθεί το δικό του δρόμο. Για παράδειγμα το θέμα της βιωσιμότητας, το θέμα της ψηφιοποίησης, δεν είναι ένα θέμα που πρέπει να εξεταστεί κάθετα αλλά οριζόντια οπότε όλα τα Υπουργεία τ' αφορά, όλα τα Υπουργεία πρέπει να βρουν λύσεις και δε μπορούν να βρουν λύσεις μόνο τους.

Οπότε εμείς είδαμε την ανάγκη και τα Υπουργεία επίσης είδαν την ανάγκη και δημιουργήσαμε μια πλατφόρμα η οποία συναντιέται τέσσερις φορές το χρόνο, έχουμε όλους τους άμεσους βοηθούς και Γραμματείς των Υπουργών και συναντιόμαστε σ' ένα ήσυχο μέρος, έχουν έναν χώρο για να μιλήσουν, να μάθουν ο ένας απ' τον άλλον και να δουν σε προσωπικό επίπεδο, να κατανοήσουν τι μπορούν να κάνουν στη θέση που έχουν αυτή τη στιγμή και να γίνει πιο εύκολη η δουλειά τους με αυτό τον τρόπο.

Γιατί αυτή τη στιγμή δουλεύουν είτε μόνοι τους είτε ενάντια ο ένας στον άλλον, σε ανταγωνισμό ο ένας με τον άλλον κι αυτό δεν τους οδηγεί πουθενά.

Έχουμε ένα τρίτο project, δεν έχω διαφάνεια γι' αυτό αλλά στην Αυστρία είχαμε συνασπισμό δυο κομμάτων από τον Παγκόσμιο Πόλεμο και τώρα η κουλτούρα θα έλεγα και οι ψηφοφόροι έχουν αλλάξει οπότε στην ουσία δε θα έχουμε κόμματα που θα παίρνουν το 50%. Στο μέλλον λοιπόν θα έχουμε

συνασπισμούς τριών κομμάτων, αυτό προβλέπω. Και αυτό που θέλουμε να κάνουμε είναι να δημιουργήσουμε ένα πρόγραμμα το οποίο βοηθά τους συνασπισμούς τριών κομμάτων.

Όσον αφορά στο περιεχόμενο που χρειάζονται στην κουλτούρα τους και ένα πρόγραμμα το οποίο μπορούν ν' αναπτύξουν πριν δημιουργήσουν το συνασπισμό των τριών κομμάτων, πριν καν ακόμα γίνουν οι εκλογές ώστε να παρουσιαστεί μια κοινή πορεία.

Το τρίτο project το οποίο έχουμε κάνει είναι ότι επικοινωνήσαμε μαζί μας η πόλη του Γκρατς από την Αυστρία και μας ρώτησαν τι μπορούμε να κάνουμε με τους ανθρώπους της διασποράς. Για κάποιους λόγους, για εθνικούς λόγους, θέλουμε να μάθουμε ποιοι είναι αυτοί οι άνθρωποι, ποια είναι τα προβλήματα της διασποράς, ποιες είναι οι συνδέσεις τους με την πατρίδα τους, γιατί έφυγαν από την πατρίδα τους, πώς μπορούν να συμβάλλουν στον τόπο καταγωγής τους από οικονομική άποψη, από άποψη καινοτομίας κτλ.

Σε αυτή την περίπτωση λοιπόν είναι μια ψηφιακή πλατφόρμα και είναι το πρώτο βήμα που κάνουμε, είναι ένα αρχικό σχέδιο. Έχουμε κάνει μια χαρτογράφηση για το ποιοι είναι αυτοί οι άνθρωποι, πού βρίσκονται και το επόμενο βήμα θα είναι να δημιουργήσουμε μια ενοποιημένη κοινότητα και να διαχειριστούμε τις σχέσεις μεταξύ τους, ν' αναπτύξουμε πρωτοβουλίες που βοηθούν την πόλη και όχι μόνο τη πόλη, αλλά όλο το δίκτυο της διασποράς.

Βλέπετε εδώ κάποιους ανθρώπους ή κάποιες μεθόδους από τις οποίες έχουμε εμπνευστεί και με τις οποίες δουλεύουμε, βλέπετε εδώ άλλους Οργανισμούς, το Υπουργείο Εξωτερικών, τη WWF, βλέπετε την ASHOKA όπως σας ανέφερα και προηγουμένως. Βλέπουμε πολύ συχνά ότι είχαμε το B-Lab που για μένα είναι το πιο ενδιαφέρον δίκτυο το οποίο συνεργάζεται μαζί μας. Πρόκειται για εταιρείες, για επιχειρήσεις που έχουν κοινωνικό αντίκτυπο.

Ως Freims λοιπόν, ως εταιρεία συμβούλων, θα θέλαμε να είμαστε σύντομα μέλη αυτού του μεγάλου δικτύου, του LAB. Ανυπομονώ να συζητήσω μαζί σας και ν' ακούσω ερωτήσεις αν έχετε αργότερα. Ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε πολύ. Κατ' αρχήν θα ήθελα να ρωτήσω το κοινό μας αν έχει κάποια ερώτηση. Έχω σημειώσει τρία ερωτήματα τα οποία θα συζητήσουμε και μετά θα κάνουμε ένα μικρό διάλειμμα όπως μ' έχουν

ενημερώσει. Αν έχετε κάποια ερώτηση για την οποία θέλετε να εκφραστείτε αυτή τη στιγμή.

ΕΜ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ: Θα ήθελα ένα ερώτημα στον κ. Μπάρκα σχετικά με το πόσο είναι ικανοποιημένο το Υπουργείο από τη μέχρι τώρα πορεία του εγχειρήματος της κοινωνικής οικονομία στην Ελλάδα και μιλάω από τη μεριά του θεσμικού πλαισίου. Μιλήσατε για κατά το δυνατόν ακηδεμόνευτη κοινωνική οικονομία, θα ήθελα να ρωτήσω εάν πιστεύετε εσείς ότι το σημερινό θεσμικό πλαίσιο διασφαλίζει τον ακηδεμόνευτο χαρακτήρα και εάν κατά τη γνώμη σας πρέπει να γίνουν κάποιες αλλαγές ή αν έχουν δρομολογηθεί κάποιες αλλαγές. Σας ευχαριστώ.

Γ. ΜΠΑΡΚΑΣ: Το θεσμικό πλαίσιο για την κοινωνική οικονομία στην Ελλάδα επί της ουσίας, μάλλον το θεσμικό πλαίσιο που θεσμοθετεί μάλλον την κοινωνική οικονομία στην Ελλάδα είναι ο νόμος 4019.

Να σας ενημερώσω ότι δυστυχώς η παράδοση στην Ελλάδα σε ό,τι έχει να κάνει με τους νόμους, χωρίς απαραίτητα η συζήτηση να πρέπει να περιστρέφεται γύρω από το θεσμικό πλαίσιο είναι ότι έχουμε πάρα πολλά θεσμικά πλαίσια που αφορούν την κοινωνική οικονομία κι επί της ουσίας έχουμε δυο τύπων Συνεταιρισμούς, έχουμε τους Αγροτικούς και τους Αστικούς Συνεταιρισμούς.

Ο Ν. 4019/2001 για τους Κοινωνικούς Συνεταιρισμούς είναι επί της ουσίας μια εξέλιξη του νόμου για τους Αστικούς Συνεταιρισμούς. Η κοινωνική οικονομία στην Ελλάδα όπως είπα και όπως είπαν και όλοι οι συνομιλητές είναι μια πολύ καινούργια δραστηριότητα η οποία ξεκινά οργανωμένα.

Το ερώτημα αν είμαστε ή όχι ευχαριστημένοι είναι λίγο σχετικό, πάντως αυτό το οποίο σχεδιάζεται να γίνει από τη μεριά του Υπουργείου με μια κατεύθυνση ανάπτυξης πολιτικών στήριξης και ειδικά για το θεσμικό κομμάτι είναι να κάνουμε αυτό το οποίο γίνεται στην υπόλοιπη Ευρώπη εδώ και πάρα πολλά χρόνια, δηλαδή ενοποίηση του θεσμικού πλαισίου για την κοινωνική οικονομία, κάτω από έναν γενικότερο νόμο ο οποίος θα βάζει τα βασικά χαρακτηριστικά της κοινωνικής οικονομίας κι από κει και πέρα θα υπάρχουν εξειδικεύσεις για τα διάφορα σχήματα τα οποία θα ήθελα να χρησιμοποιήσει κάποιος.

Ο 4019 είναι ένας πολύ απλός και γενικός νόμος για την κοινωνική οικονομία, βάζει κάποια καινούργια χαρακτηριστικά, θεωρούμε ότι κινείται σε μια γενικά καλή κατεύθυνση στοιχειωδώς όμως, είναι απλά μια μεταφορά των ευρωπαϊκών εμπειριών.

Η κατεύθυνσή μας είναι σε πρώτο επίπεδο κάποιες αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο του 4019 οι οποίες να βελτιώνουν κάποια σημεία τα οποία παρουσιάζονται σήμερα και τα οποία προφανώς θα προκύψουν μετά από δημόσια διαβούλευση για το ποιες αλλαγές θέλουμε να κάνουμε και σε δεύτερο επίπεδο κι όχι τόσο μακρινό, είναι η ενοποίηση των θεσμικών πλαισίων για την κοινωνική οικονομία πάντα κάτω από ένα νόμο.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Έχουμε κάποια άλλη ερώτηση;

Γ. ΚΕΡΑΝΗΣ: Στον κ. Μπάρκα, μια ερώτηση για το νέο θεσμικό πλαίσιο που λέτε ότι θα έχει ένα εν γένει, ένα επί της αρχής και εν συνεχεία εξειδικεύσεις. Σωστά το καταλαβαίνω ως εδώ;

Γ. ΜΠΑΡΚΑΣ: Σωστά, ναι.

Γ. ΚΕΡΑΝΗΣ: Θα καθορίζει πάλι ως μία και μοναδική μορφή, νομική μορφή του κοινωνικού επιχειρείν ή θα το εξαρτά πιο πολύ από ποιοτικά κριτήρια τα οποία αποτυπώνονται στο καταστατικό για παράδειγμα; Που είναι η σκέψη, διότι προφανώς είναι υπό διαβούλευση και υπό σκέψη το ζήτημα, έτσι;

Γ. ΜΠΑΡΚΑΣ: Ναι, το ζήτημα της ενοποίησης του θεσμικού πλαισίου είναι πολύ πριν τη διαβούλευση, είναι των κατευθύνσεων των κεντρικών. Η εμπειρία η ευρωπαϊκή έχει διάφορες τοποθετήσεις. Στην Ισπανία υπάρχει ένας νόμος ο οποίος σε τρία άρθρα καθορίζει την κοινωνική οικονομία κι από εκεί υπάρχουν εξειδικεύσεις. Στη Γαλλία ο νέος νόμος ο οποίος έχει ψηφιστεί τον Αύγουστο του '14, είναι πιο αναλυτικός σε θεσμικό πλαίσιο.

Στη δική μας κατεύθυνση είναι τα κοινωνικά κριτήρια να διέπουν όλες τις νομικές μορφές των Συνεταιρισμών κι από κει και πέρα οι εξειδικεύσεις του, δηλαδή ποιο σχήμα θέλει να χρησιμοποιήσει ο καθένας, να έρχονται σε δεύτερο στάδιο. Δηλαδή η γενικότερη κατεύθυνση είναι απλός, λιτός νόμος, δηλαδή περισσότερο προς το ισπανικό μοντέλο, δηλαδή ένας νόμος που θέτει κυρίως τις αρχές της λειτουργίας της κοινωνικής οικονομίας κι από κει και πέρα εξειδικεύσεις στα ειδικότερα πλαίσια.

Αλλά επαναλαμβάνω, το ζήτημα της ενοποίησης του θεσμικού πλαισίου είναι σε δεύτερο επίπεδο, αυτό το οποίο ξεκινάμε τώρα και πιθανό να έχει φτάσει στ' αυτιά σας είναι μια αλλαγή του 4019 προς την κατεύθυνση βελτίωσης κάποιων σημείων του. Η δημόσια διαβούλευση θα ξεκινήσει γι' αυτό στο τέλος του χρόνου και θα κρατήσει αρκετά.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Θα ήθελα να ρωτήσω την κα Κυριακίδου να μας πει τη γνώμη της σχετικά με το πώς θα έβλεπε την εφαρμογή παρόμοιων πρακτικών και την ανάπτυξη της κοινωνικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, έχοντας σαν παράδειγμα την παρουσίαση που μας έγινε από την Αυστρία και τον τρόπο συνεργασίας μ' αυτό τον δημιουργικό τρόπο

Ο. ΚΥΡΙΑΚΙΔΟΥ: Το παράδειγμα του κ. Millo; Αν θα μπορούσε να εφαρμοστεί στην Ελλάδα;

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Αν βλέπετε εσείς κάποιον τρόπο..

Ο. ΚΥΡΙΑΚΙΔΟΥ: Κατ' αρχήν συγχαρητήρια στον κ. Tesselaar γι' αυτή την πολύ σημαντική πρωτοβουλία και την πολύ σημαντική κοινωνική επιχείρηση που έχουν στήσει στην Αυστρία.

Η προσωπική μου άποψη είναι ότι το θεωρώ δύσκολο. Μακάρι να μπορούσε να εφαρμοστεί κάτι τέτοιο στη χώρα μας. Αυτό θα βελτίωνε ίσως πάρα πολύ τα πράγματα, θα μπορούσε να εφαρμοστεί σε πάρα πολλούς χώρους, όχι μόνο στο επίπεδο της πολιτικής γιατί ίσως στο επίπεδο της πολιτικής αντανακλώνται και πάρα πολλές από τις αξίες που έχουμε και στη χώρα μας.

Επομένως γενικότερα τέτοια φόρουμ και τέτοιες πλατφόρμες συνεργασίας και ανταλλαγής απόψεων και από κοινού ανάπτυξης της καινοτομίας, αυτά θα ήταν καλό να υπάρχουν σε κάθε επίπεδο. Αλλά είναι δύσκολο, νομίζω ότι στο επίπεδο της πολιτικής είναι αρκετά δύσκολο.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ο κ. Κεράνης ή ο κ. Μπάρκας θα ήθελα να μας πουν μια γνώμη, εάν το βλέπουν εφικτό;

Γ. ΜΠΑΡΚΑΣ: Στο βαθμό που εφαρμόζεται κάπου είναι γενικότερα εφικτό. Η βούληση πρέπει να υπάρχει. Νομίζω ότι τέτοιου τύπου μοντέλα συμβάλλουν και στην απογραφειοκρατικοποίηση εργασιών αλλά κυρίως στη διαφάνεια και σε μια καινούργια λογική ότι όλα θα είναι δημόσια.

Γνωρίζω ότι τέτοιου τύπου πρακτικές στο εξωτερικό έχουν εφαρμοστεί πάρα πολύ και σε πολύ μεγάλο βαθμό κι έχουν βοηθήσει και στην κατεύθυνση της βελτίωσης, μάλλον στο ότι ο καθένας και η καθεμιά μπορεί να έχει πρόσβαση στην πληροφορία, πέρα από το πόσο σύνθετη μπορεί να είναι μια γραφειοκρατική διαδικασία.

Άρα μ' αυτή την έννοια ειδικά στο δημόσιο τομέα νομίζω ότι είναι πάρα πολύ χρήσιμο ν' αρχίσει να εφαρμόζεται εδώ πέρα. Νομίζω ότι κατάλληλος χώρος να ξεκινήσει αυτό είναι η Τοπική Αυτοδιοίκηση.

Γ. ΚΕΡΑΝΗΣ: Και αφού έγινε η πάσα λοιπόν πολύ σωστά, θα ήθελα να πω ότι ναι, στο Δήμο Αθηναίων ιδίως αυτό που κάνει ο Milo σε σχέση με το να φέρνει μέσα στην κυβέρνηση διαφορετικά Υπουργεία, προσωπικό μαζί, γιατί προσωπικώς δεν έχω ξαναδουλέψει με την Τοπική Αυτοδιοίκηση, είναι η πρώτη φορά στη ζωή μου που συνεργάζομαι με το δημόσιο τομέα, η εμπειρία μου ήταν απ' έξω κάκιστη, να το πω πολύ απλά.

Σ' ένα Υπουργείο δυο Γραμματείς δε μπορούσαν πραγματικά να συνεννοηθούν μεταξύ τους. Τη στιγμή αυτή και την τελευταία 20ετία όπως το έχω ζήσει, δυο Υπουργοί που τ' αντικείμενά τους άπτονται, δε μπορούν να συνεννοηθούν μεταξύ τους. Έκανε το Υπουργείο Υγείας σχέδιο για τη διατροφή και το Υπουργείο Γεωργίας και το Υπουργείο Ανάπτυξης δεν του άνοιγαν την πόρτα λες και είναι χωράφι του καθενός η δημόσια υγεία. Είναι χωράφι όλων, είναι δημόσια υγεία, να το πούμε απλά.

Με αυτή την έννοια λοιπόν, η Ελλάδα έχει μια κουλτούρα, «το μαγαζί μου, μη μπλέξεις κτλ.». Στο Δήμο Αθηναίων μέσα από το «Συν Αθηνά» και μάλιστα με τη Στέγη Γραμμάτων και Τεχνών στο ADHOCRACY έχει αρχίσει να λειτουργεί αυτό και να φέρνουμε –κακώς με βάζω μέσα, είμαι ο τελευταίος που έχει ασχοληθεί μ' αυτό μ' έναν τρόπο θεσμικά. Αλλά να έρχονται μαζί από διαφορετικές Υπηρεσίες άνθρωποι για κοινά ζητήματα που είναι οριζόντια στις Υπηρεσίες και να έρχονται σε λύσεις ξεχνώντας ότι «είναι η Υπηρεσία μου, θα μπει στο χωράφι μου» ας πούμε.

Η κα Ζέπου θα μπορεί να σας πει πολύ πιο καλά τα παραδείγματα. Στην αναπτυξιακή εμείς αυτό το εφαρμόσαμε με το Εργαστήριο Διατροφικής Πολιτικής που είχε να κάνει με το διατροφικό σύστημα των Αθηνών και μπορεί να γίνει για μια πολιτική για μια στροφή εν πάση

περιπτώσει σε μια πιο βιώσιμη συνθήκη σε όρους παραγωγής, διάθεσης, κατανάλωσης.

Όπου πραγματικά από διαφορετικές Υπηρεσίες, Αντιδημαρχίες κτλ., έρχονται και έχοντας ένα κοινό θέμα, βλέπουμε ότι δουλεύει. Δηλαδή αυτά που φαίνονται διαφορετικά, κατά κανόνα δε συνεννοούνται μεταξύ τους, ενδοδημοτικά, να έρχονται σε συνεννόηση για έναν κοινό σκοπό.

Έχουμε πάρα πολύ δρόμο ακόμα πιστεύω και το σημαντικό, και το λέω γιατί εδώ δε μιλάμε σε ανθρώπους της Τοπικής Αυτοδιοίκησης πιστεύω, είναι ότι βλέπουμε ότι και από την κοινωνία των πολιτών υπάρχει πολλές φορές εξαιρετική καχυποψία όταν οι θεσμοί της πολιτείας είτε είναι Δήμοι είτε Περιφέρειες είτε κράτος ανοίγονται προς τα κάτω.

Όλοι νομίζουν ότι θα τους δώσω τελικά το πρόσχημα για να πουν «έγινε διαβούλευση και τελικά κάνω το κέφι μου και πάλι». Οπότε για την Ελλάδα μιλώντας, έχουμε ένα έλλειμμα εμπιστοσύνης. Χτίζοντας επάνω σ' αυτό, που κάνει ο Milo νομίζω ότι θα έχει μεγάλο αποτέλεσμα. Χωρίς εμπιστοσύνη τίποτα.

M. TESSELAAR: Θα ήθελα να προσθέσω ότι έδωσα τρία παραδείγματα τα οποία ήταν εντός της πολιτικής. Πιστεύω όμως ότι είναι ακόμη πιο σημαντικό να δημιουργηθεί εμπιστοσύνη συνδέοντας όλα τα εμπλεκόμενα μέρη. Και φυσικά είναι πάρα πολύ σημαντικό να έχουμε διαδικασίες όπου συμμετέχει η Δημόσια Διοίκηση, όπου συμμετέχουν τα πολιτικά κόμματα αλλά επίσης συμμετέχει και η Κοινωνία των Πολιτών, εταιρείες, ομάδες ενδιαφέροντος κτλ.

Γιατί τελικά, κάτι πολύ σημαντικό για όλους εμάς σ' αυτή την αίθουσα είναι να βρεθούν οι λύσεις που είναι απαραίτητες και οι οποίες δε μπορούν να περάσουν στην πολιτική από μόνες τους ή το Δημόσιο. Γιατί αυτά τα άτομα δε μπορούν να το επιτύχουν μόνα τους, χρειάζονται βοήθεια. Είναι ευθύνη και ευκαιρία για όλους μας να συμμετέχουμε σε αυτή τη διαδικασία.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Καταλήγουμε στο βασικό ερώτημα: Ποιο είναι το επόμενο βήμα. Έχουμε νέους ανθρώπους, μελλοντικούς ίσως κοινωνικούς επιχειρηματίες, ανθρώπους που εμπνέονται να βρουν λύσεις για τα σύγχρονα ζητήματα. Τι βλέπουμε, ποιο είναι το επόμενο βήμα που βλέπει ο καθένας από τη θέση του;

Γ. ΚΕΡΑΝΗΣ: Εντάξει, δε νομίζω ότι θα μπορώ να το εκφράσω σωστά αναγκαστικά ποιο είναι το επόμενο βήμα, έχω την αίσθηση ότι το επόμενο βήμα είναι να έχουμε ένα βαθμό αμφισβήτησης σαφέστατα, να μην πιστεύουμε πολλούς στο σχεδιασμό, έχουμε δει τα καλύτερα σχέδια να οδηγούν στις χειρότερες κοινωνίες, είναι σαφώς θέμα ανθρώπινων στοιχείων, πρόθεσης, αισθητικής, διότι η λέξη «ηθική» είναι πιο υποκειμενική ίσως ή εξίσου, οπότε κάτι μεταξύ αισθητικής και ηθικής.

Θα έλεγα ότι το επόμενο βήμα είναι να δώσουμε το δικαίωμα να καλλιεργήσουμε αυτά τα στοιχεία, από τα οποία θα προκύψει κάτι πολύ πιο καλό απ' ό,τι αν σχεδιάσουμε φανταστικά πώς θα πάμε, πρέπει σίγουρα να σχεδιάσουμε, αλλά το να σχεδιάσουμε μόνο χωρίς να εξετάσουμε το ανθρώπινο στοιχείο αισθάνομαι ότι θα είναι μια παταγώδης αποτυχία.

Οπότε το επόμενο βήμα είναι διπτό: Είναι είτε μια παταγώδης αποτυχία την οποία ήδη βιώνουμε, απλώς να την πάμε στο έπακρο, ή θα κοιτάξουμε ότι υπάρχουν κι άλλα πράγματα πέραν του πολιτικού σχεδιασμού κτλ. και θ' αρχίσουμε ν' αλλάζουμε λίγο και τις αντιλήψεις μας για τα πράγματα και θα έχουμε ένα θετικό βήμα. Κάπου εκεί το βλέπω για να είμαι ειλικρινής, στη γενικότητα.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Κύριε Μπάρκα εσείς έχετε κάποια συγκεκριμένη σημείωση, κάτι συγκεκριμένο που θα θέλατε να εισηγηθείτε σε σχέση με το σχεδιασμό;

Γ. ΜΠΑΡΚΑΣ: Όχι, ήθελα κι εγώ να μοιραστώ λίγο δυο σκέψεις πέρα από το σχεδιασμό. Θα μπορούσα να σας έλεγα ποια είναι η στρατηγική του Υπουργείου, ποιος είναι ο στρατηγικός σχεδιασμός του δηλαδή και ποια είναι τα άμεσα βήματα, ποιες είναι οι άμεσες πρωτοβουλίες τις οποίες θα πάρει, οι έμμεσες και οι μακροχρόνιες αλλά πάω λίγο στο πιο γενικό του ερωτήματος, το πώς το βλέπω να πηγαίνει.

Το πρώτο είναι, επειδή είμαστε πολύ κοντά όλοι με την πλειοψηφία του κοινού, ειδικά για το νέο κόσμο, να μη φύγει στο εξωτερικό. Είναι μια εύκολη επιλογή –εύκολη δεν είναι, είναι μια επιλογή την οποία έχουν κάνει πάνω από 200.000 νέοι τα τελευταία χρόνια και να προσπαθήσουμε να βρούμε έναν τρόπο να ζήσουμε εδώ. Κατά τη γνώμη μου, μπορεί να είναι και δύσκολος αλλά τέλος πάντων όπως είπα, μπορεί να εμπεριέχει ταυτόχρονα

την ευχή και την κατάρα, ο πιο σίγουρα δημιουργικός τρόπος είναι συλλογικά, μαζί να προσπαθήσουμε να κάνουμε κάτι.

Εσείς με άλλους πέντε, δέκα, με όσους θέλετε να δημιουργήσετε κάτι και από τη μεριά μας, όσο κλισέ και ν' ακούγεται αυτό, ο βασικός μας στόχος είναι να προσπαθήσουμε να άρουμε όσα εμπόδια έχουν μπει για ν' αναπτυχθούν τέτοιου τύπου πρωτοβουλίες κοινωνικής οικονομίας. Αυτός είναι ο στόχος, το τόνισα και στην ομιλία μου.

Είναι βασικός τρόπος με τον οποίο προσεγγίζουμε το ζήτημα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας και κοινωνικής οικονομίας, ότι προσπαθούμε αν δημιουργήσουμε όσο το δυνατόν πιο εύφορο έδαφος ώστε να μπει ο σπόρος που είπε ο κ. Κεράνης πριν και ν' αναπτυχθούν αυτά τα εγχειρήματα. Άρα μένουμε εδώ και προσπαθούμε. Αυτές είναι οι βασικές μου σκέψεις.

M. TESSELAAR: Έχω δυο σημεία όσον αφορά στο μέλλον. Πρώτον, για το Γιάννη: Η εταιρεία που ανέφερα προηγουμένως είναι μια εντελώς νέα μορφή επιχείρησης και είναι θα λέγαμε ΕΠΕ αλλά ταυτόχρονα έχει και τον κοινωνικό παράγοντα. Και σύντομα θα εφαρμοστεί αυτού του είδους η εταιρεία και στην Ιταλία και θα μπει στη νομοθεσία, αυτό μου είπαν.

Θεωρώ ότι είναι μια λύση και για την Ελλάδα, είναι μια λύση για οποιαδήποτε χώρα και επίσης πιστεύω ότι είναι καλό να φεύγουμε από μια συνάντηση δηλώνοντας την πρόθεσή μας να δράσουμε. Αυτό είναι πολύ καλό.

O. ΚΥΡΙΑΚΙΔΟΥ: Αυτό το ερώτημα είναι εξαιρετικά σημαντικό. Εγώ θα μιλήσω ως δασκάλα νέων ανθρώπων που τους βλέπω και τους βιώνω καθημερινά και μέσα από διάφορες προσπάθειες ανάπτυξης κοινωνικών εγχειρημάτων. Ίσως για μένα τα επόμενα βήματα είναι, η ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής νοοτροπίας η οποία θεωρώ ότι δεν υπάρχει.

Έτσι τουλάχιστον ίσως εδώ από την πλευρά των Πανεπιστημίων, ακόμη και πιο πριν, θα πρέπει άμεσα, εμείς προσπαθούμε να το κάνουμε, να αρχίσουμε λίγο να μειώνουμε αυτό το φόβο της εκδήλωσης της επιχειρηματικής δραστηριότητας και κυρίως στον κοινωνικό τομέα. Αν φοβόμαστε μια φορά να εκδηλώσουμε κοινωνική επιχειρηματικότητα εν γένει, φοβόμαστε άπειρα στον κοινωνικό τομέα.

Επομένως να ξεπεράσουμε λίγο αυτό το φόβο και να προσπαθήσουμε να ενισχύσουμε οι ίδιοι με όποιον φορέα μπορεί την ανάπτυξη αυτού του επιχειρηματικού πνεύματος, που δεν το έχουμε.

Το δεύτερο: Μέσα σ' αυτό και σε σύνδεση με αυτό, είναι ν' αρχίσουμε ως νέοι άνθρωποι κι ως μεγαλύτεροι, να εμπλεκόμαστε λίγο με τα προβλήματα της κοινωνίας μας, να τ' αντιλαμβανόμαστε γιατί πολλοί από μας σκεφτόμαστε, οκεί, να κάνουμε κοινωνική επιχείρηση και ίσως το σκέφτονται και πολλοί από τους νέους ανθρώπους που είναι εδώ, ή τους λίγο μεγαλύτερους, αλλά δεν έχω μια ιδέα, τι να κάνω..

Κι αυτό είναι ένα ερώτημα το οποίο στην πράξη μου το θέτουν πάρα πολλοί απ' τους δικούς μου τους φοιτητές. Τι ιδέα; Ποια ιδέα; Η ιδέα δεν έρχεται έτσι, η ιδέα έρχεται μέσα από συγκεκριμένες διαδικασίες και συγκεκριμένη εμπλοκή με κάποιες διαδικασίες. Επομένως το δεύτερο είναι αυτό, για ν' αναπτυχθούν όλες αυτές οι διαδικασίες που θα με οδηγήσουν στην εκδήλωση κοινωνικής επιχειρηματικότητας.

Και το τρίτο στοιχείο που μπορούμε να κάνουμε άμεσα, είναι όταν θ' αρχίσουμε να εμπλεκόμαστε και θα σκεφτόμαστε εις βάθος αυτά τα ζητήματα, ν' αναπτύξουμε και δυο τρεις επιχειρηματικές δεξιότητες για να μπορέσουμε και να τα υλοποιήσουμε και να τ' αναπτύξουμε. Γιατί κι αυτό δεν είναι προφανές. Μπορεί να έχουμε τις ιδέες, μπορεί να έχω τη συναίσθηση, μπορεί να έχω την κατανόηση, αλλά αυτό πρέπει να το κάνω πράξη.

Κι αυτό σημαίνει σύνδεση και ανάπτυξη με συγκεκριμένες επιχειρηματικές δεξιότητες κατ' αρχήν και όλα τα υπόλοιπα νομίζω ότι, αυτά που είπαν οι συνάδελφοι με καλύπτουν.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Σας ευχαριστούμε πολύ. Σ αυτό το σημείο θα κλείσουμε μ' ένα τελευταίο ερώτημα –δεν είναι ακριβώς ερώτημα, είναι μια πρόσκληση, προσκαλούμε εσάς να μας διηγηθείτε μια ιστορία μ' ένα περιεχόμενο δυνατού αντίκτυπου, κοινωνικού αντίκτυπου.

Γ. ΚΕΡΑΝΗΣ: Λέμε αντίκτυπο και δεν έχω καταλάβει τι εννοούμε, θετικού ή αρνητικού;

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Θετικού. Όντως θα είχε ενδιαφέρον αν ήταν και αρνητικό, αλλά είναι θετικό.

Γ. ΜΠΑΡΚΑΣ: Θετικό κοινωνικό αντίκτυπο: Δεν είναι ένα, είναι μια ομάδα εγχειρημάτων τα οποία έχουν αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια. Ξέρουμε τις αγορές χωρίς μεσάζοντες, ξεκίνησα από κάτι παιδιά στην Κατερίνη οι οποίοι ετοίμασα σ' ένα site, προαγόρασαν επί της ουσίας μια μεγάλη παραγγελία πατάτες από το Νευροκόπι και οργάνωσαν μια πολύ μεγάλη αγορά πατάτας στην Κατερίνη. Τόνοι από την παραγωγή πουλήθηκαν εκεί.

Κι αυτό σα ντόμινο, η πρακτική αυτή πήγε σε πάρα πολλές πλατείες σε όλη την Ελλάδα. Φαντάζομαι ότι όλοι και όλες θα έχετε δει ένα χωρίς μεσάζοντες, αυτά γίνονται συνήθως Κυριακή μια φορά το μήνα σε κάθε Δήμο. Αυτές οι πρωτοβουλίες έγιναν από ανθρώπους οι οποίοι εθελοντικά συμμετείχαν σε μια ομάδα η οποία επί της ουσίας θα ερχόταν σ' επαφή με τους παραγωγούς, έφερνε προϊόντα κτλ.

Αυτή η εξέλιξή του για να μη μακρηγορώ και να πάμε στο διάλειμμα που θέλετε, κατέληξε στο να φτιαχτούν στην Αθήνα πάνω από 15 Κοινωνικά Παντοπωλεία.

Δηλαδή άνθρωποι οι οποίοι είχαν βγει έξω από την αγορά εργασίας, είχαν χάσει τις δουλειές τους, διαφόρων ηλικιών, όλοι μαζί αυτοί πήραν τη λογική της πρακτικής που λέει ότι φέρνω προϊόντα κατευθείαν από τον παραγωγό και έφτιαξαν αυτό που λέμε «μπακάλικο».

Αλλά το μπακάλικο αυτό είναι ένα συνεταιριστικό παντοπωλείο το οποίο φέρνει ελληνικά προϊόντα πολύ καλής ποιότητας σε πολύ χαμηλές τιμές γιατί, επειδή σκοπός του εγχειρήματος αυτού δεν είναι γενικά το κέρδος αλλά είναι ο βιοπορισμός αυτών των πέντε ανθρώπων μ' έναν αξιοπρεπή μισθό, τα προϊόντα είναι σε πάρα πολύ χαμηλή τιμή και πολύ καλής ποιότητας. Αυτό είναι το ένα εύκολο εγχείρημα, ένα εύκολο παράδειγμα που μου έρχεται, που έχει αναπτυχθεί αρκετά ειδικά στην Αθήνα.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Θα κάνουμε ένα μικρό διάλειμμα και θα επιστρέψουμε. Ευχαριστούμε πολύ

ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: ΕΜ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ

Ε. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ: Θα συνεχίσουμε τις εργασίες του συνεδρίου μας με τη θεματική ενότητα «Χρηματοδότηση Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας» και θα καλέσω τον Δρ. Εμμανουήλ Νικολαΐδη από την Premium Consulting να συντονίσει τη θεματική και να παρουσιάσει τους ομιλητές.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Σας ευχαριστούμε για την πρόσκληση και για τη δυνατότητα που μας δίνετε να μιλήσουμε για ένα πολύ σημαντικό κομμάτι που δεν αφορά μόνο την κοινωνική επιχειρηματικότητα, αλλά εκτείνεται σε όλο το φάσμα της επιχειρηματικότητας.

Πιστεύουμε ότι στη συνεδρία αυτή θ' ακουστούν ενδιαφέροντα πράγματα και θα δοθούν ιδέες και θ' αναφερθούν πρακτικές για το κομμάτι της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

Θα καλέσουμε στο πάνελ την κα Cristine Spornbauer η οποία είναι από το Impact Hub της Βιέννης και θα μας μιλήσει στη συνέχεια για το πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε διακρατικά συστήματα υποστήριξης για την κινητοποίηση πόρων και την χρηματοοικονομική ενίσχυση βιώσιμων και ηθικών επιχειρήσεων.

Ο υποφαινόμενος θα παρουσιάσει στη συνέχεια θέματα που αφορούν γενικότερα τη χρηματοδότηση των κοινωνικών επιχειρήσεων. Να καλωσορίσουμε επίσης και να καλέσουμε στο πάνελ την κυρία Μαρίσα Αντωνοπούλου η οποία θ' αναφερθεί στο ζήτημα του Microfinance, ένα νέο τρόπο χρηματοδότησης, θα μας αναφέρει τρόπους και πρακτικές χρηματοδότησης των κοινωνικών επιχειρήσεων και πώς μπορούν να εκμεταλλευτούν το εργαλείο αυτό.

Τέλος, να καλέσουμε στο πάνελ τον κ. Paul Kidner, ο οποίος είναι από το Praksis Business Coaching Center και θ' αναφερθεί σε συμμετοχικά εργαλεία χρηματοδότησης, σε φθίνουσες οικονομίες για την υλοποίηση κοινωνικών πρωτοβουλιών και επιχειρήσεων.

Θα ήθελα πριν ξεκινήσουμε τη συνεδρία αυτή, να παρακαλέσω

τα υπόλοιπα μέλη του πάνελ να διαθέσουν περίπου 15' στην παρουσίαση έτσι ώστε να μείνει αρκετός χρόνος για διάλογο και για απάντηση σε ερωτήσεις του κοινού. Σας ευχαριστώ πολύ.

Καλώ την κα Cristine Spornbauer στο βήμα για να μας αναπτύξει την εισήγησή της.

«Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε διακρατικά συστήματα υποστήριξης για την κινητοποίηση πόρων και την χρηματοοικονομική ενίσχυση βιώσιμων και ηθικών επιχειρήσεων»

C. SPERNBAUER: Σας ευχαριστώ πολύ. Τα Ελληνικά μου δεν είναι πολύ καλά, γι' αυτό θα δώσω την παρουσίαση στ' Αγγλικά, ελπίζω να μην έχετε πρόβλημα με αυτό.

Σας ευχαριστώ πολύ που βρίσκεστε εδώ, σας ευχαριστώ για την πρόσκληση που μου απευθύνετε και που μου δώσατε την ευκαιρία να παρουσιάσω ένα από τα προγράμματα που έχουμε αναλάβει ως Impact Hub Vienna εδώ στην Αθήνα. Ονομάζεται Investment Ready Program.

Ο λόγος για τον οποίο βρίσκομαι σήμερα εδώ είναι για να σας μιλήσω για το πώς μπορούμε ν' αναπτύξουμε ένα οικοσύστημα, πώς θα μπορέσουμε να γεφυρώσουμε διαφορετικούς τομείς προκειμένου να προκαλέσουμε κοινωνική αλλαγή. Το πρόγραμμα Investment Ready το οποίο θα σας παρουσιάσω σε λίγο, αποτελεί ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για να το πετύχουμε αυτό. Και αυτό έχει αποδειχθεί τα τελευταία 3 χρόνια.

Πριν ξεκινήσω, θα ήθελα να σας δείξω ένα σύντομο βίντεο, είναι ένα βίντεο για το πρόγραμμα αυτό, το Investment Ready, θα σας το δείξω προκειμένου να πάρετε μια γενική ιδέα για το τι είναι ακριβώς και ποιος είναι ο στόχος αυτού του προγράμματος. Θα δείτε κάποιους από τους συμμετέχοντες στο πρόγραμμα αυτό και τι έχουν να πουν γι' αυτό και στη συνέχεια, μετά το βίντεο, θα σας δώσω περισσότερες λεπτομέρειες.

ΠΡΟΒΑΛΛΕΤΑΙ ΒΙΝΤΕΟ

C. SPERNBAUER: Αυτό το βίντεο σας παρουσίασε εν συντομία το πρόγραμμα και είδατε ποιες ήταν οι εντυπώσεις όσων συμμετείχαν σε αυτό τα τελευταία χρόνια. Πώς ξεκίνησε όλο αυτό: Το κίνητρο που είχαν οι ιδρυτές του προγράμματος αυτού ήταν να δημιουργήσουν μια αγορά κοινωνικών επενδύσεων συγκεκριμένα που ν' απευθύνεται στην Περιφέρεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ήθελαν να προσελκύσουν επενδυτές οι οποίοι δεν αποσκοπούν μόνο στην απόδοση επί της επενδύσεώς τους, αλλά και στον αντίκτυπο που θα μπορούσε να είχε το project στο οποίο θα επένδυαν. Επίσης ήθελαν να προσελκύσουν και τις νεοφυείς επιχειρήσεις στις οποίες θα επένδυαν οι εν δυνάμει επενδυτές. Και αυτό το σκέφτηκαν διότι δεν υπήρχαν πολλά που συνέβαιναν σε αυτό τον τομέα.

Δεν υπήρχε χώρος όπου μπορούσαν να συναντηθούν αυτές οι δυο πλευρές, δηλαδή οι νεοφυείς επιχειρήσεις και οι επενδυτές και γι' αυτό σκέφτηκαν να δημιουργήσουν αυτό το χώρο που έλειπε. Διότι ο αντίκτυπος των επενδύσεων ήταν ένας νέος τομέας ο οποίος είχε προσελκύσει πολύ ενδιαφέρον παγκοσμίως, αλλά όχι στην Αυστρία, και σε άλλες χώρες της ευρωπαϊκής κοινότητας.

Γι' αυτό κι εμείς αποφασίσαμε να δημιουργήσουμε αυτό το χώρο στην αγορά, το χώρο που έλειπε. Και αυτός ο χώρος ξεκίνησε χάρις σ' ένα πρόγραμμα υποστήριξης που είχε ως στόχο να προσελκύσει αυτούς τους επιχειρηματίες και τους επενδυτές. Εμείς συνειδητοποιήσαμε ποια ήταν η ανάγκη για το ρευστό και συνειδητοποιήσαμε ότι δεν ήταν ίδια με τη ζήτηση για κεφάλαιο.

Δηλαδή πολλές από αυτές τις επιχειρήσεις δεν ήταν σε στάδιο όπου θα μπορούσαν να προσελκύσουν τους επενδυτές, δεν ήξεραν πώς να προσεγγίσουν τους επενδυτές, τι να τους πουν, τι ακριβώς κεφάλαιο θα χρειάζονταν προκειμένου να ολοκληρώσουν την ίδρυση της εταιρείας.

Γι' αυτό κι εμείς δημιουργήσαμε αυτό το πρόγραμμα βάσει του οποίου θα επιλέγαμε αυτούς τους επιχειρηματίες, όχι μόνο στην Αυστρία αλλά σε όλη την Ευρώπη και στη συνέχεια θα τους υποστηρίζαμε με μια συνεκτική διαδικασία, και να τους βοηθήσουμε έτσι να προσελκύσουν την επένδυση που χρειάζονταν.

Τους βοηθήσαμε δηλαδή στην ανάπτυξη του επιχειρηματικού μοντέλου, τους βοηθήσαμε στο πώς να παρουσιάσουν τον εαυτό τους, πώς να προσελκύσουν το ενδιαφέρον των επενδυτών και στη συνέχεια τους βάζαμε στην ίδια αίθουσα με τους επενδυτές, δίνοντάς τους έτσι την ευκαιρία να γνωριστούν καλύτερα ο ένας με τον άλλον και να αρχίσουν μια ουσιώδη συζήτηση.

Εδώ πέρα βλέπετε μια περίληψη της όλης διαδικασίας. Βλέπουμε ότι αρχικά γίνεται αυτή η έρευνα και η διαδικασία warm-up, δηλαδή ζεστάματος, γίνεται μια προσπάθεια μέσα σ' αυτή την αρχική διαδικασία να εντοπίσουμε τους επιχειρηματίες, στη συνέχεια γίνεται η επιλογή αυτών, 10 με 15 κάθε χρόνο, στη συνέχεια αυτοί παρακολουθούν ένα πεντάμηνο πρόγραμμα και στο τέλος συζητούν μαζί με τους επενδυτές.

Εδώ πέρα βλέπουμε κάποια αριθμητικά δεδομένα. 600 επιχειρήσεις ήταν οι επιχειρήσεις που εμείς εξετάσαμε πριν κάνουμε την επιλογή μας. Δεν ήταν όλες οι επιχειρήσεις στο στάδιο όπου θα μπορούσαν να περάσουν στο πρόγραμμα και να φτάσουν στην προσέλκυση των επενδύσεων γι' αυτό κι εμείς προσπαθήσαμε να επιλέξουμε αυτές οι οποίες ήταν πολλά υποσχόμενες και στη συνέχεια να συνεργαστούμε με αυτές.

Τον τελευταίο χρόνο καταφέραμε όχι μόνο να προσελκύσουμε το ενδιαφέρον των εν δυνάμει επενδυτών αλλά να καταφέρουμε να δεσμεύσουμε και χρήματα εκ των προτέρων. Δηλαδή φτιάξαμε έναν κύκλο επενδυτών και τους είπαμε π.χ. ότι «θα θέλαμε να επενδύσετε σε μια, δυο, τρεις νεοφυείς επιχειρήσεις και γι' αυτό είναι συνετό να επενδύσετε σ' αυτές δεδομένου ότι θα είναι ωφέλιμο και για εσάς αλλά και για την επιχείρησή».

Αυτό αποδείχθηκε ότι ήταν ένα επιτυχημένο μοντέλο και χάρις σ' αυτό το μοντέλο ολοένα και περισσότεροι επενδυτές παίρνουν την απόφαση να επενδύσουν. Είναι επενδυτές οι οποίοι κάνουν την επένδυση όχι μόνο για το κέρδος αλλά και για το θετικό αντίκτυπο που θα έχει η επένδυσή τους.

Εδώ βλέπετε κάποιους από τους εταίρους με τους οποίους συνεργαζόμαστε και οι οποίοι μας στηρίζουν σ' αυτό που κάνουμε. Οι εταίροι μας είναι Ιδρύματα, είναι επενδυτικά Ταμεία και διάφορες άλλες Υπηρεσίες, μ' άλλα λόγια οποιοσδήποτε ενδιαφέρεται ν' αναπτύξει αυτή την αγορά περαιτέρω.

Ένα από τα στοιχεία του προγράμματος Investment Ready είναι το λεγόμενο *conference day* των επενδυτών. Τι σημαίνει αυτό: Σημαίνει ότι υπάρχει ένας φυσικός χώρος όπου οι επενδυτές μπορούν να συναντήσουν τους επιχειρηματίες προκειμένου να κατανοήσουν ο ένας τον άλλον καλύτερα και έτσι να προβούν στην απόφαση της επένδυσης.

Αυτό είναι το CEE Impact Day, η επόμενη θα λάβει χώρα σε δυο εβδομάδες. Όποιοι από σας ενδιαφέρονται να συμμετάσχουν σε αυτήν πείτε μου προκειμένου να σας δώσω τις σχετικές πληροφορίες. Εμείς ξεκινήσαμε αυτή την Ημέρα Αντικτύπου, το CEE Impact Day πριν από 3 χρόνια. Δεν υπήρχαν πάρα πολλοί επενδυτές που ενδιαφέρονταν για τον αντίκτυπο της επένδυσής τους και δεν υπήρχαν και πολλές επιχειρήσεις που να επιθυμούσαν τέτοιου είδους επένδυση.

Εμείς θέλαμε να φέρουμε αυτές τις δυο πλευρές στον ίδιο χώρο και να συζητήσουν. Θέλαμε να ενημερώσουμε τους επενδυτές για το ποιος μπορεί να είναι ο αντίκτυπός τους και στη συνέχεια να δημιουργήσουμε και την αγορά, δηλαδή τη ζήτηση για τέτοιου είδους επενδύσεις.

Μ' άλλα λόγια αναπτύξαμε ένα οικοσύστημα. Τι είναι το οικοσύστημα; Θα ήθελα να υπογραμμίσω τι σημαίνει οικοσύστημα. Δεν έχει να κάνει μόνο με χρήματα και με περιπτώσεις όπου μπορεί κάποιος να επενδύσει αυτά τα χρήματα. Πρόκειται για ένα οικοσύστημα το οποίο θα έπρεπε να είναι συνδεδεμένο με την πόλη όπου θα γίνει επένδυση π.χ. Βιέννη ή Αθήνα, να είναι συνδεδεμένο με Πανεπιστήμια και με άλλους παίκτες της αγοράς που έχουν δίκτυα.

Και μέσω αυτών των συνδέσεων να υπάρχει επικοινωνία μεταξύ όλων των πλευρών και συνεπώς να επιτυγχάνεται ένα απτό αποτέλεσμα. Και πιστεύω ότι το Impact Hub στην Αθήνα είναι ένας πάρα πολύ καλός χώρος, μια πάρα πολύ καλή πλατφόρμα όπου μπορεί να συναντηθούν όλοι αυτοί οι διαφορετικοί παίκτες.

Σας ανέφερα κάποια αριθμητικά δεδομένα, εδώ θα ήθελα να σας δείξω ένα σχεδιάγραμμα των επενδύσεων που τελικά έγιναν σε επιχειρήσεις που ολοκλήρωσαν το Πρόγραμμα Investment Ready και βλέπετε ότι ανέρχεται σε 2.000.000 ευρώ τα οποία έχουν επενδυθεί σε διαφορετικές επιχειρήσεις.

Δεν υπάρχει μόνο ένα είδος επενδύσεων, αλλά υπάρχει μια ευθυγράμμιση της επένδυσης με τον αναμενόμενο στόχο.

Εδώ βλέπετε κάποια παραδείγματα επιτυχημένων περιπτώσεων, ίσως ν' αναγνωρίσετε κάποιες από αυτές, ίσως να βλέπετε κάποιους από αυτούς που είδατε στο βίντεο. Ουσιαστικά αυτή είναι παραγωγή τζιν και στη Βιέννη, κατάφεραν να προσελκύσουν επένδυση στην επιχείρησή τους. Τώρα πλέον εξάγουν και στη Γερμανία και στο Ηνωμένο Βασίλειο και θέλουν να επεκταθούν και με φυσική παρουσία εκεί.

Εδώ πέρα βλέπουμε ένα δεύτερο παράδειγμα από τον τομέα του νερού. Κατάφερα να προσελκύσουμε επενδυτές από την Αυστρία, τη Γερμανία και αυτοί να επενδύσουν σε προγράμματα για την προώθηση των υδάτινων πόρων, κυρίως στην Αφρική.

Εδώ βλέπουμε μια εταιρεία που έχει να κάνει με το hardware, δηλαδή τον εξοπλισμό των υπολογιστών και απευθύνεται σε Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις οι οποίες δεν έχουν αρκετά χρήματα για ν' αγοράσουν τέτοιου είδους εξοπλισμό και αυτή η εταιρεία τους βοηθά να βρουν τον εξοπλισμό που χρειάζονται.

Εδώ πέρα βλέπουμε έναν επιχειρηματία από την Κροατία. Ο Miroslav αναπτύσσει εργαλεία για χρήση από άτομα με αναπηρία, προκειμένου αυτά τα άτομα να μπορούν να διαχειρίζονται το σπίτι τους μόνα τους χωρίς να έχουν ανάγκη από κανέναν. Κατάφερε ο συγκεκριμένος να συγκεντρώσει πολλά χρήματα και στην Ολλανδία και σκέφτεται να επεκταθεί.

Pragulic: Μια πολύ ενδιαφέρουσα περίπτωση από τη Δημοκρατία της Τσεχίας, όπου συνδέεται με τον τουρισμό. Ουσιαστικά προσφέρουν ξεναγούς οι οποίοι ξεναγοί είναι άστεγοι και αναλαμβάνουν να δείξουν την πόλη τους στους τουρίστες.

Στην αρχή ήταν δυο άτομα, είχαν μια ιδέα αρκετά καινοτόμα και πλέον, χάρις σ' αυτή την καινοτόμα ιδέα έχουν επεκταθεί σε όλη τη δημοκρατία της Τσεχίας και μέσω των δραστηριοτήτων τους έχουν καταφέρει να ευαισθητοποιήσουν πολλούς για το θέμα των αστέγων.

Σας τα δείχνω αυτά, για να καταλάβετε λίγο καλύτερα για το τι μπορεί να συμβεί αν φέρετε διαφορετικούς παίκτες στην ίδια αίθουσα και αν τους βοηθήσετε ν' ανταλλάξουν απόψεις, αν ενισχύσετε το διάλογο μεταξύ

τους και έτσι να δημιουργήσετε μια ισχυρή και ζωντανή αγορά επενδύσεων η οποία μπορεί να επιβιώσει μόνο αν παρέχεται η πληροφόρηση και η εκπαίδευση.

Σας ευχαριστώ πάρα πολύ, ανυπομονώ ν' ακούσω τις ερωτήσεις σας.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Ευχαριστούμε την Cristine, πραγματικά πολύ ενδιαφέρουσες οι πρακτικές μέσα από τις οποίες βλέπουμε τη δυνατότητα άντλησης κεφαλαίων, αρκετά σημαντικό το νούμερο αν το προσέξατε, έχουν αντλήσει πάνω από σχεδόν 2 εκατομμύρια ευρώ για διάφορες δραστηριότητες.

Θα περάσουμε τώρα στην παρουσίαση κάποιων χρηματοδοτικών μέσων και εργαλείων τα οποία αφορούν τόσο την Ελλάδα όσο και την Ευρώπη.

«Πώς μπορούμε να κατευθύνουμε χρηματοοικονομικό κεφάλαιο στις Κοινωνικές Επιχειρήσεις»

ΕΜ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ: Μιλώντας για χρηματοδότηση, θα πρέπει και με βάση τα όσα έχουμε ακούσει μέχρι τώρα, να ξεκαθαρίσουμε το αντικείμενο για το οποίο μιλάμε.

Η αφορμή αυτού του συνεδρίου είναι η Κοινωνική Επιχειρηματικότητα. Όσοι ήσαστε εδώ από το πρωί, ακούσατε ότι ξεκάθαρος ορισμός και ξεκάθαρη άποψη για το τι είναι η Κοινωνική Επιχειρηματικότητα δεν υπάρχει. Υπάρχουν θα έλεγα πάρα πολλές διαστάσεις διαφορετικές, όπως τις αντιλαμβάνεται ο κάθε φορέας. Και όπως θα δούμε από πολλά και πετυχημένα παραδείγματα, όπως τις βιώνει και τις προσεγγίζει κάθε χώρα.

Όμως θα πρέπει όλοι να συμφωνήσουμε στο ότι πέρα από τη διάσταση, πέρα από τον επιθετικό προσδιορισμό «κοινωνική» αναφερόμαστε όλοι στην έννοια της επιχειρηματικότητας. Και επιχειρηματικότητα ακόμα και αν υπάρχουν διαφορετικές προσεγγίσεις, σημαίνει κέρδος.

Καμία δραστηριότητα δε μπορεί να ονομάζεται «επιχειρηματική» αν δε μπορεί να σταθεί στα πόδια της, αν δε μπορεί δηλαδή να παράξει οικονομικό αποτέλεσμα. Σ' αυτό συγκλίνουν πολλές απόψεις, και των ομιλητών των προηγούμενων, όχι όλων, οι οποίοι είπαν ότι στην Ελλάδα

έχουμε έλλειμμα εκπαίδευσης στο πώς θ' αντιλαμβανόμαστε την έννοια της επιχειρηματικότητα.

Τι είναι επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα: Δε θα μπορούμε τώρα σε διαδικασία ανάλυσης αλλά σίγουρα θα συμφωνήσουμε στο ότι επιχειρηματικότητα είναι η παραγωγή ενός βιώσιμου αποτελέσματος. Βιώσιμο αποτέλεσμα με την έννοια του ότι θα χρησιμοποιήσουμε συγκεκριμένους παράγοντες, πρώτες ύλες, ιδέες, υλικά, θα παράγουμε και θα πουλήσουμε ένα προϊόν το οποίο θα μας επιτρέψει, το κέρδος που θα προκύψει να επανεπενδυθεί και να συνεχίσουμε τη δραστηριότητά μας.

Ποια είναι η ειδοποιός διαφορά μεταξύ της κοινωνικής οικονομίας και της κλασικής οικονομίας; Στην κοινωνική οικονομία το κέρδος επιστρέφεται ως έχει στην κοινωνία. Δεν ενδιαφέρει δηλαδή τον κοινωνικό επιχειρηματία να καρπωθεί το κέρδος. Δεν είναι μια κερδοσκοπική επιχείρηση. Θα το μετατρέψει το κέρδος σε απασχόληση, σε κοινωνικό πλεόνασμα. Κάτι άλλο εκτός από αποταμίευση ή επανεπένδυση.

Αυτή είναι και η βασική διαφορά. Προκειμένου να έχουμε επιχειρηματική προσέγγιση σε κάθε ιδέα, όπως είδαμε ιδέες υπάρχουν πάρα πολλές. Μπορούν όλες να σταθούν ως επιχειρηματικές ιδέες; Ανεξάρτητα από το αν αυτές είναι κοινωνικές ή όχι. Δεν είναι σίγουρο. Θα πρέπει να εφαρμόσουμε τα εργαλεία της κλασικής οικονομίας αναβαθμίζοντάς τα έτσι ώστε να προσδιορίσουμε το τελικό παραγόμενο αποτέλεσμα.

Υπάρχει αποτέλεσμα; Υπάρχει κέρδος; Μπορεί να σταθεί αυτή η ιδέα με αυτά τα κόστη και αυτή την αγορά; Εάν η απάντηση είναι θετική τότε μπορούμε να προχωρήσουμε. Αν η απάντηση είναι αρνητική, τότε καλό θα ήταν να το ξανασκεφτούμε, να το επαναπροσδιορίσουμε ή και να το εγκαταλείψουμε.

Ποιος είναι ο θεσμικός ρόλος σε αυτό το πλαίσιο και ποιοι είναι οι φορείς οι οποίοι συνδράμουν, βοηθούν τους ανθρώπους που έχουν ιδέες ώστε να τις πραγματοποιήσουν;

Κατ' αρχάς κράτη, ενώσεις κρατών όπως η Ευρωπαϊκή Ένωση η οποία ως οικονομική αγορά, κοινή οικονομική αγορά, μας δίνει κάθε φορά, μας δίνει σε κάθε προγραμματική περίοδο, τις προτεραιότητες και τους άξονες πάνω στους οποίους κινείται γενικότερα το οικονομικό περιβάλλον.

Λέει η Ευρωπαϊκή Ένωση ότι μέχρι το 2020 πρέπει να έχουμε θέσει μετρήσιμους στόχους ώστε το 75% του πληθυσμού μεταξύ 20 και 64 ετών να έχει απασχόληση. Το 3% του ΑΕΠ να επενδύεται σε έρευνα και ανάπτυξη. Οι εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου, η κλιματική διάσταση της ευρωπαϊκής πολιτικής, να είναι 20% χαμηλότερες σε σχέση με το 1990.

Το ποσοστό των ατόμων που εγκαταλείπουν πρόωρα τη σχολική εκπαίδευση να μειωθεί, να πέσει κάτω από το 10 %. Οι άνθρωποι που πλήττονται ή κινδυνεύουν από φτώχεια ή κοινωνικό αποκλεισμό να μειωθούν κατά τουλάχιστον 20 εκατομμύρια.

Αυτοί είναι πρωταρχικοί στόχοι. οι στόχοι και οι πολιτικές εξυπηρετούνται με συγκεκριμένα εργαλεία τα οποία χρηματοδοτούν και βοηθούν τους στόχους αυτούς ώστε να γίνουν πραγματικότητα. Αυτά εκμεταλλεύονται όλες οι χώρες μέλη μαζί με το δυναμισμό, τη γνώση, την τεχνογνωσία, τις ιδιαιτερότητες και τα τοπικά χαρακτηριστικά των κοινωνιών, έτσι ώστε να παράγουν νέες ιδέες, καινοτόμες, ικανές να γίνουν βιώσιμα επιχειρηματικά εγχειρήματα.

Ποια μορφή θα πάρουν; Θα πάρουν τη μορφή της κοινωνικής επιχειρηματικότητας; Θα πάρουν τη μορφή της κλασικής επιχειρηματικότητας; Αυτό κατά την άποψή μου αντανάκλα τις προσωπικές απόψεις, πεποιθήσεις, πιστεύω που έχει ο καθένας μας.

Θα ήθελα να δούμε λίγο ποιο είναι το πλαίσιο στο οποίο βρισκόμαστε αυτή τη στιγμή, γνωρίζοντας τις πολιτικές κι εξειδικεύοντάς τις στη χώρα μας, στην Ελλάδα σε σχέση με τον ευρωπαϊκό οικονομικό χώρο. Όχι τις χώρες του ευρωπαϊκού οικονομικού χώρου, με τις χώρες της Ευρωζώνης.

Στα διαγράμματα δείχνουμε την ανεργία. Στην Ελλάδα με τη σκούρα γραμμή και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ως μέσος όρος. Αυτό το διάγραμμα δείχνει την απασχόληση, γι' αυτό δείχνουμε ότι στην Ελλάδα ότι η απασχόληση φθίνει ενώ σταδιακά στην υπόλοιπη Ευρωζώνη ως μέσος όρος βλέπουμε ν' αυξάνεται.

Αυτό είναι το διάγραμμα που μας δείχνει την ανεργία. Η Ελλάδα στην πρώτη θέση, με δεύτερη την Ισπανία, τρίτη την Κροατία, τέταρτη την Κύπρο και ούτω καθ' εξής. Σκούρο μπλε, μεγαλύτερη ανεργία, πιο ανοιχτά χρώματα λιγότερη ανεργία. Με τελευταία την Ισλανδία, με 4,9%.

Εδώ ανά περιφέρεια. Ανεργία ανά διοικητική περιφέρεια. Τα πιο σκούρα χρώματα αποτυπώνουν τις διοικητικές περιφέρειες της Ευρώπης ως προς την ανεργία. Βλέπουμε δηλαδή ότι ακόμα και στην ίδια χώρα υπάρχουν σημαντικές ανομοιομορφίες. Σε όλες τις χώρες συμβαίνει αυτό, σε ορισμένες όπως η δική μας χώρα η ομοιομορφία, το σκούρο δηλαδή, είναι σχεδόν καθολική. Σημαίνει δηλαδή ότι η ανεργία είναι σε πάρα πολύ υψηλό επίπεδο σε όλες σχεδόν τις διοικητικές περιφέρειες, ξεπερνά το 20%. Αυτό σημαίνει το σκούρο χρώμα.

Το ποσοστό της απασχόλησης των ανθρώπων οι οποίοι απασχολούνται, έχουν απασχόληση: Βλέπουμε ότι τα σκούρα χρώματα που ξεπερνούν το 80% του ενεργού οικονομικά πληθυσμού, αναφέρεται σε χώρες της Κεντρικής ή Βόρειας Ευρώπης. Αντίθετα, στο νόμο βλέπουμε υποαπασχόληση. Το εργατικό δυναμικό, το ενεργό δυναμικό είναι αργούν, δε δουλεύει, δεν απασχολείται.

Ανεργία των νέων. Βλέπουμε από το 2007, 2008 και μετά, όπου πρακτικά η ύφεση χτύπησε την πόρτα στην Ελλάδα, αναφέρθηκε κάτι για το μοντέλο της περασμένης δεκαετίας ή το μοντέλο ανάπτυξης των περασμένων δεκαετιών. Θα έλεγα, με μια πιο ψύχραιμη αντιμετώπιση, ότι κανένα μοντέλο ανάπτυξης δεν υπήρξε στην Ελλάδα.

Δεν είναι λογικό και δε συνέβη πουθενά σε καμία χώρα, τόσο αυξητική, τόσο μεγάλη αυξητική τάση στην ανεργία και μάλιστα με χαρακτηριστικά παραμονή σε υψηλά επίπεδα ανεργίας. Πράγμα που σημαίνει ότι η ανικανότητα του ιδιωτικού τομέα ν' αντιμετωπίσει την κρίση, έδειξε μια πολύ μεγάλη εξάρτηση από το Δημόσιο. Κατέρρευσε το Ελληνικό Δημόσιο, κατέρρευσε ο ιδιωτικός τομέας και φυσικά το πρώτο επακόλουθο, η υψηλή ανεργία.

Παρουσιάζουμε τα στοιχεία της ανεργίας των νέων. Η κατάσταση στο νότο όπως βλέπετε, είναι πολύ σκούρα. Ανέκαθεν η ανεργία των νέων στις χώρες του νότου ήταν σε υψηλά επίπεδα. Αυτή τη φορά βλέπουμε όχι μόνο υψηλά επίπεδα, αλλά και τάση παραμονής σε υψηλά επίπεδα, άνω του 50%. Πρακτικά θεωρείται υψηλή ανεργία αν είναι πάνω από 35%, εδώ βλέπουμε, στην Ελλάδα ξεπερνά το 55%, προσεγγίζει το 60% η ανεργία νέων.

Μακροχρόνια άνεργοι. Οι κλίμακες είναι διαφορετικές. Στην Ελλάδα η κλίμακα είναι αριστερά, οι μακροχρόνια άνεργοι ξεπερνούν το 20% του εργατικού δυναμικού, η κλίμακα η δεξιά που είναι με τη λιγότερο σκούρα γραμμή, είναι κοντά στο 6%. 6% μακροχρόνια άνεργοι στην Ευρωπαϊκή Ένωση κατά μέσο όρο, πάνω από 20% στην Ελλάδα. Τεράστια διαφορά. Και εδώ πάλι, ανά διοικητική περιφέρεια, πάλι οι χάρτες μας δείχνουν ότι ο νότος έχει σοβαρότατα προβλήματα.

Κόστος εργασίας –το βάζουμε σαν έναν παράγοντα για να δείξουμε ότι ναι μεν το κόστος εργασίας είναι ένας επιβαρυντικός παράγοντας για την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων, αλλά δε σχετίζεται άμεσα με την έννοια της ανεργίας. Υπάρχουν κι άλλες χώρες που παράγουν λιγότερο ανταγωνιστικά προϊόντα αλλά δεν έχουν την ίδια εξέλιξη στον τομέα της ανεργίας.

Βλέπουμε επίσης, και αυτός είναι ο λόγος ύπαρξης του διαγράμματος, την βαθμιαία προσαρμογή, αυτή τη στιγμή το κόστος εργασίας στην Ελλάδα είναι αρκετά χαμηλότερα από το μέσο κοινοτικό όρο.

Τέλος, μια άλλη διαφάνεια για να δείξει την αυξητική πορεία που είχε στην Ελλάδα το ΑΕΠ ανά κάτοικο σε όρους αγοραστικής δύναμης και την εξέλιξή του. ούτε η μία πορεία είναι πολύ φυσιολογική, η υπερβολική άνοδος, ούτε η άλλη πορεία είναι φυσιολογική, η υπερβολική κάθοδος.

Σ' αυτό λοιπόν το πλέγμα, σ' αυτή την πραγματικότητα, ερχόμαστε να εξετάσουμε μέτρα και προοπτικές για την ελαχιστοποίηση των φαινομένων, την καταπολέμηση της ανεργίας, την άρση του αποκλεισμού και ούτω καθ' εξής. Εμφανίστηκε λοιπόν το 2011 στην Ελλάδα η έννοια της κοινωνικής οικονομίας.

Και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, παρ' ότι αναφέρθηκαν παραδείγματα ότι κοινωνική οικονομία μπορεί να προϋπάρχει, μπορεί να είναι θέμα των τελευταίων 200, 300 ετών, θεσμικά όμως και αυτό είναι κάτι το οποίο ενδιαφέρει τον επιχειρηματία, άσχετα αυτός αν είναι κοινωνικός επιχειρηματίας ή κλασικός επιχειρηματίας, τον ενδιαφέρει η θεσμική θωράκιση.

Άλλο να υπάρχει κάτι ως έννοια η οποία μας βοηθά να κάνουμε διαλόγους και άλλο να ξέρουμε ότι εάν κάνω κοινωνική επιχείρηση, ο φόρος κεφαλαίου θα είναι 0%. Και υπάρχει νόμος και ρητά στο νόμο αναφέρεται αυτό.

Αυτό, για εμάς που είμαστε οικονομολόγοι, είναι το σημαντικό. Όλα τ' άλλα μπορούν να είναι συζητήσεις, κουβέντες, πρακτικές ή λιγότερο πρακτικές, αλλά δυστυχώς όταν φτάνει η ώρα του βιώσιμου αποτελέσματος, δε μας βοηθούν.

Θέλουμε θεσμική θωράκιση για να ξέρουμε τι θα πούμε στο κοινό μας. Και το κοινό μας είναι οι επιχειρηματίες. Νέοι, μεγαλύτεροι, μικρότεροι, κοινωνικοί επιχειρηματίες, μη κοινωνικοί επιχειρηματίες, πρέπει να ξέρουν ότι στο τέλος του μήνα θα πληρώσουν αυτό το λογαριασμό γιατί το λέει κάποιος νόμος. Εκεί αποσκοπούσε η ερώτηση που κάναμε πριν σχετικά με το αν στη χώρα μας υπάρχουν ευνοϊκές θεσμικές συνθήκες για τη συνέχιση της κοινωνικής οικονομίας ή αν προβλέπεται κάποια αλλαγή τους.

Τα πεδία δραστηριότητας των κοινωνικών επιχειρήσεων είναι πολλά. Αναφέρθηκαν εδώ πάρα πολύ ωραία παραδείγματα, είμαι σίγουρος ότι η γνώση και η μεταφορά της τεχνογνωσίας, των δικτύων, του Impact Hub, όλων των άλλων δικτύων που υπάρχουν και δεν εκπροσωπούνται σήμερα εδώ, είναι πάρα πολύ σημαντική, προκειμένου να ενημερωθούμε και να δούμε ότι κάθε ιδέα, σε κάθε τομέα, μπορεί να εξυπηρετηθεί είτε μέσα από την κλασική οικονομία είτε μέσα από την κοινωνική οικονομία ανάλογα με τον επιδιωκόμενο πάντα στόχο.

Δεν επιλέγουμε κοινωνική επιχείρηση για κάποιον ιδιαίτερο λόγο, για να είμαστε trendy, για να είμαστε in, επειδή το είπε ο διπλανός ή επειδή βγήκε ένας νόμος και λέει ότι δίνει επιδότηση 40%. Πάρα πολλές κοινωνικές επιχειρήσεις ιδρύθηκαν με στόχο την οικονομική ενθάρρυνση από το κράτος. Θα έβγαине το κράτος να δώσει επιδοτήσεις σε κάθε κοινωνική συνεταιριστική επιχείρηση.

Ιδρύθηκαν και αναφέρονται στο Μητρώο Κοινωνικών επιχειρήσεων πάνω από 650. Υπάρχει όμως μια τάση διαγραφής. Γιατί στη συνέχεια βγήκε άλλη νομοθεσία η οποία είπε ότι ο κοινωνικός επιχειρηματίας θ' αντιμετωπίζεται ως κλασικός επιχειρηματίας και θα φορολογείται.

Σ' αυτό το πλαίσιο δε μπορούμε να είμαστε αισιόδοξοι ότι θ' αναπτυχθεί κάτι βιώσιμο. Εάν η ίδια νοοτροπία που κυριάρχησε στην ανάπτυξη του πρώτου πυλώνα που ο δημόσιος τομέας, του δεύτερου πυλώνα που είναι ο ιδιωτικός τομέας και τώρα του τρίτου πυλώνα που είναι η κοινωνική

οικονομία, αν στηριχθεί στα ίδια θεμέλια, τότε όλο οι πυλώνες μαζί θα συναντηθούν στο πάτωμα.

Η διαφάνεια αυτή είναι στ' Αγγλικά για κάποιο συγκεκριμένο σκοπό. Αναφέρουμε το τι εργαλεία και τι πολιτικές αναπτύσσονται σ' επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τίποτε απ' όλα αυτά δεν έχει αποτελέσει θεσμοθετημένο, θεσμικό πλαίσιο δηλαδή, θεσμοθετημένο εργαλείο για να μπορεί ν' αναπτυχθεί και να χρηματοδοτηθεί η κοινωνική επιχειρηματικότητα στη χώρα μας ακόμα.

Αναφερόμαστε σε τρεις βασικούς πυλώνες, προκειμένου να ενθαρρυνθεί η κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Πρώτος πυλώνας: Improving access to funding: Να βοηθήσουμε στην πρόσβαση κεφαλαίων. Είδαμε πριν μια πολύ ενδιαφέρουσα παρουσίαση από την Cristine σχετικά με το πώς μπορούν να έρθουν στο τραπέζι κοινωνικοί επιχειρηματίες και κάποιοι, ας μην τους ονομάσουμε, οι οποίοι θέλουν αξιολογώντας πρώτα, να επενδύσουν ή να τοποθετήσουν κάποια χρήματα σε τέτοια εγχειρήματα.

Είμαι πολύ βέβαιος ότι εδώ, στην αίθουσα, υπάρχουν άνθρωποι οι οποίοι σκέφτονται ν' αναπτύξουν μια επιχειρηματική δραστηριότητα. Ενδεχομένως να προσιδιάζει στα χαρακτηριστικά της κοινωνικής επιχείρησης. Η ιδέα του ν' αποταθούν σε κάποιο δίκτυο που θα τους φέρει σ' επαφή με ανθρώπους ή φορείς οι οποίοι θέλουν να δώσουν κάποια χρήματα ή θέλουν να επενδύσουν σε κάτι τέτοιο, σ' ένα ελκυστικό εγχείρημα, μας κάνει αισιόδοξους, βλέπουμε ένα πετυχημένο παράδειγμα.

Αυτό μπορεί να είναι η σπίθα που θα ενεργοποιήσει κάποιον προς την κατεύθυνση του ν' αναζητήσει χρήματα πέρα από το να περιμένει την οποιαδήποτε κρατική επιχορήγηση, η οποία μπορεί να έρθει, μπορεί και να μην έρθει.

Στην Ελλάδα γνωρίζουμε ότι κάθε προγραμματική περίοδο η οποία κρατάει περίπου 6 χρόνια, κατανέμονται κατά μέσο όρο 22-23 δισεκατομμύρια ευρώ γι' αναπτυξιακούς σκοπούς, ανά Υπουργείο ή ανά Περιφέρεια. Έχουμε λοιπόν συνηθίσει αρκετά στην έννοια της επιχορήγησης.

Εδώ στόχος μας είναι να παρουσιάσουμε κάποιες άλλες ιδέες και πρακτικές πέρα από αυτό. Θεσμοθέτηση από την Ευρωπαϊκή Ένωση υπάρχει.

Social Investment Funds: Σημαντικές έννοιες. Σε άλλες χώρες έχουν εκμεταλλευθεί το θεσμικό αυτό πλαίσιο και αναπτύσσουν Social Investment Funds, κοινωνικού προσανατολισμού επενδυτικά κεφάλαια. Άλλωστε δεν πρωτοπορεί εδώ η Ευρωπαϊκή Ένωση. Και στον ιδιωτικό τομέα εάν κάποιος θέλει σήμερα ν' αντλήσει ιδιαίτερα μεγάλα ποσά, είτε αυτός είναι πλοιοκτήτης είτε αυτός μεγαλοβιομήχανος, καταστρώνει επιχειρηματικό σχέδιο, αποδεικνύει δηλαδή στο χαρτί ότι η σκέψη του είναι βιώσιμη και απευθύνεται σε investment funds.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση, ενθαρρύνεται η έννοια του κοινωνικού χρηματοδοτικού μέσου. Όπως λοιπόν υπάρχουν στον ιδιωτικό τομέα επενδυτικά κεφάλαια, έτσι και στον κοινωνικό τομέα υπάρχουν τ' αντίστοιχα και μάλιστα αναφέρονται θεσμοθετημένα.

Increasing the visibility of social entrepreneurship: Ν' αυξηθεί ο τρόπος με τον οποίο οι κοινωνικές επιχειρήσεις θα είναι ορατές. Βάσεις δεδομένων, δίκτυα, όλα αυτά έχουν καταγραφεί στο Social Business Initiative, στην Πρωτοβουλία για την Κοινωνική Επιχειρηματικότητα της Ευρωπαϊκής Ένωσης το 2011. Όλα αυτά είναι θεσμικά εργαλεία τα οποία κάλλιστα μπορούν ν' αντιγραφούν, να θεσμοθετηθούν και να εφαρμοστούν στη χώρα μας.

Σαν τρίτος άξονας αναφέρεται η βελτίωση του θεσμικού περιβάλλοντος (Improving the legal environment). Αυτό ακριβώς που είπαμε. Εάν υπάρχει μια σωστή ιδέα, σωστή πρακτική, η μεταφορά της σε μια άλλη χώρα, πρέπει να γίνει θεσμικά. Δε μπορεί να γίνει με άλλο τρόπο. Αν δεν υπάρχει νόμος συγκεκριμένος για την ίδρυση ενός fund, δε μπορούμε να το εφαρμόσουμε.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή χρηματοδοτεί κοινωνικές επιχειρήσεις, μέσα από διάφορα προγράμματα. Θ' αναφέρουμε μερικά. Όλες αυτές οι πρακτικές που αναφέρονται εδώ –δε θα μπω με μεγάλη λεπτομέρεια σε καμία από αυτές, στόχος είναι να δείξουμε ότι υπάρχουν αρκετές πρακτικές και αρκετά προγράμματα που χρηματοδοτούν βιώσιμες δράσεις και βιώσιμες στρατηγικές.

Το κομμάτι που αναφέρεται σε μια σχετικά σύγχρονη μορφή και ονομάζεται Crowd Funding δε θα το αναφέρω καθόλου, υπάρχει εξειδικευμένη ομιλία την οποία θα την ακούσουμε στη συνέχεια. Όπως επίσης μπορούμε να

δούμε τα κλασικά επιχειρηματικά εργαλεία τα οποία υπήρχαν και υπάρχουν, όχι όλα αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα και μπορούν να χρηματοδοτήσουν τόσο τη κλασική όσο και πιθανόν την κοινωνική οικονομία:

Τραπεζικός δανεισμός, το λέω γιατί αναφέρονται, έχουν χρησιμοποιηθεί στο παρελθόν, σήμερα όμως για κάποιους λόγους συγκεκριμένους αντιμετωπίζουν το κάθε ένα από αυτά, συγκεκριμένα προβλήματα. Μπορούμε να τα συζητήσουμε εάν υπάρχει κάποιο πιο εξειδικευμένο ερώτημα.

Ν' αναφέρω ένα παράδειγμα από χρηματοδότηση κοινωνικών επιχειρήσεων σε άλλες χώρες. Θα δούμε ότι ο πρώτος άξονας αναφέρεται στις πωλήσεις, είναι κάτι σημαντικό το οποίο είχε επισημανθεί και στις προηγούμενες ομιλίες.

Εάν η επιχείρηση που θα φτιαχτεί δεν έχει τη δυνατότητα να πουλήσει, να δημιουργήσει πωλήσεις, να καλύψει ένα μεγάλο μέρος του κόστους της από δικά της προϊόντα, τότε δε μπορεί να είναι βιώσιμη. Σας ευχαριστώ πολύ.

Να καλέσουμε στο βήμα την κα Μαρίσα Αντωνοπούλου τώρα, να μας μιλήσει για το μικροδανεισμό, μια άλλη ενδιαφέρουσα πτυχή χρηματοδότησης.

«Πώς το μοντέλο του 'μικροδανεισμού' (microfinances) μπορεί να δημιουργήσει ευκαιρίες βιώσιμης οικονομικής ανάπτυξης».

M. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΥ: Για σας. είμαι εδώ να εκπροσωπήσω την Action Finance Initiative, ή AFI, που είναι ουσιαστικά η πρώτη Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία στην Ελλάδα που έχει φέρει τις μικροπιστώσεις.

Γνωρίζει κάποιος γενικά για το concept του microcredit, microfinance, από πού ξεκίνησε; Θέλει κάποιος να μου πει τι ξέρει γι' αυτό;

κ. ROHAN: Είμαι από την Πορτογαλία και αυτό που γνωρίζω είναι ότι τα πάντα ξεκίνησαν από τη λεγόμενη «πράσινη Τράπεζα» και από την Τράπεζα Ανάπτυξης στο Μπαγκλαντές. Εκεί ήταν που ξεκίνησε η πρακτική των μικροπιστώσεων διότι υπήρχε ένα μεγάλο μέρος του πληθυσμού που δεν είχε

πρόσβαση σε χρηματοδότηση και αυτό οδηγούσε σ' έναν φαύλο κύκλο φτώχειας από τον οποίο δε μπορούσαν να ξεφύγουν οι άνθρωποι αυτοί.

Έτσι λοιπόν, χάρις σ' αυτή τη νέα πρακτική και ιδέα μπορούσαν να πάρουν μικροπιστώσεις και έτσι να μπορέσουν να σπάσουν αυτό το φαύλο κύκλο της φτώχειας. Έχω ακούσει επίσης ότι το 95% των ανθρώπων που έπαιρναν και παίρνουν δάνειο είναι γυναίκες, διότι οι γυναίκες είναι και πιο πιστές στην αποπληρωμή του δανείου και έτσι τους δίνουν και πιο εύκολα τη μικροπίστωση.

M. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΥ: Σας ρωτώ γιατί ειπώθηκε και στην προηγούμενη ομιλία. Στην Ελλάδα αυτή τη στιγμή υπάρχει ένα πρόβλημα, το πρόβλημα της ανεργίας, το οποίο είναι τεράστιο.

Γ' αυτό υπάρχουν δυο λύσεις. Ή κάποιος βρίσκει δουλειά κάπου ή τη δημιουργεί. Εμείς είμαστε εδώ για να μιλήσουμε για τη δεύτερη επιλογή. Εδώ έχουμε έναν χάρτη της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Υπάρχουν διάφοροι φορείς καινούργιοι από τότε που έχει βγει αυτό.

Εδώ είναι η υποστήριξη της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, είτε μιλάμε στο κομμάτι της ιδέας είτε της εκπαίδευσης είτε του networking που ειπώθηκε και πριν είτε στο κομμάτι της χρηματοδότησης.

Παρ' όλα αυτά, ενώ υπάρχουν διάφορες λύσεις για το κομμάτι της χρηματοδότησης σε μεγαλύτερα επίπεδα, υπάρχει ένα μεγάλο κενό στο κομμάτι της μικροχρηματοδότησης. Είναι ένα κομμάτι, μέχρι 10.000, το οποίο σε καλύτερες εποχές στην Ελλάδα ο λόγος για τον οποίο δεν είχε δει κάποιος αυτό το κενό μέχρι την κρίση, ήταν επειδή αυτό το κομμάτι μπορούσε να καλυφθεί από οικογένεια, από φίλους ή από δανεισμό από Τράπεζα.

Τώρα πλέον που στις περισσότερες περιπτώσεις κανένας απ' αυτούς δεν έχει τη δυνατότητα να βοηθήσει κάποιον στην αρχή της επιχείρησης, με κάποιο μικρό ποσό μέχρι 10.000, έχει αρχίσει να φαίνεται όλο και περισσότερο αυτό το κενό.

Άρα, αυτός είναι και ο λόγος δημιουργίας της AFI, η οποία ιδρύθηκε τον Ιανουάριο του 2014 από την Action Aid στην Ελλάδα και από τη γαλλική Οργάνωση Adie. Η Action Aid ήθελε και στην Ελλάδα της κρίσης να έχει και η ίδια κάποιο αποτύπωμα στη Ελλάδα, άρα, σε συνεργασία με την Adie και μετά από κάποιο site study που είχε γίνει και από την Ευρωπαϊκή

Ένωση που κρίθηκε αναγκαία η κάλυψη αυτού του κενού που υπήρχε στη μικροχρηματοδότηση, δημιουργήθηκε η AFI.

Οι σκοποί της είναι να εισάγει τις μικροπιστώσεις στην Ελλάδα και μ' αυτό τον τρόπο να καταπολεμήσει τον κοινωνικό και οικονομικό αποκλεισμό που έχει επέλθει λόγω της μη πρόσβασης σε χρηματοδότηση.

Μ' αυτό τον τρόπο να καταφέρει θέσεις εργασίας μέσω της αυτοαπασχόλησης και να εκπαιδεύσει και να υποστηρίξει δωρεάν μ' επιχειρηματικές συμβουλές εκπαίδευση και mentoring και πιο μακροχρόνιο σχέδιο είναι με όλες τις περιπτώσεις που έχουμε δει και με τα προβλήματα που βλέπουμε και τα εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες, να βρούμε ποια είναι αυτά και να προσπαθήσουμε κι εμείς και με όποιο άλλο μπορεί και θέλει, να κάνουμε και το δικό μας lobbying για τη βελτίωση νομικού και θεσμικού περιβάλλοντος της αυτοαπασχόλησης στην Ελλάδα. Και μ' αυτό τον τρόπο να ενθαρρυνθεί και η επιχειρηματικότητα.

Λίγα λόγια για την Adie, τον έναν από τους δυο «γονείς» μας. Είναι ο πρωτοπόρος και ηγέτης του microfinance στη Γαλλία. Ιδρύθηκε από τη Μαρία Νόβακ η οποία γνώριζε και προσωπικά το Μωχάμετ Γιούνος που ίδρυσε τη Gramming Bank. Ιδρύθηκε πριν από 25 χρόνια και το 2013 δημιούργησε 10.000 νέες θέσεις εργασίας.

Αυτό είναι σημαντικό να το πούμε γιατί πολλοί άνθρωποι, όταν λέμε μέχρι 10.000 λένε «καλά, και τι να κάνεις με 10.000 ευρώ;». Υπάρχουν πάρα πολλά πράγματα που μπορείς να κάνεις με 10.000 ευρώ και το έχουμε και δει και έμπρακτα όσον καιρό έχει ιδρυθεί η AFI στην Ελλάδα.

Είναι το μικρό ποσό που χρειάζεται για να σταθείς στα πόδια σου άμα θέλεις ν' ανοίξεις μια μικρή επιχείρηση. Είτε αυτό μπορεί να είναι ένα e-shop είτε ένα μικρό μαγαζάκι κάπου είτε κάποια πλατφόρμα ηλεκτρονική είτε μια εταιρεία τουριστική.

Οι 10.000 θέσεις εργασίας το 2013, μεταφράζονται σε 200 θέσεις την εβδομάδα. Είναι ένα εντυπωσιακό νούμερο νομίζω και το αντίστοιχο Υπουργείο Εργασίας στη Γαλλία παραδέχτηκε το ίδιο στην Adie που τώρα πλέον υποστηρίζεται και από κρατικούς φορείς, ότι δε θα μπορούσε με κανέναν δικό της τρόπο να είχε καταφέρει ένα τέτοιο αποτέλεσμα το οποίο να μπορεί να κρατηθεί και μακροχρόνια.

Κάποια από τα παραδείγματα επιχειρήσεων που έχουν υποστηριχθεί στη Γαλλία –αυτό το έχουμε για να δείτε το ευρύ φάσμα των ειδών των επιχειρήσεων που μπορούν να υποστηριχθούν από το microfinance.

Εδώ βλέπουμε επισκευές ποδηλάτων, κάποια κυρία που άνοιξε ένα μικρό φούρνο, ένα μαγαζί με χυμούς, εκτροφέας σαλιγκαριών, ένας κηπουρός που χρειαζόταν ένα μικρό ποσό ν' αγοράσει κάποια εργαλεία για να μπορεί να πηγαίνει να δουλεύει σε κήπους και ένα μικρό μαγαζάκι με ντόνατς το οποίο είναι και λίγο πιο οικείο τα τελευταία χρόνια και στην Ελλάδα.

Τι προσφέρει η AFI: Είναι διττός ο χαρακτήρας της προσφοράς. Είναι το κομμάτι της εκπαίδευσης και της συμβουλευτικής και της υποστήριξης το οποίο ξεκινά από την πρώτη στιγμή που έρχεται κάποιος σ' επαφή με την AFI και προσφέρει το σημαντικότερο, και ο λόγος δημιουργίας ουσιαστικά, είναι πρόσβαση σε μικροπίστωση.

Αρχίζει το κομμάτι της υποστήριξης και της εκπαίδευσης και μετά, άμα κριθεί ότι είναι βιώσιμη επιχείρηση και είναι ο άνθρωπος έτοιμος να προχωρήσει στο να την ανοίξει την επιχείρηση, έρχεται και κουμπώνει το κομμάτι της πρόσβασης σε χρηματοδότηση και προχωράνε και τα δύο παράλληλα μέχρι τη στιγμή που θ' αποπληρωθεί πλήρως το μικροδάνειο.

Στο κομμάτι της εκπαίδευσης και της υποστήριξης, δε μπορώ να προσδιορίσω ακριβώς τι είναι γιατί συνέχεια αυξάνεται και μεγαλώνει αυτό. Αυτή τη στιγμή έχουμε διάφορες εκπαιδεύσεις, έχουμε one to one εκπαίδευση στις πωλήσεις, από κάποιον ειδικό στο θέμα των πωλήσεων, έχουμε εκπαίδευση στο business planning, έχουμε εκπαίδευση στο business model canvas που είναι για πιο πρώιμο στάδιο, κάποιος έχει απλά την ιδέα και θέλει ν' αρχίσει να την αποτυπώνει πάνω σ' ένα χαρτί..

Έχουμε εκπαίδευση στο κομμάτι του τι σημαίνει να είναι κανείς επιχειρηματίας, ποια είναι τα διάφορα καπέλα που πρέπει να φορέσει κάποιος επιχειρηματίας και αυτό είναι πάρα πολύ ενδιαφέρον διότι έρχονται πάρα πολλοί άνθρωποι που θέλουν να κάνουν κάποια επιχείρηση και πολλές φορές αγνοούν πάρα πολλά κομμάτια του τι σημαίνει να είσαι επιχειρηματίας.

Βαριούνται λιγάκι τα λογιστικά, βαριούνται λιγάκι να καθίσουν ν' αποτυπώσουν στο Excel και θέλουν απλά να είναι αφεντικά κατά κάποιον

τρόπο. Πράγμα το οποίο συνειδητοποιούν πάρα πολύ γρήγορα ότι είναι απαγορευτικό.

Έχουμε επίσης εκπαιδεύσεις σε νομικά θέματα, εκπαιδεύσεις σε social media online marketing και έχουμε κάποιους ειδικούς που μας βοηθάνε άμα κάποιος έχει ένα website, πώς μπορεί να το κάνει πιο εύχρηστο, τι προβλήματα μπορεί να έχει το website του. Όλα αυτά αυξάνονται βάσει των αναγκών των ανθρώπων που έρχονται σ' εμάς.

Παράλληλα με το κομμάτι της υποστήριξης και της εκπαίδευσης, παρέχουμε και πρόσβαση σε κάποιο μικροδάνειο. Αυτό είναι σε συνεργασία με την Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα. Ο λόγος για τον οποίο συνεργαζόμαστε με Τράπεζα είναι λόγω του νομικού πλαισίου στην Ελλάδα. Βάσει τραπεζικού νόμου απαγορεύεται, οποιοσδήποτε και να έχει το κεφάλαιο να το δώσει σα δάνειο νόμιμα άμα δεν είναι χρηματοπιστωτικός Οργανισμός, δηλαδή άμα δεν είναι Τράπεζα.

Η AFI σίγουρα δεν είναι Τράπεζα. Στην Ευρώπη υπάρχει δυνατότητα, γιατί ενώ ξεκίνησε ακόμα και η Adie μ' αυτό τον τραπεζικό νόμο, κατάφερε και τον άλλαξε και μπορεί και η ίδια να εκταμιεύσει και να δίνει πρόσβαση από μόνη της σ' αυτά τα χρήματα. Στην Ελλάδα παρ' όλα αυτά, επειδή είμαστε πάρα πολύ στην αρχή αλλά εγώ είμαι πολύ αισιόδοξη ότι αυτό το πράγμα θ' αλλάξει κάποια στιγμή, δε μπορούμε να τα εκταμιεύουμε οι ίδιοι και πρέπει να συνεργαζόμαστε με την Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα.

Μιλάμε για δάνεια μέχρι 10.000 ευρώ, με αποπληρωμή έως και 48 μήνες και με περίοδο χάριτος έως και 6 μήνες, μ' ένα επιτόκιο 7,62% και όρος της Παγκρήτιας, αγορά μιας μετοχής αξίας 45 ευρώ. Λόγω του συνεταιριστικού της χαρακτήρα, όποιος θέλει να συνεργαστεί πρέπει να είναι και μέλος της.

Αυτή τη στιγμή η AFI δραστηριοποιείται στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη. Δυστυχώς, μπορούμε να εξυπηρετήσουμε επιχειρηματίες και δε θα πω επιχειρήσεις, γιατί το θέμα δεν είναι πού η έδρα της επιχείρησης, το θέμα είναι πού βρίσκεται ο άνθρωπος: Μέχρι και μιάμιση ώρα από Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Ο λόγος γι' αυτό είναι επειδή πρώτα απ' όλα είναι πιλοτικό ακόμα το πρόγραμμα και έπρεπε από κάπου να ξεκινήσουμε. Δεύτερον, θέλουμε να

είμαστε κοντά στον επιχειρηματία. Θέλουμε να μπορούμε να έρχεται σε όλες τις εκπαιδεύσεις, να έρχεται σ' όλες τις συναντήσεις με το μέντορά του και να μπορούμε να επισκεπτόμαστε την επιχείρησή του και να μπορούμε οποιοδήποτε πρόβλημα μπορεί να προκύψει να το προλάβουμε και να μπορέσουμε να τον βοηθήσουμε όταν εκείνος έχει ανάγκη.

Άρα προς το παρόν, ενώ υπάρχει σχέδιο για το μέλλον να επεκταθεί και σε άλλες περιοχές της Ελλάδας, αυτή τη στιγμή μπορούμε να εξυπηρετήσουμε μόνο επιχειρηματίες στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη.

Τα κριτήρια για να μπορέσει κάποιος να πάρει κάποια μικροπίστωση από την AFI είναι πρώτα απ' όλα να είναι νόμιμη η δραστηριότητά του, το σύνολο της επένδυσης να μην ξεπερνά τις 20.000 ευρώ, δηλαδή αν για παράδειγμα κάποιος θέλει ν' ανοίξει ένα μαγαζάκι, όλα τα οποία θα πρέπει να πληρώσει για την έναρξη, για να φτιάξει το χώρο, για ν' αγοράσει τον εξοπλισμό του κτλ. να μην ξεπερνάει τις 20.000 εκ των οποίων μέχρι 10.000 ευρώ να είναι μικροδάνεια και τα υπόλοιπα να είναι από δικές του αποταμιεύσεις ή από άλλες πηγές χρηματοδότησης.

Άμα πρόκειται για υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να είναι ένα project, για παράδειγμα κάποιος μπορεί να έχει ένα μαγαζάκι και να θέλει να κάνει ένα e-shop. Αυτό σαν project να μην ξεπερνά τις 20.000 ευρώ. Να έχει γίνει έναρξη της επιχείρησης γιατί τα δάνεια τα δίνουμε μεν σε ανθρώπους γιατί βλέπουμε, γνωρίζουμε τον άνθρωπο άρα είναι επιχειρηματικά δάνεια, άρα πρέπει να υπάρχει επιχείρηση για να μπορούμε να το δώσουμε.

Και εγγυητής για το 50% του ποσού του δανείου με ταβάνι 3.000 ευρώ. Τι σημαίνει εγγυητής: Άμα έχετε δει το παρελθόν του microfinance, η Gramming Bank έδινε δάνεια σε μέλη μιας ομάδας και έμπαινα ως εγγυητές τα άλλα μέλη της ομάδας. Άρα ο καθένας που έπαιρνε το δάνειο ήταν υπόλογος όχι μόνο σε μια Τράπεζα αλλά και στα μέλη της κοινωνίας, γύρω του.

Ήταν αρκετά πιο κλειστές οι κοινωνίες τότε άρα κάτι τέτοιο ήταν και πιο εύκολο να γίνει. Παρ' όλα αυτά εφαρμόζοντάς το στην Ευρώπη, θέλουμε να υπάρχει αυτό το στοιχείο μέσα, άρα θέλουμε έναν εγγυητή από το κοντινό κύκλο τους ανθρώπου, να μπορέσει ν' αποδείξει ότι έχει ένα σταθερό, όχι δηλαδή να βάλει τα λεφτά στην Τράπεζα ως εγγύηση, αλλά να μπορεί να πει ότι «εγώ εμπιστεύομαι αυτόν τον άνθρωπο και σε περίπτωση που δε

μπορέσει ν' αποπληρώσει μια δόση του δανείου» για παράδειγμα, θα μπω εγώ και θ' αποπληρώσω αυτή τη δόση του δανείου με ταβάνι 3.000 ευρώ.

Άρα το υπόλοιπο το εγγυάται η AFI. Επίσης είναι επιθυμητό να είναι καθαρό το μητρώο στον ΤΕΙΡΕΣΙΑ ή να είναι ρυθμισμένες οι οφειλές. Το καταλαβαίνουμε ότι στην εποχή τώρα που βρισκόμαστε στην Ελλάδα αυτό είναι αρκετά δύσκολο, οι περισσότεροι βρίσκονται στο ΤΕΙΡΕΣΙΑ έστω κι αν είναι για μια κάρτα.

Απλώς εμείς βλέπουμε τον άνθρωπο και τη στάση του προς τις υποχρεώσεις. Γιατί είναι άλλο για παράδειγμα να έχεις ένα δάνειο 50.000 ευρώ αλλά να μη μπορέσεις κάποια στιγμή να το αποπληρώσεις, να το έχεις ρυθμίσει, που σημαίνει ότι εγώ αναγνωρίζω την υποχρέωσή μου και θα δίνω έστω και 10, 20 ευρώ το μήνα για την υποχρέωσή μου και είναι άλλο να έχεις κάποιος μια κάρτα 1.000, 1.500 ευρώ πριν από 5 χρόνια και να την έχει αγνοήσει τελείως επειδή απλά αποφάσισε ότι δε θέλει να το πληρώσει.

Καταλαβαίνετε ότι για κάποιον θέλει να θέλει πρόσβαση στη χρηματοδότηση, σε μικροδάνεια, ότι είναι σημαντικό να δούμε και τη στάση του κάθε ανθρώπου που έρχεται σ' εμάς προς την πίστωση.

Συγκριτικά πλεονεκτήματα σε σχέση με Τράπεζες: Στοχεύουμε σε κοινωνικές ομάδες που δεν εξυπηρετούνται από άλλους φορείς. Οι περισσότεροι άνθρωπος που έχουν έρθει σ' εμάς, έχουν πάει και σε Τράπεζες και δε μπορούν αν πάρουν κάποιο μικρό δάνειο ή μπορεί να έχουν προσπαθήσει να πάρουν κάποια επιδότηση και να μην τα έχουν καταφέρει.

Δείχνουμε εμπιστοσύνη στον άνθρωπο και τις δυνατότητές του. Για μας είναι 60% ο άνθρωπος και 40% η επιχείρηση. Δεν κοιτάμε επιχειρήσεις οι οποίες θα βγάλουν στο μέλλον τα υπερκέρδη, εμάς μας νοιάζει ένας άνθρωπος να δημιουργήσει μια θέση εργασίας για τον εαυτό του. Άμα μπορέσει και δημιουργήσει για ένα ακόμα άτομο, αυτό είναι διπλή επιτυχία. Παρ' όλα αυτά το σημαντικό είναι να δημιουργηθεί μια θέση εργασίας κι ένας άνθρωπος να βγάλει ένα μισθό για τον εαυτό του.

Χτίζονται προσωποποιημένες σχέσεις. Όλους τους ανθρώπους πέρα από το γεγονός ότι έχουμε πολλές συναντήσεις μαζί τους, περνάμε πολλές ώρες μαζί τους είτε είναι στα δικά μας τα γραφεία είτε είναι στις δικές τους επιχειρήσεις. Τους γνωρίζουμε, πολλοί μπορεί να έρθουν και μαζί με τα

παιδιά τους καμιά φορά ή μαζί με τους φίλους τους ή κάτι τέτοιο, να δουν κι οι φίλοι τους τι είναι αυτό που κάνουμε ακριβώς.

Φέρνουν τους εγγυητές, πολλές φορές θέλουν και οι εγγυητές να έρθουν και να συμμετέχουν σε όλη τη διαδικασία. Επίσης, χτίζουν και προσωποποιημένες σχέσεις με τους μέντορες τους όταν δίνεται κάποιο δάνειο.

Στον κάθε άνθρωπο που δίνεται δάνειο του ανατίθεται κι ένας μέντορας, με τον οποίο εμείς παροτρύνουμε να έχουν τουλάχιστον μια φορά το μήνα συνάντηση, έτσι ώστε να μαζεύονται όλα τα προβλήματα και όλες οι απορίες που μπορεί να έχει ένας επιχειρηματίας και να συζητά μαζί με τον μέντορά του, οι οποίοι είναι άνθρωποι είτε νυν είτε πρώην επιχειρηματίες είτε στελέχη επιχειρήσεων, μπορεί να είναι Οικονομικοί Διευθυντές, μπορεί να είναι Γενικοί Διευθυντές, ο καθένας ειδικός στο είδος του.

Κάποιος μπορεί να είναι ειδικός στον τουρισμό, κάποιος ειδικός στο marketing, ανάλογα με τις ανάγκες του καθενός του αναθέτουμε κι έναν αντίστοιχο μέντορα.

Δεν υπάρχει περιορισμός στην εμπορική δραστηριότητα, δεν υπάρχει κάποιος όρος ότι πρέπει το project να είναι καινοτόμο ή να κάνει χρήση κάποιας συγκεκριμένης τεχνολογίας. Έχουμε από πλατφόρμες ηλεκτρονικές και applications μέχρι και αγροτικά projects. Δεν υπάρχει συμμετοχική ιδιοκτησία, εννοείται, μιλάμε για μικρό δάνειο, όλα γίνονται, ακόμη κι η εκπαίδευση και η πρόσβαση γίνεται εντελώς δωρεάν.

Είναι ένα μοντέλο που έχει δοκιμαστεί μ' επιτυχία σε όλο τον κόσμο για πάνω από 30 χρόνια με πολύ επιτυχημένα αποτελέσματα. 3% default rate ενώ των Τραπεζών αυτή τη στιγμή είναι 40%, μείωση κόστους ανεργίας για το κράτος, τουλάχιστον στη Γαλλία αυτό έχει αποδειχθεί έμπρακτα και στη υπόλοιπη Ευρώπη και δημιουργία κι εκπλήρωση μέσω της εργασίας, γιατί αυτό είναι από τα μεγαλύτερα, θα πω προβλήματα της ανεργίας, είναι το τι κάνει στην ψυχολογία του ανθρώπου.

Εδώ είναι κάποιοι άνθρωποι οι οποίοι έχουν εκπαιδευτεί από την AFI. Εδώ είναι κάποια projects τα οποία έχουμε υποστηρίξει με μικροχρηματοδότηση.

Το πρώτο μας μικροδάνειο ήταν αυτό, ο Κώστας που έχει μια επιχείρηση με ηλεκτρικά ποδήλατα και κάνει tour της Αθήνας, τουριστικά, η

Τίνα που έκανε ένα e-shop για να πουλάει μέλι και λάδι στην αγγλική αγορά, ο Δημήτρης που είναι στη διαδικασία να δημιουργεί μια πλατφόρμα ηλεκτρονική, ο Γιώργος που έχει μια τουριστική εταιρεία κι αυτός που κάνει alternative είδους τουρισμό και διάφορες άλλες οι οποίες δε μας επιτρέπεται ακόμα να τις πούμε γιατί καταλαβαίνετε, πολλοί άνθρωποι έρχονται σ' εμάς με την ιδέα τους και μέχρι να βγει το προϊόν τους μέχρι να βγει δε θέλουν ν' ακουστεί.

Τίποτε απ' αυτά δε θα ήταν δυνατό χωρίς το μεγάλο δίκτυο εθελοντών στο οποίο προαναφέρθηκα. Είναι άνθρωποι ο καθένας ειδικός στο είδος του. Έχουμε εντυπωσιασθεί πάρα πολύ από το πόσοι άνθρωποι οι οποίοι μπορεί να δουλεύουν και 11 και 12 ώρες την ημέρα θέλουν να διαθέσουν ακόμα και στις 8 και στις 9 η ώρα το βράδυ, 2 ώρες για να βοηθήσουν έναν επιχειρηματία.

Μου έχει τύχει ακόμα και μετά από κάποια συνάντηση που ήρθε κάποιος, ήταν αργά το βράδυ, ήταν τόσο έντονο γιατί είχε τόσα προβλήματα αυτή η κοπέλα και τη βοήθησε τόσο πολύ στο τέλος της συνάντησης απ' όλη την ένταση κι απ' όλη την πίεση δάκρυσε κιόλας, λέει «ήταν από τα πράγματα που είχα στο μυαλό μου όλη την εβδομάδα, δεν ήξερα πώς να το αντιμετωπίσω»..

Γιατί είναι πάρα πολύ σημαντική αυτή η υποστήριξη, γιατί πολλοί άνθρωποι που πάνε να ξεκινήσουν κάτι, νιώθουν μόνοι τους άμα δεν πάνε να το ξεκινήσουν σαν ομάδα. Θα ρωτήσουν τους φίλους τους, θα ρωτήσουν τον κύκλο γύρω τους αλλά κανένας απ' αυτούς δεν έχει την ευθύνη για να τους βοηθήσει. Θα πει ο καθένας τη γνώμη του αλλά η ευθύνη πέφτει όλη πάνω τους.

Κι άμα είσαι για παράδειγμα γυναίκα που έχεις απολυθεί κι έχεις και δυο παιδιά, αυτή η βοήθεια είναι πάρα πολύ σημαντική γιατί νιώθεις ότι αυτός ο άνθρωπος, επειδή σε βοηθάει και σου δίνει και χρηματοδότηση, παίρνει και μέρος της ευθύνης της επιτυχίας σου. Δεν ξέρω αν υπάρχει κάποιος εδώ πέρα που έχει προσπαθήσει να δημιουργήσει μια επιχείρηση..

ΟΜΙΛΗΤΡΙΑ: (Τοποθέτηση εκτός μικροφώνου)

Μ. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΥ: Μόνη σας;

ΟΜΙΛΗΤΡΙΑ: Ναι.

M. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΥ: Άρα το κομμάτι αυτό που νιώθεις ότι ποιον να ρωτήσεις και ποιον να συμβουλευτείς...

ΟΜΙΛΗΤΡΙΑ: Είμαστε μέλη του Impact Hub και είναι ένα δίκτυο το οποίο μας βοηθά πάρα πολύ, όχι μόνο από experts και ειδικούς στο είδος τους, αλλά και από ανθρώπους σαν κι εμάς. Κι αυτό είναι η μεγαλύτερη υποστήριξη ας πούμε που μπορούμε να έχουμε, να βλέπουμε ανθρώπους σαν κι εμάς, να ζουν τα ίδια μ' εμάς.

M. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΥ: Ακριβώς. Είναι πάρα πολύ ελπιδοφόρο που έχει αρχίσει όλο αυτό το κίνημα γενικότερα τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα για την υποστήριξη της επιχειρηματικότητας. Θα θέλαμε να θεωρούμε και να πιστεύουμε ότι ισχύει αυτό το πράγμα, ότι όλοι λειτουργούν συμπληρωματικά ο ένας με τον άλλον.

Αυτά είναι κάποιες από τις εκπαιδεύσεις τις οποίες προσφέρουμε, τις ανέφερα και πριν. Έχουμε τρεις φορές την εβδομάδα στάνταρ εκπαιδεύσεις οι οποίες γίνονται, είτε αυτό είναι στο business planning είτε είναι σε πωλήσεις, σε one to one επίπεδο.

Εδώ ένα slide για το τι δεν είναι η AFI. Δεν είναι κερδοσκοπικός Οργανισμός, δεν είναι Τράπεζα, δε χορηγεί φιλανθρωπική βοήθεια, δε χορηγεί άτοκα δάνεια, δεν είναι ευρωπαϊκή ή εθνική επιδότηση, δεν είναι co-working space και δεν προσφέρει δουλειές, αλλά βοηθάει τους ανθρώπους να δημιουργήσουν οι ίδιοι τις δικές τους.

Αυτοί είναι κάποιοι δείκτες αποτελεσματικότητας από τη Γαλλία. Ανυπομονούμε πάρα πολύ σε μερικά χρόνια να μπορούμε να έχουμε και τους δικούς μας δείκτες αποτελεσματικότητας, αλλά θεωρούμε ότι σε σχέση και σε σύγκριση με τα δεδομένα των υπόλοιπων επιχειρήσεων, ότι είναι αρκετά ελπιδοφόρο αυτό. Σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Ευχαριστούμε πάρα πολύ τη Μαρίσα, αρκετά ενδιαφέροντα όλα αυτά που ακούσαμε. Είδατε και το πρόβλημα που υπάρχει στο θεσμικό πλαίσιο για το microfinance. Είναι αναγκασμένη αυτή η πρωτοβουλία να συνεργαστεί με τραπεζικό ίδρυμα και να προσφέρει ένα επιτόκιο το οποίο είναι αρκετά υψηλό. Θα μπορούσε με διαφορετικό θεσμικό πλαίσιο να δοθεί η δυνατότητα για ακόμα χαμηλότερο επιτόκιο.

Να περάσουμε στον επόμενο ομιλητή μας, τον Paul, ο οποίος θα μας μιλήσει για ένα νέο και αρκετά ελπιδοφόρο τρόπο χρηματοδότησης, το crowdfunding.

«Πώς μπορούμε να εφαρμόσουμε και να δημιουργήσουμε συμμετοχικά εργαλεία χρηματοδότησης (crowdfunding) σε φθίνουσες οικονομίες για την υλοποίηση κοινωνικών πρωτοβουλιών και επιχειρήσεων»

P. KIDNER: Θα σας μιλήσω για το One Up. Πρόκειται για μια πλατφόρμα Crowd Funding του κέντρου PRAKSIS και θα σας μιλήσω λίγο για το τι είναι η PRAKSIS ως κέντρο εκπαίδευσης επιχειρήσεων και θα σας μιλήσω μετά και για το Crowd Funding.

Θα ήθελα να ρωτήσω αν κάποιος από σας γνωρίζετε τι είναι μια πλατφόρμα Crowd Funding. Μπορείτε να σηκώσετε το χέρι σας αν το γνωρίζετε. Δεν το ξέρετε όλοι λοιπόν.. Θα σας το αναφέρω κι αυτό. Στην ουσία η πλατφόρμα αυτή είναι ένας τρόπος ώστε πολλοί άνθρωποι να έρθουν κοντά, να έρθουν σ' επικοινωνία και να μπορέσουν, να δώσουν χρήματα για ένα συγκεκριμένο project και μια συγκεκριμένη ιδέα, για μια συγκεκριμένη επιχείρηση.

Για εμάς η πλατφόρμα του Crowd Funding θα έχει να κάνει με νέους επιχειρηματίες και νέες επιχειρήσεις. Η PRAKSIS είναι μια Μη Κυβερνητική Οργάνωση όπου παρέχουμε ανθρωπιστική βοήθεια σ' ένα μεγάλο πλέγμα τομέων για ευάλωτες ομάδες, οι οποίες βρίσκονται σε ανάγκη και το κέντρο εκπαίδευσης επιχειρήσεων όπως σας είπα, αναπτύχθηκε με βάση όλο αυτό.

Είδαμε ότι υπάρχει μεγάλη κρίση στην Ελλάδα, υπάρχει μεγάλη ανεργία, η οικονομία αντιμετωπίζει προβλήματα και στην ουσία οι μακροπρόθεσμα άνεργοι και οι άνθρωποι που δε μπορούσαν να βρουν δουλειά, είναι πολύ δύσκολο να βρουν δουλειά εφ' όσον έχουν μείνει πολύ καιρό εκτός της αγοράς εργασίας.

Το BCC, αυτό το κέντρο που σας ανέφερα προηγουμένως, υποστηρίζει άνεργα άτομα και άτομα τα οποία δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας ή έχουν έναν κοινωνικό αντίκτυπο. Και στην ουσία αυτό το κάνουμε

βοηθώντας τους να έχουν μια θέση εργασίας με συγκεκριμένο νόημα, να είναι δηλαδή αυτοαπασχολούμενη.

Το πρόγραμμά μας λοιπόν είναι ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης που συμπεριλαμβάνει τη δημιουργία ενός πλάνου επιχείρησης. Κάνουμε εκπαιδευτικά σ' έναν προς έναν και υπάρχει ιδιαίτερη ανάγκη να μπορούμε να στηρίξουμε τα άτομα ώστε να εστιάσουν στις ιδέες τους και να κάνουν πιο ρεαλιστικές τις ιδέες τους και τελικά να τις κάνουν βιώσιμες.

Το πεδίο εφαρμογής μας είναι να δώσουμε τη δύναμη στους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν βιώσιμες επιχειρήσεις και να συμβάλλουμε στην οικονομική ανάπτυξη της περιοχής της Αθήνας. Το BCC λοιπόν και το PRAKSIS έχουν ποσοστό επιτυχίας τουλάχιστον 30% και προσπαθούμε να δημιουργήσουμε όσο το δυνατόν περισσότερο βιώσιμες επιχειρήσεις.

Αυτό που θα ήθελα να πω επίσης εδώ είναι ότι όπως και το AFI, δεν εστιάζουμε στη νέα τεχνολογία, μόνο στη νέα τεχνολογία δηλαδή, έχουμε άτομα φυσικά τα οποία έχουν τη νέα τεχνολογία ως κομμάτι των ιδεών, των επιχειρηματικών τους ιδεών, αλλά εστιάζουμε περισσότερο σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

Από την άποψη του BCC το πρόβλημα είναι πολλά από τα προγράμματα και τα Hub που υπάρχουν προετοιμάζουν τα άτομα να δημιουργήσουν μια εταιρεία χωρίς να έχουν τα απαραίτητα χρηματοδοτικά εργαλεία και το κεφάλαιο ώστε να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους.

Γι' αυτό λοιπόν βρήκαμε τη λύση στο πρόβλημα αυτό, δηλαδή να δώσουμε στους επιχειρηματίες εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, έτσι ώστε να μπορέσει να δημιουργηθεί το αρχικό κεφάλαιο και να δημιουργηθεί τελικά και η εταιρεία. Έχουμε λοιπόν το One Up το οποίο είναι μια πλατφόρμα Crowd Funding και στόχο έχει να βοηθήσει τα άτομα που αποφοιτούν από το πρόγραμμα BCC έτσι ώστε να έχουμε δωρεά χρημάτων ή να έχουμε αγορά πριν ακόμη βγει το προϊόν στην αγορά από άτομα, από Ιδρύματα, από εταιρείες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Προφανώς ο τομέας του εξωτερικού είναι πάρα πολύ σημαντικός, όπως γνωρίζουμε τα χρήματα δεν υπάρχουν στην Ελλάδα αυτή τη στιγμή. Επίσης το One Up δέχεται επιχειρηματικά σχέδια και από άλλα Hub. Έχουμε υπογράψει μια σύμβαση με το Orange Grove και το ίδιο ελπίζουμε ότι

θα κάνουμε και με το Impact Hub και ακόμη και με την EATA και το Γιάννη, ο οποίος βρίσκεται εκεί πίσω, όπως το συζητήσαμε προηγουμένως.

Τώρα πώς δημιουργείται το One Up και ποια είναι η διαφορά του: Το πρόβλημα με το Crowd Funding στην Ελλάδα είναι ότι βρίσκεται σε μια γκρίζα νομική ζώνη. Δηλαδή δε μπορεί να υπάρξει εύκολα, δεν υπάρχει νομικό πλαίσιο για να το στηρίξει. Η διαφορά λοιπόν του One Up είναι ότι είναι ένα εργαλείο μιας ΜΚΟ, της PRAKSIS.

Δεν είναι δηλαδή μια επιχείρηση από μόνο του, δεν προσπαθούμε να βγάλουμε χρήματα απ' αυτό. Και ως ΜΚΟ έχουμε νομικά τη δυνατότητα να λάβουμε δωρεές ιδίως εφ' όσον έχουν στόχο συγκεκριμένα projects.

Όπως είπα λοιπόν και προηγουμένως, το One Up είναι μη κερδοσκοπικό, έχει δημιουργηθεί με στόχο να ωφελήσει τους επιχειρηματίες, είναι η πρώτη πλατφόρμα στην Ελλάδα η οποία θα μπορέσει να δέχεται πιστωτικές κάρτες και αυτό μας επιτρέπει να δίνουμε πάνω από 98% της δωρεάς κατευθείαν στον επιχειρηματία.

Έχουμε υπογράψει με την Τράπεζα και δε θα παίρνει προμήθεια, η μόνη προμήθεια είναι 0,5% με 2% για την πιστωτική κάρτα η οποία θα πρέπει να πληρώνεται. Θα πληρώνεται λοιπόν 2% ως προμήθεια στην κάργα κάρτα και τα υπόλοιπα θα πηγαίνουν στον επιχειρηματία.

Η άλλη μεγάλη διαφορά είναι ότι προσφέρουμε διαφάνεια, λογοδοσία και παρακολούθηση. Στην ουσία, οι δωρεές που δίνονται τοποθετούνται στον τραπεζικό λογαριασμό της PRAKSIS και δίνονται σε στάδια στους επιχειρηματίες εφ' όσον φτάνουν σε συγκεκριμένους στόχους.

Δε γίνεται λοιπόν παραδοσιακά, δεν πηγαίνουν κατευθείαν στον επιχειρηματία. Έρχονται πρώτα στην PRAKSIS και στη συνέχεια εμείς διασφαλίζουμε ότι ο επιχειρηματίας κάνει αυτό που έχει πει ότι θα κάνει, με αποτέλεσμα να έχουμε λογοδοσία από τον επιχειρηματία, διαφάνεια και παρακολούθηση για κάθε cent που δίνει ο δότης στον επιχειρηματία.

Υπάρχουν κάποια προβλήματα με το Crowd Funding στην Ελλάδα, ανάφερα κάποια από αυτά κι όπως είδαμε και σήμερα, υπάρχει μικρή γνώση στο κοινό σε σχέση με το τι είναι το Crowd Funding. Στόχος μας είναι να

εκπαιδεύουμε την αγορά και γι' αυτό είμαστε εδώ. Αυτό θέλουμε να κάνουμε. Επίσης υπάρχει έλλειψη εμπιστοσύνης μεταξύ των επιχειρηματιών.

Πιστεύω λοιπόν ότι είναι αυτό ένα ελληνικό φαινόμενο. Το θεωρούν κατά κάποιον τρόπο ελεημοσύνη αυτό. Θεωρούν ότι κάποιος τους χαρίζει λεφτά επειδή τους λυπάται. Το Crowd Funding είναι ένας τρόπος για να μπορέσει κάποιος να δώσει χρήματα ή ν' αγοράσει ένα αγαθό ή ένα προϊόν πριν καν παραχθεί, έτσι ώστε να μπορέσει να κερδίσει κάτι από αυτό αργότερα.

Επίσης κάποια από τα προβλήματα τα οποία έχουμε δει είναι ότι τα άτομα τεχνικά δεν έχουν προοδεύσει. Υπάρχουν κάποιοι που αποφοιτούν από το BCC και δεν ξέρουν πώς να χρησιμοποιήσουν την τεχνολογία πάρα πολύ καλά. Βλέποντας αυτό, δημιουργήσαμε ένα νέο τμήμα του BCC το οποίο εστιάζει στο να βοηθήσει τα άτομα να δημιουργήσουν πλατφόρμες Crowd Funding.

Αυτό είναι πάρα πολύ σημαντικό γιατί είδαμε ότι είχαμε ήδη αναπτύξει την τεχνική πλευρά αυτής της πλατφόρμας, αλλά όταν ξεκινούσαμε τις καμπάνιες μας είδαμε ότι τα άτομα δε μπορούσαν να επικοινωνήσουν σωστά τις ιδέες τους και έτσι αποφασίσαμε να τους βοηθήσουμε και με αυτό. Πιστεύω λοιπόν ότι υπάρχει ένα θέμα όσον αφορά στην αναγνώριση από το κοινό αυτής της ιδέας, του Crowd Funding, κάναμε όμως μια αρχή. Και αυτή είναι το πιο σημαντικό για μας.

Θέλουμε να βρισκόμαστε στην αρχή μιας σημαντικής και μεγάλης αγοράς. Θέλουμε να είμαστε εκεί για να ξεκινήσουμε όλο αυτό το κίνημα, όλη αυτή τη διαδικασία του Crowd Funding, όλων αυτών των εννοιών και να βοηθήσουμε ο ένας τον άλλον σε συνεργασία με άλλες Οργανώσεις όπως η AFI. Γι' αυτό το λόγο δημιουργήσαμε αυτή την πλατφόρμα Crowd Funding στην Ελλάδα. Πιστεύουμε ότι η αγορά θ' αναπτυχθεί και θα δώσει μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες ευκαιρίες για τις νέες εταιρείες και τους επιχειρηματίες στην Ελλάδα.

Ιδίως τώρα που έχουμε πάρα πολύ μικρές εναλλακτικές λύσεις όσον αφορά στο Seed Funding. Πιστεύουμε ότι η πλατφόρμα η οποία εστιάζει στις επιχειρήσεις και τους επιχειρηματίες θα μπορέσει να είναι επιτυχημένη, τα άτομα εκτός της Ελλάδας, όλοι οι Έλληνες οι οποίοι ζουν στο εξωτερικό για

παράδειγμα, θέλουν να βοηθήσουν τις ελληνικές επιχειρήσεις. Αυτός είναι ένας πάρα πολύ εύκολος τρόπος λοιπόν για να το κάνουν.

Έχουμε έναν όρο που ονομάζεται Slactivism: Τι σημαίνει αυτό; Είναι κάποιος καθισμένος στον καναπέ του και γίνεται ακτιβιστής, είναι ο «ακτιβιστής του καναπέ». Και μπορεί έτσι να βοηθήσει κάποιον να ξεκινήσει μια επιχείρηση. Για το BCC λοιπόν, μετράμε την επιτυχία μας με βάση το πόσες βιώσιμες επιχειρήσεις δημιουργήσαμε.

Όπως ανέφερα, τώρα ξεκινάμε την πλατφόρμα, έχουμε βρει τον τρόπο που θα γίνονται πληρωμές, έχουμε λύσει το τεχνικό θέμα, έχουμε δημιουργήσει συνεργασίες με Hub και άλλους Οργανισμούς και βοηθάμε την πρώτη ομάδα αποφοίτων μας να ξεκινήσουν τις πρώτες καμπάνιες τους, τις πρώτες εκστρατείες τους.

Κάποια από τα πράγματα που τους βοηθούμε να κάνουμε είναι να δημιουργήσουν βίντεο. Για όσους από σας γνωρίζουν το Crowd Funding, το βίντεο είναι το πιο σημαντικό κομμάτι της δημιουργίας μας εκστρατείας Crowd Funding. Χωρίς αυτό, θα είναι πολύ μικρή η εμβέλεια της εκστρατείας του Crowd Funding. Αυτό λοιπόν που κάναμε, ήταν ότι ζητήσαμε από την Πρεσβεία των ΗΠΑ στην Ελλάδα να μας βοηθήσει σε αυτές τις εκστρατείες.

Προσπαθούμε παράλληλα να προωθήσουμε την πλατφόρμα συνολικά, έστω να στηρίξουμε τις διάφορες επιχειρήσεις. Θ' ανακοινώσουμε λοιπόν την ημέρα έναρξής μας. Να μας υποστηρίξετε σας ζητάμε, στο oneup.gr. Σύντομα θα έχουμε περισσότερες πληροφορίες και θα ξεκινήσουμε αυτή την πρωτοβουλία.

Να σας δείξω τώρα αυτό που ήδη έχουμε στο internet: Εδώ μπορείτε να δείτε ότι στην ουσία υπάρχουν ήδη κάποια τεστ τα οποία κάνουμε έτσι ώστε να δημιουργήσουμε νέες εκστρατείες για παράδειγμα. Κι εδώ βλέπετε ότι αυτά τα έχουμε ήδη ανεβάσει στο internet, είναι πάρα πολύ εύκολο για κάποιον, να μπει σε όλο αυτό και να ξεκινήσει μια εκστρατεία.

Αυτό που θα έλεγα είναι ότι αν ενδιαφέρεστε, θα πρέπει να συνδεθείτε μ' ένα Hub να φτιάξετε ένα business plan, να γνωρίζετε την εταιρεία σας, την επιχείρησή σας απ' έξω κι ανακατωτά γιατί είναι ο μόνος τρόπος για να μπορέσετε να το επικοινωνήσετε αυτό. Αυτό έχω δει κατά τη διάρκεια της

εμπειρίας μου, κάτι που λείπει στους νέους επιχειρηματίες είναι η γνώση τους, η καλή γνώση κάθε πλευράς της επιχείρησής τους.

Πρέπει να ξέρετε την επιχείρησή σας για να μπορέσετε να την επικοινωνήσετε στους άλλους. Και αν το κάνετε αυτό θα έχετε μικροχρηματοδότηση, δότες, αγορές από πελάτες που θα μπορέσουν να σας βοηθήσουν πριν καν παράγετε τ' αγαθά. Αυτά είχα να σας πω, σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Ευχαριστούμε πολύ και τον τελευταίο μας ομιλητή, τον Paul. Πραγματικά ενδιαφέροντα όσα ακούσαμε.

Μια που μιλάμε για χρηματοδότηση, μπορούμε να πούμε ότι έχουμε καλά νέα για τρεις λόγους: Πρώτα απ' όλα, υπάρχουν αρκετά εργαλεία τα οποία μπορεί να εκμεταλλευτεί κάποιος για να χρηματοδοτήσει το εγχείρημά του.

Ο δεύτερος λόγος είναι ότι υπάρχουν αρκετά δίκτυα, είδαμε εδώ μερικά και μάλιστα είδαμε και ανθρώπους οι οποίοι τα έχουν ήδη χρησιμοποιήσει και μπορούν να βοηθήσουν είτε παρέχοντας τεχνογνωσία είτε βοηθώντας την εξασφάλιση κάποιων χρημάτων. Ο τρίτος λόγος είναι ότι μας περιμένει φαγητό στον πάνω όροφο, πολύ σημαντικό κι αυτό.

Πριν όμως απ' αυτό, με μεγάλη μας χαρά ν' ακούσουμε αν υπάρχουν ερωτήσεις από το κοινό ή αν υπάρχουν ώριμα επιχειρηματικά σχέδια να επενδύσουμε.

J. BRITES: Θα ήθελα να κάνω μια ερώτηση για την «κινητικότητα» της επένδυσης. Απ' ό,τι παρατήρησα, πολλές απ' αυτές τις επενδύσεις που έχουν αντίκτυπο, εστιάζουν σε μια συγκεκριμένη χώρα. Είδαμε π.χ. τη Αυστρία και πώς στο συγκεκριμένο παράδειγμα συνδέουν τους επενδυτές αντικτύπου με κοινωνικούς εταίρους, με κοινωνικούς επιχειρηματίες στη Αυστρία.

Έχουμε επίσης και το παράδειγμα αυτής της πλατφόρμας που μας είπατε, η οποία έχει ως στόχο να συνδέσει μικρό αριθμό επενδυτών με επιχειρηματίες στην Ελλάδα και μόνο.

Θα ήθελα να σας ρωτήσω: Πιστεύετε ότι είναι εφικτό και ότι θα μπορούσε, τουλάχιστον στην Ευρώπη του σήμερα διότι στην Ευρώπη του σήμερα έχουμε τη διαθεσιμότητα κεφαλαίου, σε συγκεκριμένες περιοχές του βορρά της Ευρώπης και έχουμε και τις περιοχές στο νότο της Ευρώπης όπου

έχουν πολύ μεγάλες κοινωνικές ανάγκες και όπου δεν υπάρχουν πολλές χρηματοδοτικές πηγές, θα ήταν λοιπόν μια εφικτή ιδέα να συνδέσουμε αυτούς τους επενδυτές αντικτύπου στην Αυστρία και στο βορρά της Ευρώπης μ' αυτούς τους επιχειρηματίες κοινωνικών επιχειρήσεων που εντοπίζονται στο νότο της Ευρώπης;

Διότι αν προσπαθήσουμε να εντοπίσουμε επενδυτές αντικτύπου στην Πορτογαλία π.χ., θα έχουμε και πολύ καλά αποτελέσματα, δεδομένου ότι η κατάσταση είναι παρόμοια με την κατάσταση στην Ελλάδα. Έχουμε πάρα πολύ περιορισμένα διαθέσιμα χρήματα για επένδυση. Ίσως λοιπόν θα ήταν πιο συνετό να συνδέσουμε αυτές τις κοινωνικές επιχειρήσεις με τους επενδυτές που βρίσκονται στο βορρά της Ευρώπης.

C. SPERNBAUER: Σας ευχαριστώ πολύ για την ερώτηση. Το Investment Ready πρόγραμμα που σας παρουσίασα νωρίτερα, κάνει ακριβώς αυτό που περιγράψατε. Δε συνδέει επενδυτές κι επιχειρηματίες μόνο στην Αυστρία, αλλά σε όλη την περιοχή της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Οι επενδυτές μπορούν να προέρχονται από οποιοδήποτε μέρος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και μάλιστα προσπαθούμε να προωθήσουμε αυτές τις συνεργασίες που δεν περιορίζονται μόνο στην Αυστρία. Κατά την άποψή μου λοιπόν, για ν' απαντήσω στην ερώτησή σας, ναι, θα ήταν εφικτό να τους φέρουμε σ' επαφή ακόμα και αν βρίσκονται σε διαφορετικές περιοχές.

Η μόνη προϋπόθεση είναι να υπάρχει ποιότητα. Διότι οι επενδυτές ενδιαφέρονται για την ποιότητα πριν δώσουν τα χρήματά τους. Δεν αναφέρομαι μόνο σ' επενδυτές που ενδιαφέρονται για κέρδος, αλλά και για αντίκτυπο. Όλοι οι επενδυτές ενδιαφέρονται να επενδύσουν τα χρήματά τους εφ' όσον υπάρχει ποιότητα και εφ' όσον αυτό το projects τους κάνει να αισθάνονται άνετα.

Γι' αυτό λοιπόν πιστεύω ότι θα έπρεπε να εστιάσουμε σ' αυτό το επονομαζόμενο capacity building. Μόνο έτσι θα μπορούσαμε να προσελκύσουμε αυτούς τους επενδυτές οι οποίοι ενδιαφέρονται να επενδύσουν και σε περιοχές του νότου. Πιστεύω βέβαια ότι θα ήταν πολύ συνετό να προωθήσουμε τις μεσογειακές χώρες και να τους φέρουμε σ' επαφή μ' επενδυτές που μπορεί να εντοπίζονται στο βορρά.

Τα χρήματα μπορούν να μεταφερθούν, το έχουμε παρατηρήσει αυτό και στην Κεντρική Ευρώπη. Εμείς συνεργαζόμαστε με Ταμεία από την Ελβετία, το Ηνωμένο Βασίλειο και φέρνουμε αυτά τα Ταμεία και τα χρήματα στην Κεντρική Ευρώπη, αλλά θα ήθελα να υπογραμμίσω το πόσο σημαντική είναι η ποιότητα του εκάστοτε προγράμματος.

P. KIDNER: Σας ευχαριστώ για την ερώτηση, πιστεύω ότι είναι πολύ καλή ερώτηση. Κατά την άποψή μας, οι επιχειρήσεις οι οποίες βγαίνουν από το BCC ίσως να μην είναι οι σωστές επιχειρήσεις για να επενδύσει κανείς, μία από τις 10 μπορεί να θεωρηθεί τέτοια επιχείρηση.

Και βεβαίως αυτές είναι επιχειρήσεις που εμείς θα θέλαμε να βοηθήσουμε να επεκταθούν. Π.χ. έχουμε μια επιχείρηση η οποία έχει κοινωνικό αντίκτυπο, είναι μια κυρία η οποία είναι μητέρα ενός αυτιστικού παιδιού και θέλει να φέρει νέες τεχνολογίες στην Ελλάδα προκειμένου μέσω αυτών να βοηθήσει τόσο τους γονείς όσο και τ' αυτιστικά παιδιά, προκειμένου να μπορούν να συγκεντρωθούν σ' έναν συγκεκριμένο χώρο και να χαλαρώσουν μαζί.

Κι αυτό είναι πάρα πολύ δύσκολο για τέτοιου είδους παιδιά όπως καταλαβαίνετε. Γι' αυτό κι έχει αναπτύξει αυτό το project προκειμένου να προωθήσει αυτό ακριβώς το στόχο. Ίσως λοιπόν αυτό θα μπορούσε να ενδιαφέρει κι επενδυτές οι οποίοι δεν εντοπίζονται μόνο στην Ελλάδα, διότι είναι μια μη κερδοσκοπική επιχείρηση, έχει ένα πάρα πολύ λεπτομερές επιχειρηματικό μοντέλο και το μόνο που χρειάζεται είναι το αρχικό κεφάλαιο για να ξεκινήσει. Είναι πολύ εφικτό να προσελκύσεις επενδυτές από άλλες χώρες.

C. SPERNBAUER: Θα μπορούσα να προσθέσω κάτι; θα σας δώσουμε περισσότερες πληροφορίες για όλα αυτά αύριο, αλλά η ουσία είναι ότι υπάρχουν αυτά τα Impact Hub τα οποία έχουν προγράμματα υποστήριξης για επιχειρηματίες που θέλουν να επεκταθούν στην Ευρώπη.

Εμείς π.χ. εντοπίζουμε καινοτόμες επιχειρήσεις οι οποίες έχουν πετύχει πολύ θετικά αποτελέσματα και τα οποία θα μπορούσαν να μεταφερθούν σε άλλη ευρωπαϊκή χώρα. Και εμείς μέσω των προγραμμάτων ουσιαστικά αυξάνουμε την ορατότητα αυτών των προγραμμάτων αλλά προσπαθούμε να προσελκύσουμε και επενδυτές προκειμένου να τους

βοηθήσουμε στην επέκτασή τους.

Η ουσία είναι ότι όλοι έχουν προτιμήσεις, αυτό το γνωρίζουμε όλοι. Οι επενδυτές προτιμούν ένα συγκεκριμένο τομέα ή μια συγκεκριμένη περιοχή ή χώρα οπότε η πρόκληση είναι να τους εντοπίσουμε πρώτα απ' όλα και στη συνέχεια να τους διοχετεύσουμε στη σωστή περιοχή. Αλλά θεωρώ ότι είναι εφικτό.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Για την ερώτηση αυτή η οποία είναι πάρα πολύ σημαντική και αφορά τις χώρες του νότου, ο τρόπος με τον οποίο θα επιλέξει κάποιος και συμπληρώνει αυτό που ακούσαμε μόλις τώρα σχετικά με την επιλογή του επενδυτή, σε ποια χώρα θα πάει να επενδύσει, αυτό που ζητά ο επενδυτής είτε είναι διατεθειμένος να επενδύσει λίγα ή πολλά, ζητά σταθερότητα. Ζητά να ξέρει τι θ' αντιμετωπίσει.

Οι χώρες του νότου, όχι όλες, η Ελλάδα είναι θα έλεγα ακόμα και στις χώρες του νότου το «κακό παιδί» ως προς το θεσμικό περιβάλλον λειτουργίας. Ειδικά για τις κοινωνικές επιχειρήσεις ο νόμος άλλαξε τρεις φορές. Κανείς δε μπορεί να επενδύσει σ' αυτό το περιβάλλον. Δε θέλει κανείς να εμπλακεί σε τέτοια διαδικασία.

Θα έλεγα ότι οι χώρες του νότου στο σύνολό τους, για τους λόγους που είδαμε έχουν μεγάλη ανεργία, αντιμετωπίζουν κοινωνικά προβλήματα, άρα είναι αποδέκτες πόρων από το European Social Fund, από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο.

Ο συνδυασμός της επιδότησης μέσω του ESF και κάποιου ιδιώτη επενδυτή, θα έλεγα ότι είναι ο καλύτερος. Αυτή τη στιγμή, λόγω της ιδιότητάς μας της επαγγελματικής, επεξεργαζόμαστε επενδυτικά σχέδια τα οποία εάν εξαιρεθεί το πρόβλημα της σταθερότητας που είπα πριν και είναι το σημαντικότερο, πολλοί επενδυτές θέλουν να έρθουν στην Ελλάδα είτε στον κοινωνικό τομέα είτε στον παραδοσιακό οικονομικό τομέα.

Γιατί μπορούν να συνδυάσουν το κομμάτι των επιχορηγήσεων, των επιδοτήσεων με το κομμάτι της δικής τους συμμετοχής. Υπάρχουν δηλαδή τρία μέρη που εγγυώνται: Το κράτος δια των επιδοτήσεων, ο ίδιος ο ιδιώτης επενδυτής και ο ίδιος ο επιχειρηματίας. Ευχαριστώ.

ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Φ. ΛΕΝΤΖΑΣ

Ε. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ: Θα συνεχίσουμε τις εργασίες του συνεδρίου με τη θεματική ενότητα «Κοινωνική Επιχειρηματικότητα και Πολιτισμός».

Να καλωσορίσουμε τον Πρόεδρο του Ιδρύματος Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης κ. Φίλιππο Λέντζα, ο οποίος θα συντονίσει τους ομιλητές αυτής της θεματικής ενότητας και θα μας τους παρουσιάσει.

Κύριε Λέντζα έχετε το λόγο.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Πρώτα απ' όλα καλωσορίζω εσάς στο διήμερο συνέδριο νέων της Ακαδημίας Πλάτωνος που οργανώνουν αυτή τη στιγμή μέσω των προγραμμάτων του ΕΣΠΑ στην Ελλάδα το Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης.

Επίσης πρέπει να πούμε ότι η λογική αυτού του προγράμματος συνάδει με την πολιτιστική ανάπτυξη σε σύνδεση με τη λειτουργία της Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας στην περιοχή που ουσιαστικά ο μεγάλος Έλληνας φιλόσοφος, ο Πλάτωνας, ανέπτυξε τις δικές του θεωρίες για την κοινωνία, αλλά και για τη διαδικασία την οποία μετέληθε κατόπιν με τη μεταλαμπάδευση όλων αυτών των ιδεών στη Δυτική Ευρώπη αλλά και σε όλο τον κόσμο γενικότερα.

Η σύνδεση με την Κοινωνική Επιχειρηματικότητα, έχει να κάνει με πάρα πολλά στοιχεία. Ένα εξ αυτών είναι η δυνατότητα μέσα από τον πολιτισμό να δημιουργηθούν στην Ελλάδα πόλοι οι οποίοι θα μπορούν ουσιαστικά να πουλήσουν ένα προϊόν το οποίο είναι πολιτιστικού χαρακτήρα.

Κάποτε αυτό ήταν δωρεάν. Τώρα, όπως έχετε παρατηρήσει, σε διάφορα γεγονότα, που αφορούν στον πολιτισμό, στον αθλητισμό και σε διάφορες άλλες εκφάνσεις της προσωπικότητας του ανθρώπου, έχουμε περάσει σε μια υπό τύπον λειτουργία οικονομική. Θα ήθελα να προσθέσω εδώ ότι αυτή είναι μια ρεαλιστική σημερινή αντιμετώπιση όλων αυτών των πραγμάτων.

Η ρεαλιστική αντιμετώπιση αυτών των πραγμάτων μας καλεί όλους μας να έρθουμε σ' επαφή με όλα αυτά τα γεγονότα τα οποία μπορούν ν' αναπτύξουν ένα κοινωνικό πρόγραμμα, που θα μπορεί να δίνει θέσεις εργασίας μέσω της επιχειρηματικότητας των νέων σε νέους οι οποίοι ενδιαφέρονται για τον πολιτισμό αλλά ενδιαφέρονται γενικότερα για καινούργιες διαδικασίες οι οποίες μπορούν να έχουν τουλάχιστον αφετηρία αυτόν.

Θέλω να πω το εξής: Κάποτε υπήρχε μια λογική, αυτή που έλεγε ο Πλάτωνας. Η λογική του Πλάτωνα. Η λογική συνδεόταν άμεσα με την ηθική. Η ηθική περνούσε μέσα από την κοινωνική διάσταση την οποία θα μπορούσε ο κάθε πολίτης να κάνει ή να μπορεί να προχωράει στη ζωή του. Εάν δούμε τα δεδομένα της εποχής εκείνης, τα οποία σίγουρα ένας κοινωνικός μελετητής όπως ήταν ο Πλάτωνας, προσέγγιζε και τα ελάμβανε υπ' όψιν του, θα δείτε ότι τότε ο Αθηναίος δε δούλευε. Για την ακρίβεια απαγορευόταν να δουλεύει.

Ο Αθηναίος είχε να κάνει με τη σκέψη. Για την ακρίβεια, ούτε καν με τη σκέψη, με την απόφαση. Εκεί λοιπόν, δημιουργήθηκε μια ολόκληρη σχολή φιλοσόφων, οι Πλατωνικοί Φιλόσοφοι, οι οποίοι ανέλυσαν και το λόγο ως απόρροια της σκέψης και την εικόνα ως απόρροια του λόγου. Και όλα αυτά με την ίδια σειρά.

Αν θέλουμε σήμερα να σκεφτούμε το τι γινόταν τότε και ποιο είναι το αποτύπωμα που αφήνει στην Ευρώπη του σήμερα εκείνη η εποχή, πρέπει να αρχίσουμε να ξεφεύγουμε από τη λογική που παρουσίασε μέσω των γραμματικών εγκλίσεων ο Πλάτωνας σε σχέση με το σημερινό ευρωπαϊκό γίγνεσθαι.

Και θέλω να πω το εξής: Ο Πλάτωνας είχε 4 εγκλίσεις οι οποίες ήταν η οριστική, που δεν τη χρησιμοποίησε ποτέ, ήταν η υποτακτική, τη χρησιμοποίησε κατά κόρον, ήταν η ευκτική και τέταρτη, η προστακτική. Αυτές οι 4 εγκλίσεις στο δυτικό κόσμο δεν υπάρχουν. Αν ψάξετε όλες τις γλώσσες στο εξωτερικό, υπάρχει μόνο η οριστική. Δεν υπάρχει ούτε η υποτακτική ούτε η ευκτική ούτε η προστακτική.

Υπάρχουν ως όχι εγκλίσεις, ως λόγοι ευγενείας, που λένε «θα θέλατε», αλλά υπάρχει το πολύ ρεαλιστικό φαινόμενο το ότι αυτό που βλέπω, είναι και οριστικό. Αυτό που δε βλέπω, δε μπορεί να είναι οριστικό. Άρα δε

μπορούμε να το προσεγγίσουμε μέσω της γλώσσας. Αυτή είναι η διαφορετική θεώρηση που έβαλε ο Πλάτωνας, προκειμένου να μπορέσει κάποιος να καταλάβει και τη δική του κοινωνία όπως αυτός την είχε φτιάξει.

Πρέπει να ξέρετε ότι εάν τη δούμε στη βάση της γλώσσας, είναι τελείως διαφορετική με την ανάλυση που κάνουμε κι έχω διαβάσει από δυτικούς φιλοσόφους σε σχέση με αυτό που είναι ο Πλάτωνας. Ας πούμε έχουν ακουστεί θεωρίες ότι είναι απολυταρχική η άποψη του Πλάτωνα. Έχουν ακουστεί θεωρίες ότι δε λειτουργεί με βάση τις πραγματικές ανάγκες του ανθρώπου. Δημιουργεί μία σύγχυση και τίποτε άλλο.

Αυτός είναι ο δυτικός τρόπος προσέγγισης. Είναι και σημεία των καιρών, για να το συνδέσω. Δυτικός τρόπος προσέγγισης είναι η προσέγγιση της ανάγκης. Είναι η προσέγγιση η οποία δημιουργείται από το δεδομένο ότι πρέπει να υπάρχει κάποια ανάγκη για να δημιουργηθεί ένα αποτέλεσμα. Δεν υπήρχε αυτό στην αρχαία Ελλάδα.

Ο πολιτισμός δεν ήταν ανάγκη, ήταν μέσα στη ζωή τους. Δεν περνάει μέσα από το χρήμα ο πολιτισμός, την τότε εποχή. Τώρα είναι ανάγκη να περάσει μέσα από το χρήμα. Αυτός είναι ο δυτικός τρόπος σκέψης. Σ' αυτόν λοιπόν το δυτικό τρόπο σκέψης που όσο κι εγώ αν διαφωνώ, αναγκάζομαι, λειτουργώντας ως δυτικός, να προσεγγίσω.

Έχω την τιμή να σας παρουσιάσω για τα θέματα τα οποία θ' αναδείξουν, την κα Julia Lopez η οποία ασχολείται με projects τα οποία έχουν να κάνουν πάνω σ' αυτό και να μπορέσουμε να ξεκινήσουμε μια κουβέντα την οποία εγώ θα σχολιάζω βέβαια κάνοντας, ενθουμούμενος πάντα τη βασική μου προσέγγιση, το δικηγόρο του διαβόλου.

«Πώς ο πολιτισμός μπορεί να λειτουργήσει σαν εργαλείο οικονομικής ανάπτυξης για τις περιοχές σε κρίση; Η διεθνής εμπειρία».

J. LOPEZ: Καλησπέρα σας. Σας ευχαριστώ πολύ. Είναι πολύ μεγάλη χαρά που βρίσκομαι εδώ, για μένα η Ελλάδα είναι συναρπαστική χώρα. Θα σας μιλήσω για τον πολιτισμό και την κρίση και την κοινωνική καινοτομία.

Το γεγονός ότι βρίσκομαι στην Ελλάδα, έχει κι ένα συναισθηματικό φορτίο διότι κάθε φορά που βρέθηκα στην Ελλάδα, βίωσα μια

προσωπική κρίση και πάντα επέστρεψα στην Ισπανία έχοντας βρει τη λύση. Ας δούμε λοιπόν πώς θα εξελιχθούν τα πράγματα αυτή τη φορά.

Άκουγα αυτά που έλεγε ο κ. Λέντζας, δεδομένου ότι άκουγα τη διερμηνεία και συμφωνώ απολύτως με αυτό που είπε όσον αφορά τον πολιτισμό και ότι κατά την άποψή μου αυτός δε συνδέεται με το χρήμα και με την οικονομία. Κανονικά δε θα έπρεπε αλλά δεδομένου ότι ζούμε στη Δύση πρέπει ν' αποδεχθούμε ότι πλέον αυτό έχει γίνει ένα θέσφατο γεγονός.

Όλοι γνωρίζουμε ότι η Ελλάδα διέρχεται μιας κρίσης κι ότι η κρίση ίσως θα μπορούσε ν' αποτελέσει μια ευκαιρία να βρεθούν κάποιες λύσεις. Για μένα αλλά και για όσους εκπροσωπώ, η κρίση αποτελεί πάντοτε μια ευκαιρία και κάτι καλό. Θεωρώ ότι η Ισπανία και η Ελλάδα έχουν πάρα πολλές ομοιότητες τόσο όσον αφορά την κοινωνία και τη χώρα γενικότερα.

Έχουμε και οι δύο την ίδια προσέγγιση προς την κρίση, είμαστε και οι δύο μεσογειακοί λαοί, είμαστε στενά συνδεδεμένοι με την κληρονομιά μας και τον πολιτισμό, είμαστε αγωνιστές και γεμάτοι πάθος κι ενθουσιασμό σε ό,τι κάνουμε και δεδομένου ότι το θέμα το οποίο θα προσεγγίσω είναι ένα θέμα που θα προκαλέσει τον ενθουσιασμό και το πάθος μου, συγχωρέστε με αν θα γίνω πολύ ενθουσιώδης, αλλά πιστεύω ότι αυτό το θέμα καλεί όλους εμάς να το προσεγγίσουμε με πάθος.

Το θέμα που θ' αναπτύξω είναι πώς ο πολιτισμός μπορεί να λειτουργήσει σαν εργαλείο οικονομικής ανάπτυξης για τις περιοχές σε κρίση. Εγώ όμως θα ήθελα να μάθω πώς εσείς αντιλαμβάνεστε τον πολιτισμό. Δυο τρεις από σας θα μπορούσατε να μου πείτε πώς αντιλαμβάνεστε τον πολιτισμό; Δε θέλω και οι 100 να μου απαντήσετε, ένας δύο μόνο, να μου δώσετε μια απάντηση.

J. BRITES: Θα έλεγα ότι ο πολιτισμός είναι οι αόρατοι κανόνες που διέπουν τη συμπεριφορά μας.

J. LOPEZ: Μ' αρέσει αυτός ο ορισμός, διότι για μένα ο πολιτισμός είναι τα πάντα. Είναι η τέχνη, είναι η γλυπτική, αλλά είναι ταυτόχρονα ο φεμινισμός, είναι ο τρόπος διακυβέρνησης, ο τρόπος που συνδεόμαστε κι επικοινωνούμε μεταξύ μας. Ο πολιτισμός είναι τα πάντα. Γι' αυτό και θεωρώ ότι η ευκαιρία να μιλήσω για τον πολιτισμό είναι μια ευκαιρία μοναδική.

Εγώ προέρχομαι και εκπροσωπώ ένα χώρο που ονομάζεται Impact Hub Madrid όπου έχουμε αναπτύξει ένα οικοσύστημα προκειμένου να επιφέρουμε θετικό αντίκτυπο στις κοινωνίες μας. Στο παρελθόν εργάστηκα και έχω εργαστεί εκτεταμένα στον τομέα του πολιτισμού.

Έχω εργαστεί στη Ρώμη για την Πρεσβεία της Ισπανίας προωθώντας θέματα πολιτισμού. Ήταν μια συναρπαστική εμπειρία αλλά ήταν πάρα πολύ θεσμοθετημένη, δεδομένου ότι ελάμβανα τους κανόνες από ανώτερα επίπεδα κι έπρεπε να κάνω αυτό που διέτασσε η κυβέρνηση, που είναι σωστό βεβαίως, δεδομένου ότι είναι οι εδραιωμένες γραμμές και πολιτικές για την προώθηση του πολιτισμού. Αλλά ταυτόχρονα ήταν λιγάκι τυποποιημένο και θεσμοθετημένο.

Στη συνέχεια ταξίδεψα και έζησα στο Μεξικό όπου βίωσα την ακριβώς αντίθετη εμπειρία. συνεργαζόμουν με τοπικές αυτόχθονες κοινότητες διδάσκοντάς τες και δεν ήταν μια τυπική εργασία όπως καταλαβαίνετε, ήμαστε μια ομάδα τριών καθηγητών και το αντικείμενο της εργασίας μας ήταν να τους δώσουμε τα εργαλεία προκειμένου να προωθήσουν τον πολιτισμό των Μάγιας στο Μεξικό και στη συνέχεια να τους βοηθήσουμε να βγουν έξω από το σχολείο και να είναι αυτόνομοι μ' αυτά που έχουν μάθει.

Και μετά, έζησα και στην Αργεντινή όπου κι εργαζόμουν στον τομέα του πολιτισμού, αλλά περισσότερο σε θέματα συνεργασίας. Και η συνεργασία είναι η μέση οδός μεταξύ της επί τόπου εργασίας και της θεσμικής εργασίας. Όπως βλέπετε λοιπόν έχω μια διαφοροποιημένη εμπειρία στον τομέα του πολιτισμού και σε όλες αυτές τις περιπτώσεις όπου εργάστηκα, ουσιαστικά εργάστηκα σε χώρες όπου είχαν βιώσει πολύ δύσκολες καταστάσεις και πάντα είχαν καταφέρει να βρουν θετικές λύσεις, είτε πρόκειται για επιχειρηματικές λύσεις, συνεταιριστικές ή οτιδήποτε άλλο. Επρόκειτο πάντως για λύσεις που δόθηκαν μέσω του πολιτισμού.

Το θεσμό που εκπροσωπώ, δηλαδή το Impact Hub Μαδρίτης, θεωρεί ότι η κοινωνική καινοτομία και πολιτισμός είναι άρρηκτα συνδεδεμένα. Δε μπορούμε να τα διαχωρίσουμε. Για μένα ο πολιτισμός είναι τα πάντα. Το ίδιο ισχύει και για το θεσμό που εκπροσωπώ.

Και θα ήθελα σήμερα να μοιραστώ μαζί σας, παρ' όλο που δεν έχω φέρει παρουσίαση μαζί μου για να σας δείξω δεδομένου ότι μ' αρέσει να

μιλάω από καρδιάς, και μπορούμε μάλιστα να μιλήσουμε και στη συνέχεια μαζί, αφού δείτε ένα βιβλιαράκι που έχω φέρει για το project, αλλά θα ήθελα να σας πω ότι έχουμε πολύ ενδιαφέροντα projects που έχουμε αναπτύξει. Projects τα οποία αναπτύσσουν και προωθούν τον πολιτισμό και τα οποία είναι οικονομικά βιώσιμα και επικερδή.

Έχουμε ένα project το οποίο έχει ως στόχο να προωθήσει το σινεμά της Ισπανίας, δημιουργώντας ένα φεστιβάλ στις ΗΠΑ. Το πρόγραμμα αυτό ονομάζεται Pragda κι επαναλαμβάνω, έχει ως στόχο να προωθήσει τον ισπανικό κινηματογράφο σε μια αγορά η οποία δεν είναι εξοικειωμένη μ' αυτόν. Συνήθως βλέπουμε αμερικανικά έργα στις ευρωπαϊκές χώρες και δεν παρατηρούμε πολλές φορές τον ευρωπαϊκό κινηματογράφο να προωθείται στην Αμερική. Αυτό ακριβώς έχει ως στόχο να πετύχει το project αυτό.

Η Les Malas είναι ένα projects που έχει ως στόχο τη διδασκαλία ξένων γλωσσών όπως είναι Ισπανικά, Αγγλικά, Γαλλικά, μ' έναν καινοτόμο τρόπο. Εργάζονται στο Impact Hub μαζί μας αναπτύσσουν συναρπαστικούς τρόπους διδασκαλίας της γλώσσας μας, η οποία είναι ουσιαστικά πολιτισμός, δεδομένου ότι είναι και κληρονομιά μας μ' ένα καινοτόμο τρόπο.

Η πιο ενδιαφέρουσα εμπειρία που θα ήθελα να μοιραστή μαζί σας και παρεμπιπτόντως ήθελα να σας πω ότι ο θεσμός του Impact Hub ήρθε σ' επαφή μ' έναν άλλο θεσμό, το Transit Projectas που είναι ένας μεγάλος Οργανισμός με έδρα τη Βαρκελώνη στα βόρεια της Ισπανίας, ένας θεσμός ο αναπτύσσει και προωθεί τον πολιτισμό με ποικίλους τρόπους. Μέσω φεστιβάλ, με καλλιτεχνικές εκδηλώσεις, με έρευνες, με μελέτες, με πολλούς τρόπους.

Οι Transit Project μας επισκέφθηκαν στο Impact Hub και μαζί αναπτύξαμε ένα project. Θέλαμε να εφαρμόσουμε αυτό το project σε μια κοινότητα που το χρειαζόταν προκειμένου έτσι να βοηθήσουμε αυτή την κοινότητα ν' αναπτύξει κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Ταξιδέψαμε λοιπόν στην Κολομβία, στη Μοραβία όπου είναι μια μικρή τοπική κοινότητα όπου γεννήθηκε ο Πάμπλο Εσκομπάρ και είναι μια τοπική κοινότητα η οποία λατρεύει τον Πάμπλο Εσκομπάρ, δεδομένου ότι τον θεωρούν ως απελευθερωτή, ξέρετε, αφού έδωσε χρήματα στο λαό και ήταν κοντά στο λαό. Αλλά από την άλλη πλευρά, ήταν ένας έμπορος ναρκωτικών κι ένας πάρα πολύ επικίνδυνος άνθρωπος.

Η ουσία όμως είναι ότι αυτή η κοινότητα είναι, σε μια δύσκολη κατάσταση. Και ζουν κοντά σε βουνά απορριμμάτων. Ταξιδέψαμε λοιπόν εκεί προκειμένου ν' αναπτύξουμε το πρόγραμμα αυτό σε συνεργασία με την κυβέρνηση της Μοράβια. Το project αυτό ήταν ένα πολιτιστικό project και είχε ως στόχο να δώσει τα κίνητρα και τα εργαλεία στην τοπική κοινότητα ν' αναπτύξουν από μόνα τους βιώσιμα projects.

Θέλαμε με άλλα λόγια να τους καθοδηγήσουμε στο πώς να γίνουν επιχειρηματίες στον τομέα του πολιτισμού. Και συνεργαστήκαμε με τα Transit Projects, φτάσαμε λοιπόν εκεί και πιστέψτε με, ένιωσα άβολα διότι το να τους διδάσκω πώς να γίνουν επιχειρηματίες ενώ ήταν επιχειρηματίες, ήταν λίγο άβολο. Ίσως να μην είχαν την ταμπέλα του επιχειρηματία, αλλά ήταν αγωνιστές.

Γνώριζαν πολύ περισσότερα απ' όσα γνώριζα εγώ για το τι σημαίνει να είναι κανείς επιχειρηματίας, είχαν γεννηθεί μέσα σε κρίση, έπρεπε να βρουν τρόπους να ταΐσουν τα παιδιά τους. Εμείς τι κάναμε: Βρισκόμασταν εκεί και καλά να τους διδάξουμε και να τους καθοδηγήσουμε μ' έναν πολύ ευρωπαϊκό τρόπο, πώς να το πω, με μια πολύ ευρωπαϊκή προσέγγιση της πραγματικότητας που ζούσαν.

Ευτυχώς όμως, καταφέραμε να συνεργαστούμε, να έρθουμε σε στενή επαφή και όλο αυτό ν' αποτελέσει μια διαδικασία αμοιβαίας μάθησης. Είχαμε ανθρώπους από το τοπικό ραδιόφωνο, από την κυβέρνηση, από Οργανώσεις Γυναικών, από τον εμπορικό τομέα, είχαμε διάφορους ανθρώπους κι έτσι συνεργαστήκαμε όλοι μαζί και φτιάξαμε ένα σαν φορηγάκι, να το πούμε έτσι, που είχε το ραδιόφωνο, όπου μπορούσαν να συμμετέχουν μέσα σε αυτό και στη συνέχεια να δίνουν πληροφόρηση σε όσους τη χρειάζονταν.

Εγώ επαναλαμβάνω, ότι δεν αισθάνθηκα και πολύ άνετα διδάσκοντας αυτούς τους ανθρώπους. Βεβαίως γνώριζα πώς να τους διδάξω για το τι σημαίνει καινοτόμος σκέψη και ούτω καθ' εξής, αλλά οι ίδιοι ήταν ήδη επιχειρηματίες δεδομένου ότι ήταν ήδη αγωνιστές.

Θα ήθελα επίσης να μοιραστώ ένα άλλο project που αναπτύξαμε σε συνεργασία με το Transit, το Musica Paracamaleones, που είναι η «μουσική για χαμαιλέοντες» σ' ελληνική μετάφραση και επιλέξαμε αυτή την ονομασία

διότι οι χαμαιλέοντες είναι αυτά τα ζώακια τα οποία αλλάζουν χρώμα προκειμένου να προσαρμοστούν στο περιβάλλον κι έτσι να επιβιώσουν και να μην τους φάνε οι εχθροί τους, για να το θέσω κι έτσι.

Εμπνευσμένοι από αυτή την ικανότητα προσαρμογής των χαμαιλεόντων, αποφασίσαμε να δώσουμε αυτή την ονομασία σ' αυτό το project. Δημιουργήσαμε λοιπόν αυτό το project και έχοντας συνειδητοποιήσει ότι οι εμπνευστές ήταν πάρα πολύ οραματιστές και πάρα πολύ δημιουργικοί, χωρίς όμως να έχουν την επιχειρηματική ικανότητα, αποφασίσαμε να τους ενσωματώσουμε και να τους βοηθήσουμε ν' αναπτύξουν αυτή την επιχειρηματική ιδέα που είχαν.

Αναπτύξαμε επίσης τη διαδικασία η οποία διήρκεσε 9 εβδομάδες και τους διδάξαμε όλα τα βήματα τα οποία έπρεπε να κάνουν. Αλλά, επαναλαμβάνω, ήταν τελικά μια αμοιβαία μάθηση, δεδομένου ότι εμείς τους προτείναμε κάτι, στη συνέχεια αυτοί μας έλεγαν ότι ίσως αυτό να μην είναι βιώσιμο, εμείς στη συνέχεια ξαναλέγαμε ναι, αλλά αυτή είναι η καινοτόμος ιδέα.. Είχαμε αυτές τις συναντήσεις εκεί, είχαμε συναντήσεις στη Βαρκελώνη, στη Μαδρίτη και στο νότο της Ισπανίας και αυτό το project τους βοήθησε ν' αναπτύξουν χρήσιμα προσόντα προκειμένου να συνδυάσουν τον πολιτισμό και την κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Δεν ξέρω τι συμβαίνει στην Ελλάδα αλλά στην Ισπανία ο πολιτισμός ήταν πάντα συνδεδεμένος με την πολιτική βοήθεια και στήριξη. Αν κάποιος θέλει να κάνει ένα φεστιβάλ, θα πάρει τη χρηματοδότηση από την τοπική κοινότητα ή από την κυβέρνηση. Αλλά υπάρχει κι άλλος τρόπος ν' απορροφήσει κανείς τον πολιτισμό, με καινοτόμες λύσεις. Και για μένα αυτές οι λύσεις είναι οι πολύ ενδιαφέρουσες.

Βεβαίως η κυβέρνηση συμβάλλει στη διατήρηση του πολιτισμού με το να συντηρεί τις βιβλιοθήκες και τους χώρους πολιτισμού, αλλά οι άλλες, οι εναλλακτικές λύσεις είναι αυτές που έχουν το ενδιαφέρον και οι οποίες είναι καινοτόμες από επιχειρηματική άποψη και οι οποίες μπορούν να συμβάλλουν πάρα πολύ στη συλλογική ευφυΐα και γνώση.

Θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας και κάποια άλλη εμπειρία από τη Μαδρίτη. Τρελαίνομαι για τα γκράφιτι και για την αστική τέχνη. Και θα ήθελα να σας δώσω το ακόλουθο παράδειγμα δεδομένου ότι είναι παράδειγμα

κοινωνικής καινοτομίας. Γιατί είναι ένα project το οποίο είναι αυτοσυντηρούμενο, είναι ανοιχτό το κοινό δεδομένου ότι βρίσκεται στους έξω στους δρόμους, είναι ένα project το οποίο μπορεί να είναι αμιγώς νόμιμο, αλλά είναι ένα project το οποίο αγαπούν οι ντόπιοι, αλλά και όλοι όσοι συμμετέχουν σε αυτό. Είναι project το οποίο είναι διαθέσιμο σε όλους, έχει και πολιτική χροιά δεδομένου ότι όπως σας είπα λαμβάνει χώρα στην πόλη και είναι κι ένα project το οποίο μπορεί να οδηγήσει στην αλλαγή της νομοθεσίας δεδομένου ότι ξεπερνά τους νόμους.

Παραδείγματος χάριν εγώ μόλις τώρα διάβασα ένα άρθρο για τον Banksy ο οποίος έκανε ένα γκράφιτι σε ένα φορητό στο Λονδίνο πριν από τρία χρόνια και ο ιδιοκτήτης του φορητού ήθελε να πουλήσει αυτό το γκράφιτι και πλήρωσε δεν ξέρω πόσα (αλλά εκατομμύρια, αυτή είναι η ουσία). Αυτός ήταν αυτός ο οποίος είπε «μα είστε ανόητοι, αυτό είναι έργο του Banksy» άρα βλέπουμε ότι και τέτοιου είδους έργα μπορούν να δημιουργήσουν μια διάδραση μεταξύ της κοινωνίας και του project, μια πολιτική διάδραση.

Στην Ισπανία υπάρχουν αρκετά ενδιαφέροντα project τα οποία ξεπήδησαν από την κρίση, παραδείγματος χάριν «bamistoura» είναι ένα project αστικής τέχνης και γκράφιτι το οποίο είχε ως στόχο τη δημιουργία έργων τέχνης στην πόλη, αλλά να αναπτύξει και σχέσεις με τις κοινότητες.

Ένα παρόμοιο παράδειγμα ήταν στο Σάο Πάολο στη Βραζιλία, ένα project το οποίο άλλαξε τη μορφή της Φαβέλας. Γιατί; Γιατί το project αυτό βασιζόταν στη χρήση διαφορετικών χρωμάτων και έτσι η Φαβέλα έγινε ένας πολύχρωμος χώρος και έδωσε μια καλλιτεχνική διάσταση στη Φαβέλα.

Βεβαίως η βιωσιμότητα αυτού του project ήταν αμφισβητούμενη, κάτι που ίσχυε και για το project στην Ισπανία, αλλά δεν πειράζει. Το πλήρωσε η τοπική Κυβέρνηση στην Ισπανία.

Επίσης στη Μαδρίτη οι αυτοδιαχειριζόμενοι χώροι οι οποίοι είναι γνωστοί ως «quarters» ήταν χώροι που είχαν καταλάβει άνθρωποι προκειμένου να δημιουργήσουν πολιτισμό προκειμένου να έχουν διάφορες δραστηριότητες όπως τάνγκο, ή γιόγκα και ήταν δραστηριότητες που οργάνωναν οι ίδιοι όσοι έμεναν στη γειτονιά και αυτό ήταν βιώσιμο project. Μπορούσε κάλλιστα κάποιος να σερβίρει και μπύρα ή καφέ και εκεί να πάνε οι

άνθρωποι να καθίσουν και να πουν το καφεδάκι τους και έτσι να βρουν τα χρήματα προκειμένου να συντηρηθούν.

Μια άλλη «κατάληψη» στη Μαδρίτη μετά από αυτή την τεράστια κρίση που βιώσαμε, κατέληξε στην ίδρυση των 15M δεν ξέρω αν το γνωρίζετε, είναι κάτι παρόμοιο με τους Αγανακτισμένους. Είναι αυτοί οι οποίοι έχουν απηυδήσει με την πολιτική κατάσταση στην Ισπανία και στην Ισπανία μάλιστα έχουμε δει πολλούς να ξεπηδούν από αυτά τα Κινήματα πως οι Αγανακτισμένοι και οι 15M και να γίνονται πολιτικοί.

Βλέπουμε ότι και αυτά τα Κινήματα και τα project μπορούν να οδηγήσουν σε πολύ νέες ή καινοτόμες λύσεις. Αυτά ήθελα να σας πω.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Η κα Lopez έκανε μια ανάλυση για όλα αυτά, εγώ θα κάνω το δικηγόρο του διαβόλου. Θα της κάνω κάποιες ερωτήσεις και φαντάζομαι στο τέλος, όταν θα τελειώσουν όλοι και θα έχουν όλοι τις ερωτήσεις τους, μετά να γίνει ένας δεύτερος γύρος που θα απαντήσουν στις ερωτήσεις και τις δικές μου και τις δικές σας.

Έχουμε μια ερώτηση η οποία προσωπικά εμένα πάντα με ενδιέφερε. Είπε ότι δεν ασχολήθηκε με τα οικονομικά αν και σπούδασε οικονομικά, πως μπορεί κάποιος ο οποίος δεν έχει σπουδάσει οικονομικά και δεν ασχολείται με τα οικονομικά να μπορέσει να συλλάβει την οικονομική διάσταση μιας πολιτιστικής δράσης; Αυτό θα ήθελα να το ακούσω.

Επίσης έχω και μια άλλη ερώτηση θα έλεγα ότι είναι δύσκολο να την απαντήσει, αλλά ξέρετε υπάρχουν ορισμένα πράγματα σε αυτή τη ζωή τα οποία πληρώνεις κόστος. Μετά την εξολόθρευση του Εσκομπάρ στην Κολομβία και στο Μεδεγίν πρέπει να ξέρετε ότι αυξήθηκε η εγκληματικότητα και η φτώχεια. Αυτό έχει σημασία που σας λέω.

Έκανε κανένας κάποιο ισοζύγιο οικονομικού περιεχομένου το οποίο να λέει πότε ήταν καλύτερα το Μεδεγινέζος δηλαδή ο κάτοικος του Μεδεγίν καλύτερα ήταν με τον Εσκομπάρ ή χωρίς τον Εσκομπάρ; Έχει σημασία αυτό να το λέμε. Και τέλος πάντων ποιος ανέλαβε την ευθύνη της εξολόθρευσης του Εσκομπάρ και με ποιανού τα λεφτά αυτή τη στιγμή γίνονται οι όποιες δραστηριότητες στο Μεδεγίν το οποίο έχει χάσει το 50% της αγοραστικής του δύναμης και του βιοτικού επιπέδου του. Είναι ερωτηματικά αυτά, μη νομίζετε. Έχει να κάνει με τη δημοκρατία που δεν πληρώνεται, με την

ελευθερία του λόγου που δεν πληρώνεται; Έχει να κάνει με το πώς θα φάω αύριο; Γιατί κι αυτός είναι πολιτισμός.

Και τέλος πάντων η Φαβέλα όσο ωραία να την κάνεις απ' έξω, μέσα θα είναι Φαβέλα!

Και δίνω τον λόγο στον επόμενο ομιλητή μας που είναι ο Joao Brites, ο οποίος θα μας μιλήσει για το πώς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε την τέχνη σαν υπερδύναμη για να μεταμορφώσουμε την κοινωνία γύρω μας.

«Πώς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε την τέχνη σαν υπερδύναμη για να μεταμορφώσουμε την κοινωνία γύρω μας»

JOAO BRITES: Γεια σε όλους. Είμαι από την Πορτογαλία και έχω έρθει εδώ για να σας μιλήσω για το πώς μπορούμε να απελευθερώσουμε τη δύναμη των νέων για την κοινωνική και την πολιτική συμμετοχή, ιδίως πως μπορούμε να απελευθερώσουμε αυτή τη δύναμη σε μια στιγμή κοινωνικής απελπισίας, δύσκολων καιρών.

Η δουλειά μου και η ζωή μου έχει αφιερωθεί σε αυτά τα ζητήματα από τα 16 μου τώρα είμαι 24, και πάντα ασχολιόμουν με το ζήτημα του πώς να κατανοήσω πως οι νέοι μπορούν να βελτιώσουν την κοινωνία και πως μπορούμε να μετρήσουμε αυτό τον αντίκτυπο που έχουν οι νέοι. Γιατί επίσης έχω σπουδάσει οικονομικά, αλλά με ενδιέφεραν ιδίως αυτά τα θέματα.

Πρώτα απ' όλα γιατί θα πρέπει να μας ενδιαφέρει αυτό. Γιατί θα πρέπει να μας ενδιαφέρει το κατά πόσο συμμετέχουν ή όχι οι νέοι; Γιατί θα πρέπει να μας ενδιαφέρει το αν έχουμε μια κοινωνία που συμμετέχει; Είμαστε σε αυτή την ηλικία που πρέπει να μεθάμε, να πίνουμε λίγο παραπάνω, να περνάμε καλά. χρειαζόμαστε πράγματι μια νέα γενιά που συμμετέχει; Εγώ πιστεύω πως ναι.

Το πιστεύω, γιατί οι νέοι γιατί η κοινωνία των πολιτών είναι μια πηγή που συνεχώς ανανεώνεται και μπορούμε να τη χρησιμοποιήσουμε για να λύσουμε προβλήματα. Ιδίως οι νέοι έχουν τη δυνατότητα να είναι ιδιαίτερα καλά εκπαιδευμένοι και τώρα περισσότερο από ό,τι ποτέ στο παρελθόν έχουν το χρόνο, έχουν τα κίνητρα, έχουν τον τρόπο, έχουν τα τεχνολογικά εργαλεία και γνωρίζουμε τα προβλήματα εκ των έσω. Και γι' αυτό τον λόγο πιστεύω ότι

είμαστε ένα πολύ σημαντικό στοιχείο, ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα για την επίλυση των προβλημάτων στην κοινωνία μας.

Τώρα, η αλήθεια είναι ότι στην κοινωνία μας υπάρχει πολύ χαμηλή συμμετοχή των ανθρώπων στα κοινά. Σε ευρωπαϊκό επίπεδο η συμμετοχή σε εθελοντισμό είναι 44% στην Πορτογαλία 9 στους 10 νέους δεν συμμετέχουν σε οποιαδήποτε δραστηριότητα κοινωνική, πολιτική, αστική, εθελοντική.

Πιστεύω ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικό να βρούμε ένα τρόπο ώστε αυτοί οι νέοι να μπορούν να συμμετέχουν στα κοινά με τρόπο που έχει νόημα. Ο Τσε Γκεβάρα έχει πει ότι «το να είσαι νέος και να μην είσαι επαναστάτης, είναι κάτι που πάει ενάντια τη γενετική σου». Πιστεύω ότι αυτό ισχύει ιδιαίτερα σε μια τόσο δύσκολη εποχή, σε μια εποχή κρίσης.

Είτε εμείς ως κοινωνία, ως κοινότητα θα βρούμε ένα τρόπο που έχει νόημα έτσι ώστε οι νέοι να μπορούν να συμμετέχουν και να κάνουν τη διαφορά, ή οι νέοι μας θα βρουν άλλους τρόπους λιγότερο καλούς και λιγότερο αποτελεσματικούς, πιο επιθετικούς πιο βίαιους έτσι ώστε να διοχετεύσουν το θυμό τους, απέναντι στους πολιτικούς, απέναντι στην αδικία την οποία βλέπουμε στην κοινωνία.

Και γι' αυτό τον λόγο πιστεύω ότι είναι τόσο σημαντικό, είναι κρίσιμο θα έλεγα να αναπτύξουμε ένα οικοσύστημα όπου οι νέοι μπορούν να κάνουν την αλλαγή και μπορούν να αναπτυχθούν γιατί αν δεν το κάνουμε αυτό, τότε όλο αυτό θα διοχετευτεί σε κάτι άλλο και πολύ πιθανό είναι να απειλήσουν τη δημοκρατία, αυτή τη δημοκρατία που αυτή τη στιγμή απειλείται στις χώρες μας.

Ποια είναι η ατζέντα μου, για τι θα σας μιλήσω. Θα σας μιλήσω για τρία πράγματα σήμερα. Το πρώτο είναι η προσωπική μου ιστορία. Πως ξεκίνησε η ιδέα μου και αυτό το πάθος για την αλλαγή που έχω; Το να προσπαθώ να αλλάζω τα πράγματα; Να φέρω την αλλαγή;

Το δεύτερο είναι να μοιραστώ μαζί σας το project Transformers. Δεν είναι ταινία, είναι ένα project που έχει βάση την Πορτογαλία και θα σας μιλήσω λίγο γι' αυτό αργότερα και το τελευταίο που ήθελα να μοιραστώ μαζί σας είναι κάποια από τα κλειδιά θα έλεγα για να ξεκλειδώσουμε τη δύναμη της Νεολαίας μας.

Έχω εμπειρία ως συνιδρυτής του project Transformers, έχω ταξιδέψει σε όλο τον κόσμο, δούλευα σε διάφορες κοινότητες στον Αμαζόνιο, δίδασκα break dance σε φαβέλες της Βραζιλίας στο Σάο Πάολο, δούλευα στην Ινδία, στη Ζιμπάμπουε, σε διάφορα προγράμματα και η εμπειρία μου μου έχει δείξει ότι υπάρχουν κάποια πράγματα και κάποιες πλευρές οι οποίες είναι χαρακτηριστικά οριζόντια, τα οποία λειτουργούν ανεξάρτητα από το πλαίσιο και ανεξάρτητα από την εθνικότητα και την περιοχή στην οποία βρίσκεται ο καθένας και ελπίζω ότι θα μοιραστώ αυτό μαζί σας στο τελευταίο μέρος της παρουσίασής μου.

Τώρα όσον αφορά στην προσωπική μου ιστορία. Για πολύ καιρό ήμουν κολυμβητής, άρχισα να κολυμπάω όταν ήμουν τόσο μικρός μόλις τεσσάρων ετών. Η μαμά μου με έβαλε στην πισίνα και ξεκίνησα να κολυμπάω και το κολύμπι ήταν το μεγάλο μέρος της μέρας μου. Μέχρι τα 15 μου κολυμπούσα, έπαιρνα μέρος και σε αγώνες, έκανα προπόνηση 11 φορές την εβδομάδα και σε κάποιο σημείο είδα μια ταινία κάποια στιγμή.

Δεν ξέρω αν έχετε ακούσει αυτή την ταινία, λέγεται Flash dance. Είναι μια ταινία με ένα κορίτσι που δουλεύει σε ένα εργοστάσιο και ονειρεύεται να γίνει χορεύτρια που τελικά γίνεται στην ταινία και στο μέσο της ταινίας υπάρχει μια σκηνή με break dance και όταν είδα αυτή τη σκηνή ένιωσα ότι αυτό είναι αυτό που πραγματικά θέλω να κάνω. Αλλά ήμουν 12 τότε όταν είδα την ταινία. Δεν είχα το θάρρος να πάω στη μαμά μου και να της πω «μαμά θέλω να σταματήσω το κολύμπι και θέλω να προσπαθήσω να ξεκινήσω το break dance».

Επίσης γιατί το break dance έχει μια αρνητική σύνδεση και θεωρείται ότι είναι ένας χορός του δρόμου. Όταν έγινα 16 αποφάσισα ότι: ή τώρα, ή ποτέ. Γι' αυτό αποφάσισα να αφήσω το κολύμπι να σταματήσω το κολύμπι, βρήκα μια Σχολή break dance στη γειτονιά μου και ξεκίνησα να χορεύω μαζί τους.

Έχουν περάσει οκτώ χρόνια από τότε που έκανα αυτή την επιλογή και αυτό που μου αρέσει πάρα πολύ στο break dance δεν είναι μόνο το ότι με εκφράζει αυτό με βοηθάει να εκφράζομαι, αλλά ότι είναι κάτι που έχει μια πολύ καλή ιστορία μια τρομερή ιστορία.

Όταν ξεκίνησε στο Μπροξ το 1970 ξεκίνησε από πολύ φτωχές κοινότητες στις Ηνωμένες Πολιτείες και εκείνη την εποχή όλοι κοίταζαν αυτά τα άτομα που ζούσαν στα προάστια ως σκουπίδια. Κανείς δεν πίστευε ότι μπορούσαν στην πραγματικότητα να δημιουργήσουν κάτι καινούργιο, κανείς δεν πίστευε ότι μπορούν να γίνουν επιχειρηματίες, κανείς δεν πίστευε ότι είναι χρήσιμοι. Στην ουσία θεωρούνταν μια πηγή προβλήματος αυτοί οι άνθρωποι.

Μου άρεσε πολύ το γεγονός ότι αυτά τα παιδιά, παιδιά τα οποία η κοινωνία κοιτούσε με τόσο μεγάλη λύπηση και τόσο μεγάλη απόρριψη, έγιναν άτομα σαν αυτά που θα σας δείξω και κατάφεραν να κάνουν αυτά.

Προβολή video

JOAO BRITES: Ήταν συγκλονιστικό το γεγονός ότι αυτά τα παιδιά το δημιούργησαν αυτό. Αν αυτά τα παιδιά δεν είναι επιχειρηματίες, τότε τι είναι; Αυτή η διαπίστωση ότι υπήρχαν άτομα τα οποία η κοινωνία περιφρονούσε τόσο πολύ και αυτά τα άτομα κατάφεραν να κάνουν κάτι τόσο τρομερό και πολύτιμο, με έκαναν να σκεφτώ ότι μπορώ κι εγώ να κάνω κάτι.

Και αυτό μας οδηγεί στην ιδέα του project Transformers. Το ξεκίνησα μαζί με μερικούς φίλους μου το 2010 και η ιδέα ήταν ότι προσπαθούσαμε να κοιτάξουμε τον εαυτό μας και να κατανοήσουμε πως έχουν τα πράγματα. Το 90% της Νεολαίας στη Πορτογαλία δεν συμμετέχει στα κοινά. Εγώ αποτελούσα μέρος του 90%.

Έτσι κάναμε την ερώτηση στον εαυτό μας «πως μπορούμε να περάσουμε απέναντι; Πως μπορούμε να συμμετέχουμε στην κοινωνία;» και η απάντηση ήταν το break dance για εμένα. Ήταν να βρω το πάθος μου, να βρω το ταλέντο μου και να βρω την υπερδύναμή μου. Και έπειτα σκεφτήκαμε «ναι, για εμένα είναι το break dance για κάποιον άλλον μπορεί να είναι η ποίηση, για κάποιον άλλον μπορεί να είναι τα βιντεοπαιχνίδια, για κάποιον άλλον μπορεί να είναι το παρκούρ, μπορεί να είναι γκράφιτι, μπορεί να είναι το μπαλέτο, το κολύμπι».

Αυτό που κάναμε ήταν να δημιουργήσουμε ένα πρόγραμμα όπου στην ουσία έχουμε διάφορους θεσμούς οι οποίοι μπαίνουν στο πρόγραμμα Transformers και δουλεύουν με τη Νεολαία. Μπορεί να είναι σχολεία, μπορεί να είναι παιδιατρικές κλινικές, μπορεί να είναι φυλακές ανηλίκων και όλοι αυτοί κάνουν μια αίτηση για το project και αυτό που κάνουμε είναι να βρούμε εντός

της κοινότητά τους τι θέλουν να κάνουν και τι θέλουν να μάθουν τα παιδιά που βρίσκονται σε αυτή την κοινότητα και αυτό είναι πάρα πολύ σημαντικό ως ερώτημα.

Πόσοι από εμάς στην επίσημη θα λέγαμε εκπαίδευσή μας μας ρώτησαν ποτέ «τι είναι αυτό που θέλουμε να μάθουμε». Στην Πορτογαλία ποτέ δεν μας ρωτάνε όταν πηγαίνουμε στο σχολείο αυτή την ερώτηση. Πάντα διαλέγουμε μεταξύ δυο τριών πραγμάτων, αλλά ποτέ δεν μας ρωτάνε «τι θέλεις πραγματικά να μάθεις;».

Κάναμε αυτή την ερώτηση και αυτό που κάναμε στη συνέχεια ήταν να βρούμε εντός της κοινότητας των παιδιών άτομα, τα οποία μπορούν να διδάξουν αυτά τα παιδιά αυτό που πραγματικά τους αρέσει. Αν ένα παιδί για παράδειγμα θέλει να μάθει πώς να ραπάρει, τότε στην ίδια κοινότητα θα βρούμε κάποιον ο οποίος μπορεί να του διδάξει τη μουσική ραπ.

Και αυτή η κοινότητα δίνει μέντορες – δασκάλους ώστε τα παιδιά να μπορούν να μάθουν αυτό που θέλουν τουλάχιστον για εννιά μήνες, τουλάχιστον μια φορά την εβδομάδα. Αυτοί οι μέντορες δουλεύουν εθελοντικά.

Έπειτα, μετά από τους εννιά μήνες που θα περάσουν, εφόσον αυτά τα παιδιά μάθουν αυτό που θέλουν να μάθουν, θα πρέπει να δώσουν πίσω στην κοινότητα, όπως λέμε να το ξεπληρώσουν. Αν εγώ μάθω break dance για εννιά μήνες, στο τέλος των εννιά μηνών θα πρέπει να χρησιμοποιήσω τις δυνατότητές τις δεξιότητές break dance που έχω, για να αλλάξω την κοινότητά μου. Θα πρέπει να δημιουργήσουν ένα project το οποίο επιλύει συγκεκριμένο πρόβλημα μέσα στην κοινότητα για να το παρουσιάσει στους άλλους.

Κάνουμε τη διαφορά μέσα από αυτό που αγαπάμε να κάνουμε, αυτό που μας αρέσει. Θα σας δείξω ένα πολύ μικρό video έτσι ώστε να δείτε τι είναι αυτό που κάνουμε και ποια είναι η δουλειά μας. Ας δούμε λοιπόν το video.

Προβολή video

JOAO BRITES: Ήταν ένα video από τη δουλειά που κάνουμε. Όσον αφορά στα αποτελέσματά μας μέχρι στιγμής έχουμε πάνω από 200 μέντορες σε διαφορετικές δραστηριότητες. Έχουμε πάνω από 2.800 ώρες μαθήματος, έχουμε πάνω από 150 διαφορετικές δραστηριότητες, οποιαδήποτε

δραστηριότητα που μπορείτε να φανταστείτε την έχουμε στο Transformers. Έχουμε πάνω από 1.800 παιδιά στα οποία έχουμε διδάξει κάποιες δραστηριότητες στα πέντε χρόνια που λειτουργούμε. Έχουμε πάνω από 50 κοινότητες στις οποίες δουλεύουμε σε τρεις πόλεις στην Κοίμπρα, το Πόρτο και την Λισσαβόνα και το κόστος μας ανά παιδί είναι 45 €. Για 45 € μπορείτε να τα κάνετε όλα αυτά, ιδίως γιατί όλοι οι μέντορες μας είναι εθελοντές.

Τα αποτελέσματα δεν είναι μετρώνται μόνο με τα άμεσα αποτελέσματα, αλλά και με το μακροπρόθεσμο αντίκτυπο. Ο βασικός μας δείκτης είναι το ποσοστό εθελοντισμού. Προσπαθήσαμε να μετρήσουμε τον εθελοντισμό, αφού φύγουν από το project Transformers όχι μόνο τον εθελοντισμό που κάνουν μέσω Οργανισμών, αλλά οποιαδήποτε μορφή εθελοντισμού, όπως το να βοηθάς ένα γείτονα.

Το μέσο ποσοστό στην Πορτογαλία εθελοντισμού είναι 12%. Και μεταξύ των παιδιών που συμμετείχαν στο project και έχουν ήδη φύγει από το project το ποσοστό εθελοντισμού είναι 68% και μεταξύ των πρώην εθελοντών μας είναι 93%. Οπότε είναι πολύ πιο πάνω από τον εθνικό μέσο όρο.

Αυτός είναι ο βασικός δείκτης αντίκτυπου μας γιατί πιστεύουμε ότι η μέτρηση του εθελοντισμού είναι ένας τρόπος να μετρήσουμε και το πώς οι άνθρωποι βλέπουν τον εαυτό τους, γιατί συμβάλλεις και βοηθάς τους άλλους μόνο αν θεωρείς ότι αξίζεις, αν θεωρείς ότι έχεις κάτι να προσφέρεις.

Μετά από όλα αυτά να κάνουμε μια περίληψη. Ποια πιστεύω ότι είναι τα κλειδιά για να ξεκλειδώσουμε τη δύναμη της Νεολαίας. Το πρώτο κλειδί είναι να φέρουμε κοντά μας τους παράγοντες που οδηγούν στην αλλαγή και αυτούς που δεν περιμένουν. Τι σημαίνει αυτό; Πολλές φορές δεν φέρνουμε κάποιους ανθρώπους κοντά μας και δεν τους οδηγούμε στην αλλαγή λόγω στερεοτύπων γιατί πιστεύουμε ότι αυτό το είδος ανθρώπου, δεν θέλει να συμβάλει.

Αυτό είναι ένα από τα σκουφάκια που χρησιμοποιώ στο break dance και όταν πηγαίνω μερικές φορές και κάνω εργαστήρια με την ομάδα μου, κάποιοι φεύγουν μακριά μας. Και εγώ είμαι με την ομάδα μου και κάνω ένα εργαστήριο break dance σε παιδιά και αντί γι' αυτό οι άνθρωποι φεύγουν μακριά μου.

Και κάποιες φορές πιστεύουμε ότι τα παιδιά αυτά επειδή φορούν σκουφάκι, επειδή έχουν κουκούλα, ή επειδή για οποιοδήποτε άλλο λόγο δεν θέλουν να συμβάλλουν. Αυτό είναι λάθος. Ο αποκλεισμός ξεκινάει και επεκτείνεται ενώ θα έπρεπε να γίνεται το αντίθετο. Θα πρέπει να φέρουμε κοντά μας τα άτομα από τα οποία δεν θα το περιμέναμε αυτό. Γιατί πιστεύω ότι μπορούν να προσφέρουν πολλά.

Το δεύτερο κλειδί είναι να προσπαθήσουμε να κάνουμε την αλλαγή από αυτό που πραγματικά αγαπάμε. Ναι, φυσικά πάντα μπορούμε να κάνουμε τη διαφορά αν ανακυκλώνουμε, μπορούμε να κάνουμε τη διαφορά αν μειώσουμε τα σκουπίδια που παράγουμε, αν επαναχρησιμοποιούμε όλα τα υλικά τα οποία μπορούν να επαναχρησιμοποιηθούν. Αλλά μέρος της αλλαγής που χρειάζεται ο κόσμος, μπορεί να την κάνει μόνο ο καθένας με τη δική του υπερδύναμη, χρησιμοποιώντας τη δική του υπερδύναμη. Για εμένα ήταν το break dance.

Ο Δήμαρχος της Λισσαβόνας ανεξάρτητα από τον προϋπολογισμό που έχει, δεν μπορεί να κάνει break dance με τα παιδιά. Αυτό είναι κάτι που μόνο εγώ και η ομάδα μου μπορούμε να το κάνουμε και ο καθένας από εμάς έχει ένα ταλέντο. Καθένας από εμάς έχει μία υπερδύναμη και μπορούμε να κάνουμε τη διαφορά μέσα από αυτό που αγαπάμε. Και ο εθελοντισμός δεν πρέπει να είναι απαραίτητο κάτι βαρετό, είναι κάτι, που μπορεί να έχει και πλάκα.

Θα πρέπει να αλλάξουμε τον τρόπο που βλέπουμε το πρόβλημα να το θεωρούμε ως μια αποστολή που πρέπει να εκπληρώσουμε, να ολοκληρώσουμε. Μερικές φορές βλέπουμε το πρόβλημα και απογοητευόμαστε. Στην Πορτογαλία 9 στους 10 νέους δεν συμμετέχουν με κάποιο τρόπο σε κάποια ομάδα συμμετοχής στα κοινά, ή εθελοντισμού. 9 στους 10 είναι πάρα πολύ μεγάλος ο αριθμός.

Παρ' όλα αυτά μπορούμε να το αλλάξουμε αυτό και να το κάνουμε να μοιάζει με μια αποστολή. Έχετε παίξει ποτέ όλοι εδώ βιντεοπαιχνίδια; Ποιοι παίζεται βιντεοπαιχνίδια εδώ; Πως ξεκινούν τα βιντεοπαιχνίδια; Έχουμε μια εισαγωγή όπου ο κόσμος είναι κατεστραμμένος, όπου όλα είναι χάλια, είναι συντρίμμια και έρχονται μερικοί ήρωες που θέλουν να το αλλάξουν αυτό. Εμείς βλέπουμε το πρόβλημα έτσι και γίνεται τόσο πιο

cool και τόσο πιο ωραίο, να βλέπεις ένα πρόβλημα όταν το θεωρείς μια αποστολή.

Επίσης πρέπει να δούμε λίγο και τη σέξι πλευρά του να συμμετέχει κανείς. Και δεν το χρησιμοποιώ επίτηδες αυτό το ότι πρέπει να κάνουμε τον εθελοντισμό σέξι, πιστεύω ότι το να βοηθάμε τους άλλους το να συμμετέχουμε στην αλλαγή της κοινότητας είναι κάτι σέξι από τη φύση του. Θα πρέπει απλά να το δείξουμε.

Όταν είμαι με τα παιδιά και κάνουμε εργαστήρια break dance, τα παιδιά θέλουν να συμβάλλουν στην κοινότητα γιατί νιώθουν ότι είναι κάτι cool, είναι κάτι που τους κάνει μέλος της κοινότητας και νιώθουν ότι συμβάλλουν με το δικό τους τρόπο. Είναι η σέξι πλευρά του εθελοντισμού, γιατί πράγματι έχει κι αυτή την πλευρά. Κάποιοι δεν το πιστεύουν, αλλά μπορούμε να τους το δείξουμε.

Και τέλος να είσαι περήφανος και να γνωρίζεις τα ταλέντα, τα δυνατά σημεία και τα ταλέντα της Νεολαίας. Αυτό είναι πάρα πολύ σημαντικό. Δεν ξέρω πως είναι στην Ελλάδα, αλλά από τις προηγούμενες παρουσιάσεις νιώθω ότι η ελληνική κοινωνία κοιτάει τον εαυτό της με πολύ αρνητικό τρόπο και ίδια κατάσταση επικρατεί και στην Πορτογαλία. Στην Πορτογαλία βλέπω τους ανθρώπους να μιλάνε για τους νέους μας και με πιάνει κατάθλιψη. Γιατί μιλάνε για τη Νεολαία μας σαν να ήταν εγκληματίες, σαν να ήταν οι χειρότεροι του κόσμου.

Θα πρέπει να είστε περήφανοι για τη Νεολαία σας, να είστε περήφανοι για τα ταλέντα που έχουν και να είστε περήφανοι για τον εαυτό σας. Γιατί έχουμε τόσα πολλά ταλέντα και τόσα όμορφα πράγματα. Ο εθελοντισμός μπορεί να έχει σημαντικό αντίκτυπο στον κόσμο και αυτό είναι κάτι που θα ήθελα επίσης να σας δείξω, στην Πορτογαλία πολλοί άνθρωποι δεν κάνουν εθελοντισμό γιατί πιστεύουν ότι ο εθελοντισμός δημιουργεί ανεργία, γιατί υπάρχουν άνθρωποι που δουλεύουν δωρεάν.

Εδώ, βλέπετε ότι οι χώρες που έχουν τα μεγαλύτερα ποσοστά εθελοντισμού είναι οι χώρες που έχουν τα χαμηλότερα ποσοστά ανεργίας. Οπότε ο εθελοντισμός και η πληρωμένη, η μισθωτή εργασία δεν αντικαθιστούν το ένα το άλλο, αλλά συμπληρώνουν το ένα το άλλο. το μυστικό της ευτυχίας

είναι αυτή η ιδέα, η ιδέα της ελευθερίας και η ιδέα της ελευθερίας είναι το θάρρος. Οπότε βγες εκεί έξω και να έχεις το θάρρος να αλλάξεις τον κόσμο.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Είναι γεγονός ότι υπήρχε μια όχι μόνο ακουστική, αλλά audio visual παρουσίαση, η οποία μας έκανε να του δώσουμε και περισσότερο χρόνο, αυτό δεν θα συμβεί για τους υπόλοιπους θα είμαστε λίγο περιορισμένοι, για να μπορέσετε να μιλήσετε κι εσείς. Ευχαριστούμε πάρα πολύ τον Joao. Δεν θα σου κάνω καμία ερώτηση γιατί δεν θα έχεις καμία απάντηση στο τέλος και δεν θα σου κάνει και κανένας καμία ερώτηση γιατί πήρες όλο το χρόνο σου.

Τώρα θα μας μιλήσει ο Andrei Georgescu για τις παραδοσιακές τεχνογνωσίες οι οποίες μπορούν να μετατραπούν σε σύγχρονο design.

**«Πώς παραδοσιακές τεχνογνωσίες μπορούν να μεταφραστούν
σε σύγχρονο design πολεμώντας την περιθωριοποίηση»**

ANDREI GEORGESCU: Καλησπέρα σας. Ονομάζομαι Andrei Georgescu κατάγομαι από τη Ρουμανία συγκεκριμένα από το Βουκουρέστι και σήμερα θα σας μιλήσω για τον πολιτισμό και πιο συγκεκριμένα για τον πολιτισμό των Ρομά και πως μπορούμε να χρησιμοποιούμε αυτό τον πολιτισμό, προκειμένου να βοηθήσουμε τους Ρομά να ενσωματωθούν στην κοινωνία της Ρουμανίας κατά πρώτο λόγο και στην ευρωπαϊκή κοινωνία κατά δεύτερο λόγο.

Επέλεξα να σας δείξω αυτό τον τίτλο σε συνδυασμό με δύο αρκετά θλιβερά στατιστικά δεδομένα που αφορά τους Ρομά στην Ρουμανία. 7 με 9% του πληθυσμού της Ρουμανίας είναι Ρομά είναι μειονότητα, εκτιμάται ότι αντιστοιχούν στο 7 με 9% όπως σας είπα του συνολικού πληθυσμού και περίπου 80% αυτών ζουν στη φτώχεια, ή στο όριο της φτώχειας. Πρόκειται για ένα πολύ υψηλό ποσοστό όπως μπορείτε κι εσείς να δείτε και να καταλάβετε πολύ εύκολα.

Στη Ρουμανία επίσης οι διακρίσεις είναι πάρα πολύ έντονες, βεβαίως σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες υπάρχει ρατσισμός και διακρίσεις, αλλά πιστέψτε με οι διακρίσεις που παρατηρώ στη Ρουμανία και συγκεκριμένα έναντι των κοινοτήτων Ρομά, είναι άνευ προηγουμένου και δυστυχώς αυτό οφείλεται κυρίως στην έλλειψη πολιτισμού, που χαρακτηρίζει την πλειονότητα του πληθυσμού της Ρουμανίας.

Διότι αυτό που βλέπουν και αυτό που τους τροφοδοτούν συνεχώς τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης ή αυτό που τους λένε οι πολιτικοί δεν συνάδει με την πραγματικότητα. Αυτό που τους λένε είναι ότι οι Ρομά δεν θέλουν να εργαστούν, δεν έχουν τίποτε να προσφέρουν, είναι άνθρωποι που αρνούνται να ενσωματωθούν στη σύγχρονη κοινωνία. Κάτι, βεβαίως που δεν ισχύει.

Αλλά δυστυχώς κανένας δεν έχει κάνει τον τόπο, ή δεν έχει δώσει χρόνο για να καταλάβει τι ακριβώς συμβαίνει στην πραγματικότητα.

Εμείς, ως Οργάνωση, προσπαθήσαμε και προσπαθούμε να υιοθετήσουμε μια διαφορετική προσέγγιση σε αυτό το πρόβλημα και έχουμε τριών ειδών δραστηριότητες.

Είμαστε μια οργάνωση η οποία είναι αρκετά μεγάλη, έχουμε επίσης ιδρύσει ένα Μουσείο Ρομά στο Βουκουρέστι, έχουμε πάρα πολλά project που απευθύνονται σε παιδιά των Ρομά στο Βουκουρέστι, αλλά αυτό με το οποίο εγώ ασχολούμαι ιδιαίτερα συνδέεται με την παραδοσιακή τεχνογνωσία η οποία είναι πολύ σημαντική στον πολιτισμό των Ρομά.

Τι κάναμε; Προσπαθήσαμε να διοργανώσουμε εκστρατείες κατά των διακρίσεων. Αυτό το κάναμε πριν από τέσσερα χρόνια και στη συνέχεια προσπαθήσαμε να βοηθήσουμε τους Ρομά να συστήσουν συνεταιριστικές Οργανώσεις, προκειμένου να διατηρήσουν τον πολιτισμό τους και στη συνέχεια να γνωρίσουν τι ακριβώς πρέπει να κάνουν για να διατηρήσουν τον πολιτισμό αυτό και στο μέλλον.

Η αλήθεια είναι ότι έχουν γίνει πάρα πολλές εκστρατείες κατά των διακρίσεων όχι μόνο στη Ρουμανία και στην Ευρώπη γενικότερα, αλλά και στις Ηνωμένες Πολιτείες. Δεδομένου ότι εκεί οι διακρίσεις κατά των Αφροαμερικανών είναι κι εκεί πάρα πολύ έντονες και παραμένουν έντονες, παρά τις πολυάριθμες εκστρατείες που έχουν αναπτυχθεί. Τέλος πάντων.

Εμείς ξεκινήσαμε με εκστρατεία κατά των διακρίσεων, στα πλαίσια της οποίας προσπαθήσαμε να προωθήσουμε και να παρουσιάσουμε τον πολιτισμό των Ρομά στον πληθυσμό της Ρουμανίας. Εγώ είμαι ένας από τους πολλούς Ρουμάνους που δεν είχαν έρθει σε διάδραση με Ρομά, μέχρι μια προχωρημένη ηλικία, δηλαδή όσο ήμουν παιδί και νέος είχα ακούσει για Ρομά, ίσως είχα δει κάποιους Ρομά, αλλά δεν ήξερα τι σημαίνει να είναι κανείς Ρομά,

δεν καταλάβαινα τους Ρομά, ούτε τον πολιτισμό τους και ούτε καν είχα μπει στον κόπο να καταλάβω.

Τι κάναμε λοιπόν ως Οργάνωση; Οργανώσαμε ένα εργαστήριο κατά των διακρίσεων. Ταξιδέψαμε ανά τη χώρα, στις μεγάλες πόλεις της Ρουμανίας και πάντα στην κεντρική πλατεία της κάθε πόλης στήναμε εμείς το περίπτερό μας προκειμένου να μας δουν. Και σε αυτό το περίπτερο – εργαστήριο, φέραμε Ρομά οι οποίοι είχαν παραδοσιακή τεχνογνωσία προκειμένου να την παρουσιάσουν στο ευρύ κοινό και θα καταλάβετε στη συνέχεια τι εννοώ ακριβώς με αυτό.

Η επιτυχία ήταν ανέλπιστα. Πάρα πολλοί άνθρωποι για να είμαι πιο ακριβής, περίπου 20.000 άνθρωποι επισκέφθηκαν αυτό το εργαστήριο για να παρακολουθήσουν τις εκδηλώσεις μέσα στη διάρκεια ενός χρόνου και κάτι και αυτοί οι άνθρωποι συνομιλούσαν με τους Ρομά προκειμένου να καταλάβουν τον πολιτισμό τους και ποια είναι η διαφορά του πολιτισμού αυτού και ποιες είναι και οι διαφορές των πολιτισμών των Ρομά, δεδομένου ότι υπάρχουν διαφορετικές ομάδες Ρομά με διαφορετικούς πολιτισμούς. Υπάρχουν Ρομά που ζουν στην Ισπανία, υπάρχουν Ρομά που ζουν στην Ρουμανία και οι διαφορές μεταξύ τους είναι αρκετές.

Μπορείτε να καταλάβετε ότι η πληροφορία που αφορά τον πολιτισμό των διαφόρων ομάδων Ρομά, είναι πάρα πολύ μεγάλη και γι' αυτή την πληροφορία έρχονταν οι ενδιαφερόμενοι να μας δουν στο εργαστήριο.

Στη συνέχεια οργανώσαμε συναυλίες, εκθέσεις προκειμένου να προσελκύσουμε ακόμη περισσότερους ανθρώπους για να μάθουν για τους Ρομά.

Αυτό που συνειδητοποιήσαμε κατά τη διάρκεια αυτών των εκδηλώσεων είναι ότι οι άνθρωποι ήταν πάρα πολύ ανοιχτόμυαλοι και ήθελαν πραγματικά να δουν ένα Ρομά χειροτέχνη, να φτιάχνει ένα ξύλινο κουτάλι παραδείγματος χάριν, το θεωρούσαν πάρα πολύ ενδιαφέρον. Επίσης ήθελαν να δοκιμάσουν οι ίδιοι να φτιάξουν ένα καλάθι υπό την καθοδήγηση ενός χειροτέχνη Ρομά.

Εμείς θεωρήσαμε ότι αυτό ήταν σπουδαίο και ότι θα μπορούσαμε να προσδώσουμε μια οικονομική διάσταση, δηλαδή να πουλήσουμε τα

προϊόντα που έφτιαχναν οι Ρομά, προκειμένου να αυτοί να κερδίσουν χρήματα και στη συνέχεια να τα επενδύσουν στις κοινότητές τους.

Πριν αναφερθώ σε αυτή την οικονομική διάσταση, επιτρέψτε μου να σας δείξω αυτές τις φωτογραφίες από τις εκδηλώσεις. Εδώ, στα αριστερά βλέπετε μια φωτογραφία από ένα μεγάλο κτήριο στο οποίο είχαμε εγκατασταθεί σε μια μεγάλη πόλη και βλέπετε εδώ τους Ρομά χειροτέχνες. Μπορείτε να δείτε επίσης ότι συνεργάζονται με τους επισκέπτες της εκδήλωσης αυτής και βεβαίως οι άνθρωποι ήταν πάρα πολύ ευτυχείς στο τέλος διότι μπορούσαν να κρατήσουν το αντικείμενο που είχαν φτιάξει μαζί με τους Ρομά.

Εδώ βλέπουμε φωτογραφίες από παραδοσιακές ενδυμασίες, οι Ρομά ντύνονταν με αυτές τις ενδυμασίες προκειμένου να προσελκύσουν ακόμη περισσότερο ενδιαφέρον. Η αλήθεια είναι ότι πραγματικά καταλάβαμε ότι μπορούσαμε να προσδώσουμε μια επιχειρηματική διάσταση η οποία θα ήταν επικερδής όχι για μας, αλλά για τους ίδιους τους Ρομά.

Αναπτύξαμε αυτές τις συνεταιριστικές Οργανώσεις προκειμένου να προωθήσουμε την παραδοσιακή τεχνογνωσία και προκειμένου οι Ρομά να έχουν τη δυνατότητα να δημιουργήσουν περισσότερα αντικείμενα και να τα πουλήσουν. Να πουλήσουν όλα τα αντικείμενα που έφτιαχναν.

Εδώ βλέπετε τις συνεταιριστικές αυτές και πως είναι κατανοητές ανά τη χώρα. Βλέπουμε εδώ το χάρτη της Ρουμανίας και με τις μικρές τελίτσες βλέπετε τις συνεταιριστικές Οργανώσεις ή τις κοινότητες στις οποίες έχουμε παρουσία επί του παρόντος.

Έχουμε αρκετές όπως βλέπετε τέτοιες συνεταιριστικές, η αλήθεια είναι ότι στην αρχή ήταν λίγο δύσκολα τα πράγματα διότι δεν μπορούσαμε πολύ εύκολα να καταλάβουμε πως θα μπορούσαμε να προωθήσουμε στην αγορά ένα προϊόν και πως θα το πουλήσουμε.

Θέλω να σας δείξω και κάποιες φωτογραφίες με χειροτέχνες. Αυτοί είναι άνθρωποι με τους οποίους συνεργαστήκαμε, λυπάμαι που ο προτζέκτορας δεν λειτουργεί ακριβώς όπως θα ήθελα, εδώ είναι ο Βίκτορ και ο Ζόλι, έχουμε εδώ τον Σερίν, καθένας από αυτούς δημιουργεί ένα διαφορετικό αντικείμενο.

Αυτό συνέβαινε για τρία χρόνια. Ήταν αρκετά επιτυχημένο δεδομένου ότι πολλοί έδειξαν ενδιαφέρον για τους Ρομά, αλλά ήταν επιτυχημένο και από την άποψη ότι αυτοί οι ίδιοι άνθρωποι ζητούσαν περισσότερες πληροφορίες για τα αντικείμενα και για τους ίδιους τους Ρομά.

Στη συνέχεια εμείς σκεφτήκαμε: αφού είναι πετυχημένο γιατί να μην το εκμεταλλευτούμε λιγάκι αυτό το ενδιαφέρον που δείχνουν όλοι; Ξεκινήσαμε μια συνεργασία με διεθνείς designers, με αρκετά γνωστούς designers. Συνεργαζόμαστε με τη Νάντια Ζερούνια η οποία εργαζόταν στο δημιουργικό τμήμα του Calvin Cline, με την Τζόαν Γκένσον η οποία έχει αναλάβει project για Swarovski. Αυτή η γυναίκα η οποία έχει διεθνή καριέρα και η οποία είναι μια από τις καλύτερες σχεδιάστρια κοσμημάτων, είναι Αυστριακή παρεμπιπτόντως, μόλις είχε επιστρέψει από τη Νέα Υόρκη και επέλεξε να συνεργαστεί μαζί μας.

Βεβαίως εμείς δεν είχαμε χρήματα να την πληρώσουμε, αλλά δεν την ενδιέφερε αυτό. Αυτό που την ενδιέφερε είναι να περάσει χρόνο μαζί μας και με τις κοινότητες. Κάθε μήνα περνούσε μια εβδομάδα στη Ρουμανία, συνεργαζόμενη με αυτούς τους χειροτέχνες και δημιούργησε κάποια συγκλονιστικά αντικείμενα και στη συνέχεια κάλεσε και κάποιους φίλους τους πάρα πολύ γνωστούς σχεδιαστές όπως είναι ο Πήτερ Βάις που είναι πολύ καλός σχεδιαστής μόδας στην Αυστρία και στη συνέχεια αρχίσαμε να συνεργαζόμαστε με στούντιο design της Σουηδίας προκειμένου να δημιουργήσουμε καινούργια προϊόντα.

Με άλλα λόγια φέραμε μια εντελώς καινούργια διάσταση σε αυτή την παραδοσιακή τεχνογνωσία. Εδώ βλέπετε κι άλλες φωτογραφίες, αυτή είναι η Νάντια Ζερούνια βλέπετε εδώ να κρατάει το Mac Book δίπλα της έχουμε τον χειροτέχνη ο οποίος χρησιμοποιεί μια αρχαία τεχνική, για να δημιουργήσει σκούπες κι εδώ βλέπουμε την σχεδιάστρια να παρακολουθεί κατά τη διάρκεια της δημιουργίας του, προσπαθεί να καταλάβει πως ολοκληρώνεται το αντικείμενο και πως θα μπορούσε να το βελτιώσει. Και εδώ βλέπετε το τελικό αντικείμενο, μετά από τη συμβολή της συγκεκριμένης σχεδιάστριας.

Βλέπετε ότι έχουμε μια νέα καλλιτεχνική διάσταση, είναι μια παραδοσιακή σκούπα η οποία όμως πλέον έχει και μια νέα χάρη, έχει αυτό το δερμάτινο λουράκι. Όμορφο, αυτή είναι η αλήθεια.

Εδώ βλέπουμε ένα άλλο εργαστήριο όπου δημιουργούσαν ξύλινα αντικείμενα. Δυστυχώς δεν μπορείτε να δείτε τίποτε στη διαφάνεια, καλύτερα είναι να κοιτάτε τις τηλεοράσεις. Αυτό που θα μπορούσατε να δείτε είναι ένας τεράστιος κορμός και μια τεράστια μηχανή και θα βλέπατε και τους ανθρώπους από το στούντιο design της Σουηδίας οι οποίοι ταξίδεψαν στο Βουκουρέστι προκειμένου να συμμετάσχουν σε αυτό το εργαστήριο. Πέρασαν μια εβδομάδα σε αυτό, προκειμένου να δημιουργήσουν νέα αντικείμενα και εδώ βλέπετε κάποια από αυτά τα αντικείμενα που δημιούργησαν, πολύ όμορφα κουτάλια και πολύ όμορφα μπολάκια.

Κάποιες φορές επίσης εργαζόμαστε με τα σχέδια. Γιατί οι σχεδιαστές δεν μπορούν να ταξιδεύουν κάθε εβδομάδα από τη Σουηδία. Μας στέλνουν τα σχέδιά τους, σχέδια τα οποία ακόμη και εγώ μπορώ να καταλάβω. Εγώ έχω σπουδάσει Οικονομική, αλλά πλέον ενδιαφέρομαι πάρα πολύ για τον σχεδιασμό και το design γενικότερα και ασχολούμαι με αυτά και εδώ βλέπετε ένα προϊόν το οποίο είναι αποτέλεσμα ενός τέτοιου σχεδίου.

Η Μαρία, βλέπετε εδώ στη δεξιά πλευρά της διαφάνειας, είναι η γυναίκα η οποία δημιούργησε αυτά τα καλάθια και βλέπετε κι αυτά τα μεταλλικά αντικείμενα τα οποία δημιουργήθηκαν χάρις το μοντέρνο design, πολύ όμορφο αντικείμενο επίσης. Αυτό είναι το αντικείμενο που ήταν αποτέλεσμα του εργαστηρίου design που διοργανώθηκε φέτος.

Εδώ βλέπουμε κι ένα άλλο παραδοσιακό αντικείμενο και πως καταλήγει το τελικό προϊόν από ένα σχέδιο. Αυτό το αντικείμενο δεν το έχει δημιουργήσει μια μηχανή, το έχει δημιουργήσει άνθρωποι οι οποίοι έχουν γνώσεις και προσόντα. Άνθρωποι που μπορεί να βρει κανείς και εδώ στην Ελλάδα, που μπορούν να δημιουργήσουν αντικείμενα με το χέρι τους και με ένα σφυράκι και μάλιστα στη Ρουμανία εμείς βρήκαμε μόνο δυο οικογένειες που ήξεραν να δημιουργούν τέτοια αντικείμενα.

Μπορεί να μας ρωτήσει κανείς «Καλά, γιατί το κάνετε αυτό που κάνετε; Γιατί ξοδεύετε 800 € προκειμένου να δημιουργήσετε ένα τέτοιο σκαμπουδάκι;» το οποίο παρεμπιπτόντως χρειάζεται μια εβδομάδα για να γίνει. «Γιατί να μην το πάτε στη μηχανή;». Διότι όταν θα έρθει κάποιος θα το δει αυτό, θα το αγγίξει και θα καταλάβει ότι έχει δεχτεί 6.000 χτυπήματα προκειμένου να διαμορφωθεί, θα καταλάβει πόσο μεγάλη τεχνική και δουλειά έχει αφιερωθεί σε αυτό το αντικείμενο και ίσως στη συνέχεια να αρχίσει να

σκέφτεται ότι ίσως οι Ρομά δεν είναι τόσο τεμπέληδες, ίσως εργάζονται, ίσως αυτό που λέμε για τους Ρομά να είναι λάθος.

Εδώ βλέπουμε κάποια στοιχεία για την ανάπτυξη προϊόντων. Προκειμένου να αναπτύξουν τα προϊόντα τους εμείς διοργανώσαμε τα εργαστήρια που θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν τις παραδοσιακές τεχνικές για να δημιουργήσουν τα προϊόντα.

Τους προσφέραμε νέο εξοπλισμό και εργαλεία για να γίνουν πιο γρήγοροι και στη συνέχεια τους παρουσιάσαμε τεχνικές για να πουλήσουν τα προϊόντα τους, να τα παρουσιάσουν πιο ελκυστικά και έτσι να προσελκύσουν ολοένα και περισσότερους ενδιαφερόμενους πελάτες.

Αυτό που κάναμε επίσης είναι να ανοίξουμε ένα πάρα πολύ όμορφο concept store στο Βουκουρέστι αυτό είναι το πρώτο στο είδος του στη Ρουμανία, πιστεύω ότι είναι και το πρώτο στο Βουκουρέστι αυτό είναι το πρώτο στο είδος του στη Ρουμανία, πιστεύω ότι είναι και το πρώτο στο είδος του στον κόσμο, αν δεν κάνω λάθος, είναι ένα κατάστημα το οποίο είναι αφιερωμένο στην παραδοσιακή τεχνική των Ρομά.

Εδώ βλέπετε την εξωτερική όψη του καταστήματος αυτού, βλέπετε τα κόκκινα πλαίσια πάνω από την πόρτα και τα παράθυρα και εδώ βλέπουμε φωτογραφίες από το εσωτερικό του καταστήματος και βλέπετε το έντονο ενδιαφέρον που δείχνουν οι πελάτες. Τα παρατηρούν, προσπαθούν να καταλάβουν, εδώ βλέπουμε μια πολύ όμορφη φωτογραφία γιατί βλέπουμε κυρίες να θαυμάζουν και ρούχα τα οποία είναι πάρα πολύ όμορφα και η συγκεκριμένη είναι η μοδίστρα που έφτιαξε τα ρούχα αυτά και βλέπει αυτά που έχει δημιουργήσει να πωλούνται και εξηγεί ταυτόχρονα σε μια πελάτισσα πως δημιούργησε αυτά τα ρούχα.

Αυτό είναι πάρα πολύ ενδιαφέρον να έρχονται οι ίδιοι δημιουργοί και να βλέπουν τα προϊόντα τους προς πώληση. Εδώ βλέπετε άλλους να μυρίζουν τα προϊόντα, να τα αγγίζουν, να προσπαθούν να καταλάβουν τη χρησιμότητά τους, το σχήμα τους, κοσμήματα επίσης.

Από όταν ξεκινήσαμε αυτή τη συνεργασία με διεθνείς designers τα πάντα ακολούθησαν τη δική τους θετική πορεία βοηθώντας τους Ρομά και την παραδοσιακή τεχνική τους. Πριν από τέσσερα χρόνια κανένας δεν ενδιαφερόταν, αυτό βεβαίως δεν ισχύει πια. Και χάριν σε αυτές τις

δραστηριότητες και τις εκδηλώσεις που οργανώσαμε, καταφέραμε να προωθήσουμε την παραδοσιακή τεχνογνωσία των Ρομά και να τους παρουσιάσουμε ως ενδιαφέροντες ανθρώπους, ως ανθρώπους που δημιουργούν προϊόντα που μπορούν να καλύψουν τις σύγχρονες ανάγκες.

Με άλλα λόγια τι κάναμε; Εντοπίσαμε ποιες είναι οι σύγχρονες ανάγκες και στη συνέχεια προσπαθήσαμε να δούμε τι προϊόντα θα μπορούσαν να αναπτυχθούν προκειμένου να εξυπηρετήσουν αυτές τις ανάγκες και έτσι να προσελκύσουν και τους σύγχρονους ανθρώπους.

Πιστεύω ότι καταφέραμε να φέρουμε την κουλτούρα και τον πολιτισμό των Ρομά στο κέντρο του ενδιαφέροντος και πλέον πολλοί είναι αυτοί που ενδιαφέρονται για τον πολιτισμό των Ρομά. Εμείς πρέπει να συνεχίσουμε να βοηθούμε τους Ρομά να πουλούν τα προϊόντα τους και αυτό ακριβώς κάνουμε: ουσιαστικά βοηθούμε τους Ρομά και συγκεκριμένα 25 χειροτέχνες Ρομά, να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους και να πετύχουν ακόμη μεγαλύτερο κέρδος.

Αυτοί οι 25 θα φέρουν και περισσότερους Ρομά και θα ξεκινήσει έτσι μια αλυσιδωτή αντίδραση. Εδώ βλέπετε κάποια άλλα προϊόντα που έχουν δημιουργήσει οι Ρομά, νέα προϊόντα συνεχώς προστίθενται. Μετά από μία εβδομάδα παραδείγματος χάριν μπορεί να δείτε νέα προϊόντα.

Τα μελλοντικά σχέδια ποια είναι. Αυτό το καλοκαίρι θα ανοίξουμε ένα νέο κατάστημα στην Κλουζ που είναι η δεύτερη μεγαλύτερη πόλη της Ρουμανίας. Θα είναι ένα κινητικό κατάστημα, θα είναι σαν ένα κατάστημα ro-up σε ένα κοντέινερ βιομηχανικό σε ένα εμπορευματοκιβώτιο με άλλα λόγια, θα μπορούν να το επισκέπτονται οι άνθρωποι να βλέπουν τα αντικείμενα. Ελπίζω ότι θα ξεκινήσει στα μέσα Ιουλίου ή αρχές Αυγούστου αυτό, το νέο κατάστημα.

Επίσης θα προσελκύσουμε περισσότερους designers. Θέλουμε να συνεργαστούμε με πολύ καλούς designers, δεν μπορούμε να συνεργαζόμαστε με αρχάριους διότι δεν μπορούν να προσαρμόσουν τις γνώσεις τους σε αυτήν. Η ουσία είναι ότι η παραδοσιακή τεχνογνωσία απαιτεί γνώση, διότι αν θέλει κανείς να διατηρήσει την τεχνική, ο designer πρέπει να αναπτύξει ένα προϊόν το οποίο θα μπορεί να κατασκευαστεί μέσω αυτής της τεχνικής.

Γι' αυτό θέλουμε οι designers να είναι πάρα πολύ καλοί και πεπειραμένοι. Αν ξέρετε κάποιο καλό designer σας παρακαλώ φέρτε τον σε επαφή μαζί μας. Εμείς πληρώνουμε για όλη την ανάπτυξη του προϊόντος και στο τέλος οι designers παίρνουν και κάποια χρήματα από αυτά που πουλάμε. Διότι εμείς έχουμε καταλάβει ότι είναι πολύ δύσκολο να βρεις ανθρώπους σαν τη Νάντια Ζερούνια η οποία έχει αφιερώσει το μισό από το χρόνο της στο δικό μας εγχείρημα.

Επίσης μέσω των νέων σχεδιαστών θέλουμε να δημιουργήσουμε περισσότερα προϊόντα, να ανοίξουμε ακόμη περισσότερα καταστήματα, να αυξήσουμε τις πωλήσεις και έτσι να εμπλέξουμε ακόμη περισσότερους χειροτέχνες.

Αυτό που συμβαίνει τώρα είναι ότι πηγαίνει κάποιος στην κοινότητα και βλέπει πραγματικά ότι η παραδοσιακή τεχνογνωσία έχει παρακμάσει ή ότι πεθαίνει. Και αυτό δεν ισχύει μόνο στη Ρουμανία, αλλά σε όλη την Ευρώπη. Δεν υπάρχει τεχνογνωσία στην Αυστρία, στην Σουηδία, πουθενά και πεθαίνει διότι η νέα γενιά δεν θέλει να μάθει γι' αυτή την τεχνική γι' αυτή την τεχνογνωσία.

Γιατί; Γιατί δεν θα τους αποφέρει χρήματα. Έτσι αν εμείς καταφέρουμε να αλλάξουμε αυτή την αντίληψη, τότε θα μπορέσουμε να βοηθήσουμε στη διατήρηση των παραδοσιακών τεχνικών. Προσπαθούμε επαναλαμβάνω να προωθήσουμε τον πολιτισμό των Ρομά στην ευρύτερη κοινότητα, αλλά θέλουμε να το προωθήσουμε και στην κοινότητα των Ρομά την ίδια. Διότι οι ίδιοι οι Ρομά έχουν ξεχάσει τη σπουδαιότητα του πολιτισμού τους.

Αν τους παρουσιάσουμε τον πολιτισμό τους και τις τεχνικές που χρησιμοποιούν ως cool και ως μοντέρνες τότε ίσως να μεταπείσουμε τη νέα γενιά και να τη βοηθήσουμε να αντιληφθεί τον πολιτισμό αυτό με ένα διαφορετικό τρόπο. Εδώ μπορείτε να δείτε τα στοιχεία μου, σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Και τώρα θα έχουμε το ελληνικό στοιχείο του πάνελ, θα έχουμε την ελληνική διάθεση μέσα στο ωραίο πάνελ το οποίο υπάρχει εδώ, θα είναι κοντά μας η Δώρα Θανοπούλου, η οποία πέρα από την ομορφιά της θα

μας πει και διάφορα πράγματα που αφορούν τη δημιουργική επαφή των ανθρώπων, την ανάλυση του κοινωνικού συναισθήματος και διάφορα τέτοια.

Δ. ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΥ: Καλησπέρα. Όπως ειπώθηκε εμείς εδώ, η Έλενα κι εγώ – είμαστε δύο, απλώς βλέπετε μόνο τη μία τώρα- το «Λόγου Παίγνιον» θα επιχειρήσουμε να σας μιλήσουμε για το πώς οι άνθρωποι μέσα από τον πολιτισμό μπορούν να έρθουν σε μια συνδημιουργική συνδιαλλαγή μεταξύ τους και θα το κάνουμε αυτό με όσες γνώσεις εμείς έχουμε συγκεντρώσει μέχρι τώρα, γι' αυτό μπορεί και να μην σας εντυπωσιάσουμε ενδεχομένως, αλλά θα κάνουμε μια προσπάθεια. Θα σας πούμε όσα εμείς ξέρουμε.

Εμείς στο «Λόγου Παίγνιον» είμαστε μια ομάδα από παιδαγωγούς, μουσικούς, ηθοποιούς και εμπυχωτές και έχουμε σαν στόχο την παροχή εκπαιδευτικών προγραμμάτων για παιδιά, καθώς και θεατρικών παραστάσεων. Αυτό που έχει μεγαλύτερη σημασία από το τι προσφέρουμε, είναι το γιατί το προσφέρουμε.

Ο σκοπός μας με όχημα την ψυχαγωγία και τον πολιτισμό είναι να φέρουμε τα παιδιά σε μια δημιουργική σχέση, με ένα σωρό πράγματα. Πρώτα απ' όλα με διάφορα κοινωνικά ζητήματα, δεύτερον με διάφορους σημαντικούς στοχασμούς ή στοχαστές και τρίτον –και αυτό είναι το πιο σημαντικό και γι' αυτό θα μιλήσουμε σήμερα- με τον ίδιο τους τον εαυτό καθώς και μεταξύ τους.

Το ζήτημα το οποίο ερχόμαστε να λύσουμε και στο οποίο επιθυμούμε να απαντήσουμε είναι ένα ζήτημα που θα έλεγε κανείς ότι είναι λίγο φιλοσοφικό, αλλά δυστυχώς το παρατηρούμε καθημερινά τουλάχιστον στην ελληνική κοινωνία και από όσο ξέρω σε αρκετές κοινωνίες.

Ο Μάνος Χατζηδάκης από πίσω τα λέει καλύτερα, θα σας τα πω κι εγώ με τα δικά μου λόγια. Το ζήτημα είναι το εξής: πρόκειται για την αδυναμία που έχουμε οι περισσότεροι από εμάς να ταυτιστούμε με τον διαφορετικό άλλο, είτε αυτός είναι αλλόθρησκος, είτε αυτός είναι οπαδός μιας διαφορετικής ποδοσφαιρικής ομάδας, είτε αυτός είναι υποστηρικτής ενός διαφορετικού πολιτικού Κόμματος και παράλληλα η παθολογική πολλές φορές τάση ημών να ταυτιζόμαστε με τον ίδιο, με εαυτό, ή με την ομάδα στην οποία πιστεύουμε ότι ανήκουμε, είτε αυτή είναι οι Έλληνες εάν είμαστε Έλληνες, είτε είναι οι αρτιμελείς άνθρωποι αντί για τους ανθρώπους με αναπηρίες, είτε είναι

το ανθρώπινο είδος αντί για τη φύση και τα ζώα, είτε είναι η δική μας κουλτούρα και η δική μας κοινωνική θέση και το δικό μας κοινωνικό προφίλ.

Αυτό είναι ένα ζήτημα το οποίο πιστεύουμε ότι δεν προέρχεται από την προσωπικότητα του καθένα μας, δεν προέρχεται από την προσωπική ιδεολογία κάποιου. Αυτό είναι ένα ζήτημα το οποίο ενυπάρχει μέσα μας, προέρχεται από ένστικτα τα οποία όλοι κουβαλάμε από γεννησιμιού μας και απλώς οι συνθήκες και η εκπαίδευση που πολλές φορές –τουλάχιστον μέχρι και τη δική μας γενιά ήταν έτσι- δεχόμαστε, δεν μας επιτρέπει τα ένστικτα αυτά να τα μεταφράσουμε σε κάτι δημιουργικό. Μας αναγκάζει να κλεινόμαστε στον εαυτό μας όλο και περισσότερο.

Αυτό που εμείς ερχόμαστε να κάνουμε εναντίον αυτού, είναι μια εκπαίδευση η οποία μας επιτρέπει τα ένστικτά μας, τα δημιουργικά μας ένστικτα, να τα εκφράσουμε σε ένα πλαίσιο σεβασμού, αλληλοκατανόησης και συνδημιουργίας, που σημαίνει συνύπαρξη με τους άλλους μέσα σε ένα δημιουργικό πλαίσιο.

Για να το κάνουμε αυτό, ένα κλειδί που ακολουθούμε πάντα είναι ότι ποτέ στα παιδιά δεν χρησιμοποιούμε διδακτισμό. Δεν τους διδάσκουμε ένα κοινωνικό ζήτημα, αλλά τους αφήνουμε να παίξουν γύρω από αυτό το ζήτημα και να περάσουν καλά μαζί γύρω από αυτό το ζήτημα, ώστε γύρω από αυτό το ζήτημα να έχουν θετικά συναισθήματα, να μη θέλουν να το αποφύγουν κατόπιν στη ζωή τους, να θέλουν να το γνωρίσουν περισσότερο και να θέλουν να κάνουν κάτι γι' αυτό.

Για να μιλήσω πιο συγκεκριμένα. Μια από τις δράσεις μας, ένα είδος δράσης μας είναι αυτό που βλέπετε εδώ, είναι εκπαιδευτικά προγράμματα που έχουν να κάνουν αμιγώς με τις τέχνες. Στα προγράμματα αυτά τα παιδιά χωρίζονται σε ομάδες, οι οποίες ομάδες αυτές πάντα συναγωνίζονται μεταξύ τους ώστε να έχει μεγαλύτερο ενδιαφέρον και κίνητρο για τα ίδια τα παιδιά, και τι κάνουν. Χρησιμοποιώντας τέχνες, που είναι μη γλωσσικοί κώδικες, μαθαίνουν το έργο και τους στοχασμούς σημαντικών Ελλήνων δημιουργών, όπως είναι ο Καζαντζάκης, όπως είναι ο Ελύτης, όπως είναι ο Καβάφης.

Συγκεκριμένα εδώ στη φωτογραφία που βλέπετε τα παιδιά αυτά –αν τα βλέπετε- σε λίγο τι θα κάνουν; Θα τους παρουσιάσουμε κάποιους

πίνακες και θα τους καλέσουμε με τους πίνακες αυτούς να δημιουργήσουν μουσική, για να τους περιγράψουν και θα καλέσουμε τα υπόλοιπα παιδιά που θα είναι στο κοινό, να καταλάβουν ποιον πίνακα περιγράφει η μουσική που θα παίξουν τα παιδιά.

Τι γίνεται εδώ; Χωρίς τα παιδιά αυτά να μιλήσουν, δεν θα χρησιμοποιήσουν ποτέ τη γλώσσα θα επικοινωνήσουν μέσα από το συναίσθημα. Πρώτα απ' όλα θα μεταφέρουν το τι τους λέει ένας πίνακας μέσα τους, αυτό θα το μεταφράσουν σε συναισθήματα και μετά θα δημιουργήσουν μέσα σε αυτό μέσα από μια άλλη τέχνη, από τη μουσική. Και κυρίως αυτό θα το κάνουν πολλά παιδιά μαζί σε ομάδες.

Άλλο παράδειγμα με το οποίο φέρνουμε τα παιδιά σε μια σχέση δημιουργίας μεταξύ τους, γύρω όμως από ένα κοινωνικό ζήτημα πλέον, είναι αυτό το πρόγραμμα που κάναμε φέτος και πέρσι στην ΕΣΗΕΑ, αυτή είναι η Ένωση των Συντακτών Ημερήσιων Εφημερίδων Αθήνας. Το πρόγραμμα αυτό στηρίζεται σε ένα στοιχείο που λέγεται ανατροπή. Στο πρόγραμμα αυτό πάλι από πολύ γρήγορες διαδικασίες ψυχαγωγικές, φρέσκιες που θυμίζουν τηλεπαιχνίδι, βάζουμε τα παιδιά σε μια σχέση η οποία αφορά στο να σκεφτούν πως οι δημοσιογραφία δεν είναι ποτέ σχεδόν αντικειμενική και είναι φυσιολογικό αυτή να μεταφέρει κάθε φορά την υποκειμενική αλήθεια, όπου δημοσιογράφου τη μεταφέρει.

Το θέμα είναι ότι ποτέ δεν το λέμε ξεκάθαρα αυτό στα παιδιά και ποτέ δεν είμαστε εμείς απέναντι στα παιδιά αυτοί που θα διδάξουν στα παιδιά. Τα παιδιά τα ίδια χωρισμένα πάλι σε ομάδες θα περάσουν μέσα από διάφορα παιχνίδια ανατροπής –δεν μπορώ να σας πω ποιες είναι οι ανατροπές γιατί το πρόγραμμα θα συνεχιστεί και του χρόνου και είναι μυστικό, δεν θα το χαλάσω- οι οποίες ανατροπές τους οδηγούν να καταλάβουν από μόνοι τους ότι μπορεί κάποια πράγματα στη δημοσιογραφία να μην είναι ιδανικά, αλλά υπάρχει τρόπος να τα αντιμετωπίσουμε κάνοντας την προσωπική μας έρευνα και χρησιμοποιώντας τη δική μας κριτική σκέψη.

Για τα μικρότερα παιδιά χρησιμοποιούμε πολύ πιο έντονα τις μουσικές και τις θεατρικές τέχνες και συγκεκριμένα δημιουργούμε μουσικοπαιδαγωγικές θεατρικές παραστάσεις, όπως είναι αυτή που βλέπετε εδώ, οι οποίες πάλι μέσα από ένα τρόπο που ποτέ δεν είναι αμιγώς θεατρικός, πάντα επηρεάζουμε λίγο το θεατρικό πλαίσιο έχουμε να πετύχουμε αυτό,

μιλούν... Τώρα αυτή η παράσταση που λέγεται «Ο Πέτρος και ο λύκος σε παγίδα για πιάνο» μιλάει για την προστασία των λύκων και τα παιδιά πάλι δεν το καταλαβαίνουν. Τα παιδιά παίζουν μέσα στην παράσταση.

Μια τελευταία δράση που κάνουμε προσπαθώντας όσα σας είπα όχι με εξαιρετική επιτυχία –ζητώ συγνώμη γι' αυτό- να τα πολλαπλασιάσουμε, είναι να μεταφέρουμε και να μάθουμε στους υπόλοιπους καθηγητές –γιατί κι εμείς είμαστε καθηγητές- πώς να λειτουργούν σαν κι εμάς στην εκπαίδευση.

Ο άνθρωπος που βλέπετε εδώ είναι ο επικεφαλής της ομάδας μας, λέγεται Παναγιώτης Τσιρίδης, είναι ένας άνθρωπος εξαιρετικά φωτισμένος και εμπνευσμένος και ο εκκινητής της ομάδας μας, οπότε είναι ένας άνθρωπος που διαρκώς πιέζουμε από πίσω για να του κανονίσουμε διάφορα σεμινάρια ώστε όσα μας έχει μάθει εμάς, να τα μάθει και σε άλλους εκπαιδευτικούς.

Με αυτό δεν θα σας κουράσω, είναι τα δικά μας τα επιτεύγματα. Θα τελειώσω κάπου εδώ, γιατί κάπως το πήγα στραβά.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Να ευχαριστήσουμε τη Δώρα, η οποία μας μίλησε για τις δημιουργικές επαφές των ανθρώπων. Έχουμε τον τελευταίο ομιλητή για σήμερα ο οποίος είναι ο Alex Riegler και η λογική της δικής του παρουσίασης θα είναι πως ο χώρος, γενικότερα ο χώρος, γίνεται το μέσο για την ανάπτυξη της καινοτομίας και τη δημιουργία κοινότητας.

«Πώς ο 'χώρος' γίνεται το μέσο για την ανάπτυξη της καινοτομίας και τη δημιουργία κοινότητας»

ALEX RIEGLER: Θα είμαι πολύ σύντομος. Δώσαμε τον χρόνο στον Joao αλλά ήταν πραγματικά υπέροχη η παρουσίασή του, εγώ δεν έχω παρουσίαση να σας δείξω, θα μιλήσω λιγάκι για την έννοια του χώρου και του πολιτισμού.

Εγώ είμαι πάρα πολύ υπερήφανος για όλα όσα έχετε κάνει εσείς, όσα έχετε δημιουργήσει, όσα έχετε προσπαθήσει να πετύχετε. Εγώ είμαι καλλιτέχνης που εργάζεται με το Φως τα τελευταία 15 χρόνια και αυτό που μπορώ ή προσπαθώ να κάνω είναι να δημιουργήσω χώρους όπου όλοι αυτοί οι έξυπνοι άνθρωποι σαν κι εσάς, μπορούν να βρουν την υπερδύναμή τους.

Προσπαθώ να δημιουργήσω χώρους με τη χρήση του φωτός, καθώς και με κάποιες δημιουργικές άλλες τέχνες προκειμένου να δημιουργήσω περιβάλλοντα τα οποία βοηθούν τους ανθρώπους να χαλαρώσουν, να χαρούν και να οδηγηθούν σε μια πνευματική ανάταση. Να βγουν λιγάκι από αυτή την σκοτεινή παγίδα, από αυτούς τους σκοτεινούς χώρους που ζουν. Χώροι, οι οποίοι είχαν σχεδιαστεί πριν από 20 χρόνια, χώροι στενοί, σκοτεινοί, υποφωτισμένοι, βεβαίως σήμερα οι χώροι έχουν αλλάξει και το περιβάλλον εργασίας έχει αλλάξει. Συνεπώς έχει αλλάξει και ο τρόπος που εργάζονται οι άνθρωποι.

Εγώ χρησιμοποιώ το φως όπως το χρησιμοποιεί και η φύση. Πάντα το συγκρίνω με τον ήλιο ή με την φωτιά. Αν κοιτάξετε τον ήλιο, θα δείτε ότι είναι πάρα πολύ εύκολο να βρείτε ποια είναι τα κολπάκια που κρύβονται σε αυτόν. Είναι πολύ ισχυρό το φως του, αλλά ταυτόχρονα μπορείτε να εντοπίσετε πολλές σκοτεινές περιοχές και αυτό που έχω παρατηρήσει εγώ είναι ότι πολλές φορές οι άνθρωποι ξεχνούν τις σκιές, οι οποίες όμως είναι πολύ χρήσιμες και μπορούμε να τις χρησιμοποιήσουμε με ένα πολύ δημιουργικό τρόπο.

Δημιουργώντας χώρους έχω διαπιστώσει ότι η επικοινωνία είναι τόσο διαφανής και τόσο ζωηρή και τόσο έντονη, που οι άνθρωποι δεν θέλουν να μένουν μόνοι τους. Βεβαίως αυτό είναι υπέροχο δεδομένου ότι έχουμε περάσει σε μια εποχή όπου οι άνθρωποι θέλουν να αποτελούν μέλη δικτύων, προσπαθούν να έρχονται σε επαφή με άλλους και όλες αυτές οι δικτυώσεις και οι επαφές, ξεκινούν σε χώρους όπως είναι χώροι άνετοι που δημιουργούν μια αίσθηση οικειότητας (εστιατόριο, σπίτι ή ακόμη κι ένα αρκετά ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον).

Ακριβώς αυτό προσπαθώ να δημιουργήσω. Να δημιουργήσω ανοιχτούς χώρους, προσπαθώ να ακούσω ποιες είναι οι ανάγκες των ανθρώπων. Στη Βιέννα συνεργάστηκα με τον Χαμπ πριν από πέντε χρόνια, πριν από ένα μήνα μάλιστα ανοίξαμε ένα χώρο και είναι πάρα πολύ ενδιαφέρον να ακούω τους ανθρώπους, όπως ακριβώς άκουσα και όλους εσάς σήμερα.

Άκουσα ποιες είναι οι ανάγκες τους, άκουσα ποιες είναι οι ανάγκες της κοινωνίας γενικότερα και αναφέρομαι και στις ανάγκες των πολιτικών βεβαίως οι οποίοι θέλουν να είναι διαφανείς και γι' αυτό προτιμούν

χώρους οι οποίοι είναι διαφανείς, γυάλινοι και οι οποίοι μπορούν να μετατραπούν σε κάτι το οποίο μπορεί να προσφέρει ταυτόχρονα ησυχία.

Πάντα όμως σε αυτούς τους χώρους πρέπει να υπάρχει αυτό το στοιχείο της σύνδεσης με τους άλλους ανθρώπους. Θα ήθελα να επαναλάβω για άλλη μια φορά ότι είναι πολύ μεγάλη η χαρά που βρίσκομαι σήμερα εδώ, αισθάνομαι πολύ μεγάλη υπερηφάνεια που έχω τη δυνατότητα να σας ακούσω. Σας ευχαριστώ πάρα πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ: Έκανα κάποιες ερωτήσεις, τελικά επειδή δεν θέλω να σας ταλαιπωρώ θα πω ότι ήταν ρητορικές, έτσι για να πλησιάσουμε περισσότερο και στο πνεύμα του Πλάτωνα.

Μια γενική ερώτηση, την οποία θα μπορούσαμε να κάνουμε, είναι περισσότερο στον εαυτό μας αν και κατά πόσο είμαστε έτοιμοι να ξεκινήσουμε μια διαδικασία που δεν ξέρουμε ποιος θα τη χρηματοδοτήσει. Πέρα αυτού ότι ο πολιτισμός είναι κοινωνικό αγαθό, πρέπει να ξέρετε ότι το λέμε μόνο εμείς οι Έλληνες. Δεν το λέει κανένας άλλος.

Το κοινωνικό αγαθό δεν πληρώνεται. Η μεταλαμπάδευση του κοινωνικού αγαθού δημιουργεί μια βιομηχανία. Αυτή τη βιομηχανία είμαστε έτοιμοι να την επιλέξουμε; Εάν αυτό, αποτελεί σύνθημα της εποχής, ακολουθήστε το. Αν αυτό, αποτελεί σύνθημα αντιεποχής, πάλι ακολουθήστε το. Αν αυτό, είναι αντισύνθημα, μην το ακολουθείτε. Ευχαριστώ πολύ.

Ε. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ: Και τώρα θα βγούμε για ένα διάλειμμα και σε δέκα λεπτά ξανά πάλι για την τελευταία θεματική.

ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ

Ε. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ: Να συγκεντρωθούμε λίγο για να αρχίσουμε. Θα κλείσουμε την 1^η μέρα του Συνεδρίου με τη θεματική ενότητα «ΕΥΡΗΚΑ» ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΛΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ. Παρακαλώ την κα Σοφία Λάμπρου από το Impact Hub Athens θα συντονίσει και θα μας παρουσιάσει τους εισηγητές.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Σ. ΛΑΜΠΡΟΥ

« “ΕΥΡΗΚΑ” ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΛΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ»

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Γεια σε όλους, hello everyone. Αφήσαμε τα πιο ενδιαφέροντα για την τελευταία συνεδρία, τα καλύτερα για το τέλος.

Έχουμε μαζί μας κάποιους λαμπρούς κοινωνικούς επιχειρηματίες, προκειμένου να μας παρουσιάσουν τα projects τους. Θα μας δείξουν πως έχουν πετύχει να σημειώσουν αλλαγή στον τομέα στον οποίο δραστηριοποιούνται. Θα μπορείτε να δείτε δίπλα μου την φίλη μου την Cristina Simionescu από τη Ρουμανία με το project «Sacoza de Panza».

Στη συνέχεια θα δώσουμε τον λόγο στον Ιγνάτιο Φωτίου **από το TOBEA**, ο οποίος θα μας εξιστορήσει τα συναρπαστικά πράγματα που κάνει. Στη συνέχεια θα δώσουμε τον λόγο στον Miranda Richard από το Ηνωμένο Βασίλειο ο οποίος έχει αναπτύξει ένα project επονομαζόμενο «Ψηφιακές μητέρες» και στο τέλος Tobias Judmaier έχει μια έκπληξη για σας, πιστεύω ότι θα εκπλαγείτε όπως ακριβώς εξεπλάγην κι εγώ όταν πρωτομίλησα. Κατάγεται από την Αυστρία και ασχολείται με τον τομέα των τροφίμων.

Θα ξεκινήσουμε με την Cristina.

«Sacoza de Panza»

CRISTINA SIMIONESCU: Με λένε Cristina, είμαι από τη Ρουμανία, έχω έρθει να σας μιλήσω για μια πολύ ιδιαίτερη κοινωνική επιχείρηση, ονομάζεται «Canvas Workshop» και έχει δημιουργηθεί από το Future Plus.

Ποιο είμαστε, για ποιο λόγο ξεκινήσαμε αυτό το project. Το ξεκινήσαμε γιατί μας ενδιαφέρει η βιώσιμη ανάπτυξη. Θέλαμε να ξέρουμε και να αποδείξουμε ότι η βιώσιμη ανάπτυξη μπορεί να γίνει πράξη, μπορούμε να κάνουμε πραγματικές δραστηριότητες για τους ανθρώπους.

Μια από τις ιδέες ήταν το «Canvas Workshop» το οποίο ξεκίνησε το 2009, είχαμε μια ειδική αποστολή. Πρώτα όμως να σας ρωτήσω κάτι: πόσοι από εσάς χρησιμοποιείτε πλαστικές τσάντες όταν πηγαίνετε για ψώνια; Ωραία. Μια από τις αποστολές μας ήταν να δώσουμε μια εναλλακτική στην πλαστική

τσάντα, γιατί είναι μια από τις βασικές πηγές μόλυνσης του κόσμου και θέλαμε να δώσουμε μια καλύτερη λύση.

Μια άλλη αποστολή την οποία θελήσαμε να αναλάβουμε, καθώς ξέρουμε ότι η βιώσιμη ανάπτυξη σημαίνει κάτι περισσότερο από το περιβάλλον, σημαίνει επίσης κοινωνική ισότητα, είναι να ενσωματώσουμε και να βάλουμε στο εγχείρημά μας άτομα με αναπηρίες. Γι' αυτό τον λόγο είμαστε μια προστατευόμενη μονάδα, δηλαδή περίπου το 30% των εργαζομένων μας είναι άτομα με ειδικές ανάγκες, με αναπηρίες.

Επίσης οι τσάντες δημιουργούνται με την βοήθεια τέτοιων ατόμων και με τη βοήθεια ανθρώπων που βρίσκονται σε δύσκολες καταστάσεις. Έχουμε δυο ομάδες εργαζομένων.

Όσον αφορά στο περιβάλλον. Προσπαθούμε να αντικαταστήσουμε τις πλαστικές τσάντες από τις τσάντες που είναι φτιαγμένες από καμβά και οι τσάντες μας είναι πολύ ιδιαίτερες γιατί χρησιμοποιούμε πρώτες ύλες, τον καμβά όπως γνωρίζετε που δεν έχει δεχτεί επεξεργασία, δεν έχει βαφτεί, είναι ένα φυσικό υλικό και πάρα πολύ δυνατό.

Ένα άλλο κομμάτι της εταιρείας μας είναι η οικονομική ανάπτυξη και γι' αυτό τον λόγο υποστηρίζουμε την τοπική κοινωνία, αγοράζουμε τα υλικά από τοπικές εταιρείες και προσλαμβάνουμε άτομα από τις τοπικές κοινωνίες και προσπαθούμε παράλληλα να αυξήσουμε τα οικονομικά οφέλη των εταίρων μας.

Είμαστε μια προστατευόμενη μονάδα. Στη Ρουμανία έχουμε ένα ειδικό νόμο για εταιρείες πάνω από 50 εργαζόμενους είτε πρέπει να προσλαμβάνουν άτομα με αναπηρίες, ή πρέπει να πληρώνουν κάποιο φόρο. Και φυσικά οι καταναλωτές θα πρέπει να αγοράζουν αγαθά από εταιρείες σαν εμάς, από κοινωνικές επιχειρήσεις.

Το περασμένο έτος φτιάξαμε περίπου 90.000 τσάντες και από αυτές τις 90.000 τσάντες το 5% είχε φτιαχτεί από επαναχρησιμοποιούμενα υλικά, τα οποία προήλθαν από διάφορες εταιρείες. Συνολικά στα πέντε χρόνια του project έχουμε φτάσει συνολικά τον αριθμό των 88.000 τσαντών και βρισκόμαστε αυτή τη στιγμή στην ευχάριστη θέση να σας πούμε ότι έχουμε καταφέρει να αντικαταστήσουμε μεγάλο αριθμό, περίπου 14 εκατομμύρια πλαστικές τσάντες.

Έχει υπολογιστεί ότι κάθε άτομο χρησιμοποιεί περίπου τρεις πλαστικές τσάντες την εβδομάδα σε όλο τον κόσμο. Οπότε αν το πολλαπλασιάσετε θα δείτε ότι είναι μεγάλος ο αντίκτυπός μας. Έχουμε περίπου 23 άτομα τα οποία συμμετέχουν στο project μας, 11 από αυτούς είναι από ευάλωτες πληθυσμιακές ομάδες. Έχουμε 6 άτομα τα οποία είναι ράφτες και αυτό είναι το πιο σημαντικό για μας στο εργαστήρι μας και επίσης τους προσφέρουμε ένα νόμιμο και σταθερό χώρο εργασίας, όπου έχουν και κάποια έσοδα που αντιστοιχούν στον ελάχιστο μισθό της Ρουμανίας. Παράλληλα τους διασφαλίζουμε ιατρική ασφάλιση και κάποια πρόσβαση σε εργαστήρια.

Τώρα, γιατί να επιλέξει κανείς το το «Canvas Workshop»; Πρώτα απ' όλα είναι κάτι τοπικό, είναι ένα τοπικό προϊόν της Ρουμανίας που χρησιμοποιεί φυσικά υλικά, χρησιμοποιεί καμβά ο οποίος δεν έχει δεχτεί επεξεργασία. Έχουμε προϊόντα τα οποία δημιουργούνται με βάση παραγγελίες και μπορούμε να δημιουργήσουμε προϊόντα για διαφορετικές εταιρείες. Έχουμε οικονομικά και κοινωνικά πλεονεκτήματα, παρέχουμε υποστήριξη σε άτομα με αναπηρίες ή άλλες ευάλωτες ομάδες του πληθυσμού και ταυτόχρονα συνεργαζόμαστε με τις εταιρείες έτσι ώστε να τις κάνουμε πιο υπεύθυνες όσον αφορά στην προστασία του περιβάλλοντος.

Χρησιμοποιούν τον προϋπολογισμό τους όχι μόνο για να αγοράσουν ένα προϊόν, αλλά για να αγοράσουν ένα προϊόν το οποίο έχει αντίκτυπο στην κοινωνία. Έχουμε χαμηλό αποτύπωμα διοξειδίου του άνθρακα, γιατί αγοράζουμε τα προϊόντα μας από την Ρουμανία. Δυστυχώς βέβαια το βαμβάκι από το οποίο παράγεται ο καμβάς είναι από την Τουρκία. Στη Ρουμανία δεν έχουμε φυτείες βαμβακιού, οπότε θα πρέπει να το εισάγουμε.

Εδώ βλέπετε τα πλεονεκτήματα που έχουμε σε σύγκριση με άλλα προϊόντα, τα οποία προέρχονται για παράδειγμα από την Κίνα, τα οποία όπως γνωρίζετε δεν είναι τόσο δυνατά, όσον αφορά στο υλικό από το οποίο έχουν κατασκευαστεί και χαλάνε πολύ εύκολα.

Όσον αφορά στο οικονομικό κομμάτι, χαιρόμαστε ιδιαίτερα να σας ανακοινώσουμε ότι μετά από πέντε χρόνια έχουμε καταφέρει να έχουμε 3% κέρδος το οποίο για μια κοινωνική επιχείρηση είναι κάτι που δεν συμβαίνει πολύ συχνά. Από τον συνολικό προϋπολογισμό της Οργάνωσης που συμπεριλαμβάνει φυσικά περισσότερα project εμείς αποτελούμε το 26%.

Οι συνεργάτες μας είναι συνήθως ιδιωτικές εταιρείες, δουλεύουμε για εταιρείες που χρειάζονται τσάντες για συνέδρια, για τους εργαζόμενούς τους, για οποιαδήποτε άλλη δραστηριότητα την οποία θέλουν να αναλάβουν και οι περισσότεροι από εκείνους γνωρίζουν ποια είναι τα οφέλη όταν συνεργάζονται με μια κοινωνική επιχείρηση, όπως είμαστε εμείς.

Επίσης δουλεύουμε με δημόσιες εταιρείες, με μεμονωμένους καταναλωτές αλλά οι περισσότερες πωλήσεις προέρχονται από τις ιδιωτικές εταιρείες όπως βλέπετε κι εδώ.

Θα ήθελα επίσης να σας δείξω και κάποιες από τις τσάντες μας. Θέλετε να τις δείτε; Έχουμε περίπου τρεις βασικές δραστηριότητες, τρία είδη δραστηριοτήτων. Έχουμε τις τσάντες τις οποίες φτιάχνουμε τα δικά μας μοντέλα, τα βλέπετε εδώ. Αν θέλετε μπορείτε να περάσετε στο κοινό για να τα δει ο κόσμος. Έχουμε κάποιους εθελοντές οι οποίοι μας βοηθούν με το σχέδιο, εδώ βλέπετε έναν βοσκό από τη Ρουμανία και εδώ μπροστά είναι ένα παραδοσιακό μοτίβο από τη Ρουμανία και το βάζουμε πάνω στις τσάντες.

Μια άλλη παραγωγή που κάνουμε είναι προϊόντα τα οποία δημιουργούνται από ανακυκλωμένα υλικά που επαναχρησιμοποιούνται. Έχουμε κάποιες εταιρείες που μας δίνουν υλικά που τους μένουν από την παραγωγή τους κι εμείς τα μεταποιούμε. Εδώ βλέπετε αυτό είναι από υλικά που έχουν επαναχρησιμοποιηθεί και οι ράφτριές μας κατάφεραν να φτιάξουν αυτή την υπέροχη τσάντα. Είναι κάτι, το οποίο κάνουμε και θέλουμε να αυξήσουμε στο μέλλον.

Επίσης έχουμε και μια νέα γραμμή παραγωγής όπου φτιάχνουμε μπλουζάκια και συνεργαζόμαστε με τη Romano-ButiQ δεν έχω αυτή τη στιγμή εδώ μαζί μου ένα μπλουζάκι για να σας δείξω δυστυχώς. Αυτό που είναι πολύ σημαντικό για μας όταν δουλεύουμε με εταιρείες είναι ότι προσπαθούμε να τους εξηγήσουμε ότι δεν έχει να κάνει με κάτι άλλο, με τα χρήματα για παράδειγμα αλλά με την κοινωνική ευθύνη και το πώς οι εταιρείες συμμετέχουν στην προώθηση αυτής της έννοιας της κοινωνικής ευθύνης, πως αυτό έχει αντίκτυπο στη ζωή των εργαζομένων.

Εδώ βλέπετε ένα παράδειγμα που έχουμε φτιάξει με μια εταιρεία στη Ρουμανία. Έχει φτιαχτεί από υλικά που έχουν απομείνει μετά την

παραγωγή και αυτό το δίνει η εταιρεία στους εργαζόμενούς της που δουλεύουν μέσα στην εταιρεία.

Κάποια άλλα πράγματα που κάνουμε για να προωθήσουμε τα εργαστήριά μας, είναι κάποιες εκδηλώσεις. Πηγαίνουμε σε συναυλίες για παράδειγμα, σε εργαστήρια και προσπαθούμε να μιλήσουμε στον κόσμο για τα προβλήματα των ανθρώπων με αναπηρίες, περιβαλλοντικά προβλήματα, πως μπορούν να βοηθήσουν και πως μπορούν να εμπλακούν και αυτοί στην όλη διαδικασία.

Εδώ βλέπετε κάποια παραδείγματα: έχουμε μαθήματα για παιδιά, έχουμε κάποια εργαστήρια που ζωγραφίζουν πάνω στις τσάντες, έχουμε μια ειδική μιογιά και αυτά χρησιμοποιούν τη φαντασία τους για να δημιουργήσουν πάνω στην τσάντα. Εδώ βλέπετε πάλι ένα εργαστήρι, τους αρέσει πολύ και αυτό το κάνουμε μερικές φορές το χρόνο σε σχολεία, σε ΜΚΟ όπου χρειαζόμαστε.

Επίσης μας έχει απονεμηθεί το βραβείο του επιχειρηματία του μήνα από την Πρεσβεία των Ηνωμένων Πολιτειών. Προσπαθούμε να συνεργαζόμαστε με Πρεσβείες και άλλους θεσμούς έτσι ώστε να προωθούμε το προϊόν μας όσο καλύτερα μπορούμε.

Τι θέλουμε να κάνουμε στο μέλλον; Αυτό που θέλουμε να κάνουμε είναι να προσπαθήσουμε να αυξήσουμε τον αριθμό των τσαντών που φτιάχνουμε από υλικά που απομένουν μετά την παραγωγή, γιατί πιστεύουμε ότι είναι σημαντικό να μειώσουμε την κατανάλωσή μας.

Αντί να χρησιμοποιήσουμε για παράδειγμα καμβά από βαμβάκι που επίσης έχει περιβαλλοντικό αποτύπωμα, προσπαθούμε να το κάνουμε λίγο πιο βιώσιμο το προϊόν μας και στόχος μας είναι να καλύπτουμε 50% από επαναχρησιμοποιούμενα υλικά στα επόμενα χρόνια.

Θέλουμε να αυξήσουμε επίσης τον αριθμό των ατόμων με αναπηρίες που απασχολούμε τα επόμενα χρόνια και ταυτόχρονα προσπαθούμε να προωθήσουμε το επιχειρηματικό μας μοντέλο και να πουλήσουμε τα προϊόντα μας και στο εξωτερικό. Αυτή τη στιγμή τα πουλάμε στη Ρουμανία όχι μόνο στο Βουκουρέστι αλλά σε όλη τη χώρα και τώρα τελευταία έχουμε αρχίσει να κάνουμε κάποια βήματα για να τα πουλήσουμε στο εξωτερικό.

Εδώ βλέπετε την ομάδα μας. Είναι μια υπέροχη ομάδα η οποία κάθε μέρα δουλεύει και προσπαθεί για το έργο. Έχουμε άτομα που ασχολούνται με την εφοδιαστική αλυσίδα, με την παραγωγή, έχουμε έναν εκπαιδευτή για τους ράφτες και τις ράφτρες και με αυτό τον τρόπο γίνονται αυτές οι υπέροχες τσάντες.

Κάτι άλλο που θα ήθελα επίσης να σας πω είναι για ποιο λόγο επιλέγουμε άτομα με αναπηρίες γι' αυτό το project. Έχουμε δει ότι στη Ρουμανία κάτω από το 10% των ατόμων με αναπηρίες έχουν κάποια θέση εργασίας. Είναι πολύ δύσκολο γι' αυτούς να βρουν θέση εργασίας γιατί δυσκολεύονται να βγουν από το σπίτι τους, δυσκολεύονται να πάνε στην ουσία στην δουλειά, γιατί ταυτόχρονα οι εταιρείες δεν τους έχουν εμπιστοσύνη. Δεν θέλουν να προσλάβουν κάποιους με αναπηρίες, θεωρούν ότι είναι πιο εύκολο να προσλάβουν ένα άτομο που δεν έχει αναπηρίες. Σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Σε ευχαριστούμε Cristina που μας ξαναέδωσες ελπίδα αλλά έδωσες ελπίδα και στα άτομα με αναπηρία, αλλά και που βοηθάς τις επιχειρήσεις να είναι λίγο πιο υπεύθυνες.

Τώρα Ιγνάτιε, θα ήθελες να λάβεις τον λόγο;

«Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε προσβάσιμες δομές για άτομα με κινητικά προβλήματα χρησιμοποιώντας τη σύγχρονη μηχανική και την έρευνα»

I. ΦΩΤΙΟΥ: Καλησπέρα σας, θα ήθελα να πω ότι η παρουσίαση είναι στα ελληνικά οπότε our friends from aboard please take the headsets.

Βρίσκομαι εδώ για να σας παρουσιάσω το SEATRAC και την εταιρεία TOBEA. Όπως καταλαβαίνετε αφορά ένα μηχανολογικό προϊόν, το όνομα της εταιρείας είναι Think Out of the Box Engineering Applications και την ξεκινήσαμε εγώ με τον Γιώργο Σωτηριάδη, όπου είμαστε και οι άνθρωποι που εφεύραμε το SEATRAC.

Θα ήθελα να σας δώσω ένα σύντομο ιστορικό πριν προχωρήσω. Η ερευνητική ομάδα της TOBEA προέρχεται από το Εργαστήριο Τεχνικής Μηχανικής, του τμήματος Μηχανολόγων & Αεροναυπηγών Μηχανικών του Πανεπιστημίου Πατρών, διευθυντής του Εργαστηρίου είναι ο κ. Βασίλης Κωστόπουλος.

Ήρθαμε σε επαφή με το πρόβλημα της εισόδου ατόμων με αναπηρία στη θάλασσα το 2009 όταν ο τέως Αντιπεριφερειάρχης Υγείας ο κ. Γεράσιμος Φεσσιάν ήρθε σε επαφή μαζί μας και ζήτησε κάτι για να μπορεί να μπαίνει στη θάλασσα χωρίς καμία βοήθεια. Ο ίδιος είναι χρήστης αναπηρικού αμαξιδίου. Ζήτησε το αυτόνομο: να μπορεί να μπει μέσα στη θάλασσα, χωρίς να χρειαστεί να τον σύρει ή κουβαλήσει ή τραβήξει κάποιος άλλος.

Ήταν έκπληξη όταν πήγα στο γραφείο και περίμενα ότι θα βρω κάτι στο διαδίκτυο ώστε να προχωρήσουμε και να το τροποποιήσουμε να το βάλουμε στην περιοχή να εξυπηρετήσουμε τους ανθρώπους. Τελικά δεν υπάρχει τίποτε τέτοιο, δεν υπήρξε καμία άλλη λύση για άτομα με αναπηρία.

Αποφασίσαμε να το φτιάξουμε εμείς. Έτσι μετά από ένα χρόνο, είχαμε το πρώτο κατασκευαστικά λειτουργικό πρωτότυπο το SEATRAC. Για να πετύχει όμως αυτό, πέρα από το κίνητρο να βοηθήσουμε τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ατόμων με αναπηρία, πέρα από τη μηχανολογική πρόκληση, ήταν πάρα πολύ σημαντικό η καλή ομάδα.

Τι είναι το SEATRAC στο οποίο αναφέρομαι; Είναι μια διάταξη που επιτρέπει την αυτόνομη πρόσβαση ατόμων με κινητικές αναπηρίες στη θάλασσα. Είναι μια μη μόνιμη διάταξη και αυτό είναι πάρα πολύ σημαντικό. Δεν υπάρχουν μόνιμες αγκυρώσεις στην παραλία έτσι ώστε όταν αποσύρεται να αλλοιώνει το φυσικό περιβάλλον.

Είναι μια σταθερή τροχιά, πάνω στην οποία ολισθαίνει ένα ειδικό κάθισμα, στην άκρη της τροχιάς στη θάλασσα υπάρχουν χειρολαβές σε ικανοποιητικό βάθος ώστε να μπορεί να βγαίνει ο άνθρωπος ο χρήστης πάνω από την καρέκλα και να κολυμπάει ελεύθερα. Στο άκρο της σιδηροτροχιάς στην ξηρά υπάρχει μια δομή τύπου πύργου, όπου εκεί στεγάζεται ο ηλεκτρονικός μηχανολογικός εξοπλισμός και το φωτοβολταϊκό πάνελ από πάνω, το οποίο αυτή τη στιγμή είναι το σκίαστρο πάνω από την καρέκλα, αλλά είναι πηγή ενέργειας του SEATRAC.

Το SEATRAC είναι ενεργειακά αυτόνομο, δεν επιβαρύνει το περιβάλλον με κάποιο τρόπο. Έχουμε δώσει βαρύτητα στο να χρησιμοποιήσουμε όσο το δυνατό πιο φιλικά στο περιβάλλον υλικά.

Ξέρετε τι μας είπαν όταν πήγαμε να το ξεκινήσουμε και όταν θες να κάνεις κάτι για να βοηθήσεις; «Αυτό που θέλετε να κάνετε δεν γίνεται» και

το ακούσαμε πολλές φορές. Εντάξει η αλήθεια είναι ότι είχαν δίκιο την πρώτη φορά και τη δεύτερη. Βλέπετε δεν πέτυχε κατ' ευθείαν. Αλλά η κακή αποτυχία είναι αυτή, από την οποία δεν μαθαίνεις τίποτε.

Έτσι δεν πέτυχε με την πρώτη προσπάθεια, κάποια στιγμή το πετύχαμε και αυτή τη στιγμή έχουμε το SEATRAC. Για να διοχετεύσουμε το SEATRAC στην αγορά, έπρεπε να φτιάξουμε μια εταιρία. Έτσι λοιπόν για μας η εταιρία είναι ένα όχημα για να προωθήσουμε την ιδέα μας στον κόσμο και ένα απαραίτητο εργαλείο για να συνάπτουμε εμπορικές σχέσεις.

Η TOBEA ξεπήδησε από γνώση που δημιουργήθηκε στο Πανεπιστήμιο Πατρών και αυτή τη στιγμή επιστρέφει έσοδα στο Πανεπιστήμιο Πατρών μέσω royalties και η TOBEA μαζί με το Εργαστήριο Εφαρμοσμένης Μηχανικής συνεργάζονται και φτιάχνουν νέα προϊόντα.

Φυσικά όλο αυτό δεν γίνεται χωρίς εμπόδια: γραφειοκρατία, λογιστικά προβλήματα, νομικά προβλήματα, απογοητεύσεις από τους συνεργάτες κάτι το οποίο δεν το περιμέναμε στην αρχή αλλά είναι παντού εμφανίζεται και πρέπει να ανταπεξέλθουμε. Δεν θα ήθελα να μείνω στα προβλήματα, στην Ελλάδα της κρίσης έχουμε χορτάσει από αυτά, τα ακούμε συνέχεια.

Αυτό που θα ήθελα να πω είναι ότι υπάρχει μια κοινότητα που δημιουργεί και αυτή η κοινότητα έχει underground χαρακτηριστικά. Και δανείζομαι τον όρο «underground χαρακτηριστικά» από τη μουσική σκηνή γιατί όπως όταν θέλετε να ακούσετε μια συγκεκριμένη μουσική σκηνή, πρέπει να ψάξετε να βρείτε που παίζει, ποιοι είναι, πως θα έρθεις σε επαφή μαζί τους. Αν θέλετε μια απλή mainstream μουσική, δεν έχετε να πάτε σε ένα οποιοδήποτε μπαράκι.

Έτσι αν θέλετε να μείνετε στη γκρίνια μπορείτε απλά να συνεχίζετε να ανακυκλώνετε αυτά που ακούτε γύρω σας. Αν θέλετε να προχωρήσετε, βρείτε τους ανθρώπους που έχουν κάνει κάτι σαν αυτό που θέλετε εσείς. Ελάτε σε επαφή μαζί τους, μιλήστε, μάθετε από τα λάθη τους, θέλουν επικοινωνία. Αυτοί δουλεύουν, είναι σε επαφή μεταξύ τους, μαθαίνει ο ένας από τον άλλον και προχωράνε. Το «προχωράνε» είναι το αντίστοιχο της δημιουργίας, γιατί είναι χαρά να δημιουργείς. Για εμένα το μονοπάτι της ευτυχίας περνάει μέσα από τη δημιουργία.

Ο αντίκτυπος και αυτό είναι πάρα πολύ σημαντικό. Τα SEATRAC που έχουν εγκατασταθεί σε δημοφιλείς παραλίες ξεπερνούν τις 1000 χρήσεις ανά σεζόν, το ρεκόρ είναι 1.600.

Τα SEATRAC ως διάταξη στηρίζονται τόσο από μεμονωμένα άτομα όσο και από φορείς. Η σελίδα στο facebook (και για όσους θέλουν να την επισκεφθούν είναι ΑμεΑ - Δικαίωμα στη θάλασσα) νομίζω ότι είναι η 2^η δημοφιλέστερη για άτομα με αναπηρία από ό,τι μας είχαν πει. Το SEATRAC κέρδισε το πρώτο βραβείο καινοτομίας στην Ελλάδα.

Αλλά δεν είναι αυτό το πρώτο που μας νοιάζει. Ο πραγματικός αντίκτυπος για μας είναι πως επηρεάζεις τη ζωή κάποιων ανθρώπων και πόσοι είναι αυτοί! Έτσι λοιπόν μέσα από την δουλειά που κάναμε, αρκετοί άνθρωποι απέκτησαν πρόσβαση σε μια μορφή διασκέδασης, σε ένα τρόπο ζωής για 4 μήνες το καλοκαίρι. Πηγαίνοντας στη θάλασσα για διασκέδαση, για μας η θάλασσα είναι κάτι το οποίο μας κάνει να αισθανόμαστε ωραία. Υπάρχει ένα 10% περίπου του γενικού πληθυσμού που όταν πλησιάζει τη θάλασσα αισθάνεται άβολα και αυτό γιατί δεν μπορεί να την απολαύσει με αξιοπρέπεια. Και εδώ χρησιμοποιώ τη λέξη «αξιοπρέπεια» γιατί ήταν το πρώτο feedback που πήραμε από την κοινότητα των ατόμων με αναπηρία, ότι με τη δουλειά μας αυτό που προσφέραμε δεν ήταν η αυτονομία μόνο, αλλά αξιοπρέπεια.

Ο αντίκτυπος αυτός έχει αποτυπωθεί τόσο στον ελληνικό όσο και στο διεθνή Τύπο. Εδώ θα ήθελα να κάνω μια μικρή παρένθεση και να αναφερθώ σε ένα περιστατικό που ίσως κάποιος από εσάς το έχουν ακούσει, που πέρασε στη Νέα Μάκρη όταν πήγαμε να το εγκαταστήσουμε, υπήρξαν αντιδράσεις από κάποιους της περιοχής μεγάλης ηλικίας και λίγοι ευτυχώς. Το ευτύχημα είναι ότι ήταν λίγοι και το άλλο ευτύχημα είναι ότι ήταν μια μικρή μάχη, αλλά μεγάλη νίκη μπροστά στη φοβία του διαφορετικού.

Αντίκτυπος στον πληθυσμό. Ανέφερα πριν το 10%. Το 10% του γενικού πληθυσμού αντιστοιχεί στα άτομα με αναπηρία, είναι η μεγαλύτερη μειονότητα στον πλανήτη και αν νομίζετε ότι αυτό είναι μακριά, σκεφτείτε λίγο μαζί μου: στις αναπτυγμένες χώρες όπου το προσδόκιμο μιας ζωής περνάει τα 70 χρόνια, θα περάσουμε 8 έτη κατά μέσο όρο σαν άτομα με προσωρινές αναπηρίες. Το σκέφτεστε; Μιλάμε για το 10% της ζωής μας θα είμαστε σε μια φάση που δεν θα μπορούμε να κάνουμε κάτι που συνηθίζαμε να κάνουμε. Άρα δεν είναι τόσο μακριά.

Και κάποια οικονομικά στοιχεία. Ο τουρισμός των ατόμων με αναπηρία στο γεωγραφικό διαμέρισμα της Ευρώπης είναι πάνω από 120 εκατομμύρια, 89 εκατομμύρια από αυτά μπορούν να ταξιδέψουν. Θεωρώντας ότι ο καθένας έχει τουλάχιστον ένα συνοδό μαζί, έναν άνθρωπο παρέα, πολύ λίγοι πάνε διακοπές μόνοι τους, και ότι ο μέσος Ευρωπαίος με στοιχεία της Eurostat χαλάει 620 € για μια εβδομάδα διακοπές, ο πολλαπλασιασμός δίνει ένα δυνητικό τζίρο πάνω από 160 δισεκατομμύρια ευρώ. Ένα πολύ μεγάλο ποσό, το οποίο είναι μια παρθένα αγορά, πολύ λίγοι έχουν αρχίσει να μπαίνουν στο χώρο.

Αυτό που θα ήθελα να πω σε αυτό το σημείο είναι ότι ξεκινήσαμε να κάνουμε μια μηχανολογική εφαρμογή, αυτή μας η εφαρμογή –μηχανολόγοι είμαστε- είχε κοινωνικό αντίκτυπο. Είδαμε ότι αυτό που φτιάξαμε και αυτό έρχεται λίγο σε αντίθεση με αυτό που άκουσα ότι δραστηριοποιείστε οι περισσότεροι, γιατί εσείς ξεκινάτε κατ' ευθείαν με την κοινωνική σκοπιά, εμείς ξεκινήσαμε ανάποδα. Φτιάξαμε ένα μηχανολογικό βοήθημα το οποίο έχει ένα κοινωνικό αντίκτυπο και βλέποντας αυτό τον αντίκτυπο μετά υπήρξε κι ένας μικρός οικονομικός αντίκτυπος.

Άρα αυτό που θέλετε να κάνετε, πιστέψτε με, έχει πολύ μεγαλύτερο αντίκτυπο από αυτό που νομίζετε στην αρχή. Προχωρήστε τις ιδέες. Έχεις αντίκτυπο στην ίδια την εταιρεία, η ομάδα τη TOBEA μεγαλώνει, σε νέες αγορές, σε νέα προϊόντα εξελίσσεται το SEATRAC και θα ήθελα να πω ότι η εξέλιξη θέλει έξυπνους ανθρώπους και εκπαίδευση, για εμένα θέλει και συνεργασία.

Θέλει νέους να συνεργάζονται. Γιατί οι νέοι είναι αυτοί που δίνουν τις φρέσκιες ιδέες και αυτό είναι πολύτιμο, είναι πνοή για την ανάπτυξη. Η εξέλιξη δεν σταματάει ποτέ, τα σύγχρονα SEATRAC... Για το SEATRAC τώρα εξελίσσουμε μια κάμερα η οποία μπορεί να αναγνωρίζει αν υπάρχει κάποιο παιδί, κάποιος άνθρωπος κοντά στη SEATRAC τροχιά και να σταματάει αυτόματα. Επιπλέον μέτρο ασφάλειας. Τα σύγχρονα SEATRAC μπορούν να εξοπλίζονται με ένα σύστημα τηλεμετρίας, ενός πακέτου Internet που να δίνουν σε πραγματικό χρόνο εικόνα από την παραλία και θερμοκρασία νερού. Σχεδιάζουμε κάτι για UV ακτινοβολία και ποιότητα των νερών, το οποίο θα μπορεί να το βλέπετε real time μέσα από μια σελίδα και φυσικά wifi spot, νομίζω ότι στους περισσότερους αρέσει.

Και όχι μόνο αυτό. Εξελίσσουμε νέα προϊόντα, εδώ είχαμε μια ιδέα η οποία προχωράει για μια λύση για σούπερ μάρκετ ώστε να μπορέσουμε να βοηθήσουμε άτομα σε αναπηρικό αμαξίδιο στο να διασκεδάζουν στο σούπερ μάρκετ και μέσα από αυτή τη διαδικασία διασκεδάζουμε και εμείς, περνάμε καλά.

Εδώ ένα video αλλά θα το παίξουμε ξεχωριστά. Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Καθηγητή μας τον κ. Βασίλη Κωστόπουλο, που από την αρχή ήταν μαζί μας και συνεχίζει και μας στηρίζει και μετά από τόσα χρόνια ακόμη δεν έχω λόγια να ευχαριστήσω τους φίλους σε αναπηρικό αμαξίδιο που γνωριστήκαμε και μας έδωσαν πολύτιμες εμπειρίες.

Ένα video, ίσως κάποιιοι το έχετε δει αλλά εμένα συνεχίζει να μου αρέσει. Το video αυτό είχε πάει στον παγκόσμιο διαγωνισμό “Small videos big ideas” και βγήκε τέταρτο σε ψήφους κοινού παγκοσμίως.

Προβολή video

I. ΦΩΤΙΟΥ: Ελπίζω να σας άρεσε.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε πάρα πολύ Ιγνάτιε για την ωραία δουλειά και νομίζω ότι σε ευχαριστούν και πάρα πολλοί άνθρωποι ακόμα γι' αυτό που τους δίνετε.

Στη συνέχεια θα προχωρήσουμε με τον Richard. Richard are you ready; Ο Richard κάνει μια πολύ ενδιαφέρουσα κοινωνική επιχείρηση που θα μας την πει τώρα, όπου βασικά δημιουργούν θέσεις εργασίες σε μαμάδες που είναι στο σπίτι να φροντίζουν τα παιδιά τους. δείτε λοιπόν πως το κάνουν.

«Πώς μπορούμε να εντάξουμε στην αγορά εργασίας μητέρες που μένουν στο σπίτι για να φροντίσουν τα παιδιά τους»

MIRANDA RICHARD: Ευχαριστώ. Είμαι ο Richard από το Digital Mums και θέλω να σας μιλήσω για δυο προβλήματα που έχουμε στο Ηνωμένο Βασίλειο. Από τη μια έχουμε τη Τζέμα. Η Τζέμα δυσκολεύτηκε ιδιαίτερα όταν ήταν 16 χρονών, ήταν άστεγη αλλά τα κατάφερε τελικά να πάει στο Πανεπιστήμιο και

να σπουδάσει marketing. Ωστόσο στο Πανεπιστήμιο έμεινε έγκυος και έπρεπε να αφήσει το Πανεπιστήμιο. Έκανε την κόρη της, έμεινε στο σπίτι με αυτήν για μερικά χρόνια και στη συνέχεια αποφάσισε ότι θέλει να δουλέψει ξανά. Αλλά αυτό δεν ήταν δυνατό. Κανείς δεν την προσλάμβανε γιατί πίστευαν ότι δεν μπορούσε να δουλέψει, δεν είχε εργασιακή εμπειρία και δεν μπορούσε να πάει πουθενά. Ούτε οι φίλοι της δεν την έπαιρναν να δουλέψει. Έτσι, δεν ήξερε τι να κάνει.

Από την άλλη έχω την Άλις. Η Άλις από το Money Wise, το Money Wise είναι μια φιλανθρωπική εταιρεία η οποία βοηθά τους ανθρώπους να διαχειριστούν τα οικονομικά τους. Διαπίστωσε η Άλις ότι υπάρχει ανάγκη να μπει η Money Wise στα κοινωνικά Μέσα δικτύωσης έτσι ώστε να έρθει σε επαφή με την κοινωνία. Όμως κανένας από τους εργαζόμενούς της δεν γνώριζε τα social media, έψαχνε για freelancer αλλά κανείς δεν ήταν κατάλληλος, ή όταν όλοι πολύ ακριβοί.

Εδώ βλέπετε κάποιες καταστάσεις που επικρατούν στο Ηνωμένο Βασίλειο το 2010 μέχρι το 2013 οι γυναίκες είχαν πολύ περισσότερες πιθανότητες να χάσουν τη δουλειά τους στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η ανεργία μεταξύ των γυναικών έφτασε στο υψηλότερο επίπεδο το 2013. Οι γυναίκες ζουν σε μια κοινωνία όπου έχουμε ιδιαίτερα υψηλό κόστος για να πάει κανείς το παιδί του στο σχολείο ή για να προσλάβει μια νταντά, με αποτέλεσμα οι γυναίκες να λένε ότι «δεν αξίζει καν να πάω στη δουλειά γιατί ό,τι βγάζω από τη δουλειά το ξοδεύω για να προσέχει μια γυναίκα τα παιδιά μου», αλλά αν δεν πάνε να δουλέψουν, μετά χάνουν την εργασιακή τους εμπειρία και έτσι δεν μπορούν να τις ξαναπροσλάβουν. Με αποτέλεσμα να έχουν μια έλλειψη αυτοπεποίθησης, να έχουν μείωση του κοινωνικού τους κύκλου, να χάσουν την αίσθηση ταυτότητάς τους και με αποτέλεσμα να μην γίνονται καλές μητέρες.

Βλέπουμε εδώ τις εταιρείες, την κατάσταση των εταιρειών στο Ηνωμένο Βασίλειο. Μια στις τρεις εταιρείες λένε ότι χρειάζονται βοήθεια όσον αφορά στην ψηφιοποίησή τους. Οι περισσότερες όμως επιλογές που υπάρχουν εκεί έξω, είναι είτε πολύ ακριβές είτε δεν έχουν την κατάλληλη τεχνογνωσία. Όμως μπορεί να βρεθεί και μια μέση λύση, δηλαδή να δουλεύει κάποιος παραπάνω και αυτό μας οδηγεί στην λύση που βρήκαμε για όλο αυτό.

Βρήκαμε μια ιδέα, μια λύση και για τα δυο προβλήματα ταυτόχρονα. Αυτό που κάνουμε στο Digital Mums είναι ότι εκπαιδεύουμε τις μητέρες να διαχειρίζονται τα κοινωνικά δίκτυα και στη συνέχεια βρίσκουμε διάφορες εταιρείες που χρειάζονται τη βοήθειά τους.

Βλέπετε πως το κάνουμε. Εδώ έχουμε μια Ακαδημία εκπαίδευσης για τις μητέρες, οι μητέρες έρχονται δουλεύουν εκεί για έξι μήνες κατά τη διάρκεια αυτού του μαθήματος, όλα γίνονται από το Internet από το σπίτι, οπότε αυτό μπορούν να το συνδυάσουν με τις οικογενειακές τους υποχρεώσεις.

Έχουμε ομάδες των έξι ατόμων. Δουλεύουν μαζί με έναν εκπαιδευτή, κάνουν όλη αυτή τη διαδικασία για έξι μήνες και δημιουργούν μια καμπάνια μια εκστρατεία social media για διάφορες εταιρείες και με το χρόνο αυξάνεται η αυτοπεποίθησή τους, αυξάνεται η δυνατότητά τους να χρησιμοποιούν τα Μέσα κοινωνικής δικτύωσης ως ελεύθεροι επαγγελματίες και στη συνέχεια μπορούν να το κάνουν και επαγγελματικά.

Αφού τελειώσει η εκπαίδευση στη συνέχεια τους βρίσκουμε και την κατάλληλη εταιρεία έτσι ώστε να μπορέσουν να δουλέψουν και να έχουν μια νέα ζωή ως freelancer. Η ερώτηση που μας κάνουν πολύ συχνά είναι: «Γιατί οι μητέρες;»

Πρώτα απ' όλα οι μητέρες γνωρίζουν πάρα πολλά όσον αφορά στην τεχνολογία. Στο Ηνωμένο Βασίλειο το 92% των μανάδων έχει ένα smart phone και περνάνε πάρα πολύ μεγάλο χρόνο στο Internet. Επίσης είναι μια πολύ καλή επιλογή καριέρας γι' αυτές. Μπορούν να κάνουν πολλά πράγματα μαζί. Ξέρουν να επικοινωνούν καλά και είναι πιο υπεύθυνες σε σχέση με το μέσο άνθρωπο.

Αυτό σε συνδυασμό με το γεγονός ότι θέλουν να δουλέψουν part time. Οι περισσότερες μητέρες θέλουν μια δουλειά η οποία μπορεί να συνδυαστεί με τις οικογενειακές τους υποχρεώσεις. Μπορούν να δουλέψουν κάποιες ώρες την εβδομάδα από το σπίτι και αυτό είναι πάρα πολύ βολικό γι' αυτές. Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις δεν χρειάζονται κάποιον να δουλεύει σε πλήρες ωράριο και έτσι είναι το ιδανικό ταίριασμα θα λέγαμε γι' αυτές.

Επίσης μας ρωτάνε «γιατί τα Μέσα κοινωνικής δικτύωσης;». Τα Μέσα κοινωνικής δικτύωσης είναι ένας από τους τομείς που είναι ευέλικτος,

μπορεί κάποιος να το κάνει την ώρα που πηγαίνει τα παιδιά στο σχολείο, την ώρα που βάζει τα παιδιά να κοιμηθούν, μπορεί να το κάνει όλη την ημέρα χωρίς να επηρεάζει την υπόλοιπη ζωή του.

Είναι μια από τις περισσότερο αναπτυσσόμενες επαγγελματικές επιλογές στο Ηνωμένο Βασίλειο και μακροπρόθεσμα πρόκειται να αναπτυχθεί ιδίως αν συνδυαστεί και με άλλες επαγγελματικές δεξιότητες.

Ο κοινωνικός αντίκτυπος που έχουμε είναι πολύ ξεκάθαρος. Εκπαιδεύουμε τις μητέρες στις ψηφιακές δεξιότητες, αυξάνουμε την αυτοπεποίθησή τους, τις συνδέουμε με την αγορά εργασίας, αυξάνουν το οικογενειακό εισόδημα, μειώνουν τα λεφτά που ξοδεύουν στο να προσέχει κάποια γυναίκα το παιδί τους ή να το πηγαίνουν στο Νηπιαγωγείο και άλλα οφέλη.

Όσον αφορά στις εταιρείες έχουμε πάρα πολλά οφέλη. Έχουμε καλύτερες σχέσεις με τους εργαζόμενους, καλύτερες σχέσεις με το κοινό και αυξάνουμε τα έσοδα των επιχειρήσεων. Όσον αφορά στην οικονομία μειώνουμε το κενό όσον αφορά στην ψηφιοποίηση, αυξάνουμε την απασχόληση που έχουν οι μητέρες, έχουμε μεγαλύτερη ανάπτυξη και μειώνουμε τα προβλήματα που υπάρχουν όσον αφορά στην κοινωνική ευημερία.

Η Τζέμα. Όπως σας είπα προηγουμένως μετά την εκπαίδευσή μας την ολοκλήρωσε και την έφερα σε επαφή με την Άλις που σας έδειξα πριν από το Money Wise. Η Τζέμα άρχισε να ασχολείται και με άλλους δύο πελάτες. Αυτή τη στιγμή θα κάνει το δεύτερο παιδί της και έχει φτάσει σε ένα σημείο που είναι έτοιμη να ξαναδουλέψει. Στην ουσία η Τζέμα η οποία κάποτε δεν είχε καμία δουλειά, έχει τρεις πελάτες και έχει ένα πολύ καλό μέλλον και έχει περισσότερη δουλειά από ό,τι ίσως χρειάζεται.

Έτσι, από ένα άτομο που δεν μπορούσε να βρει δουλειά, είναι ένα άτομο με μέλλον και πιστεύω ότι αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι εμείς έχουμε καταφέρει να συνδυάσουμε τις μητέρες με εταιρείες που τις χρειάζονται. Αυτά είχα να σας πω, σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε πολύ Richard. Πάρα πολύ ενδιαφέρον ο τρόπος με τον οποίο συνδυάζετε τις μητέρες και την εργασία τους με τα Μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Πριν περάσουμε στον Tobias θα ήθελα να καλέσω τον φίλο μου τον Τόνι, ο οποίος εμφανίστηκε ξαφνικά εδώ, δεν τον είδατε στην αρχή και τώρα θα μιλήσουμε για κάτι, το οποίο έχει να κάνει με τη συμμετοχή των πολιτών και τον πολιτικό διάλογο.

Ο Αντώνης θα μας παρουσιάσει το Vouliwatch.

«Πώς μπορούμε να ενισχύσουμε το δημόσιο διάλογο μεταξύ πολιτών και πολιτικών;»

A. SCHWARZ: Καλησπέρα και από εμένα, είμαι συνιδρυτής του Vouliwatch, ευχαριστώ πολύ Σόφη για την πρόσκληση πρώτα απ' όλα. Θα σας μιλήσω λίγο για το τι είναι το Vouliwatch, το Vouliwatch ιδρύθηκε πριν περίπου ένα χρόνο και βασίζεται στο μοντέλο Parliamentwatch που ουσιαστικά είναι μια πλατφόρμα διαδικτυακή που ο κάθε πολίτης μπορεί να μπει μέσα και να θέσει μια δημόσια ερώτηση σε βουλευτές. Οπότε κάθε βουλευτής και ευρωβουλευτής Έλληνας στο Vouliwatch έχει ένα προφίλ που ο πολίτης μπορεί να παρακολουθεί πως ψηφίζει στις ονομαστικές ψηφοφορίες, τα βιογραφικά στοιχεία και να θέσει μια δημόσια ερώτηση, η οποία πρώτα περνάει μέσα από ένα έλεγχο, οπότε να μη βρίζει ο κόσμος και ρατσιστικά ή σεξιστικά σχόλια, οπότε υπάρχει ένας Κώδικας δεοντολογίας.

Μετά ανεβάζουμε την ερώτηση, ο βουλευτής ενημερώνεται αυτοματικά και έχει τη δυνατότητα μετά να απαντήσει κι αυτός δημόσια. Οπότε αυτή είναι η κύρια λειτουργία της πλατφόρμας να φέρει πιο κοντά τον πολίτη στη Βουλή και να γεφυρώσει το χάσμα μεταξύ βουλευτή και κοινωνίας των πολιτών.

Όπως καταλαβαίνετε γενικά τα τελευταία χρόνια ζούμε μια πολύ έντονη κρίση στην αντιπροσωπευτική δημοκρατία και ο κόσμος έχει την εντύπωση ότι η φωνή του δεν μετράει, οπότε εκεί γενικά εστιάζουμε σε αυτό το πρόβλημα. Η ιστορία από πίσω από το Vouliwatch είναι ότι εγώ γνώρισα την ιδέα από το εξωτερικό, η πρωτοβουλία υπάρχει ήδη σε οκτώ άλλες χώρες. Ξεκίνησε το 2004 στη Γερμανία, μετά ταξίδεψε στο Λουξεμβούργο, τη Γαλλία, Αυστρία, Τυνησία, Μαρόκο, Υεμένη και Ελλάδα, οπότε υπάρχουν και αραβικές χώρες στο Δίκτυο του Parliamentwatch.

Η κάθε μία πρωτοβουλία είναι ανεξάρτητη. Εμείς εδώ είμαστε αστική μη κερδοσκοπική εταιρεία και η ομάδα μας αποτελείται πάνω – κάτω από έξι – επτά άτομα που το τρέχει και το συντονίζει. Σημαντικό για μας είναι βέβαια η συνεργασία με τα Media δηλαδή ο πολίτης να γνωρίζει την πλατφόρμα και από την άλλη πλευρά να υπάρχει ένα κίνητρο για τον βουλευτή να απαντήσει.

Από τότε που το ξεκινήσαμε, δηλαδή πριν από ένα χρόνο είχαμε και τύχη γιατί είχαμε σημαντικές εκλογές, οπότε εμείς το εκμεταλλευτήκαμε πλήρως και λανσάραμε κάποιες ειδικές λειτουργίες που μπορούσε ο κόσμος να συγκρίνει τις θέσεις των Κομμάτων στο Vouliwatch που υπάρχει ακόμη και λέγεται policymonitor και μάλιστα είχαμε και υποψήφιους βουλευτές στην πλατφόρμα μας. Οπότε από τα στατιστικά πάμε πολύ καλά.

Οι παραπάνω λειτουργίες που υπάρχουν στο site, εξηγούμε τι είναι η δημοκρατία, πως δουλεύει η Βουλή και η ευρωβουλή. Επιπλέον μπορεί και ο πολίτης να προτείνει ο ίδιος ιδέες για νομοθετικό έργο και να το συζητήσει με άλλους πολίτες.

Κάνουμε events παραδείγματος χάριν καλούμε ευρωβουλευτές να συζητήσουν με πολίτες θέματα και μπορείτε να τα δείτε κι αυτά στο site μας, στην ενότητα «Οι εκδηλώσεις μας». Εμείς από τότε που ξεκινήσαμε δεχτήκαμε πάνω από 800 ερωτήσεις από πολίτες, κάπου το 20% έχει απαντηθεί που προφανώς μπορεί να βελτιωθεί αυτό και αυτό δουλεύουμε, δηλαδή εμείς έχουμε φτάσει στο σημείο να παίρνουμε και τηλέφωνο στα γραφεία. Βασικά έχουμε εθελοντές που μας βοηθούν σε αυτό.

Έχουμε καταφέρει μερικές ερωτήσεις πολιτών να τεθούν και ως θέμα στη Βουλή παραδείγματος χάριν το θέμα της ταυτότητας για άστεγους που έχουν μεγάλη δυσκολία όταν λήξει η ταυτότητά τους να αποκτήσουν καινούργια ταυτότητα. Αυτό το συγκεκριμένο θέμα προέκυψε και από ένα event που κάναμε με ΜΚΟ οπότε μαζέψαμε πολλά ΜΚΟ από την Ελλάδα και τα χωρίσαμε σε ομάδες και έθεσαν τα ζητήματα που τους απασχολούν, προς τους βουλευτές. Οπότε καταλάβατε περί τίνος πρόκειται πάνω – κάτω σαν εγχείρημα.

Εμείς ξεκινήσαμε με δική μας χρηματοδότηση, κάναμε ένα “crowd funding” στο ... που πήγε αρκετά καλά και συνεχίσαμε μετά να κάνουμε επίσης

σε διάφορα Ιδρύματα και πήραμε μια χρηματοδότηση από ένα διεθνές Ίδρυμα και τώρα ψάχνουμε ουσιαστικά χρηματοδότηση οπότε δεν πουλάμε ένα προϊόν δεν έχουμε έσοδα από κάποια εμπορική δραστηριότητα.

Πάνω – κάτω αυτή είναι η ιστορία μας, μπορείτε να μπειτε μέσα στο site να δείτε και να το καταλάβετε κι εσείς καλύτερα και όποιες ερωτήσεις έχετε θα χαρώ να τις συζητήσω μαζί σας. Ευχαριστώ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Όχι μόνο να δουν το site, αλλά να συμμετέχουν κιόλας. Τελευταίος και καλύτερος ο Tobias. Τα λέω στα ελληνικά, γιατί έχει ένα κρυφό skill οπότε... δικός σας. Τι κάνεις Tobias εσύ εκεί στη Βιέννη;

«Πώς μπορούμε να αξιοποιήσουμε τα λαχανικά και φρούτα που δεν πληρούν τις αισθητικές προϋποθέσεις που προτάσσει η σύγχρονη βιομηχανία τροφίμων για τη δημιουργία μιας βιώσιμης διατροφικής κουλτούρας;»

TOBIAS JUDMAIER: Καλησπέρα σας. Είμαι από τη Βιέννη και θα σας εξηγήσω λίγο τι κάνουμε στην εταιρεία μου που λέγεται Iss Mich, αλλά θα το κάνω στα αγγλικά γιατί είναι πιο εύκολο για εμένα.

Iss Mich. Από τον ακτιβισμό της διατριβής σε μια βιώσιμη εταιρεία catering. Ξεκινήσαμε το 2012 με ένα project που ονομαζόταν «**wastecooking**» και κάναμε ακριβώς αυτό: πηγαίναμε σε σούπερ μάρκετ το βράδυ, αδειάζαμε τους σκουπιδοτενεκέδες, ψάχναμε τι μπορούσαμε να βρούμε μέσα στον κάδο απορριμμάτων, το παίρναμε, το καθαρίζαμε. Πηγαίναμε σε δημόσιους χώρους την επόμενη μέρα στην παλιά πόλη του Σάλμπουργκ ή στην παλιά πόλη της Βιέννης για παράδειγμα και αρχίζαμε να μαγειρεύουμε.

Έπειτα αρχίζαμε να το δίνουμε αυτό σε οποιονδήποτε περνούσε, σε όλους τους περαστικούς. Αυτό που μας έκανε ένα καλλιτεχνικό project είναι το γεγονός ότι βιντεοσκοπούσαμε την αντίδραση του κοινού και αυτό ήταν κάτι το συναρπαστικό. Γιατί βλέπαμε νέους τους οποίους αηδίαζε το γεγονός ότι τους δίναμε σκουπίδια και ταυτόχρονα μεγαλύτεροι σε ηλικία άνθρωποι είχαν σοκαριστεί από το γεγονός ότι αυτό που έτρωγαν αυτή τη στιγμή το είχαν πετάξει κάποιιοι άλλοι.

Αυτό ήταν πολύ επιτυχημένο και το βάλουμε στο youtube On line. Πολλοί άρχισαν να βλέπουν τα επεισόδιά μας γιατί τα κάναμε σαν επεισόδια μαγειρικής. Μετά από λίγο φτάσαμε στο σημείο ώστε η πόλη της Βιέννης, το δημαρχείο της Βιέννης μας προσκάλεσε να συμμετάσχουμε σε μια πολιτιστική εκδήλωση. Είχαμε πλέον μια χρηματοδότηση ώστε να κάνουμε μια εκδήλωση τριών ή τεσσάρων ημερών στη Βιέννη με τη χρηματοδότηση της τοπικής Διοίκησης.

Τότε αποφασίσαμε ότι έχει νόημα να πάμε κι ένα βήμα πιο μπροστά πέρα από το γεγονός ότι απλά αδειάζουμε τον σκουπιδοτενεκέ του σούπερ μάρκετ κάθε βράδυ και πήγαμε και κατευθυνθήκαμε προς συνεντεύξεις αγροτών και τους ρωτήσαμε πως αισθάνονται με το γεγονός ότι πετάνε μεγάλες ποσότητες των προϊόντων που παράγουν.

Αφού μιλήσαμε μαζί τους και κατανοήσαμε ότι θέλουν να μας στηρίξουν, φτάσαμε σε μια συμφωνία και επίσης αποφάσισαν να μας βοηθήσουν και δημιουργήσαμε το project το οποίο ονομάζεται το δωρεάν σούπερ μάρκετ "Free super market".

Ήταν μια εκδήλωση τριών ημερών όπου αλλάξαμε, αντιστρέψαμε την έννοια του σούπερ μάρκετ. Γιατί δεν μπορούσες να αγοράσεις τίποτε εκεί, όλα ήταν δωρεάν και όλοι μπορούσαν να φέρουν πράγματα που περίσσευαν στο σπίτι και κάποιιοι που δεν είχαν τίποτε στο σπίτι, μπορούσαν να πάρουν πράγματα.

Γι' αυτό τον λόγο σε όλη τη Βιέννη μας έδωσαν οι αγρότες πάρα πολλά προϊόντα και μια Ένωση αγροτών μου είπε «Πόσους τόνους θέλετε» όταν ζήτησα να μας δωρίσουν προϊόντα και από εκεί γεννήθηκε η ιδέα να δημιουργήσουμε μια εταιρεία catering και θα σας δείξω τώρα ένα video πάνω σε αυτές τις δραστηριότητες και το πώς εξελίχθηκε όλο αυτό.

Προβολή video

TOBIAS JUDMAIER: Το σταματάω εδώ γιατί συνεχίζει λίγο ακόμη, απλά θα ήθελα να έχετε μια ιδέα.

Θα ήθελα να είχατε μια ιδέα δυο πραγμάτων. Πρώτον, τι μπορεί να βρει κανείς στους σκουπιδοτενεκέδες και δεύτερον τι βρίσκει κανείς στον τομέα της γεωργίας και πόσα πράγματα πετάμε, πόσο φαγητό πετάμε.

Τώρα για να δούμε τι είναι το κίνητρό μας. Το γεγονός ότι απίστευτο ποσό 168.000 τόνοι φαγητού πετιέται στην Αυστρία. Στη Γερμανία είναι δέκα φορές περισσότερο, οι Γερμανοί έχουν το ρεκόρ στα φαγητά που πετάνε, με αποτέλεσμα να αντιστοιχεί αυτό σε 40 κιλά τροφής ανά σπίτι. Κάτι πάρα πολύ σημαντικό είναι το ποσό της πλαστικής συσκευασίας που χρησιμοποιείται γενικά, αλλά και σε σχέση με το φαγητό και αυτό είναι κάτι πάνω από 250.000 τόνοι στην Αυστρία.

Κάτι που ήταν ιδιαίτερα σημαντικό για εμένα, είναι το γεγονός ότι έχουμε το φαγητό το οποίο έρχεται με αυτοκίνητο ή με μηχανάκι, μας οδηγεί στη δημιουργία περισσότερων εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα και αυτό δεν είναι τόσο καλή ιδέα.

Κάτι ακόμη, το πέμπτο πράγμα που θέλω να σας πω είναι το γεγονός ότι η εργασία στο catering ένα πολύ ακανθώδες ζήτημα γιατί δεν πληρώνει αρκετά καλά και μερικές φορές δεν είναι τόσο ενδιαφέρουσα δουλειά για τα άτομα που δουλεύουν σε αυτό τον τομέα. Ψάξαμε μια ομάδα, μια ευάλωτη ομάδα του πληθυσμού, η οποία ταιριάζει με αυτή που κάνουμε και αυτό είναι οι νέες μητέρες. Οι νέες μητέρες προέρχονται από μια κοινωνική ομάδα, η οποία το βρίσκουν ιδιαίτερα δύσκολο να βρουν θέση εργασίας γιατί θα πρέπει να δουλέψουν σε ώρες, όπου μπορούν να αφήσουν κάπου το παιδί.

Τι αποφασίσαμε να κάνουμε; Να δημιουργήσουμε την καλή εταιρεία φαγητού Good Food Company. Τι κάνει αυτή η εταιρεία; Λέγεται Iss Mich, είναι η πρώτη εταιρεία η οποία χρησιμοποιεί βιολογικά λαχανικά, τα οποία τα παίρνει από την ανακύκλωση και στην ουσία τα χρησιμοποιεί για να μαγειρέψει σούπες κι άλλα φαγητά, τα οποία μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε στο catering ή όταν θέλουμε ένα δείπνο.

Η ιδέα είναι να μειώσουμε τα απορρίμματα τροφής, δίνοντάς τα σε κάποιον. Το δεύτερο και πολύ σημαντικό είναι ότι συσκευάζουμε, το βάζουμε σε βάζα. Προσπαθούμε να βάζουμε το φαγητό σε ένα βάζο, το ζεσταίνουμε, το αποστειρώνουμε έτσι ώστε να κρατήσει περισσότερο.

Κάτι άλλο πολύ σημαντικό που κάνουμε είναι ότι χρησιμοποιούμε μόνο ποδήλατα για να παραδώσουμε τα φαγητά. Έχουμε ανθρώπους που χρησιμοποιούν ποδήλατα για να πάνε εντός της πόλης τα διάφορα φαγητά, που εμείς μαγειρεύουμε.

Οι πολιτικές απασχόλησης που χρησιμοποιούμε στην εταιρεία μας: έχουμε νέες μητέρες όπως σας είπα που δεν μπορούν να βρουν δουλειά και κατά τη διάρκεια της εργασίας των μητέρων, τους δίνουμε την ευκαιρία να αφήσουν τα παιδιά κάπου, όπου θα υπάρχει ένας χώρος φύλαξης.

Αυτό που επίσης κάνουμε είναι ότι εισάγουμε ένα σύστημα σύμφωνα με το οποίο σας δίνουμε το φαγητό μέσα σε ένα βάζο και στη συνέχεια περνάμε και ξαναπαίρνουμε το βάζο, έτσι ώστε να το ξαναχρησιμοποιήσουμε με αποτέλεσμα να μην υπάρχει κανένα απόβλητο συσκευασίας και βλέπετε εδώ το προϊόν μας.

Φανταστείτε ότι όταν σφραγίζουμε αυτή τη συσκευασία υπάρχει μια ταινία, κλείνετε τη σούπα, τη βάζετε στο φούρνο και παραμένει η συσκευασία κλειστή και μπορεί να κρατήσει για τρεις εβδομάδες. Αυτό είναι κάτι πάρα πολύ ενδιαφέρον, μπορεί κανείς να το παίρνει στο γραφείο. κανείς δεν ξέρει πότε θα έχει διάλειμμα για φαγητό όταν είναι στο γραφείο, μπορεί να χτυπήσει το τηλέφωνο να καθυστερήσει, να μην έχει χρόνο να φάει και μπορεί να θέλει να το κρατήσει για να το φάει αργότερα. Αυτό είναι ένα ιδανικό προϊόν γιατί δεν έχει σημασία πότε θα το φας, έχει διάρκεια, κρατάει.

Τώρα, το οικονομικό μας μοντέλο, ποια είναι τα έσοδά μας. Έχουμε δυο βασικούς τρόπους για να βγάζουμε χρήματα με βάση αυτό. Η πρώτη πηγή εσόδων είναι τα βαζάκια. Πουλάω βάζα στον τελικό καταναλωτή, πουλάω βάζα στους λιανοπωλητές και επίσης πουλάω και στον τομέα της γαστρονομίας. Υπάρχουν μικρές καφετέριες που θέλουν να δίνουν φαγητό στους πελάτες τους αλλά δεν έχουν κουζίνα. Τι κάνουν; Παίρνουν τα βαζάκια μας και στη συνέχεια τα ζεσταίνουν και τα σερβίρουν. Σερβίρουν με λίγο ψωμί, κους-κους, ρύζι ή με οτιδήποτε θέλουν και αυτό πάει αρκετά καλά θα έλεγα.

Η δεύτερη πηγή έχει να κάνει με το κλασικό catering. Όταν το ξεκίνησα αυτό όλοι μου έλεγαν «Κανείς δεν θέλει catering με φαγητά που έχουν πετάξει». Αυτή τη στιγμή βγάζω περισσότερα λεφτά με το catering, παρά με τα βάζα γιατί όλοι θέλουν catering από φαγητά που έχουν πετάξει. Γιατί; Γιατί για μεγάλες εταιρείες όπως η HNM ή PricewaterhouseCoopers ή η SIEMENS, ή οποιαδήποτε άλλη εταιρεία τους ενδιαφέρει η βιωσιμότητα.

Έχουμε ένα τμήμα βιωσιμότητας το οποίο λέει στο τμήμα εκδηλώσεων ότι «πρέπει να έχεις καλή εικόνα και για να το κάνεις αυτό πρέπει

να έχεις ένα βιώσιμο catering» και ορίστε, εμείς είμαστε ένα βιώσιμο catering. Αυτή η δραστηριότητα που κάνουμε και προσπαθούμε σιγά - σιγά να μπούμε στην αγορά.

Το μέλλον μας. Αυτή τη στιγμή θα ξεκινήσουμε ένα μαγαζί στο Internet ένα διαδικτυακό κατάστημα. Προς το παρόν τα κάνουμε όλα χειροκίνητα και αυτό μας δημιουργεί πάρα πολλά προβλήματα, κάνουμε λάθη όταν γράφουμε κάτι. Επίσης φέτος έχουμε σκοπό να καλύψουμε όλη τη Βιέννη, όλες τις γειτονιές της πόλης να παραδίδουμε σε όλη την πόλη. Αυτή τη στιγμή καλύπτουμε μόνο το 50% της πόλης.

Επίσης θέλουμε να μπούμε στην αγορά των λιανοπωλητών. Έχουμε αυτή τη στιγμή μόνο ένα μαγαζί και θέλουμε να αυξήσουμε τα μαγαζιά με τα οποία συνεργαζόμαστε και θέλουμε να προσπαθήσουμε να βελτιστοποιήσουμε την κατάσταση πριν φτάσουμε σε τεράστιο αριθμό καταστημάτων. Φυσικά και ο στόχος μας είναι να φτάσουμε όλη τη χώρα, να φτάσουμε σε όλη την Αυστρία.

Υπάρχουν σούπερ μάρκετ σε όλη τη χώρα που μας ζητούν τα προϊόντα, φυσικά ακόμη περιμένουμε λίγο έτσι ώστε να είναι όλα τέλεια και να μπορεί να βγει στην αγορά και να φτάσει σε όλη τη χώρα. Αυτά είχα να σας πω και σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Έχετε κάποιες ερωτήσεις που θέλετε να κάνετε σε κάποιον από τους κοινωνικούς μας επιχειρηματίες εδώ;

JOAO BRITES: Σας ευχαριστώ πολύ. Πραγματικά αυτή η συνεδρία ήταν πάρα πολύ ενδιαφέρουσα, γεμάτη έμπνευση όλα τα project. Έχω τρεις ερωτήσεις, η πρώτη ερώτηση αφορά το project που παρουσιάστηκε τελευταία. Πιστεύω ότι αν είχαμε ένα τέτοιο project στην Πορτογαλία, τότε η αρμόδια Αρχή για την υγιεινή και την ασφάλεια, θα ήταν από πάνω ελέγχοντας όλες τις διαδικασίες.

Θα ήθελα λοιπόν να ρωτήσω τι κάνει η ανάλογη Αρχή στη δική σας χώρα και αν υπήρξε κάποιο επεισόδιο γενικότερα με αυτό το project όσον αφορά την ποιότητα των τροφίμων.

Έχω κι άλλες ερωτήσεις. Η πρώτη αφορά το project Vouliwatch και θα ήθελα να σας ρωτήσω αν σκεφτήκατε για την εφαρμογή του video confessing, δηλαδή συνεδριάσεις και παρακολούθηση αυτών μέσω video.

Ήθελα να ρωτήσω αν η εφαρμογή video confessing θα μπορούσε να προσδώσει μια πιο ανθρώπινη διάσταση στο όλο project.

Και η τελευταία ερώτηση αφορά το ΣΙΤΡΕΚ. Δεν ξέρω αν μπορείτε να αποκαλύψετε πληροφορίες αλλά θα ήθελα να μάθω ποια είναι η τιμή και ποιο είναι το κόστος για την εγκατάσταση αυτής της διάταξης.

Όσον αφορά τις ψηφιακές μητέρες φανταστικό project δεν έχω κάποια ερώτηση αλλά συγχαρητήρια για το project.

TOBIAS JUDMAIER: Το θέμα είναι το εξής: αυτή που η αγροτική παραγωγή θεωρεί ως απόβλητο είναι το εξής: κάτι το οποίο δεν συνάδει με τις προδιαγραφές, με μέγεθος παραδείγματος χάριν ή με κάποια άλλη προδιαγραφή και το δεύτερο είναι όταν ένα προϊόν όπως μια πατάτα παραδείγματος χάριν έχει γρατζουνιστεί από το μηχάνημα συλλογής, τότε και αυτή θεωρείται απόβλητο και εφόσον θεωρηθεί απόβλητο δεν θα φτάσει στο σούπερ μάρκετ. Αλλά βεβαίως αυτή η γρατζουνιά είναι το μόνο πρόβλημα που έχει η πατάτα. Πέρα αυτής της γρατζουνιάς, είναι μια τέλεια πατάτα.

Συνεπώς ναι η αρμόδια Αρχή μας ελέγχει, αλλά δεδομένου ότι εμείς συνεργαζόμαστε με Αγροτικές Οργανώσεις και γενικότερα με την Αγροτική κοινότητα που μπορεί να εγγυηθεί την ποιότητα των προϊόντων αυτών και μάλιστα μπορούμε να αποδείξουμε την ποιότητα των προϊόντων δεν έχω κανένα πρόβλημα με τις αρχές.

Αρκεί επαναλαμβάνω να μπορέσουμε να αποδείξουμε ότι θα μετατρέψουμε αυτό το προϊόν σε ένα τρόφιμο, το οποίο είναι έτοιμο προς κατανάλωση, προκειμένου έτσι να αποδείξουμε ότι δεν έχει απορριφθεί ήδη μια φορά από την αγορά.

A. SCHWARZ: Η ερώτησή σου αφορά ένα πολύ σημαντικό θέμα. Αυτό που κάναμε εμείς ήταν το επονομαζόμενο «δώσε 5 Βουλή watch» προκειμένου να οργανώσουμε συνεδρίες one to one μεταξύ της κοινωνίας και του βουλευτή. Και αυτό που σκεφτόμαστε να κάνουμε τώρα είναι να έχουμε συνεντεύξεις με την ακόλουθη μορφή:

Οι πολίτες θα επιλέγουν ένα βουλευτή κάθε δύο εβδομάδες και στη συνέχεια θα μπορούν να του υποβάλλουν ερωτήσεις και στη συνέχεια να δημοσιεύονται οι ερωτήσεις και οι απαντήσεις μέσω μιας εφαρμογής που θα αναπτύξουμε. Υπάρχει κάποιος εκπρόσωπος των Μέσων Μαζικής

Ενημέρωσης κάποιος δημοσιογράφος ο οποίος θα μπορούσε να συνεργαστεί μαζί μας για να αναπτύξουμε αυτή την εφαρμογή;

Και αυτό που είπες επίσης σχετικά με την On line συζήτηση, είναι πού ενδιαφέρον. Σκεφτόσουν κάτι σαν το Google Hangout; Δηλαδή ένα μέρος σου μπορεί να συναντούνται άνθρωποι ψηφιακά και να συνομιλούν; Το θέμα είναι πόσοι θα συμμετείχαν σε μια τέτοια συζήτηση. Ένας πολίτης, ένας βουλευτής, πολλοί; Τι πιστεύεις;

JOAO BRITES: Δεν σκέφτηκα τόσο πολύ, δεν σκέφτηκα τις λεπτομέρειες απλώς ήταν μια ιδέα που είχα και μια ιδέα που θα μπορούσε να ενισχύσει τη διαδραστικότητα. Πιστεύω όμως ότι το Google Hangout που ανέφερες, ναι, θα ήταν μια πάρα πολύ καλή ιδέα. Ίσως να μην ήταν καλό να συμμετέχουν πάρα πολλοί γιατί τότε η ποιότητα της συζήτησης δεν θα ήταν η καλύτερη, αλλά θα μπορούσε ίσως να υπάρχει ένα βραβείο για την καλύτερη ερώτηση.

A. SCHWARZ: Γενικώς πιστεύω ότι είναι μια πάρα πολύ καλή ιδέα και θα το συζητήσω με την ομάδα μου. Σε ευχαριστώ.

I. ΦΩΤΙΟΥ: Μου θυμίζεις λίγο την ερώτηση;

JOAO BRITES: Η τιμή ήταν η ερώτηση.

I. ΦΩΤΙΟΥ: Μέχρι τώρα έχουμε εγκαταστήσει 35 SEATRAC. Είναι ένα καινούργιο προϊόν και οι περισσότεροι πελάτες μας είναι Δήμοι. Έχουμε περιορισμένους ιδιώτες πελάτες. Στους Δήμους δεν πουλάμε μόνο το προϊόν αυτό καθαυτό, πουλάμε και τις υπηρεσίες για ένα χρόνο και όλο το πακέτο αυτό στοιχίζει περίπου 30.000 €.

Καταλαβαίνω ότι ίσως είναι λίγο ακριβό, αλλά πιστέψτε με είναι ένα προϊόν το οποίο απαιτεί πάρα πολύ δουλειά και πολύ χρόνο. Το project που θα λανσάρουμε την επόμενη χρονιά είναι η βιομηχανοποίηση της παραγωγής προκειμένου να μειωθεί το κόστος αυτής. Στη συνέχεια θα εξάγουμε στην Κύπρο, μάλιστα τώρα το καλοκαίρι του 2015 θα πουλήσουμε κάποια προϊόντα στην Τουρκία. Βεβαίως ίσως ανακύψουν κάποια άλλα προβλήματα που έχουν να κάνουν με το διανομέα. Οι διανομείς θα πρέπει να γνωρίζουν πώς να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στους πελάτες, να είναι τεχνικά καταρτισμένοι, αλλά όσον αφορά το τεχνικό θέμα δεν πιστεύουμε ότι θα συναντήσουμε πολλά προβλήματα δεδομένου ότι είναι ένα πολύ φιλικό προς τη χρήση προϊόν.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Υπάρχουν άλλες ερωτήσεις;

ΣΥΝΕΔΡΟΣ: Ονομάζομαι Ναταλία, είμαι φοιτήτρια δημοσιογραφίας, έχω λίγες ερωτήσεις για το Vouliwatch. Δεν μας είπατε τη διεύθυνση της ιστοσελίδας και θα ήθελα να τη σημειώσω.

A. SCHWARZ: Είναι vouliwatch.gr.

ΣΥΝΕΔΡΟΣ: Και για τον Ιγνάτιο θα ήθελα να κάνω μια ερώτηση. Για τα νησιά, γνωρίζουμε ότι στα νησιά υπάρχει πολύ μεγάλη ανάγκη για τέτοιου είδους προϊόντα. Έχετε έρθει σε επαφή με τους Δήμους των νησιών αυτών; Όπως Μύκονο Σαντορίνη.

I. ΦΩΤΙΟΥ: Ναι έχουμε ξεκινήσει συζήτηση με Δήμους και φέτος θα εγκαταστήσουμε SEATRAC στην Κρήτη, στη Σαντορίνη -η Σαντορίνη ήταν πολύ μεγάλη πρόκληση για μας λόγω των βράχων- στις Σπέτσες και στα Κήθυρα. Επίσης έχουμε εγκαταστήσει δυο SEATRAC στη Λήμνο και βεβαίως προσπαθούμε να εγκαταστήσουμε SEATRAC και σε άλλα νησιά. Μπορείτε στην ιστοσελίδα μας να βρείτε ένα χάρτη με όλες τις τοποθεσίες που έχουμε εγκαταστήσει SEATRAC.

ΣΥΝΕΔΡΟΣ: Ευχαριστούμε. Καταπληκτική δουλειά, πάρα πολύ εντυπωσιακή.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Κάποιο άλλη ερώτηση;

ΣΥΝΕΔΡΟΣ: Θα ήθελα να κάνω μια ερώτηση για τις ψηφιακές μητέρες. Η ερώτηση είναι η εξής, έχω βέβαια και μια ερώτηση για το Iss Mich. Εγώ θα ήθελα να σας ρωτήσω, πως πληρώνεται τα σούπερ μάρκετ; Και δεύτερον, σχετικά με την ποιότητα, είπατε ότι έχετε την πιστοποίηση από την αρμόδια Αρχή. Ωραία, η τιμή; Αναφερθήκατε στο catering, πουλάτε τρόφιμα χαμηλής ποιότητας. Το θεωρείτε αυτό πρόβλημα;

Επίσης μια ερώτηση για το project ψηφιακές μητέρες. Οι επιχειρηματίες όπως γνωρίζουμε δεν θέλουν να προσλαμβάνουν μητέρες δεδομένου ότι υπάρχει το ενδεχόμενο να μείνουν έγκυες και εδώ ακούσαμε ότι στο project αυτό συμμετέχουν μητέρες οι οποίες είναι εξαιρετικές στη δουλειά τους. Οπότε θα ήθελα να ρωτήσω πως αλλάζετε τη νοοτροπία των επιχειρηματιών προκειμένου αυτοί να αλλάξουν την προσέγγισή τους στις μητέρες, προκειμένου να τις θεωρήσουν ισάξιες με τους άλλους υπαλλήλους; Αυτές ήταν οι ερωτήσεις που ήθελα να κάνω, ευχαριστώ.

MIRANDA RICHARD: Υπάρχουν δύο τρόποι για να υπερπηδήσουμε αυτό το πρόβλημα. Πρώτα απ' όλα αυτές οι μητέρες εργάζονται ως ελεύθερες επαγγελματίες και η σύμβαση που υπογράφουν δεν είναι σύμβαση μόνιμης απασχόλησης. Γι' αυτό και ο επιχειρηματίας δεν φοβάται να τις προσλάβει ότι θα τους δώσει άδεια μητρότητας. Είναι σύμβαση ελεύθερου επαγγελματία βάσει της οποίας μπορεί να εργάζεται 10-15 ώρες. Συνεπώς ο κίνδυνος για την επιχείρηση είναι περιορισμένος και αντιθέτως αυξάνονται οι πιθανότητες να προσλάβουν αυτές τις μητέρες χάρις αυτή τη σύμβαση ελεύθερου επαγγέλματος.

Δεύτερον, το σχέδιο αυτό έχει ως στόχο να ταιριάζει απόλυτα τις μητέρες με τη σωστή δουλειά. Γι' αυτό έχουμε το σωστό ταίριασμα και γνωρίζουμε πόσο καιρό θα χρειαστεί μια συγκεκριμένη μητέρα να μη δουλέψει, να πάρει μια άδεια και αναλόγως των αναγκών της, της προσφέρουμε τη σωστή και ταιριαστή δουλειά. Και έτσι και η μητέρα γνωρίζει πόσο θα απουσιάσει από την εργασία, αλλά και η επιχείρηση γνωρίζει ακριβώς πόσες μέρες θα απουσιάσει και συμφωνεί εκ των προτέρων.

Μπορείτε να επαναλάβετε την ερώτηση παρακαλώ.

ΣΥΝΕΔΡΟΣ: Παίρνετε τα τρόφιμα δωρεάν από το σούπερ μάρκετ; Πληρώνετε γι' αυτά; Τι γίνεται. Και η άλλη ερώτηση αφορά την ποιότητα. Εσείς προσφέρετε υπηρεσίες catering αλλά προσφέροντα προϊόντα χαμηλότερης ποιότητας, έτσι δεν είναι;

MIRANDA RICHARD: Όσον αφορά στην πρώτη ερώτηση. Όχι, δεν πληρώνω για τα συστατικά... Μάλλον επιτρέψτε μου να το θέσω διαφορετικά: θα σας δώσω ένα παράδειγμα, το παράδειγμα της πατάτας. Η εγκατάσταση με την οποία συνεργάζομαι απορρίπτει ένα πολύ μεγάλο ποσοστό της ημερήσιας παραγωγής πατάτας, δηλαδή γύρω 80 τόνους την ημέρα. Εγώ μπορώ να μαγειρέψω 100 ή 200 κιλά, οπότε αυτό που παίρνω από αυτούς είναι ένα απειροελάχιστο ποσοστό και μου το προσφέρουν αυτό ως δωρεά.

Διότι γι' αυτούς ακόμη και το γεγονός ότι οι νόμοι και οι κανονισμοί είναι διατυπωμένοι έτσι, προκειμένου να τους αναγκάσουν να απορρίψουν αυτό το προϊόν, δεν συμφωνούν. Θα ήθελαν να το αλλάξουν. Γι' αυτό κι εμείς αυξάνουμε την ευαισθητοποίηση σχετικά με αυτό το ζήτημα και

μάλιστα το γράφουμε σε κάθε ένα βαζάκι, ότι «Το βαζάκι αυτό περιέχει 1 κιλό λαχανικά που έχουν απορριφθεί».

Γι' αυτό και οι εταιρείες που μας προσφέρουν αυτά τα προϊόντα, τα οποία έχουν απορριφθεί μας τα προσφέρουν γιατί δεν έχουν καμία αξία γι' αυτούς, γιατί δεν μπορούν να παρακάμψουν το νόμο και να έχουν κάποια άλλη δραστηριότητα χρησιμοποιώντας αυτό το προϊόν και ταυτόχρονα να κερδίσουν αναγνωρισιμότητα.

Επίσης εγώ πληρώνω για ένα προϊόν μέσης έως ανώτερης ποιότητας. Γιατί; Γιατί αυτό που κάνουμε εμείς ουσιαστικά τα ξεφλουδίζουμε και μάλιστα αναλαμβάνουμε πολλές από τις ακριβές φάσεις της παραγωγής ή της εργασίας με άλλα λόγια αναλαμβάνουμε το κόστος εργασίας. Και όπως το αντιλαμβάνομαι εγώ τουλάχιστον ο καταναλωτής θα πρέπει να εκπαιδευτεί προκειμένου να καταλάβει ότι στην πραγματικότητα δεν υπάρχει φτηνό τρόφιμο, δεν υπάρχει αυτό. Κάποιος πρέπει να πληρώσει, είτε θα πληρώσει ένας υπάλληλος δεδομένου ότι δεν θα πληρώνεται αναλόγως αλλά θα πληρώνει το τίμημα με άλλα λόγια, είτε θα πληρώσει ο καταναλωτής. Άρα εμείς παράγουμε καλό φαγητό, το οποίο παράγεται χειροποίητα γι' αυτό και κοστίζει χρήματα. Γι' αυτό και η σούπα που πουλάω είναι 3,5 με 4 € 300 γραμμάρια κύριο πιάτο.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Υπάρχει άλλη ερώτηση; Εγώ έχω μια τελευταία ερώτηση με τρία μέρη. Πρώτα απ' όλα έχετε προσπαθήσει να επεκταθείτε στο εξωτερικό; Αν το έχετε προσπαθήσει, ποια είναι τα τρία βασικά πράγματα προκειμένου να πετύχετε; Και αν δεν έχετε επεκταθεί σε άλλες χώρες, τι χρειάζεστε προκειμένου να το κάνετε;

Διότι όλα αυτά τα project που παρουσιάσατε προσφέρουν βιώσιμες λύσεις σε διαφορετικούς εμπορικούς τομείς και θεωρούμε ότι η εφαρμογή αυτών των λύσεων και σε άλλες χώρες, θα μπορούσε να έχει ένα πολύ σημαντικό αντίκτυπο και γι' αυτό αναρωτιέμαι ποιες είναι οι ανάγκες που έχετε, ποια είναι τα εμπόδια αλλά ποιες είναι και οι ανάγκες που έχετε και τις οποίες πρέπει να καλύψετε προκειμένου να επεκταθείτε.

CRISTINA SIMIONESCU: Με το εργαστήριο που έχουμε οργανώσει αυτό που προσπαθούμε να πετύχουμε είναι μια βιώσιμη ανάπτυξη. Καταφέραμε να φτάσουμε σε ένα πολύ ικανοποιητικό επίπεδο και μάλιστα να έχουμε και

κάποιο κέρδος. Το επόμενο βήμα είναι να πουλήσουμε στο εξωτερικό. Αλλά για την ώρα ο τρόπος που έχουμε αποφασίσει να ακολουθήσουμε είναι να εντοπίσουμε εταίρους ή πελάτες στο εξωτερικό όχι απαραίτητα για να αντιγράψουμε αυτούς ή το εργαστήριο καλή ιδέα αλλά ίσως είναι λίγο περίπλοκη να υλοποιηθεί.

Άρα αυτό που προσπαθούμε να κάνουμε είναι να αναπτύξουμε συνδέσμους με άλλες χώρες και να δούμε κατά πόσο θα μπορούσαμε να πουλήσουμε τις τσάντες ή άλλα προϊόντα που θα μπορούσαμε να φτιάξουμε, δεδομένου ότι μπορούμε να φτιάξουμε κι άλλα προϊόντα από καμβά. Άρα συνδέσεις είναι πάρα πολύ σημαντικό, ή επαφές για να το θέσουμε κι έτσι.

I. ΦΩΤΙΟΥ: Όπως είπα και πριν έχουμε κάνει κάποια μικρά βήματα προκειμένου να πουλήσουμε σε ξένες χώρες. Έχουμε πουλήσει SEATRAC στην Κύπρο για την ώρα και φέτος θα πουλήσουμε και στην Τουρκία.

Το πρόβλημα είναι το Δίκτυο. Πρέπει να βρούμε το σωστό Δίκτυο διανομών και βεβαίως προσπαθούμε να βρούμε αυτό το σωστό Δίκτυο διανομών.

MIRANDA RICHARD: Δεν έχουμε επεκταθεί στο εξωτερικό ακόμη, μετράμε 20 μήνες ζωής οπότε είμαστε ακόμη στα σπάργανα και προσπαθούμε να βρούμε ποια είναι και η βασική μονάδα των εργασιών μας. Πρέπει να το ορίσουμε αυτό πριν αποφασίσουμε να επεκταθούμε. Έχουμε σκεφτεί για την αγορά της Αυστραλίας δεδομένου ότι υπάρχει ζήτηση εκεί, αλλά ακόμη είναι πολύ σύντομο να το σκεφτούμε αυτό.

Όσον αφορά τα εμπόδια. Προσπαθούμε να βρούμε ποια είναι η σωστή μέθοδος για να επεκταθούμε. Τι θα κάνουμε; Θα το πετύχουμε αυτό με έδρα μας το Ηνωμένο Βασίλειο, ή με άλλο τρόπο; Θα επεκταθούμε μόνο στην Ευρώπη ή και σε άλλες χώρες; Σε άλλες χώρες όπου τα αγγλικά δεν είναι γλώσσα που μιλούν οι πολλοί τι θα γίνει; Δεδομένου ότι και η γλώσσα θα αποτελέσει ένα εμπόδιο. Άρα όπως καταλαβαίνετε χρειάζεται μια πολύ καλή προετοιμασία και έρευνα προκειμένου να επεκταθούμε.

Είναι ένα εμπόδιο σαφώς στην επέκτασή μας, αλλά για την ώρα όπως σας είπα είμαστε ακόμη στην αρχή των δραστηριοτήτων μας.

A. SCHWARZ: Δεν έχουμε επεκταθεί, όπως σας είπα υπάρχουν τέτοιες πρωτοβουλίες και σε άλλες χώρες. Τώρα μάλιστα στην Κύπρο θέλουν να

λανσάρουν αυτή την εφαρμογή, αλλά και στη Βουλγαρία και στο Κοσσυφοπέδιο.

Τώρα συμμετέχουμε σε ένα διαγωνισμό για να εξασφαλίσουμε χρηματοδότηση γι' αυτά τα project και πιστεύω ότι το σημαντικό με το Parliamentwatch είναι ότι χρειάζεσαι μία υπερδεδεσμευμένη τοπική ομάδα, αλλά χρειάζεσαι και πάρα πολλούς εθελοντές.

Επίσης πολύ σημαντικές είναι οι τοπικές ιδιαιτερότητες. Χρειάζεσαι κάποιον ο οποίος θα έχει γνώση των θεσμών, των διαφόρων δραστηριοτήτων, θα έχει επαφές με τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης, θα είναι με άλλα λόγια ο σωστός άνθρωπος τον οποίο θα χρησιμοποιήσεις για να λανσάρεις αυτό το project.

A. SCHWARZ: Επίσης δεν προσπαθήσαμε να επεκτείνουμε τις δραστηριότητές μας παρ' ότι μας το έχουν ζητήσει γιατί από ό,τι κατανοώ –δεν έχω κατανοήσει βέβαια τέτοια τις διαδικασίες- δεν καταλαβαίνω την αλυσίδα παραγωγής και την εφοδιαστική αλυσίδα. Πιστεύω όμως ότι για να γίνει η επέκταση θα πρέπει να υπάρχει τουλάχιστον 90% έλεγχος πάνω σε αυτό που κάνεις και να ξέρεις τι πραγματικά κάνεις και τι πραγματικά συμβαίνει, αλλιώς δεν μπορείς.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Σας ευχαριστώ πολύ και ευχαριστώ και όλους εσάς που μείνατε με υπομονή μαζί μας μέχρι το τέλος. Σήμερα θα σας πούμε καληνύχτα και όσοι έχετε την ευχάριστη διάθεση για να ακούσετε κι άλλες ιστορίες από εξαιρετικούς κοινωνικούς επιχειρηματίες, θα είμαστε εδώ αύριο στις 10.

Ευχαριστούμε πολύ. Γεια σας.

ΛΗΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 1^{ης} ΗΜΕΡΑΣ

ΙΔΡΥΜΑ ΝΕΟΛΑΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ

ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΝΕΩΝ

«Η ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ»

Κοινωνική Επιχειρηματικότητα

ΠΕΜΠΤΗ 4 ΙΟΥΝΙΟΥ 2015

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: ΕΥ. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ

2^η ΗΜΕΡΑ

ΚΑΛΩΣΟΡΙΣΜΑ – ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΙ – ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ (ΕΥ. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ): Αγαπητοί σύνεδροι καλώς ήρθατε στη δεύτερη μέρη του συνεδρίου μας, έχουμε μαζί μας από το Διοικητικό Συμβούλιο του Ιδρύματος Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης το μέλος κ. Αναστάσιο Δαρσινό που θα μας πει λίγα λόγια, παρακαλώ κ. Δαρσινέ έχετε το λόγο.

Α. ΔΑΡΣΙΝΟΣ: Καλημέρα κι από μένα.

Εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου και του Προέδρου του κ. Λέντζα μεταφέρω το χαιρετισμό για την επιτυχία των εργασιών του διήμερου αυτού συνεδρίου, ένα συνέδριο το οποίο απευθύνεται στους νέους και δίνει μία ελπίδα πραγματικά ότι μπορούμε το αύριο να το στηρίξουμε και σε επιθυμίες τις οποίες έχει ανάγκη η κοινωνία και η οικονομία, ταυτόχρονα όμως και στην προσπάθεια των νέων για να μπορέσουν να βγουν στην αγορά εργασίας.

Το Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης ως φορέας υλοποίησης προγραμμάτων δια βίου μάθησης συνδυάζει την εκπαίδευση και την επιχειρηματικότητα. Τα σχολεία δεύτερης ευκαιρίας, τα κέντρα δια βίου μάθησης, τα ΙΕΚ πρωτοπόρα στην εκπαίδευση ενηλίκων, δίνουν τις απαραίτητες γνώσεις ώστε με τα προγράμματα της νεανικής

επιχειρηματικότητας να προχωρήσουν οι νέοι μας στη δημιουργία επιχειρήσεων καινοτόμων και καινοφυών-start ups, αλλά και επιχειρήσεων που ανάγονται στην κοινωνική οικονομία.

Η τελευταία τριετία ήταν για το INEΔΙΒΙΜ μια πολύ γόνιμη περίοδος που διαμόρφωσε τα χαρακτηριστικά και τα θεμέλια πάνω στα οποία δουλεύουμε για την ισχυροποίηση αυτών των δράσεων. Συνυπολογίζοντας τις δύσκολες συνθήκες που διαμορφώνουν πια την ομαλή εφαρμογή τέτοιων ωφέλιμων προγραμμάτων, όπως παράδειγμα τα restart Greece και άλλα, συγχαίρουμε όλους τους νέους για τη δυναμική που ανέπτυξαν υποστηρίζοντας το συνολικό όραμα της χώρας για την ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής.

Η στήριξη του προγράμματος της Ακαδημίας Πλάτωνος «η Πολιτεία και ο Πολίτης» ομολογεί την αμφίδρομη διάθεση να συνεχίσουμε μαζί την πορεία μας και να ανταποκριθούμε στις προσδοκίες των νέων της Ευρώπης. Το INEΔΙΒΙΜ στο πλαίσιο της πράξης «Ακαδημίας Πλάτωνος» υλοποιεί προγράμματα που αφορούν στην καλλιέργεια της επιχειρηματικής κουλτούρας, την επιχειρηματική εκπαίδευση και την υποστήριξη στη δημιουργία επιχειρήσεων.

Στο πλαίσιο της πράξης αυτής δημιούργησε και λειτουργεί το Κέντρο Επιχειρηματικής Υποστήριξης το KEY, το οποίο είναι σημείο επαφής με υποψήφιους νέους επιχειρηματίες. Μέσω του Κέντρου παρέχονται πληροφορίες και εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες υποστήριξης στους νέους επιχειρηματίες.

Στις σημερινές δύσκολες εποχές της παρατεταμένης κρίσης που βιώνει η χώρα μας η κοινωνική οικονομία έρχεται να παρέμβει ουσιαστικά ανάμεσα στη δημόσια και στην ιδιωτική οικονομία, σύμφωνα με τον Μέρτενς και το διάγραμμά του και να συμπληρώσει έτσι τον πλήρη κύκλο της οικονομίας.

Εδώ θα ήθελα να σημειώσω επιπλέον ότι στα πλαίσια της κοινωνικής οικονομίας αναδύεται τελευταία και ο θεσμός της κυκλικής οικονομίας και πάνω σε αυτόν θα πρέπει να εστιάσουμε και σήμερα και αύριο τις προσπάθειές μας. Ένα παράδειγμα είναι η ανακύκλωση των σκουπιδιών, έτσι ώστε πραγματικά η κυκλική οικονομία προς όφελος της κοινωνίας και

προς όφελος των πολιτών να επανέλθει, χωρίς να περνάμε μέσα από κερδοφόρες επιχειρήσεις, αλλά με επιχειρήσεις οι οποίες αποδίδουν στην κοινωνία αυτό το έλλειμμα.

Το συνέδριο με τις πλούσιες εισηγήσεις δίνει την κατάλληλη ενημέρωση για την κοινωνική επιχειρηματικότητα, βάζοντας την κοινωνική οικονομία στο προσκήνιο, επιχειρώντας τη σύζευξη δια βίου εκπαίδευσης και του επιχειρείν. Αυτός είναι και ο στόχος που θέλουμε στο ίδρυμα να περάσουμε στους νέους και να περάσουμε στην κοινωνία, ότι περνάμε σε ένα επόμενο στάδιο, σε ένα στάδιο όπου η δια βίου εκπαίδευση θα συνεργαστεί με την επιχειρηματικότητα για να μπορέσουμε να δώσουμε το νέο αύριο της χώρας.

Ευχόμενος την επιτυχία των εργασιών σας θέλω να σας τονίσω την άμεση συμπαράσταση του ιδρύματος στις προσπάθειες των νέων της χώρας μας.

Ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε κ. Δαρσινέ. Και θα συνεχίσουμε με τη θεματική ενότητα «ευκαιρίες ανάπτυξης κοινωνικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό» και καλούμε την κα Ελίνα Μακρή να συντονίσει και να μας παρουσιάσει τους ομιλητές.

«ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ»

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ (Ε. ΜΑΚΡΗ): Καλημέρα κι από μένα, είμαι Δημοσιογράφος και θα συντονίσω το πρώτο πάνελ.

Δεν ξέρω πόσοι από σας ήταν χθες εδώ, σχεδόν όλοι, οπότε ακούσατε εκπροσώπους της Πολιτείας και ακούσατε ίσως και κάποιους από τους ανθρώπους που ασχολούνται με κοινωνικές επιχειρήσεις. Σήμερα θα ξεκινήσουμε κατευθείαν με παιδιά που είναι μέσα σε τέτοια projects.

Ακούμε πάρα πολλά για την επιχειρηματικότητα, όπως να γίνουμε όλοι επιχειρηματίες, αυτό που λέμε το buzzword των χρόνων μας. Εγώ αντί οποιασδήποτε άλλης σύντομης εισαγωγής θα ήθελα πραγματικά να

τονίσω τη σημασία της κοινωνικής επιχειρηματικότητας στην ιστορία τοποθετώντας τη γιατί είναι σημαντική σήμερα για την ανθρωπότητα.

Επιχειρήσεις υπάρχουν για αιώνες πάρα πολλές, μάλιστα υπάρχει μία αγαπημένη μου έκφραση από μία δίκη που είχε γίνει το 1612 στη Μεγάλη Βρετανία, στην οποία ένας Δικαστής είχε γράψει "οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να αφοριστούν, δεν μπορούν να βρισκονται εκτός νόμου, διότι δεν έχουν ψυχή".

Σήμερα μόλις το 1980 αρχίζει και μπαίνει ο πολίτης και οι ανάγκες του, η κοινωνική αρένα, στις επιχειρήσεις. Δε θα πω παραπάνω, θα καλέσω την πρώτη ομιλήτριά μας τη Wieke van der Zouwen, η οποία ήρθε από το Impact Hub του Άμστερνταμ.

Ξέρετε τι είναι το Impact Hub; Μάθατε από χθες λίγο! Οπότε Wieke αν θέλεις να εξηγήσεις στην αρχή τι είναι το Impact Hub.

Scaling Social Business Across Europe:

«Πώς μπορούμε να πολλαπλασιάσουμε επιτυχημένες λύσεις για ν' αντιμετωπίσουμε κοινωνικές προκλήσεις σε όλη την Ευρώπη;»

W. VAN DER ZOUWEN: Σας ευχαριστώ, ευχαριστώ για την πρόσκληση να είμαι σήμερα εδώ μαζί σας να σας μιλήσω για το Impact Hub και πως βοηθάει επιχειρήσεις να αναπτυχθούν.

Να σας πω λίγα λόγια παραπάνω για το Impact Hub και αυτό που κάνουμε. Υλοποιούμε την κοινωνική επιχειρηματικότητα και τη συνδέουμε με τον κόσμο, υπ' αυτή την έννοια λοιπόν χειριζόμαστε και αντιμετωπίζουμε και διάφορα κοινωνικά ζητήματα.

Πως το κάνουμε αυτό; Προσφέρουμε τρία πράγματα στους επιχειρηματίες που είναι μέλη της κοινότητάς μας. Έναν χώρο έμπνευσης που μπορούν να δουλέψουν μαζί, μία ζωννή κοινότητα γιατί έχουμε δράσεις διεθνώς, έχουμε 65 hubs σε όλο τον κόσμο και προσφέρουμε κι ένα πλαίσιο με μεγάλη σημασία.

Οργανώνουμε σεμινάρια, workshops, όλα αυτά λοιπόν τα τρία στοιχεία υπάρχουν σε κάποια Impact Hub, είτε σε τοπικό, είτε σε διεθνές

επίπεδο. Εδώ βλέπετε το δίκτυό μας σε όλο τον κόσμο, οι κουκίδες αυτές είναι τα hubs που έχουμε και με πιο ανοιχτό χρώμα αυτά που ήδη αναπτύσσουμε, που είναι σε φάση ανάπτυξης κι έχουμε έξι όπως βλέπετε στην Υποσαχάρια Αφρική.

Τι μας χαρακτηρίζει: Έχουμε μία πλατφόρμα που είναι στενά συνδεδεμένη με την τοπική κοινωνία και εστιάζουμε κυρίως στην πρακτική, αυτή είναι η βάση μας. Η επιχειρηματικότητα δεν είναι στόχος *per se*, είναι ένα μέσο. Ο ρόλος μας είναι να λειτουργούμε ως μία ομάδα η οποία φιλοξενεί και φιλοξενείται στην τοπική κοινωνία. Έχουμε ένα όραμα, θέλουμε να δημιουργήσουμε έναν θετικό αντίκτυπο στην κοινωνία. Και τέλος το Impact Hub είναι ένα εργαστήριο από μόνο του, δημιουργούμε πρότυπα ώστε να διασφαλίσουμε την άνοδο της καινοτομίας.

Αυτά είναι κάποια από τα θέματα στα οποία δουλεύουν οι επιχειρηματίες μας, κάποια πεδία δημιουργίας προτύπων, είναι η εκπαίδευση, είναι η μάθηση, είναι οι τέχνες, είναι ο πολιτισμός όπως βλέπετε στην οθόνη και υποστηρίζουμε και ΜΚΟ να δημιουργήσουν ένα καλύτερο περιβάλλον.

Έτσι λοιπόν τους υποστηρίζουμε στο ταξίδι τους από την πρόθεσή τους, την έκφραση της πρόθεσής τους, μέχρι τη δημιουργία της επιρροής και του αντίκτυπου. Επίσης βοηθάμε ώστε να αυξηθεί η σχετική δύναμη που έχουν οι δικοί μας επιχειρηματίες και οι οποίοι γίνονται *leaders* σε έναν τομέα στο μέλλον, διότι υπάρχει και το στοιχείο της συνεργασίας μέσα στις όλες μας προσπάθειες.

Έχουμε ένα σχέδιο προώθησης διεύρυνσης αν θέλετε παράλληλα με όλα τα άλλα, δηλαδή υπάρχουν κάποια θέματα κλειδιά, που εμείς προωθούμε και επιζητάμε να έχουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερο *impact* αντίκτυπο στην κοινωνία. Γι' αυτό χρειάζονται χρήματα, χρειάζονται δεξιότητες, οι οποίες δεν είναι προφανείς ότι υπάρχουν από την πρώτη στιγμή.

Για να δημιουργηθεί το αντίκτυπο λοιπόν εμείς βοηθάμε να εντοπισθούν και να βρεθούν όλα αυτά και να δούμε και ποια είναι η κλίμακα στην οποία μπορεί να φτάσει μία τέτοια επιχείρηση κι από τοπικό επίπεδο να ξανοιχτεί και να γίνει μεγαλύτερη. Και τέλος, υπάρχουν οι κανονισμοί, όπου βεβαίως στις διαφορετικές χώρες ισχύουν διαφορετικά πράγματα και εκεί ερχόμαστε εμείς να τους βοηθήσουμε.

Το scaling program λοιπόν φέρνει κοντά 100 κοινωνικές επιχειρήσεις σε όλη την Ευρώπη, προσφέρει γνώση δεξιότητες και συμβουλευτικές υπηρεσίες από ειδικούς και μέντορες, έχουμε έδρα γραφεία εδώ στην Αθήνα στο Άμστερνταμ στο Βουκουρέστι και σε άλλες χώρες, γι' αυτό σας λέω ότι είμαστε παντού σχεδόν στην Ευρώπη.

Τι κάνουμε; Παρέχουμε συμβουλευτικές υπηρεσίες κατόπιν αξιολόγησης της τρέχουσας κατάστασης και στη συνέχεια δημιουργείται μία στρατηγική, ώστε να προκύψει ένα επιχειρηματικό μοντέλο το οποίο να είναι εύκολα εντοπίσιμο και μετρήσιμο κατά την υλοποίησή του και δίνουμε παράλληλα συμβουλές οικονομικές, φορολογικές, νομικές και βοηθάμε στο χτίσιμο της ομάδας, δηλαδή τον τρόπο με τον οποίον υλοποιεί την κοινωνική καινοτομία η δική σας ομάδα.

Μία από τις μεγαλύτερες δυσκολίες είναι να καταλάβει κανένας το πώς λειτουργεί και είναι οργανωμένη η τοπική αγορά. Ενδεχομένως η δική σας είναι πολύ διαφορετική από άλλες, άρα λοιπόν οι διαφορές μεταξύ σας πούμε του Άμστερνταμ και της Ελλάδος είναι πολύ μεγάλες και το ίδιο ισχύει και για τις άλλες πόλεις όπου είμαστε ενεργοί.

Αν έχουμε λοιπόν έναν επιχειρηματία στην Αθήνα εμείς τον στηρίζουμε ώστε με τη σειρά του αυτός να μπορεί να έρθει σε επαφή εποικοδομητικά με άλλους επιχειρηματίες εδώ, αλλά και με άλλους επιχειρηματίες στην Ολλανδία, μιλώντας όλοι την ίδια γλώσσα σε όλη την Ευρώπη. Δημιουργούμε λοιπόν κι ένα είδος δικτύωσης αν θέλετε και τέλος βεβαίως προσφέρουμε κι έναν χώρο εργασίας ο οποίος χρηματοδοτείται και στηρίζει την όλη προσπάθεια.

Ποιες είναι οι κοινωνικές επιχειρήσεις που μπορούν να συμμετέχουν; Είναι αυτές που ασχολούνται με ζητήματα όπως δημογραφικά, γήρανση του πληθυσμού, ένα σημαντικό θέμα για όλη την Ευρώπη, αλλά και το περιβάλλον, οι νέες κοινότητες που αναδύονται, η φτώχεια, ο κοινωνικός αποκλεισμός, η υγεία και η ευμάρεια. Άρα λοιπόν υπεισέρχεται και ο παράγων της φροντίδας για μειονότητες και βεβαίως αυτά που ονομάζουμε ηθικά αγαθά και υπηρεσίες.

Οι φιλοδοξίες που θα πρέπει να έχουν αυτές οι επιχειρήσεις είναι να επεκταθούν σε τουλάχιστον άλλη μία χώρα της Ευρώπης και στη

διαδικασία αυτή να μπορούν να παράξουν τουλάχιστον δύο ακόμα θέσεις εργασίας, συνεπώς δημιουργούμε και νέες ευκαιρίες εργασίας σε όλη την Ευρώπη.

Αυτό που θέλουμε να κάνουμε είναι να δημιουργήσουμε ένα κοινωνικό θετικό αντίκτυπο σε μεγαλύτερη κλίμακα, ώστε να οδηγήσουμε και να προχωρήσουμε την κοινωνική καινοτομία παραπέρα. Θέλουμε λοιπόν να έχουμε έναν δημιουργικό αντίκτυπο.

Αυτά είχα να σας πω και σας ευχαριστώ που ήρθατε εδώ κι εάν έχετε ερωτήσεις, αν θέλετε να έρθετε στο Άμστερνταμ να δείτε τι κάνουμε, είμαστε καλοδεχούμενοι.

Σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Σε ευχαριστώ πολύ Wieke, θα μας μιλήσει τώρα στα ελληνικά ένας εκ των συνιδρυτών του Impact Hub στην Αθήνα όπου τα παιδιά κάνουν εξαιρετική δουλειά. Λοιπόν Δημήτρη Κοκκινάκη έχεις το λόγο για να μας εξηγήσεις τι ακριβώς κάνετε στην Αθήνα.

Impact Hub:

**«Πώς αναπτύσσουμε κοινωνικές επιχειρήσεις
ώστε να εξελιχθούν και να περάσουν στο επόμενο
στάδιο σε τοπική και διεθνή αγορά;»**

Δ. ΚΟΚΚΙΝΑΚΗΣ: Γεια σας κι από μένα και καλημέρα, ευχαριστούμε πολύ για την ευκαιρία να παρουσιάσουμε το έργο και τη δουλειά μας του Impact Hub αλλά και του Δικτύου αυτές τις μέρες, γιατί πιστεύουμε ότι οι καλές ιδέες και οι καλές πρακτικές αξίζει να μοιράζονται και γιατί όχι να ακολουθούνται.

Θα ξεκινήσω με λίγα δεδομένα αφού η Wieke παρουσίασε λίγο το background του Impact Hub. Στην Ελλάδα έχουμε έξι χρόνια ύφεσης, ήταν η πρώτη χώρα η οποία το 2013 από ανεπτυγμένη χώρα έπεσε κατηγορία, που ήταν η πρώτη φορά στην οικονομική ιστορία που συμβαίνει κάτι τέτοιο στη χώρα.

Αυτό είναι το ποσοστό του πληθωρισμού, είναι 1,81 και ανέβηκε από 1,6 νομίζω αν δεν κάνω λάθος πέρυσι. Αυτό είναι το ποσό του χρέους που έχουμε σαν χώρα και το πλάνο που πρέπει να το ξεχρεώσουμε πηγαίνει

περίπου στα 50 με 70 χρόνια. Αυτά είναι κάποια ποσοστά της ανεργίας και τόσο στο Youth όσο και στο κανονικό εργατικό δυναμικό, όταν 10,5 είναι ο μέσος όρος της ανεργίας στην Ευρώπη. Αυτός είναι ο μισθός ενός ανθρώπου που είναι κάτω των 26 και μέχρι τα 32 χρόνια ο μισθός διαμορφώνεται στα 512 ευρώ.

Ένα ενδιαφέρον ποσοστό είναι ότι το 2012 φτιαχτήκανε πάνω από 40 χιλιάδες επιχειρήσεις, οι οποίες σχεδόν το 45% από αυτές κλείσανε μέσα σε μία χρονιά, οπότε κι αυτή είναι η καμπάνια μας «μία πρωινή καλημέρα», η οποία για μας δείχνει κάπως έτσι. Δε φαίνεται πολύ καλά η φωτογραφία, αλλά είναι ακριβώς στα όρια που μπορείς να δεις ότι είτε είναι μία μέρα η οποία ξημερώνει, είτε μία μέρα η οποία δύει.

Εμείς βλέπουμε την κοινωνική επιχειρηματικότητα ως ένα εργαλείο το οποίο μπορεί πράγματι να φέρει αυτή την αλλαγή και μπορεί να ξημερώσει κάτι νέο τόσο για την οικονομία όσο και για την κοινωνία. Η πρόθεσή μας και αυτό που μας κινητοποιεί είναι ότι θέλουμε να δούμε επιχειρηματικά μοντέλα να αλλάζουν, να δοκιμάζουμε και να κάνουμε καινούρια prototypes πάνω στην επιχειρηματικότητα και στην οικονομία.

Να φτιάξουμε ένα οικοσύστημα το οποίο θα είναι δυναμικό και θα μπορέσει να υποστηρίξει νέες πρωτοβουλίες, να συνδέσουμε το τοπικό με το διεθνές περιβάλλον γιατί τίποτα δεν μπορεί να γίνει σε απομόνωση και ειδικά όταν επικεντρωνόμαστε πολύ στα τοπικά σε μία τόσο κλειστή οικονομία χρειαζόμαστε ένα πιο μεγάλο περιβάλλον και πιο ανοιχτό, για να μπορέσουμε και να εμπνευστούμε και να συνεργαστούμε και να δουλέψουμε μαζί του.

Το active citizenship είναι να έχουμε πολίτες οι οποίοι είναι πιο ευαισθητοποιημένοι αλλά και κάνουν κάτι γι' αυτό, δηλαδή μία ιδέα μετατρέπεται σε πράξη και αισθάνονται και ασχολούνται με τα κοινά, αλλά και να χτίσουμε τις κατάλληλες ικανότητες που απαιτούνται έτσι ώστε να μπορέσουμε να υλοποιήσουμε δράσεις.

Λίγο για την ιστορία μας: Είπε και η Ελίνα πριν, το 2008 μαζί με τη Σόφη που είχαμε γνωριστεί στο πανεπιστήμιο και είμαστε οι καλύτεροι φίλοι και είχαμε την τιμή να δουλεύουμε τότε και με φίλους και συνεργάτες, σε ένα ταξίδι στη Βραζιλία μάθαμε για το Impact Hub από τότε δύο founders που ξεκινούσαν τον οργανισμό στη Μαδρίτη.

Μας άρεσε, είχαμε πει λίγο εύρηκα, μας άρεσαν οι κοινότητες, μας άρεσε η κοινωνική επιχειρηματικότητα, μας άρεσε η κινητοποίηση, οπότε είπαμε γιατί όχι να πάμε να το δούμε από κοντά. Έτσι το 2010 στα πλαίσια του πανεπιστημίου η Σόφη πήγε για πρακτική άσκηση στη Μαδρίτη για τρεις μήνες κι εγώ πήγα στο Impact Hub στη Βιέννη επίσης για τρεις μήνες.

Οι τρεις μήνες έγιναν τελικά δύο χρόνια, όπου μαθητεύσαμε και δαμάσαμε θα λέγαμε τις μεθοδολογίες, το πώς χτίζεις μία κοινότητα, το πώς φέρνεις διαφορετικούς φορείς και οργανισμούς μαζί για να δημιουργήσουν αξία και το 2012 αφήσαμε δουλειές και φίλους και μία ζωή η οποία κυλούσε ευχάριστα, δε θα πούμε όχι και γυρίσαμε στην Ελλάδα για να ξεκινήσουμε το Impact Hub εδώ.

Η Wieke σας είπε λίγο το τι είναι το Impact Hub και το τι βρήκαμε εκεί, αυτό που μας κινητοποίησε ήταν ότι βλέπουμε ότι υπάρχει μία κίνηση, μία μετακίνηση θα λέγαμε, βλέπουμε ότι κινούμαστε από τα copyrights στο copyleft, σε πιο ανοιχτές άδειες χρήσης δεδομένων και παραγωγής αξίας.

Από restricted data από κλειστά δεδομένα σε ανοιχτά δεδομένα, από δίκτυα τα οποία δεν έχουν κάποιο κέντρο απλά γίνονται για το σκοπό της δικτύωσης σε κοινότητες οι οποίες μαζεύονται γύρω από έναν ίδιο σκοπό και δεν καταναλώνουν μόνο από ένα δίκτυο αλλά προσφέρουν κιόλας. Από την ιεραρχία σε πιο κοινά ιεραρχικά, όχι ιεραρχικά, θα λέγαμε ηγετικά μοντέλα συμμετοχικών διαδικασιών.

Από τη φιλανθρωπία στην αξιολόγηση των χρηματοδοτήσεων, από τις επιχειρήσεις σε πιο ηθικές επιχειρήσεις που βάζουν κάποιες νόρμες στο πως πρέπει να λειτουργούν και πως πρέπει να προσφέρουν και να επιστρέφουν στον κόσμο και από τον τρίτο τομέα που κλασικά ήταν μη κυβερνητικές οργανώσεις οι οποίες απλά απορροφούσαν χρήματα και υλοποιούσαν προγράμματα σε επιχειρήσεις οι οποίες μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις ποιότητές τους και τις ικανότητές τους για να μπορέσουν να παράγουν αξία και να είναι πιο αυτόνομες.

Γυρίζοντας λοιπόν στην Ελλάδα φτιάξαμε μία ομάδα με άτομα τα οποία είτε ήταν φίλοι μας, ξέρετε, ο πρώτος κύκλος συνήθως, φίλοι ή άτομα που είχαμε συνεργαστεί μαζί τους και φτιάξαμε το Impact Hub το οποίο δημιουργείται. Και θέλω να σας δείξω ένα βίντεο λίγο των πρώτων ημερών.

ΠΡΟΒΟΛΗ ΒΙΝΤΕΟ

Κάπως έτσι ήταν η πρώτη συνάντηση που θα λέγαμε κάναμε με μία κοινότητα στην Αθήνα, όπου αποφασίσαμε πως θέλουμε να μοιάζει ο χώρος, πως θέλουμε να είναι η κοινότητα στην οποία δραστηριοποιούμαστε και τι περιεχόμενα θέλουμε να φέρουμε τόσο εσωτερικά μεταξύ αυτών των ανθρώπων, αλλά τόσο και στην πόλη και στην κοινωνία και στην επιχειρηματική κοινότητα.

Οπότε είναι τρία στοιχεία όπως είπε η Wieke, το πρώτο κομμάτι είναι -όχι πρώτο σε σειρά, είναι όλα σε κύκλο- είναι το στοιχείο του χώρου, είναι θα λέγαμε η γλώσσα του σώματος αυτής της κοινότητας όπου το κτίριό μας βρίσκεται στην περιοχή του Ψυρρή στην Καραϊσκάκη 28, εκεί έχουμε διαμορφώσει κάποιους χώρους οι οποίοι συνδυάζουν ένα χώρο για να μπορεί κάποιος να δουλέψει, να διοργανώσει την εκδήλωσή του, να μπορεί να γνωρίσει άλλα άτομα, έχει μία βιβλιοθήκη, έχει ένα χώρο κοινόχρηστης κουζίνας, έχει χώρους συναντήσεων και εργαστηρίων και η κοινότητα αυτή μπορεί να το χρησιμοποιεί ως κέντρο δράσης.

Το δεύτερο σημαντικότερο κομμάτι είναι η κοινότητά μας, μία κοινότητα η οποία αποτελείται από επιχειρηματίες, από επενδυτές, από ακαδημαϊκούς, από ελεύθερους επαγγελματίες, κοινωνικούς επιχειρηματίες, καλλιτέχνες, δημοσιογράφους, designers, μηχανικούς, γιατί πιστεύουμε ότι οι διαφορετικές ειδικότητες και οι διαφορετικοί άνθρωποι μπορούν να φέρουν και να προσφέρουν ένα expertise το οποίο μπορεί να δημιουργήσει κάτι νέο.

Η κοινότητα αυτή είναι τόσο τοπική όσο και διεθνής, αυτή τη στιγμή στην Αθήνα έχουμε 75 μέλη και το Παγκόσμιο Δίκτυο είναι περίπου 11 χιλιάδες. Και το τρίτο βασικότερο στοιχείο στον κύκλο είναι το κομμάτι των προγραμμάτων, για κάθε στάδιο εξέλιξης μίας επιχειρηματικής ιδέας από το πρώτο στάδιο που θα λέγαμε ότι είναι το pop corning όταν σου έρχονται πολλές ιδέες και θέλεις στην πραγματικότητα να φέρεις κάτι εις πέρας.

Έχουμε το social impact award που το διοργανώνουμε μαζί με άλλα επτά Impact Hubs από την Ευρώπη, που έχει να κάνει με την εφεύρεση εργασίας που υποστηρίζουμε με εκπαίδευση, μία μικρή χρηματοδότηση και έξι μήνες στο Impact Hub ομάδες για να μπορέσουν να υλοποιήσουν τις κοινωνικές τους επιχειρήσεις.

Το Impact Hub Academy είναι μία Ακαδημία Επιχειρηματικότητας για επιχειρήσεις που έχουν βγάλει τουλάχιστον ένα ευρώ από τις δραστηριότητές τους, γιατί πολλές κοινωνικές επιχειρήσεις μπορεί να υπάρχουν αλλά δεν έχουν βγάλει ούτε ένα ευρώ από τη δράση τους, οπότε είναι ένα καλό κριτήριο για να καταλάβεις αν κάποιος έχει δραστηριότητα ή όχι.

Το τρίτο πρόγραμμα είναι το resilience που είναι ένα πρόγραμμα για την εκπαίδευση ΜΚΟ στο πως μπορούν να γίνουν πιο βιώσιμες και να αναπτύξουν επιχειρηματικό μοντέλο. Το investment ready program που παρουσίασε χθες η Κριστίν που έχει να κάνει με την επενδυσιμότητα κοινωνικών επιχειρήσεων και το Impact Hub Scaling το οποίο μόλις παρουσίασε η Wieke οπότε δε χρειάζεται να πω παραπάνω.

Η ιδέα είναι ότι για κάθε στάδιο για κάθε μορφή επιχειρηματικότητας ή εξέλιξη μίας ιδέας να μπορέσουμε να δώσουμε τα κατάλληλα εφόδια και να δημιουργήσουμε το περιβάλλον έτσι ώστε να προχωρήσει κάποιος το project του και την επιχείρησή του στο επόμενο στάδιο.

Αυτά είναι δύο ακόμα projects τα οποία τρέχουν μέσα στο Impact Hub, στο κελάρι μας μπορείτε να βρείτε την πρώτη βιβλιοθήκη comics με 2,5 χιλιάδες τίτλους η οποία λειτουργεί ως δανειστική βιβλιοθήκη και στο βάθος του κήπου υπάρχει το bike kitchen που είναι μία κουζίνα για ποδήλατα που μπορεί κάποιος να επισκευάσει το ποδήλατό του.

Αυτά είναι κάποια από τα προβλήματα που έχουμε και πως τα λύνουμε μπορούμε να το πούμε στη συνέχεια. Πιστεύουμε ότι ένας καλύτερος κόσμος εξελίσσεται μέσα από συνεργατικές και συντονισμένες θα λέγαμε δράσεις από ανθρώπους και οργανισμούς που θέλουν να έχουν έναν θετικό αντίκτυπο και σας καλούμε σε αυτό το ταξίδι που έχουμε ξεκινήσει.

Ευχαριστώ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Δημήτρη Κοκκινάκη σε ευχαριστούμε πάρα-πάρα πολύ. Είναι σημαντικό πως η ιδιωτική πρωτοβουλία δημιουργεί τέτοια καινούρια φαινόμενα και τέτοιες καινούριες μορφές συνεργασίας, τις οποίες ούτε στο σχολείο δεν τις μαθαίνουμε ακόμα.

Μιας και βλέπω αρκετά νέα παιδιά νομίζω ήρθε η ώρα να καλέσω τον Mikel Oleaga, ο οποίος είναι founder-ιδρυτής του Punto JES και

θα μας μιλήσει για την κοινωνική επιχειρηματικότητα για τους νέους όμως, πως μπορούν να ξεκινήσουν ένα έργο.

Punto JES:

«Πώς μπορούμε να καλλιεργήσουμε και να ενισχύσουμε τη νεανική κοινωνική επιχειρηματικότητα;».

M. OLEAGA: Σας ευχαριστώ πολύ καλημέρα και ευχαριστώ για την πρόσκληση. Θα μιλήσω για το Punto JES, Youth, Social Entrepreneurship Point, ενημέρωση δηλαδή νέων για την κοινωνική επιχειρηματικότητα, ένα σημείο ενημέρωσης.

Δουλεύουμε με πολλούς οργανισμούς, με άλλα ιδρύματα και ινστιτούτα γι' αυτή την προσέγγιση της νεανικής-κοινωνικής επιχειρηματικότητας. Εμείς έχουμε ένα πλαίσιο ώστε όλοι αυτοί οι νέοι επιχειρηματίες που περνάνε από αυτά τα προγράμματα και δημιουργούν μία κοινότητα να μην καταλήγουν απλώς να είναι στο chat στο facebook. Εμείς τους βοηθάμε να συνεχίσουν αυτό το ταξίδι και μέσα σε ομάδες και κοινότητες να δημιουργήσουν πραγματικά ένα αντίκτυπο.

Κι εγώ δουλεύω σε ένα Impact Hub από μία διαφορετική κοινότητα και μαζί με μία άλλη εταιρεία που είναι πολύ ενεργός στα σχολεία και σε διαφορετικά προγράμματα δημιουργήσαμε αυτό το info point. Είναι το απόλυτο συνταίριασμα δυνάμεων και πρόκειται για έναν ανεξάρτητο οργανισμό, είμαστε μία Ένωση αν θέλετε ατόμων, αλλά έχουμε και το Impact Hub ως μέλος μας.

Οι συνέργειες που μπορούν να δημιουργηθούν μεταξύ αυτών των δύο οργανισμών ήταν πάρα πολύ ενδιαφέρουσες και γι' αυτό το λόγο προχωρήσαμε και εστιάζουμε όπως είπα στη νεανική-κοινωνική επιχειρηματικότητα με όλες τις ιδιαιτερότητες που μπορεί να υπάρχουν σε αυτό το πεδίο. Ξεκινήσαμε ως Ένωση χωρίς να έχουμε χρήματα κι ανοίξαμε το πρώτο info point όπου συναντιόμαστε μια φορά την εβδομάδα στην αρχή, που για μας ήταν πολύ σημαντικό να έχουμε έναν φυσικό χώρο συνάντησης.

Να σας εξηγήσω ακριβώς τι είναι τώρα το Punto JES. Το motto μας είναι ότι είμαστε το σημείο αναφοράς για νέους κοινωνικούς επιχειρηματίες και θέλουμε.. Συγγνώμη, κατ' αρχήν να πω κάτι άλλο. Πιστεύουμε ότι κατ'

αρχήν είναι σημαντικό να εντοπίζουμε κάποιες ανάγκες και να διαπιστώνουμε ότι ειλικρινώς υπάρχουν.

Το πρώτο που καταλάβαμε είναι ότι υπάρχει μία απουσία αν θέλετε χώρου, οι άνθρωποι έχουν μία ιδέα, αλλά δεν ξέρουν από πού να ξεκινήσουν. Θέλουν να τις ακούσει κάποιος, υπάρχει βεβαίως το internet, αλλά είναι ακόμα καλύτερα να υπάρχει ένας χώρος όπου μπορεί κάποιος να συναντήσει άλλους ανθρώπους, ακόμα καλύτερα αν είναι νέοι και να τα κουβεντιάσει όλα αυτά μαζί τους, να δει τι εργαλεία μπορεί να υπάρχουν. Πρόκειται λοιπόν για έναν φυσικό χώρο επαφής νέων ανθρώπων.

Επίσης, όπως είπα πριν, καταλάβαμε ότι υπάρχει μία απουσία επικοινωνίας μεταξύ αυτών των ανθρώπων και καναλιών που θα τους συνέδεαν με βραβεία, με περιεχόμενο πραγματικό. Εμείς λοιπόν δίνουμε το χώρο, δίνουμε και συμβουλευτικές υπηρεσίες, υπάρχει μία συζήτηση, ποιο είναι το πεδίο στο οποίο θέλεις να δραστηριοποιηθείς, υπάρχει αυτό το πρόγραμμα, υπάρχει αυτή η πηγή χρηματοδότησης και τους διευκολύνουμε σε όλη αυτή τη διαδρομή.

Επίσης είναι ένα σημείο συνάντησης της κοινότητας, των νέων δηλαδή οι οποίοι αφού διαπιστώσουν βρουν τα προγράμματα, βρούμε μαζί τα προγράμματα που ταιριάζουν στην ιδέα τους βρισκόμαστε και κουβεντιάζουμε οτιδήποτε μπορεί να προκύψει μαζί τους. Προβλήματα που μπορεί να έχουν κατά την προώθηση της όποιας ιδέας τους, τους βοηθάμε λοιπόν να προχωρήσουν την ιδέα τους παραπέρα.

Κι επίσης για τους οργανισμούς που έχουν προβλήματα να περάσουν τα μηνύματά τους, για τους οργανισμούς που έχουν προβλήματα να φτάσουν το μήνυμά τους στα νέα παιδιά και εκεί είμαστε εμείς ένας δίαυλος κι ένα κανάλι πληροφόρησης ενημέρωσης και στήριξης.

Είναι ένα σημείο εισόδου για περίεργους ανθρώπους, για νέους ανθρώπους κι όχι μόνο. Έχουμε ανθρώπους από τα 14 μέχρι τα 30, ο οποιοσδήποτε ενδιαφέρεται για κοινωνική επιχειρηματικότητα. Εμείς δίνουμε περιεχόμενο και στήριξη, επίσης χώρο όπως είπα και πριν και εκεί ακριβώς δημιουργούνται και γεννιούνται οι συνέργειες.

Τα προγράμματα, όλες οι εκδηλώσεις, βρίσκουν έναν χώρο αν θέλετε παρουσίασης. Είναι ένας χώρος των παιδιών ή εάν από την άλλη

πλευρά έχουν προχωρήσει τη δουλειά τους και θέλουν κάπου να την παρουσιάσουν εμείς είμαστε εκεί για να τους διευκολύνουμε, τους προσφέρουμε το χώρο και τις συμβουλευτικές υπηρεσίες για να οργανώσουν το οτιδήποτε.

Όπως εξήγησε πριν και ο κύριος, υπάρχουν και ανάγκες στην όλη ιδέα της δια βίου μάθησης. Ένα παιδί 14-15 χρονών μπορεί να έχει μία ιδέα, μπορεί αυτή η ιδέα να είναι καλή, μπορεί να βελτιωθεί, αλλά το ζήτημα είναι πως θα βγει έξω, πως θα έχει αντίκτυπο όχι μόνο το ίδιο το παιδί, αλλά και πως θα έχει απήχηση στον ίδιο τον κόσμο.

Σε όλη αυτή τη διαδικασία το ίδιο το παιδί χρειάζεται μία εκπαίδευση, ώστε να γίνει απασχολήσιμο το ίδιο και να μπορεί να προωθήσει τη δουλειά του. Έχουμε μία πολύ μεγάλη βάση δεδομένων λοιπόν και βεβαίως περιέχει τα πάντα, είμαστε σε συνεχή επαφή με αυτά τα νέα παιδιά που έχουν στο μυαλό τους ένα project.

Ας πούμε ένα αγόρι ένα κορίτσι αν έρθει σε μας κι έχει μια ιδέα, ένα χόμπι και λέει ότι θέλω να κάνω κάτι με το θέατρο γιατί έχω πάθος με το θέατρο και του λέμε γιατί δεν έρχεσαι σε επαφή με τον Ιβάν ο οποίος θα σου πει πως δούλεψε όταν ξεκίναγε κι αυτός, ήδη τρέχει ένα project και μπορείς να γίνεις κι εσύ μέλος σε αυτό το project.

Αυτό δηλαδή θα μπορούσε να είναι μία μορφή του πως εκφράζεται η δουλειά μας μεταξύ άλλων κι έχουμε πολλές επαφές με οργανισμούς άλλους, οργανισμούς, επαγγελματίες, εταιρείες, πολλοί άνθρωποι οι οποίοι είναι έτοιμοι να στηρίξουν αυτούς τους νέους επιχειρηματίες, αλλά στο παρελθόν δεν ήξεραν πως. Έχουμε λοιπόν αυτή την υπηρεσία που φέρνουμε κοντά αν θέλετε και ταιριάζουμε τις δύο πλευρές, διευκολύνουμε την κοινή τους δουλειά.

Από την άλλη πλευρά το όνομά μας έχει ήδη γίνει γνωστό και είναι πάρα πολύ εύκολο για μας να φτάσουμε στους σωστούς ανθρώπους και προφανώς όλα αυτά είναι χωρίς χρέωση για τα νέα παιδιά. Από την άλλη πλευρά αυτό το youth point είναι ότι δουλεύουμε με οργανισμούς, το Punto JES είναι από μόνο του μία κοινωνική επιχείρηση, ξεκινήσαμε χωρίς καθόλου λεφτά όμως θα έπρεπε να είμαστε βιώσιμοι, άρα θέλουμε συνεχώς να είμαστε όλο και πιο επαγγελματίες.

Ήδη έχουμε ανθρώπους οι οποίοι αφιερώνουν κάποιο χρόνο σε μας, κάποιοι άνθρωποι οι οποίοι βγήκαν από μας και έχουν επιστρέψει και προσφέρουν τη δουλειά τους μέσα από το διαδίκτυο, μέσα από κοινωνική δικτύωση. Επίσης δουλεύουμε και δημιουργούμε workshops για κάποια προγράμματα, για παιδιά που δουλεύουν σε ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα, τους δίνουμε feedback για τη δουλειά τους ή με άλλους οργανισμούς που απλώς θέλουν προώθηση των προγραμμάτων τους. Εκεί λοιπόν παρεμβαίνουμε κι εμείς και συμπληρώνουμε τα προγράμματα αυτά.

Όλα τα παραπάνω που αφορούν κατάρτιση προώθηση και τα λοιπά, είναι επ' αμοιβή, είναι σημαντικό και για το Punto JES και για το Impact Hub να υπάρχει ένα πακέτο συμβουλευτικών υπηρεσιών, πακέτο ενημέρωσης και δεδομένων, το οποίο πάντοτε να ταιριάζει στις ανάγκες των επιμέρους επιχειρήσεων, ώστε από εκεί να μπορεί να προκύψει κάποιο κέρδος και για μας.

Ένα από τα μαθήματα που μάθαμε είναι που βρίσκεσαι, με ποιον δουλεύεις, εμείς είμαστε ανοιχτοί, το Impact Hub έχει μία νοοτροπία συνεργασίας πάρα πολύ ανοιχτή, μία νοοτροπία συνδημιουργίας. Αυτό ήταν πολύ σημαντικό για μας και ενστερνιστήκαμε πλήρως τις ιδέες του Impact Hub.

Εμείς τους προσφέρουμε business, αυτοί μας προσφέρουν business. Έχουν ένα τεράστιο δίκτυο, ανταλλάσσουμε δίκτυα, εμείς έχουμε τους νέους επιχειρηματίες που θέλουν να μπουν στην αρένα, θέλουν και είναι αυτοί που θα δημιουργήσουν στο μέλλον τα μελλοντικά Impact Hubs. Ανταλλάσσουμε λοιπόν βάσεις δεδομένων, ανταλλάσσουμε επαφές και έτσι βοηθάμε οι μεν τους δε.

Για να ολοκληρώσω, τα επόμενά μας βήματα: Είμαστε ευτυχείς που υπάρχει ανταπόκριση τόσο από την πλευρά των νέων, αλλά και των διαφόρων οργανισμών και πραγματικά δημιουργείται αυτός ο θετικός αντίκτυπος σε όλα τα επίπεδα.

Στοχεύουμε να δημιουργήσουμε ένα πολύ ισχυρό website και να το έχουμε στη διάθεση όλων, θέλουμε να μπορούμε και σε πολλά προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και τελικά θέλουμε τους ανθρώπους που βοηθήσαμε να τους έχουμε κοντά μας, να αναπτυχθούμε, να επεκταθούμε και να δημιουργήσουμε info points σημεία ενημέρωσης παντού, σε όλο τον κόσμο.

Σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ακούγοντας τον Mikel σκέφτηκα ότι ίσως το slide το προηγούμενο που έδειξε ο Δημήτρης με το πώς κινούμαστε από το copyright στο copyleft ίσως πρέπει να βάλουμε και από το joint venture θα το ονομάζουμε synergies τελικά.

Και θα περάσω στον επόμενο ομιλητή τον Ανδρέα Στεφανίδη, τον οποίον γνώριζα ως τον επικεφαλής της Ακαδημίας Επιχειρηματικότητας, ο οποίος τώρα θα εκπροσωπεί το Aephoria, ένα incubator, ένα εκκολαπτήριο για κοινωνικές επιχειρήσεις που εστιάζουν στο περιβάλλον. Ανδρέα έχεις το λόγο για να μας παρουσιάσεις τη δουλειά σου.

Aephoria:

«Πώς μπορούμε να ενισχύσουμε την επιχειρηματικότητα που σέβεται και φροντίζει το περιβάλλον;»

A. ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ: Ευχαριστώ πολύ, θα μιλήσω αγγλικά για να τιμήσω τους καλεσμένους μας και να ευχαριστήσω την INEDIBIM για την πρόσκληση.

Μία γρήγορη εισαγωγή για τον εαυτό μου, τα τελευταία 15 χρόνια όπως είπε η Ελίνα πριν από δύο χρόνια σε ένα interview υπήρξα απόστολος όλων αυτών των ιδεών ώστε να έρθουν στην Ελλάδα.

Επί 15 χρόνια προσπαθώ να δημιουργήσω δίκτυα νέων κοινωνικών εταιρών σε όλη την Ευρώπη, ώστε να γίνουν πιο ανοιχτοί αυτοί που έχουν μια ιδέα παραδοσιακή ή καινοτόμα να βρουν διαύλους επικοινωνίας, να δουν την ευρωπαϊκή κοινή αγορά -εγώ είμαι μέγας υποστηρικτής της ευρωπαϊκής κοινής αγοράς- και να προσπαθήσουν να προσελκύσουν άλλα δίκτυα, άτομα έξω από το δικό τους στενό εθνικό πλαίσιο.

Θέλουμε λοιπόν να υποστηρίξουμε ελληνικά ευρωπαϊκά και παγκόσμια δίκτυα όχι μόνον σε επίπεδο κοινωνικής επιχειρηματικότητας, αλλά σε επίπεδο policy makers, σε επίπεδο ερευνητών, είναι πολύ σημαντικό και αυτοί όλοι να αρχίσουν να σκέφτονται εκτός της πεπατημένης. Το Impact Hub λοιπόν και όλα τα άλλα δίκτυα να πω σε αυτό το σημείο δεν μπορούν να ανθίσουν αν δεν υπάρχει κάποια συμμετοχή και των policy makers.

Εδώ και λίγο καιρό λοιπόν είμαι μέλος της Aerhoria που είναι η πρώτη θερμοκοιτίδα, η οποία υποστηρίζει την κοινωνική επιχειρηματικότητα, ώστε αυτή να φέρει έναν αντίκτυπο. Το ότι είναι κοινωνική δε σημαίνει τίποτα, θα πρέπει να είναι και βιώσιμη μία επιχείρηση και για να είναι βιώσιμη θα πρέπει να είναι κερδοφόρα, πρέπει να έχει κέρδη.

Στις παραδοσιακές επιχειρήσεις είχαμε συσσώρευση πλούτου, στις κοινωνικές επιχειρήσεις κρατάμε το κέρδος μέσα και το ανακυκλώνουμε προσφέροντας νέες θέσεις εργασίας. Το πρόβλημα στον κόσμο αυτή τη στιγμή είναι το πρόβλημα της ανεργίας, άρα λοιπόν οι κοινωνικές επιχειρήσεις μπορούν να είναι το μέλλον και η λύση της ανεργίας.

Πρέπει να θυμόμαστε δύο πράγματα: Οποιαδήποτε επιχείρηση για να έχει κέρδη θα πρέπει να έχει πωλήσεις είτε υπηρεσιών είτε προϊόντων και δεύτερον να ελέγχει τις δαπάνες της. Είναι μία εξίσωση που ισχύει για όλους τους οργανισμούς και τους παραδοσιακούς και τους καινοτόμους καινούριους κοινωνικούς. Διαφορετικά δεν μπορεί να συνεχίσει να υπάρξει, δεν είναι βιώσιμη μία επιχείρηση.

Όλα αυτά να τα έχετε στο μυαλό σας όταν μιλάμε για κοινωνική επιχείρηση, η συσσώρευση πλούτου εκεί δημιουργεί απλώς και χρηματοδοτεί νέες θέσεις εργασίας, το οποίο είναι σημαντικό διότι με αυτόν τον τρόπο προσφέρουμε και στη μάχη κατά της ανεργίας, αλλά και στην άνοδο του ΑΕΠ.

Πέρυσι η Aerhoria είχε μία τομεακή εστίαση, δημιουργήσαμε τη blue growth initiative την «πρωτοβουλία μπλε ανάπτυξης», δηλαδή τον τομέα της ναυτιλίας. Είναι ένα πλαίσιο, στο οποίο έγινε μία προσπάθεια προσφοράς καινοτομίας στον τομέα της ναυτιλίας για την blue growth και βεβαίως όπως καταλαβαίνετε οι πρωτοβουλίες blue growth-μπλε ανάπτυξης για την Ελλάδα είναι πάρα πολύ σημαντικές.

Ξεκινήσαμε φέτος με τρεις πρωτοβουλίες, τη «blue growth» η οποία θα συνεχίζει μέχρι τέλος Αυγούστου, έχουμε επίσης μια άλλη πρωτοβουλία ένα startup που μόλις ολοκληρώθηκε στις 31 Μαΐου και σήμερα τελειώνει το «cruise in» ένας άλλος διαγωνισμός για μέντορες, ο οποίος περνά από την Ελλάδα, ταξιδεύει στην Τουρκία κι ελπίζουμε μέσα από αυτόν τον διαγωνισμό να προκύψουν νέες ιδέες.

Θέλουμε να γίνουμε ένα cluster νέων κοινωνικών ιδεών, οι οποίες θα υποστηρίξουν την απασχόληση, όπως είπα και πριν στόχος μας είναι η ναυτιλία, όπου σήμερα η Ημέρα της Ναυτιλίας γιορτάστηκε στον Πειραιά στην Ελλάδα κι αυτό ήταν πάρα πολύ σημαντικό διότι ο Πειραιάς είναι ένα από τα μεγάθη λιμάνια της Μεσογείου.

Και βεβαίως στον τομέα αυτόν μέσα από όλα τα άλλα εμείς κάναμε μία ανοιχτή πρόσκληση για την υποβολή ιδεών που αφορούσαν την προστασία του περιβάλλοντος, την επάρκεια της ενέργειας, τις ιχθυοκαλλιέργειες, τον αειφόρο τουρισμό ναυτιλίας. Σας είπα ότι το blue growth θα μένει ανοιχτό μέχρι το τέλος Αυγούστου.

Σήμερα ολοκληρώθηκε ο τρίτος διαγωνισμός αν θέλετε, εμείς θα είμαστε και παρόντες στην Παγκόσμια Εβδομάδα, οι νικητές θα ξεκινήσουν τον Ιανουάριο του 2016 μία εβδομάδα εντατικής εκπαίδευσης. Οι τρεις τέσσερις νικητές θα πάρουν 5 χιλιάδες ευρώ αλλά όχι σε πραγματικό νόμισμα αλλά χρηματοδότηση της ιδέας, θα τους πούμε πώς να ξοδέψουν αυτά τα χρήματα ώστε να προωθήσουν την ιδέα τους, γιατί οι περισσότεροι δεν ξέρουν πώς να την υλοποιήσουν κι εμείς θέλουμε να έχουμε ένα πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα.

Και βεβαίως όλα αυτά για να πετύχουν χρειάζονται συμμετοχή, άρα θέλουμε όλους σας, όχι μόνο εσάς, όλες τις επιχειρήσεις, κοινωνικές και όλες θέλουμε να έρθουν κοντά μας σε αυτούς τους δύσκολους καιρούς για να υποστηρίξουμε μαζί την επιχειρηματικότητα και έχουμε και για πρώτη φορά για την πρώτη ομάδα ένα πρόγραμμα scholarship.

Αν έχετε λοιπόν κι εσείς ένα πρόγραμμα που να αφορά το οτιδήποτε, την προστασία του περιβάλλοντος, είμαστε ανοιχτοί στις δικές σας προτάσεις. Είμαστε ήδη συνδεδεμένοι με 18 startups, υπήρχε και η ομάδα startup την προηγούμενη εβδομάδα που εστίασε στα logistics, σήμερα ολοκληρώνεται το «explore the Aegean sea», διερευνήστε το Αιγαίο Πέλαγος.

Και να ξαναπώ ότι πέραν όμως της υποστήριξης που μπορεί να έχουμε από το Υπουργείο και το κράτος το δικό μας cluster δεν μπορεί να ανθίσει και να έχει αντίκτυπο στην ελληνική κοινωνία αν δεν είσατε κι εσείς μαζί μας.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Σε ευχαριστούμε Ανδρέα.

Και θα καλέσω αμέσως τη Julie Seydoux, η οποία είναι μέρος της κοινότητας όπως μου είπε ενός πολύ ενδιαφέροντος έργου του «Make Sense». Επέμεινε ότι "είμαι μέλος της κοινότητας" ενώ κάποια στιγμή θα λέγαμε member of the board, τώρα λέμε member of the community, που είναι μία διαφορά έτσι κάποιας επιχείρησης η οποία είναι κοινωνική.

Julie έχεις το λόγο.

Make Sense:

«Πώς μπορούμε να φέρουμε κοντά μια παγκόσμια κοινότητα που πρακτικά δίνει λύσεις σε προκλήσεις των κοινωνικών επιχειρηματιών και των εγχειρημάτων τους;»

J. SEYDOUX: Γεια σας σε όλους και όλες. Κι εγώ θα κάνω μια μικρή παρουσίαση. Μέσα στην αίθουσα υπάρχουν κοινωνικοί επιχειρηματίες; Ποιος νομίζει ότι μπορεί να κάνει μια τέτοια δουλειά; Όλοι έχετε την ικανότητα.

Λοιπόν να σας πω για μένα, είμαι μέλος του Make Sense, λέω για τον εαυτό μου ότι είμαι μία γκάνγκστερ γιατί πριν από μερικά χρόνια στις Βρυξέλες δούλευα στη διαφήμιση και παράτησα τη δουλειά μου για να κάνω τέχνες και γι' αυτό τα χέρια μου είναι πάντα βρώμικα, είναι πάντα γεμάτα χρώματα. Όμως χρησιμοποίησα τις δεξιότητές μου για να κάνω κάτι σωστό κι έτσι έφτιαξα το Make Sense.

Ο στόχος μου είναι να βρίσκω προκλήσεις και να τις επιλύνω. Υπάρχουν πολλά ζητήματα που αφορούν τους ανθρώπους στον κόσμο μας, εκπαιδευτικά, πολιτιστικά, περιβαλλοντικά, που αφορούν την τροφή, τη συμμετοχή. Πολλοί από εμάς θέλουν να κάνουν κάποια πράγματα, αλλά δεν ξέρουμε τι να κάνουμε.

Μας φαίνεται πολύπλοκο, δεν ξέρουμε από πού να αρχίσουμε, πρέπει να αλλάξουμε το παλιό σύστημα και δεν ξέρουμε πως. Πολλοί άνθρωποι όπως ο αδερφός μου για παράδειγμα και όπως εγώ δεν κάναμε καμία δράση, δεν ενεργούσαμε. Έτσι βρήκαμε λοιπόν έναν τρόπο μαζί με άλλους ανθρώπους να βρούμε κοινωνικούς επιχειρηματίες, να βρούμε καινοτόμες λύσεις και εκτός από το ότι δίνουμε σαφείς λύσεις προσπαθήσαμε

να εστιάσουμε στο πως τα μοντέλα μας έχουν καινοτομία, ενσωματώνουν καινοτομία και με αυτόν τον τρόπο αναπτύσσουμε τα projects μας.

Πως δουλεύει το όλο σύστημα; Εντοπίζουμε κάποιους κοινωνικούς επιχειρηματίες, μετά τους διαδίκτυώνουμε με κάποιους ανθρώπους οι οποίοι είναι έτοιμοι να συμμετάσχουν σε αυτά τα projects, αν μπειτε στο makesense.org θα δείτε ότι μπορεί να δει κανείς όλες τις προκλήσεις που υπάρχουν, όλους τους οργανισμούς που υπάρχουν και τι βοήθεια χρειάζεται ο καθένας.

Μετά ψάχνουμε να βρούμε κάποιον ο οποίος θέλει να προσφέρει, δείχνουμε ποιες είναι οι προκλήσεις και δείχνουμε με ποιον τρόπο μπορεί να υποστηριχθεί κανείς. Μετά κάνουμε ένα workshop και μετά γιορτάζουμε, γιατί μετά από ορισμένα εργαστήρια μετά από ορισμένα workshops όλοι γινόμαστε φίλοι και γιορτάζουμε τη συνεργασία μας.

Αυτή είναι η πλατφόρμα μας, η μορφή της, μπορείτε να μπειτε στο makesense.org και να δείτε, εδώ είναι οι άνθρωποι οι δικοί μας, οι γκάνγκστερ μας που οργάνωσαν το workshop το οποίο είναι ανοικτό, έχει εκπαίδευση μέσα, εργαλεία και να μερικά από τα εργαλεία που χρησιμοποιούμε. Τα workshops τα ονομάζουμε holdups γιατί προσπαθούμε να χακάρουμε ιδέες και να χακάρουμε λύσεις και να προσπαθήσουμε να σχεδιάσουμε τη σκέψη μας με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι καινοτόμος.

Πρόκειται για έναν νέο όρο, το «design thinking-σχεδιασμός σκέψης», που μας δείχνει τρόπους να σκεφτόμαστε με καινούρια τρόπο τις ερωτήσεις που θέτουν τα προβλήματα γύρω μας. Έτσι λοιπόν το design thinking έχει δύο φάσεις, είναι πολύ δημιουργική εργασία και χρησιμοποιούμε πάρα πολλά post-it πάρα πολλά χαρτάκια, τα οποία μας επιτρέπουν να επικοινωνούμε άμεσα ο ένας με τον άλλον. Αν σας ενδιαφέρει η καινοτομία θα μάθετε πολλά.

Μετά γιορτάζουμε όπως σας είπα μέσα στην κοινότητα, η πρώτη τέτοια μεγάλη γιορτή που κάναμε ήταν πριν από τρία χρόνια και έμοιαζε με μια μεγάλη ροή δραστηριοτήτων, γιατί γινόταν πάρα πολλά πράγματα παράλληλα, οι άνθρωποι μπορούσαν να πηγαίνουν από δω κι από κει να βλέπουν τι συμβαίνει, πέρσι κάναμε το ίδιο στην Αφρική, πολλά Impact Hubs μας φιλοξένησαν στα events τους και ευχαριστούμε πάρα πολύ για τη φιλοξενία.

Και για να συντονίσουμε τους ανθρώπους που θέλουν να βοηθήσουν τους νέους επιχειρηματίες έχουμε μια κοινότητα και τους ανθρώπους που είναι υπεύθυνοι για την ανάπτυξη της Κοινότητας, τους community developers, οι οποίοι μπορούν να κάνουν κάτι παραπάνω από αυτό που γίνεται στο facebook, είναι το αντίθετο οι άνθρωποι που σας δικτυώνουν, που σας δίνουν τη δυνατότητα μέρα-νύχτα να μπορείτε να έχετε συνεργασίες με διάφορους ανθρώπους στο Μεξικό, στη Μανίλα, στο Λονδίνο, από δω κι από κει σε όλο τον κόσμο.

Αυτή είναι η κοινότητά μας σε αυτά τα σημεία του κόσμου, σήμερα είμαστε πάνω από 1400 «γκάνγκστερς» κι έχουμε φτιάξει πάνω από 1000 events-holdups, έτσι έχουμε κινητοποιήσει πάνω από 20 χιλιάδες ανθρώπους ώστε να βοηθηθούν οι κοινωνικοί επιχειρηματίες.

Και μια που μεγαλώνουμε και μεγαλώνουμε, κάνουμε up scaling, κάνουμε τις παγκόσμιες ημέρες holdup, δηλαδή ορίζουμε μια ημέρα και σε κάθε πόλη του κόσμου γίνεται ένα γεγονός holdup. Αυτό που είναι ενδιαφέρον είναι ότι οι επιχειρηματίες λένε ότι τους βοηθάει αυτή η κατάσταση, αλλά απλώς και μόνον να λύσει κανείς μια πρόκληση ένα πρόβλημα είτε δώσει λύση είτε όχι, ακόμα και η ίδια η επικοινωνία με άλλους ανθρώπους μέσα από αυτή τη διαδικασία είναι βοηθητική.

Όταν προσκαλείς 20 ανθρώπους που σκέφτονται τι λύσεις μπορούν να δώσουν εκείνοι στο δικό σου πρόβλημα και μόνο αυτό μπορεί να είναι βοηθητικό. Από τα μέλη των «γκάνγκστερς» είναι χρήσιμο να μάθει κανείς το τι συμβαίνει στις άλλες πόλεις του κόσμου, πως μπορεί να γίνει ένα workshop, πως ας πούμε μπορεί να έχει κανείς δεξιότητες σε cartoons σε animation. Οι μισοί «γκάνγκστερς» που ξέρω εγώ εδώ και τρία χρόνια έχουν ανοίξει δικές τους κοινωνικές επιχειρήσεις, που σημαίνει ότι είναι ένα καλό βήμα αυτή η δικτύωση για να κάνει κανείς κάτι.

Σε αυτές λοιπόν τις ημέρες της παγκόσμιας holdup καλούμε πάρα πολλούς ανθρώπους για να έχουμε μεγάλη απήχηση, παράδειγμα πέρυσι κάναμε στα Ιλίσια Πεδία στη Γαλλία στο Παρίσι, γιατί η Κυβέρνηση ήθελε να χρηματοδοτήσει κάποια τέτοια projects αλλά δεν ήξερε πώς να κινητοποιήσει τους ανθρώπους για να συμμετάσχουν, οπότε εμείς μπήκαμε και κάναμε τους διοργανωτές και υπήρξαν πάρα πολλά projects τα οποία

ανέβηκαν και μπορέσαμε να κινητοποιήσουμε όλους όσους ήρθαν να συμμετάσχουν σε κάποιες δράσεις.

Τώρα συντονίζω αυτή την ημέρα που βλέπετε εδώ, 20 Ιουνίου, όπου πολλές εφημερίδες θα μιλήσουν γι' αυτό χάρη στους «γκάνγκστερς», γιατί θα μάθουν για την κοινωνική επιχειρηματικότητα και θα προσπαθήσουν στην πραγματική ζωή να λύσουν τις προκλήσεις που υπάρχουν.

Εδώ χανόμαστε συνήθως, γιατί αυτές είναι οι κοινωνικές επιχειρήσεις οι οποίες κινητοποιούνται από το Make Sense. Μερικές είναι στον τομέα της εκπαίδευσης και δουλεύουν με σχολεία για να βοηθήσουν τους μαθητές να μάθουν να λύνουν μία πρόκληση, υπάρχουν και άλλα σχολεία big business που έχουν μεγάλα σεμινάρια, όπου γίνονται ασκήσεις σε πραγματικές περιπτώσεις.

Έχουμε το incubator τη θερμοκοιτίδα που από εκεί μπορεί να ξεκινήσουν κάποια startups κάποιες νεοφυείς επιχειρήσεις κοινωνικής επιχειρηματικότητας και το MKS στο μαύρο κύκλο είναι ένας τρόπος δικτύωσης πολιτιστικών οργανισμών ώστε να εξηγηθεί σε αυτούς τι είναι η κοινωνική επιχειρηματικότητα. Αυτό είναι πάρα πολύ χρήσιμο και για οργανισμούς και για καλλιτέχνες και για επιχειρηματίες βέβαια στον τομέα. Φυσικά μιλούμε για την περιβαλλοντική μας αντίληψη, για βιώσιμες επιχειρήσεις.

Άλλο ένα παράδειγμα που είναι το τελευταίο που σας δίνω, πραγματικά καινούριο, που το κάναμε πριν από λίγους μήνες, ήταν το senses school, ο τομέας της εκπαίδευσης που το ξεκίνησε, που λέγεται food waste. Στις μεγάλες φοιτητικές εστίες στη Γαλλία που περνάνε από εκεί 10 εκατομμύρια γεύματα το χρόνο, έχουμε παρατηρήσει ότι υπάρχει μεγάλη σπατάλη φαγητού.

Κι έτσι λοιπόν προσπαθήσαμε να επαναχρησιμοποιήσουμε το φαγητό αυτό και τώρα μπορούμε να πούμε ότι ήδη πολλοί φοιτητές συμμετέχουν σε αυτό το project γιατί μας δίνουν πληροφορίες και προσπαθούν να δικτυωθούν ώστε να υπάρξει επαναχρησιμοποίηση αυτού του φαγητού.

Νομίζω ότι τελείωσα, αν θέλετε να μπειτε στο δίκτυό μας απλώς στείλτε βιογραφικό, εγώ είμαι η Julie, makesense.org είναι η ιστοσελίδα μας.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστώ Julie. Η Julie μίλησε πριν κι είπε για το Elyse. Είναι μία πρωτοβουλία που ξεκινάει από τον Πρόεδρο της Γαλλίας, θα τη ρωτήσουμε και μετά να μας πει περισσότερες πληροφορίες, γιατί είναι φοβερό πως οι κρατικοί φορείς ζητούν βοήθεια και προσπαθούν να βοηθήσουν πραγματικά τέτοιες πρωτοβουλίες.

Θέλουμε να δούμε περισσότερες από αυτές στην Ελλάδα, γι' αυτό θα καλέσω τον τελευταίο ομιλητή μας, τον κ. Κωνσταντίνο Μπάστα ο οποίος είναι συντονιστής της συμβουλευτικής ομάδας στο Κέντρο Επιχειρηματικής Υποστήριξης.

**«Πώς μπορούμε να υποστηρίξουμε την ανάπτυξη
και υλοποίηση επιχειρηματικών εγχειρημάτων;»**

Κ. ΜΠΑΣΤΑΣ: Καλημέρα κι από μένα, στο λίγο χρονικό διάστημα που έχω θα σας πω λίγα λόγια για τη λειτουργία του Κέντρου Επιχειρηματικής Υποστήριξης.

Στα πλαίσια του έργου «Ακαδημία Πλάτωνος η Πολιτεία και ο Πολίτης» εντάσσεται κι ένα υποέργο το οποίο αφορά τη λειτουργία ενός κέντρου επιχειρηματικής υποστήριξης το ΚΕΥ, όπου το INEDIBIM είναι ο φορέας ο οποίος έχει την ευθύνη και τη λειτουργία του κέντρου και εδώ και έξι μήνες από το Σεπτέμβρη έχει αρχίσει η λειτουργία του.

Κατ' αρχήν που απευθυνόμαστε; Απευθυνόμαστε σε νέους, σε άνεργους, σε γυναίκες, σε άτομα τα οποία έχουν επιχειρήσεις στο παρελθόν και θέλουν να αλλάξουν κάτι στην επιχείρησή τους, να βελτιώσουν, να εκσυγχρονίσουν, να κάνουν την επιχείρησή τους βιώσιμη, σε άτομα τα οποία δεν έχουν επιχειρήσεις στο παρελθόν και θέλουν να αποκτήσουν μια επαφή και μια σχέση με την επιχειρηματικότητα και θέλουν να επιχειρήσουν, καθώς απευθυνόμαστε και σε αυτό που ονομάζουμε στην Ελλάδα ευπαθείς κοινωνικές ομάδες, δηλαδή ειδικές κατηγορίες ατόμων. Αυτές οι ομάδες είναι η ομάδα στόχος, είναι το κοινό στο οποίο απευθυνόμαστε.

Τι κάνουμε στο κέντρο; Στο κέντρο υπάρχει μια ομάδα στελεχών εξειδικευμένων συμβούλων, ο καθένας έχει μια εξειδίκευση κι έχει έναν τομέα όπου γνωρίζει καλύτερα από όλους, είναι άλλος εξειδικευμένος στις νέες τεχνολογίες, εδώ είναι και ο Ανδρέας που αναφέρθηκε ο οποίος είναι από τα

στελέχη τα οποία στελεχώνουν το κέντρο, άλλος είναι στην κοινωνική οικονομία, υπάρχει στέλεχος το οποίο είναι εξειδικευμένο στη γενική επιχειρηματική.

Αυτή η ομάδα λοιπόν παρέχει τις συμβουλευτικές της υπηρεσίες στο κοινό που ανέφερα πριν, σε εξατομικευμένο επίπεδο. Σκοπός είναι να γίνεται υποδοχή των ενδιαφερομένων, υπάρχει μία διαδικασία με μία σειρά συνεδριών όπου ακολουθείται αυτή η διαδικασία και δε γίνεται μια διάγνωση των αναγκών, βλέπουμε ο κάθε ένας τι κλίσεις έχει, τι δεξιότητες, τι εκπαίδευση, τι ενδιαφέροντα, τι πραγματικά θέλει να κάνει, που νομίζει ότι μπορεί να αναπτύξει μια δραστηριότητα επιχειρηματική πάντα.

Και με βάση αυτά διαμορφώνουμε το προφίλ του καθενός ξεχωριστά, εφόσον γίνει η διάγνωση αναγκών και στην πορεία προχωράμε σιγά-σιγά μέσα από κάποια εργαλεία που χρησιμοποιούμε και ο στόχος ο τελικός είναι να τον βοηθήσουμε να κάνουμε μια προαξιολόγηση μιας ιδέας, η οποία ιδέα αρχίζει και διαμορφώνεται και αποκτά ένα περιεχόμενο, βλέπουμε κατά πόσο αυτή η ιδέα είναι βιώσιμη, κατά πόσον οι συνθήκες αυτές, ο κλάδος και τα λοιπά.

Και το επόμενο στάδιο είναι να τον βοηθήσουμε αυτή την ιδέα να την κάνει πραγματικότητα, να φτιάξουμε ένα business plan, να δούμε που μπορεί να κατατεθεί το business plan, να υποστηρίξουμε την υποβολή σε ένα πρόγραμμα του οποίου αυτή η ιδέα του μπορεί να χρηματοδοτηθεί και στην πορεία να δούμε και τα πρώτα βήματα της επιχείρησης πως ξεκινάει και να υποστηρίξουμε την ιδέα αυτή και τη νέα επιχείρηση στα πρώτα βήματά της.

Αυτό είναι το πλάνο που έχουμε στο KEY, μέχρι τώρα έχουν περάσει περίπου 100 νέοι κι όχι μόνο, είναι σε μια εξέλιξη, θα παρέχουμε τις υπηρεσίες για ακόμα έξι μήνες, η έδρα μας είναι στην Ιερά Οδό στο παλιό Λυσοιατρείο ένας πολύ ωραίος χώρος ζεστός φιλικός. Πληροφορίες για λεπτομέρειες μπορείτε να παίρνετε από την ιστοσελίδα του KEY.

Παράλληλα τώρα με αυτές τις υπηρεσίες τις συμβουλευτικές προγραμματίζονται και εξειδικευμένες ημερίδες στις ομάδες αυτές που ανέφερα πριν, όπου σκοπός είναι να ενημερώσουμε να ευαισθητοποιήσουμε να ενθαρρύνουμε αυτούς τους ανθρώπους να προσπαθήσουν να μάθουν κάποια πράγματα, να επιχειρήσουν.

Και στην πορεία από τις ημερίδες αυτές προχωράμε σε κάποια εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα, που είναι υποστήριξη της επιχειρηματικότητας και τα λοιπά, δηλαδή η θεματολογία είναι σχετική με την επιχειρηματικότητα, αφορά ενημέρωση για το νομικό καθεστώς, για φορολογικό πλαίσιο, για κλάδους, για έρευνα αγοράς και τα λοιπά, είναι εξειδικευμένα δηλαδή τα προγράμματα.

Συγκεκριμένα προγραμματίζονται 15 τέτοια προγράμματα κι είναι βραχύβια προγράμματα, είναι διάρκειας 25 ωρών, δηλαδή μέσα σε μια εβδομάδα τελειώνει αυτός ο κύκλος και μετά υπάρχει και ακόμα ένα βήμα παραπάνω όπου πάμε στη λειτουργία των workshops όπου εκεί υπάρχει μια περισσότερη εξειδίκευση κι είμαστε κοντά στην υλοποίηση της επιχειρηματικής ιδέας.

Είναι ανοιχτό, δεν υπάρχει όριο, δεν υπάρχει περιορισμός συμμετοχής, προβλέπεται για έναν πολύ μεγάλο αριθμό συμμετεχόντων κι ελπίζουμε να προσφέρουμε κι εμείς από τη μεριά μας σε αυτή τη δύσκολη συγκυρία για τη χώρα μας στο μεγάλο πρόβλημα που έχει δημιουργηθεί κι αφορά την ανεργία και το πρόβλημα της απασχόλησης.

Αν έχω χρόνο θέλω να πω μόνο δύο πράγματα για την κοινωνική οικονομία στη χώρα μας. Πιστεύω, νομίζω ακούστηκε κι εδώ μέσα αρκετές φορές, ότι ως χώρα είμαστε πάρα πολύ πίσω, όχι μόνο στο κομμάτι που αφορά την κοινωνική επιχειρηματικότητα, είμαστε πίσω γενικά στην ιδέα της επιχειρηματικότητας.

Στο παρελθόν αυτή η ιδέα είχε ενοχοποιηθεί, υπήρχε μια διαστρέβλωση του νοήματος του επιχειρείν, υπάρχει το παραδοσιακό επιχειρείν το οποίο το βιώνουμε και αυτές τις μέρες της κρίσης, δηλαδή έχουν κλείσει εκατοντάδες χιλιάδες επιχειρήσεις μεταποίησης, επιχειρήσεις ακόμα κι από τον τουρισμό που έχουμε ένα ισχυρό πλεονέκτημα βλέπουμε πολλά ξενοδοχεία και κλείνουν ή είναι προς πώληση και τα λοιπά και ταυτόχρονα ανοίγουν χιλιάδες μικρές επιχειρήσεις καφέ, εστιατόρια, εστίαση και τα λοιπά, δηλαδή αυτή η παραδοσιακή επιχειρηματικότητα.

Δυστυχώς η ανεργία των νέων τα τελευταία πέντε χρόνια έχει οδηγήσει πάνω από 100 χιλιάδες νέους με πολλά προσόντα στο εξωτερικό, δηλαδή η επένδυσή μας, αυτή η επένδυση που έχει κάνει το κράτος και η

κοινωνία σε αυτούς τους ανθρώπους για την επόμενη φάση της χώρας μας χάνεται, υπάρχει δηλαδή αυτή η διαρροή η οποία δημιουργεί τεράστιο πρόβλημα για την επόμενη μέρα.

Βλέπουμε ταυτόχρονα όμως η Πολιτεία δεν προσπαθεί καν, ενώ υπάρχει τυπικά ένα θεσμικό πλαίσιο που βάζει μία τάξη στο τι θεωρείται κοινωνική επιχείρηση, υπάρχει ένα μητρώο, έχουν συσταθεί επιχειρήσεις, δεν υπάρχει συνέχεια. Δηλαδή δεν υπάρχουν ούτε φορολογικά κίνητρα, δεν υπάρχουν κίνητρα για να επιχειρήσουν ώστε αυτές οι επιχειρήσεις να αποκτήσουν ζωή.

Πόροι χαθήκανε και από το τελευταίο ΕΣΠΑ πάρα πολλοί πόροι χαθήκανε που θα μπορούσαν να χρηματοδοτήσουν τα πρώτα στάδια λειτουργίας αυτών των επιχειρήσεων. Το θεσμικό πλαίσιο είναι αντικρουόμενο και δημιουργεί προβλήματα και βλέπουμε ένα τεράστιο έλλειμμα της Πολιτείας να αξιοποιήσει κάθε δυνατότητα για να μπορεί να δώσει πραγματικό περιεχόμενο σε αυτή την προσπάθεια.

Υπάρχει μια πρόκληση μπροστά μας που είναι η νέα προγραμματική περίοδος, δεν πρέπει να είναι κι αυτό μια χαμένη ευκαιρία, δηλαδή αυτοί οι πόροι που έχουν προγραμματιστεί να πάνε προς αυτή την κατεύθυνση πρέπει να αξιοποιηθούν στο έπακρο.

Πρέπει και σαν χώρα σε κάποια πράγματα πλέον να αλλάξουμε τελείως ρότα, η επιχειρηματικότητα και ειδικά η κοινωνική οικονομία όπου προϋποθέτει κουλτούρα συνεργασίας, συνέργειες, ομαδικότητα, δε διακρινόμαστε σαν λαός και δεν έχουμε αυτά τα χαρακτηριστικά. Πρέπει να γίνει προσπάθεια από τα πρώτα βήματα της εκπαίδευσης ακόμα δηλαδή από το σχολείο να μάθουν τα παιδιά να συνεργάζονται.

Δεν μπορεί το υπόδειγμα να συνεχίσει να είναι σπουδάζω για να διοριστώ στο δημόσιο, όπου όλοι βιώνουμε τις δραματικές συνθήκες της χώρας μας, αυτή τη στιγμή δεν μπορεί να είναι το αύριο και το μοντέλο αυτό που ήταν πριν δέκα και είκοσι και τριάντα χρόνια, το δημόσιο για να υπάρχει πρέπει να υπάρχει μια παραγωγή, πρέπει να υπάρχει μία ανάπτυξη, πρέπει να υπάρχουν θέσεις εργασίας.

Δεν παράγει το δημόσιο, αυτό πρέπει να συνειδητοποιήσουμε όλοι, ότι το δημόσιο δεν παράγει, το δημόσιο πρέπει να διασφαλίζει τους

όρους λειτουργίας μιας κοινωνίας, την κοινωνική πολιτική, να είναι ένα στρατηγείο και δεν μπορεί να υποκαταστήσει την πραγματική οικονομία.

Πρέπει λοιπόν να μην αποτελεί ανάχωμα και τροχοπέδη σε κάθε προσπάθεια που γίνεται, δεν μπορούν νέοι άνθρωποι όταν πάνε να ξεκινήσουν μια προσπάθεια με το καλημέρα να φορολογούνται χωρίς να έχουν αντικείμενο εργασίας, δεν μπορεί να μην υποστηρίζονται, δεν μπορεί το δημόσιο να είναι τροχοπέδη και θηλιά σε κάθε προσπάθεια προς κάθε κατεύθυνση.

Αλλά όμως χρειάζεται κι εμείς σαν λαός να αλλάξουμε τελείως συνήθειες, αντιλήψεις. Αυτό προϋποθέτει χρόνο, πιστεύω ότι αυτό το συνέδριο συμβάλλει με τα παραδείγματα που αυτό έχει μεγάλη σημασία κι αυτό είναι το κέρδος, δηλαδή από όλη την Ευρώπη, που η Ευρώπη είναι πολύ μπροστά στο κομμάτι κοινωνικής οικονομίας και αποτελεί τουλάχιστον το 6% με 8% μέσο όρο της πραγματικής οικονομίας ενώ στην Ελλάδα δεν είναι ούτε καν το 2%.

Υπάρχουν κάποιοι τομείς που θα μπορούσαμε να εφαρμόσουμε την ιδέα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, πιστεύω και με την κρίση αυτό που αναδείχθηκε τα τελευταία χρόνια που η Τοπική Αυτοδιοίκηση πήρε πολλές πρωτοβουλίες και υιοθέτησε κοινωνικές πολιτικές και τις στήριξε κι έφτιαξε πολλές δομές.

Θα μπορούσαν δηλαδή οι κοινωνικές επιχειρήσεις να ενθαρρυνθούν για να ασχοληθούν στην υποστήριξη αυτών των κοινωνικών υποδομών που έχουν δημιουργηθεί από την Αυτοδιοίκηση, οι οποίες κοινωνικές υποδομές κάθε χρόνο χρηματοδοτούνται από πόρους του ΕΣΠΑ και μπαίνουν πάλι σε ένα φαύλο κύκλο, τελειώνουν οι συμβάσεις και τι θα γίνει, που δεν ξέρω και τι υπηρεσίες παρέχουν κιάλας.

Οι υπηρεσίες λόγω της αβεβαιότητας και αυτού του πλαισίου είναι σαφώς κατώτερες των περιστάσεων, δηλαδή μιλάω για τα κέντρα φύλαξης ηλικιωμένων, μιλάω για τις δομές όπως τα κοινωνικά ιατρεία, τα παντοπωλεία, όλες αυτές τις υποδομές, τα νηπιαγωγεία, θα μπορούσαν να στηριχθούν στην Ελλάδα από κοινωνικές επιχειρήσεις με ένα ξεκάθαρο διαφορετικό πλαίσιο όχι αυτό που ισχύει, με κάποιους κανόνες.

Και έχουμε κι άλλους τομείς που θα μπορούσε η Ελλάδα εκεί που έχουμε συγκριτικά πλεονεκτήματα να ενθαρρύνει, αλλά χρειάζεται δυστυχώς και η κρατική πρωτοβουλία και ενθάρρυνση, δεν μπορεί να γίνει αλλιώς, χρειάζεται και από κάτω εγρήγορση αλλά χρειάζεται και από πάνω μία κατεύθυνση κι ένα πλαίσιο πραγματικά, όχι επιδερμικά όπως γίνεται μέχρι τώρα και μένοντας στο τυπικό.

Εύχομαι καλή επιτυχία στη συνέχεια του συνεδρίου.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε πολύ.

Θέλω μόνο να συμπληρώσω ότι υπάρχει έξω υλικό για το Κέντρο Επιχειρηματικής Υποστήριξης, μου φαίνεται ότι θα μπορούσατε μια χαρά να συμβουλευέτε το κράτος αντί τους επιχειρηματίες γιατί τα είπατε πολύ καλά κι είναι καλύτερο αυτό.

Έχουμε δέκα λεπτά χρόνο για ερωτήσεις, υπάρχουν ερωτήσεις; Παρακαλώ ο κ. Μανώλης Νικολαΐδης έχει το λόγο.

Μ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ: Για τον κ. Κοκκινάκη έχω μια ερώτηση, θα ήθελα να ρωτήσω για το Impact Hub ποια είναι η νομική μορφή του Impact Hub; Και να μας δώσετε κάποιες περισσότερες λεπτομέρειες σε σχέση με το αρχικό κόστος, τον τρόπο εξεύρεσης χρηματοδότησης, πως θα αντιμετωπίζατε εσείς αυτά τα ζητήματα και τι προτείνετε σε νέους ή ανθρώπους που θέλουν να επιχειρήσουν για να έρθουν κοντά σας; Ευχαριστώ.

Δ. ΚΟΚΚΙΝΑΚΗΣ: Ευχαριστώ για την ερώτηση, γιατί δεν τα ανέφερα αυτά πριν.

Στο κομμάτι της νομικής μορφής, ιδρυθήκαμε το 2013, η νομική μας μορφή είναι αστική μη κερδοσκοπική εταιρεία και για το κομμάτι της συμβουλευτικής και της παραγωγής των εκδηλώσεων έχουμε μία ΕΕ μαζί με τη Σόφη, οπότε έχει αυτό το διπλό υβριδικό μοντέλο που έχουμε ξεχωρίσει ως πούμε την κάθε λειτουργία και το αντικείμενο με το οποίο ασχολούμαστε. Οπότε ήταν λίγο περίοδος πριν της Κοιν.Σ.Επ., μπορεί να χρειαστεί να ανοίξουμε και τρίτη έτσι όπως πηγαίνουμε.

Στο κομμάτι της αρχικής χρηματοδότησης να πω ότι όλα τα Impact Hubs είναι ιδιωτικές πρωτοβουλίες, στην Αθήνα μαζί με τη Σόφη από τις αποταμιεύσεις μας και από τις δουλειές μας τις προηγούμενες βάλαμε το αρχικό κεφάλαιο για να μπορεί να είναι το κτίριο κυρίως λειτουργικό.

Και από τον Σεπτέμβριο του 2013 που ξεκινήσαμε τη λειτουργία είχαμε τρεις κουμπαράδες θα λέγαμε, ο ένας πήγαινε στο κομμάτι του αποθεματικού, ο άλλος πήγαινε στο κομμάτι των λειτουργικών εξόδων και ο τρίτος ήταν για την ανακαίνιση του κτιρίου.

Οπότε μέσα στα λειτουργικά κόστη δεν είχαμε μισθούς φυσικά, οπότε το μοντέλο ήταν μέσα από τη λειτουργία μας και μέσα από τη δραστηριότητά μας βάλαμε κάποια πρώτα χρήματα για να μπορέσει να είναι λειτουργικό, δηλαδή να έχει ρεύμα, να έχει υποδομές, να μπορεί κάποιος να έρθει να κάνει μία εκδήλωση και σταδιακά από τη δραστηριότητά μας εξοπλίζουμε και φτιάχνουμε καλύτερα και το χώρο και τον εξοπλισμό.

Μετά για τα προγράμματα που τρέχουμε, τρέχουμε συνεργασίες, οπότε αυτά γίνονται με ιδρύματα, με εταιρείες, τα οποία βέβαια είναι αυτόνομα projects τα οποία έχουν συγκεκριμένα budgets και συγκεκριμένους σκοπούς.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Υπάρχει κάποια άλλη ερώτηση; Ακολουθεί βέβαια διάλειμμα, οπότε όποιος θέλει έχει την ευκαιρία να μιλήσει σε κάθε ομιλητή και να τον ρωτήσει.

Θα ξεκινήσω εγώ μία συζήτηση και θα ήθελα να ρωτήσω και το Δημήτρη και τον Ανδρέα μιας και είστε, Δημήτρη σε γνώρισα το 2012 με το που είχες έρθει στην Ελλάδα, με όλο τον πανικό, Ανδρέα εσύ παλιά караβάνα, ήθελα να σας ρωτήσω μέσα στα 2,5 χρόνια αν έχετε δει να αλλάζει κάτ.

Αυτό και από την πλευρά του κράτους στην αντιμετώπιση της κοινωνικής οικονομίας και της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, αλλά και από τους πολίτες, έχετε δει κάτι; Γιατί λέμε πολλές φορές ότι η Ελλάδα κάθε έξι μήνες πλέον είναι άλλη χώρα με τόσα που αλλάζουν. Ποιος θα ήθελε να ξεκινήσει;

Δ. ΚΟΚΚΙΝΑΚΗΣ: Νομίζω ότι τα πράγματα είναι αρκετά.. πράγματι δεν μπορείς να πάρεις αποφάσεις και να δεις καινούριες αλλαγές ή εμφανείς αλλαγές τόσο στο κομμάτι της οικονομίας όσο στο κομμάτι και των πολιτών.

Ακόμα υπάρχει πολύ μεγάλο μούδιασμα, που σημαίνει ότι οι άνθρωποι, κακά τα ψέματα, για να ξεκινήσεις μία επιχείρηση είναι πάρα πολύ δύσκολο και πάρα πολύ σύνθετο και ειδικά όταν μιλάμε για κοινωνική επιχειρηματικότητα, γιατί είναι μία οικονομία και μία μορφή επιχείρησης η οποία πρέπει να σχηματιστεί.

Και το πρόβλημα της κοινωνικής επιχείρησης, η πρόκληση μάλλον που πάει να λύσει είναι ένα πρόβλημα πολύ πιο σύνθετο από την κλασική επιχειρηματικότητα, γιατί εκεί που σε ένοιαζε μόνο πως μπορείς να βγάλεις κέρδος γρήγορα και εύκολα, αυτή τη στιγμή πρέπει να σκέφτεσαι το αποτύπωμά σου και να σκέφτεσαι και το κομμάτι του κοινωνικού αντίκτυπου.

Παρόλα αυτά είναι πιο εύκολο αυτή τη στιγμή επειδή η Πολιτεία ή η Ευρώπη κυρίως έχει τα μάτια της στραμμένα πάνω στην κοινωνική οικονομία και την επιχειρηματικότητα, γιατί βλέπουμε ότι ο δημόσιος τομέας δεν έχει ούτε τις ικανότητες, ούτε έχει τα χρήματα σίγουρα.

Δεν έχει τις ικανότητες να υποστηρίξει και να προσφέρει υπηρεσίες στην κοινωνία των πολιτών ίσως, οπότε η κοινωνική των πολιτών αναλαμβάνει να φέρει εις πέρας τέτοιες πρωτοβουλίες. Κι ακόμα δεν υπάρχει ξεκάθαρη γραμμή που σταματάει ο ιδιωτικός τομέας που ξεκινάει η δημόσια πρωτοβουλία και ποιος είναι ο ρόλος που πρέπει να έχει ο καθένας.

Νομίζω ότι είμαστε στα ίδια επίπεδα που ήμασταν και το 2012 με μία μορφή πάντα επιβίωσης, απλά με την κοινωνική επιχειρηματικότητα και την κοινωνική οικονομία να είναι πιο γνωστή αλλά ως εκεί, όχι σε επίπεδο τόσο πολύ πράξης και πρακτικών.

Α. ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ: Εγώ επειδή κάνω μια χαμηλή πτήση από το 2001 θα πω το εξής, ότι είμαι κατά φύση αισιόδοξος άνθρωπος και βλέπω ότι έχει αλλάξει κατά πολύ τα τελευταία πέντε χρόνια η ελληνική κοινωνία.

Δηλαδή βλέπω νέους ανθρώπους που δεν είναι μόνο το μοντέλο του ότι φεύγουμε γιατί δε βρίσκουμε δουλειά, όχι, εγώ έχω και παραδείγματα και αρκετά μπορώ να πω νέων ανθρώπων και Ελλήνων και ξένων που έρχονται στην Ελλάδα έχοντας κάποιες πολύ καλές εμπειρίες, όπως και η περίπτωση του Δημήτρη είναι μία από αυτές, πολύ καλές εμπειρίες στο εξωτερικό για να κάνουν κάτι.

Και έχουν βάλει και σαν πήχη άλλα πράγματα εκτός από την οικονομική καταξίωση, ότι να είμαστε κοντά στην οικογένεια, να κάνουμε κάτι για την πατρίδα μας. Έχουν δει ότι και στο εξωτερικό τα πράγματα δεν είναι τόσο φοβερά καλύτερα από δω. Ναι, μπορεί να έχουν κάποιες καλύτερες απολαβές, κάπως πιο οργανωμένο κράτος και τα λοιπά, αλλά κι αυτή η αποξένωσή μας από τις κοινωνικές μας δομές αποτελεί ένα σημαντικό στοιχείο να έρθουμε πίσω.

Στο κομμάτι του κράτους, το κράτος ήταν ήταν δύσκαμπτο, τολμώ όμως να πω τα τρία τελευταία χρόνια ότι αρχίζει με μικρά παραδείγματα να γίνεται «ευγενικό». Δηλαδή έχω πάει σε Εφορία που με πήραν πίσω για να με εξυπηρετήσουν, που αυτό δε γινόταν παλιά.

Άρα σίγουρα δεν έχουμε γίνει Αγγλία, σίγουρα δεν έχουμε γίνει Αμερική, αλλά είναι κάτι. Έχουμε αρχίσει και πληρώνουμε ΦΠΑ και φόρους, που δε θα έπρεπε να τους είχαμε βέβαια, αλλά δεν έχει σημασία, μέσω e-banking, που είναι κι αυτό κάτι που βοηθάει.

Έχουμε πολύ δρόμο ακόμα, έχουμε πέσει σε μια παρατεταμένη ύφεση, όμως όπως είπε ο κ. Μπάστας πρέπει κι εμείς να κουνήσουμε τα χέρια μας, διότι εγώ πιστεύω ότι κι εμείς είμαστε μέρος του κράτους. Ο κάθε πολίτης από μας ξεχωριστά έχει τις δικές του ευθύνες, μια Πολιτεία που πάντα της έλεγε "διόρισέ μου το παιδί στο δημόσιο" είναι λίγο δύσκολο να της πεις βοήθησέ τον τώρα να γίνει επιχειρηματίας.

Ευχαριστώ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε Ανδρέα.

Θα ήθελα να σας ευχαριστήσω όλους που ήσασταν μαζί μας για το πρώτο session, υπάρχει τώρα ένα διάλειμμα μισής ώρας περίπου οπότε κατά τη μία θα συνεχίσουμε. Υπάρχει, έχετε και το πρόγραμμα, το πάνελ για την «τεχνολογία και την κοινωνική επιχειρηματικότητα».

Καλή συνέχεια, ευχαριστούμε πάρα-πάρα πολύ.

ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ (ΕΥ. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ): Θα συνεχίσουμε τις εργασίες του συνεδρίου μας με τη θεματική ενότητα «τεχνολογία και κοινωνική επιχειρηματικότητα», συντονίστρια η κα Μπέττυ Τσακαρέστου, Επίκουρη

Καθηγήτρια στον Τομέα Επικοινωνίας Μέσων και Πολιτισμού από το Πάντειο Πανεπιστήμιο. Σας παρακαλώ να έρθετε να συντονίσετε τη θεματική και να μας παρουσιάσετε τους εισηγητές, παρακαλώ.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ (Μ. ΤΣΑΚΑΡΕΣΤΟΥ): Κυρίες και κύριοι καλησπέρα σας, είναι μεγάλη χαρά που βρίσκομαι ανάμεσά σας και να έχω το ρόλο της συντονίστριας σε ένα Διεθνές Συνέδριο Νέων και μάλιστα σε ένα πεδίο αιχμηρό και πολύ ενδιαφέρον όπως είναι η Κοινωνική Επιχειρηματικότητα.

Ασφαλώς είμαστε σε μία περίοδο όπου το επιχειρείν και το επιχειρείν με έναν προσανατολισμό στο να βρούμε ενδιαφέρουσες λύσεις σε κοινωνικά προβλήματα σε κοινωνικές προκλήσεις και να σκεφθούμε έναν τρόπο ώστε να βρούμε ενδιαφέρουσες προσεγγίσεις και μάλιστα να είναι βιώσιμες και να έχουν ένα θετικό αντίκτυπο και ένα θετικό αποτέλεσμα, είναι κάτι που μας κινητοποιεί όλους μας και μας κάνει αν θέλετε και να ονειρευόμαστε.

Θα ήθελα λοιπόν τώρα να σας παρουσιάσω το πάνελ των συνομιλητών και να έχουμε τις παρουσιάσεις τους και στη συνέχεια ελπίζω να έχουμε και μια ενδιαφέρουσα συζήτηση, που κυρίως θα κινητοποιηθεί από τα δικά σας τα ερωτήματα.

Πρώτα απ' όλα θα ήθελα να σας παρουσιάσω την Alicia Peszkowska η οποία είναι από τον Οργανισμό Techsoup και η ομιλία της η τοποθέτησή της αφορά σε ένα ερώτημα: «Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε κοινότητες που αφορούν τη λύση τοπικών προκλήσεων μέσω της τεχνολογίας»;

Έναν-έναν τους ομιλητές, για να έχουμε το χρόνο να τους γνωρίζουμε και να ακούμε την τοποθέτησή τους, Alicia έχεις το λόγο και περιμένουμε με αγωνία την παρουσίασή σου.

Techsoup:

«Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε κοινότητες που αφορούν τη λύση τοπικών προκλήσεων μέσω της τεχνολογίας;»

A. PESZKOWSKA: Καλησπέρα, είμαι η Alicia Peszkowska και χαίρομαι που είμαι εδώ. Δεν είναι η πρώτη φορά που έρχομαι στην Αθήνα ούτε στην Ελλάδα βεβαίως. Έχω φίλους και χαίρομαι που βρίσκομαι άλλη μια φορά εδώ.

Εγώ έχω μία διεθνή μάλλον εμπειρία και θα μπω κατευθείαν στη γεωγραφία του θέματος. Είμαι από τη Βαρσοβία από την Πολωνία, δουλεύω σε μία ΜΚΟ, μία από τις μεγαλύτερες στον κόσμο και μία από τις μεγαλύτερες διεθνώς κοινωνικές επιχειρήσεις που ιδρύθηκε στο Σαν Φραντσίσκο κοντά στη Silicon Valley και στη Βαρσοβία είναι τα ευρωπαϊκά γραφεία της.

Θα σας μιλήσω λοιπόν για ένα project που αφορούσε τα Βαλκάνια, την Τουρκία και κάποιες άλλες πρωτοβουλίες τοπικές της Πολωνίας. Δεν έχω παρουσίαση, προτιμώ να το κουβεντιάσουμε μαζί το θέμα, ώστε να βλέπω και τις αντιδράσεις σας, να δω αν όλα αυτά που σας λέω έχουν κάποιο νόημα για σας.

Η φιλοσοφία μας λοιπόν πως κάνουμε τα πράγματα κατ' αρχήν και στη συνέχεια θα δούμε παρέα κάποιες συστημικές κοινωνικές αλλαγές. Εμείς είμαστε μια κοινωνική επιχείρηση όπως σας είπα και έχουμε εταίρους με κάποιες μεγάλες ίσως και κακές εταιρείες, η Microsoft, η Google, εν πάση περιπτώσει με μεγάλους παρόχους τεχνολογίας. Και μετά μοιράζουμε το αποτέλεσμα σε πολλές ΜΚΟ, αυτές οι οποίες είναι νόμιμες υπάρχουν και είναι επιλέξιμες για τα συγκεκριμένα projects.

Υπάρχει μία αμοιβή διοικητική για τη διαχείριση όλων αυτών κι έτσι μπορούμε να είμαστε βιώσιμοι και να παραμένουμε ζωντανοί. Πρόσβαση λοιπόν στην τεχνολογία είναι το core business μας, αλλά και η διδασκαλία τεχνολογίας. Αυτό είναι μάλλον αντιφατικός τρόπος για να το παρουσιάζει κανένας, γιατί ίσως κάποιος πιστεύει ότι η τεχνολογία δε διδάσκεται, αλλά αφορά δύο ζητήματα.

Πρώτα έχουμε τις υποδομές και την πρόσβαση που προϋποθέτει τεχνολογία, αλλά υπάρχει κι ένας έξυπνος τρόπος, διότι χρειάζονται κάποιες συγκεκριμένες στάσεις ζωής, δεξιότητες και αυτές οπωσδήποτε εκπαιδεύονται, μπορούμε να έχουμε workshops, μπορούμε να έχουμε blogs.

Αυτές οι δεξιότητες που αφορούν λοιπόν το media literacy, τη γραμματοσύνη των media, αυτά να διδάσκονται. Όλα αυτά σου επιτρέπουν να είσαι γρηγορότερος, να κάνεις κάποια πράγματα και στη συνέχεια όλα γίνονται πιο συνεργασιακά, άρα δεν μπορείς να δουλέψεις με την τεχνολογία αν δεν είσαι ανοιχτός να δουλέψεις με έναν διαφορετικό τρόπο.

Κι εδώ υπεισέρχεται το θέμα της τάσης και το οποίο έχει πολύ ενδιαφέρον. Νομίζω ότι η κοινωνική καινοτομία είναι κοινωνική επειδή ενσωματώνει τις προκλήσεις της κοινωνίας. Άρα λοιπόν κατ' αρχήν εστιάζουμε στο να καταλάβουμε την κοινότητα καλά και στη συνέχεια να εισαγάγουμε θέματα ζητήματα τα οποία θα φέρουν τελικά την κοινωνική αλλαγή.

Αν έχετε λοιπόν μία κοινωνία η οποία έχει τα πάνω και τα κάτω της στην κορυφή του διαγράμματος είναι η κοινωνική καινοτομία, όμως χρειάζεται σε κάθε περίπτωση μία κοινότητα, χρειάζεται η συνεργασία με ομότιμους σας, η ανταλλαγή εμπειρίας. Άρα λοιπόν με αυτόν τον τρόπο εμείς δουλεύουμε σε κοινότητες και προσπαθούμε να καταλάβουμε ποιες μπορεί να είναι οι τεχνολογικές ανάγκες.

Θα σας αναφέρω τρία projects, ένα που είναι στα Δυτικά Βαλκάνια, ένα community booster. Εγώ μόλις επιστρέφω από το Σεράγεβο που εκεί είχαμε την Ataca Academy, όπως δε θα σας αναφέρω αυτήν αυτή τη στιγμή και δε θα σας κουράσω ιδιαίτερα. Στη Βαρσοβία έχουμε το things project όπου υπάρχει και συμμετοχή της Τουρκίας και ακριβώς έχει αυτό το concept την αντίληψη, τη δημιουργία μίας κοινότητας.

Τώρα επανέρχομαι στα Δυτικά Βαλκάνια. Είναι αρκετά σύνθετο, διότι αν πας σε αυτές τις χώρες και προσπαθήσεις να στήσεις κοινότητες σε χώρες που μόλις βγαίνουν από τον πόλεμο, δηλαδή δεν είναι ακριβώς μόλις αλλά εν πάση περιπτώσει έχουν ένα πρόσφατο παρελθόν συγκρούσεων, τα πράγματα είναι πολύ διαφορετικά και μας πήρε πολύ χρόνο να καταλάβουμε το περιβάλλον.

Εμείς δουλεύουμε υποστηρίζοντας πολύ ισχυρά την αρχή της διαφάνειας και της λογοδοσίας, δουλεύουμε λοιπόν με διάφορους οργανισμούς οι οποίοι ελέγχουν τη διαφθορά, αλλά είναι αναλογικές όλες αυτές, δεν έχουν γνώσεις camps, πλατφορμών και τα λοιπά, οπότε εδώ ακριβώς εστιάζουμε εμείς τις δικές μας προσπάθειες.

Ήδη τρέχουμε αυτό το πρόγραμμα και οι σχέσεις μας έχουν γίνει πολύ στενές, έχουμε καταλάβει το περιβάλλον, εμείς θέλουμε να δουλέψουμε πολύ πιο κοντά με όλους τους εταίρους μας, έχουμε την τεχνολογία για τη διαφάνεια και τη λογοδοσία, αλλά χρειάζεται και την τεχνολογία που αφορά τα δεδομένα.

Τι κάναμε λοιπόν; Δουλέψαμε με έναν οργανισμό στο Μαυροβούνιο στη Μακεδονία στη Σερβία και στο Σεράγεβο και προσπαθήσαμε να δούμε κατ' αρχήν σε ποια δεδομένα είχαν πρόσβαση, οικονομικά δεδομένα για τα μέλη του Κοινοβουλίου.

Ήταν μια μακρά διαδικασία, δύο οι ομάδες, δεν ήταν τόσο εύκολο όσο νομίζετε, τα ανοιχτά δεδομένα είναι απλώς ένας εύλογος όρος, αλλά θα πρέπει να είναι αναγνώσιμα, δεν σημαίνει ότι είναι δημοσιεύσιμα πάντα, πρέπει να τα βρεις κιάλας. Και μετά θέλαμε να κάνουμε μία απεικόνιση αν θέλετε η οποία θα έδειχνε τις διασυνδέσεις των μελών του Κοινοβουλίου με διάφορες εταιρείες, να οπτικοποιήσουμε αυτές τις σχέσεις.

Το μάθημα τώρα. Όλες αυτές οι εταιρείες δεν είχαν την ικανότητα την τεχνολογική να πάνε λίγο παραπέρα αυτό το project. Εμείς φτιάξαμε ένα εργαλείο λοιπόν το οποίο θα μπει online και αυτό θα φέρει την αλλαγή. Δηλαδή πρέπει να ξέρεις τι θέλεις να πετύχεις, ποιος θα δει το αποτέλεσμα, πως θα γίνει η διάδοση του αποτελέσματος.

Με την ομάδα από τη Μακεδονία που μόλις έχει ολοκληρωθεί το project αφορούσε διάφορες διαμαρτυρίες και από τα αιτήματα στις διαμαρτυρίες ήταν ότι δεν υπήρχαν δημόσιες τουαλέτες. Άρα λοιπόν εμείς έπρεπε να κάνουμε πριν από όλα τα άλλα αξιολόγηση της ποιότητας στους χώρους υγιεινής που υπήρχαν σε δημόσιο χώρο. Αυτό θα έφερνε μία άμεση αλλαγή αν θέλετε, διότι υπήρχε ο λόγος των επισήμων και του κράτους από τη μία πλευρά και από την άλλη το ζητούμενο αποτέλεσμα.

Στη Βοσνία ασχοληθήκαμε με τα ηλεκτρονικά δεδομένα. Οι αλλαγές στη Βοσνία είναι πάρα πολύ γρήγορες σε πολιτικό επίπεδο, οπότε αυτομάτως το 50% των δαπανών των κρατικών έχουν να κάνουν με τη Δημόσια Διοίκηση. Όλα αυτά λοιπόν με κάποιο τρόπο έπρεπε να καταγραφούν και να ελεγχθούν και να υπάρξουν προφανώς εργαλεία, εργαλεία τα οποία θα διασφάλιζαν τη βιωσιμότητα του project.

Και προφανώς από την άλλη πλευρά θα έπρεπε να υπάρχει και κατανόηση της κοινότητας. Τι προσπαθούμε εμείς να κάνουμε; Να καταλάβουν ότι και οι ίδιοι είναι σημαντικοί παίκτες στην όλη διαδικασία. Επίσης προσπαθούμε να κάνουμε ευρύτερες εταιρικές σχέσεις, partnerships με ΜΚΟ με τα τεχνικά πανεπιστήμια.

Δεν είναι εύκολο να ανοίξεις κάποια δεδομένα, άρα λοιπόν έπρεπε να στήσουμε σχέσεις τέτοιες και να ασκήσουμε κάποια πίεση και να φτιάξουμε ένα καλό οικοσύστημα κι ένα δεύτερο στατιστικό περιβάλλον, να υπάρξουν servers με τα open data σας είναι βέβαιο ότι μπορεί κάποιος να βγάλει και χρήματα.

Άρα λοιπόν αυτή τη στιγμή έχουμε πολύ δρόμο ακόμα μπροστά μας και πρέπει να σας πω σε αυτό το σημείο ότι τα δεδομένα του προϋπολογισμού δε δημοσιεύονται αυτή τη στιγμή στη Βοσνία σε μια εύκολη αναγνώσιμη μορφή, άρα λοιπόν σιγά-σιγά το ίδιο το κράτος οι ίδιες οι πόλεις ανοίγουν.

Τώρα στα Βαλκάνια στην Τουρκία το άλλο project που ανέφερα αφορούσε ένα online πρόγραμμα ακτιβισμού, θέλαμε οι νέοι της Κωνσταντινούπολης να έρθουν κοντά μας. Βέβαια καθώς καταλαβαίνετε μετά τα ιστορικά γεγονότα στο πάρκο Γκαζί δεν ήταν πολύ εύκολο να μιλήσουμε για διαφάνεια και λογοδοσία, θέλαμε απλώς οι νέοι να καταλάβουν ότι η τεχνολογία δεν είναι απλά ένα εργαλείο το οποίο υπάρχει, αν το χρησιμοποιήσεις κατόπιν στρατηγικής απόφασης και σχεδιασμού μπορεί να είναι πάρα πολύ χρήσιμο.

Εμείς κάναμε λοιπόν έναν διαγωνισμό για ups, για εφαρμογές, για sharing ups, ο οποίος έμεινε ανοιχτός για τους νέους για πολύ καιρό για να δούμε ποιες θα ήταν οι προτάσεις τους και πάνω-κάτω αυτά είναι αυτά που κάνω εγώ, αυτός είναι ο τρόπος που προσεγγίζουμε την κοινωνική αλλαγή και

ο τρόπος που η τεχνολογία μπορεί να μας βοηθήσει να γινόμαστε συνεχώς καλύτεροι.

Ελπίζω να έχετε ερωτήσεις, δεν ξέρω, σας ευχαριστώ, γεια σας.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Θα ήθελα να σας δώσω το λόγο αμέσως, ώστε να είμαστε πάντα στο κλίμα του κάθε project και της κάθε παρουσίασης. Παρακαλώ αν έχετε ερωτήματα προς την Alicia από το τραπέζι ενδεχομένως από τους συνομιλητές.

Θέλω να σε ρωτήσω πρώτα-πρώτα εγώ Alicia το εξής: Αυτά είναι πολύ ενδιαφέροντα projects όσα μας παρουσίασες και αρκετά διαφοροποιημένα, από μικρά σε μεγαλύτερα, μεγάλα, μέχρι και ηλεκτρονικά συστήματα ανέφερεις.

Να ρωτήσω λοιπόν, πως αξιολογείτε τον αντίκτυπο που έχετε; Κάνετε παρακολούθηση κατά τη διάρκεια, μακροχρόνια ή ξεκινάτε κάποια projects και μετά βασίζεστε στο feedback της κοινότητας, το αφήνετε στα χέρια της; Πως λοιπόν εσείς αξιολογείτε τον δικό σας αντίκτυπο;

A. PESZKOWSKA: Καλή ερώτηση. Και τα δύο κάνουμε.

Το ενδιαφέρον είναι ότι δεν υπάρχουν καλά metrics για την κοινωνική αλλαγή, καλές μετρήσεις, σε κάθε περίπτωση όμως δουλεύουμε μαζί με κοινωνιολόγους και αξιολογούμε τα projects μας, μαζί με τους εμπλεκόμενους, ώστε να καταλάβουμε τελικώς αν όσα είχαμε ορίσει καλώς τα είχαμε ορίσει από την αρχή, δεν αφήνουμε απλώς την κοινότητα στο έλεός της.

Από την άλλη πλευρά όμως δεν μπορούμε να την υποστηρίξουμε και συνεπώς ή αν θέλετε οικονομικά από ένα σημείο και μετά. Αλλά με αυτό το project της Ακαδημίας Δεδομένων θέλουμε να βοηθήσουμε αυτούς τους οργανισμούς να καταλάβουν τι σημαίνει το να δουλεύεις με την τεχνολογία στη διαδικασία της δημιουργίας ηλεκτρονικών εργαλείων. Πρόκειται για μία διαδικασία μάθησης.

Ενδεχομένως δεν είμαστε έτοιμοι ακόμα, είπα ίσως να υπάρχει ανάγκη πολιτιστικών αλλαγών ή αλλαγών σε επίπεδο νοοτροπίας, άρα λοιπόν μπορεί να έχουν το εργαλείο στη συνέχεια, αλλά θα πρέπει να μάθουν και την αξία και τον τρόπο χρήσης αυτού.

Το κλειδί είναι να υπάρχουν οι στόχοι και να είσαι πάντοτε εστιασμένος, αλλά θα πρέπει και να ενημερώνεσαι για τις εξελίξεις του τι συμβαίνει σε σύντομα χρονικά διαστήματα, κάθε δύο εβδομάδες. Δεν μπορεί εσύ να συνεχίζεις σε μια πορεία και να μεταστρέφεται η πραγματικότητα και να οδεύεις προς λάθος κατεύθυνση. Αυτός είναι και ο τρόπος με τον οποίο προχωράμε.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Είναι πολύ ενδιαφέρουσα η άποψη και η προσέγγιση αυτή της αξιολόγησης σε βάθος χρόνου. Ένα από τα στοιχεία είναι ότι πράγματι οι ιδέες μπορεί να είναι καλές και όχι κακές, αλλά αν δεν υπάρχει μία παρακολούθηση μπορεί να καταλήξουν στη λάθος πλευρά, ή να θεωρηθούν ως τέτοιες. Άρα ξεκινάς με καλές προθέσεις, αλλά αν δεν υπάρχει παρακολούθηση μπορεί να μεταστραφεί ο ορίζοντάς σου;

A. PESZKOWSKA: Ναι όλα αυτά εκεί καταλήγουν στην κοινωνική αλλαγή, αυτή που θέλεις να πετύχεις και το πώς εξελίσσονται τα πράγματα και πώς πάει η διαδικασία.

Να πω επίσης γιατί είναι μία βιωματική εμπειρία μου, είναι καλύτερο να ορίσεις τις αξίες που σε οδηγούν και τους στόχους, αλλά οι αξίες είναι πιο σημαντικές. Η διαδικασία είναι σημαντική, όταν υλοποιείς κάτι στην πράξη, όταν δηλαδή μένεις πιστός στις αξίες και ανάλογα με τις αξίες καμιά φορά είσαι αναγκασμένος να αλλάξεις να διαφοροποιήσεις τον στόχο σου κι αυτό μας κρατάει ενωμένους ως κοινότητα.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε.

Και τώρα θα περάσουμε σε ένα άλλο ερώτημα κι αυτό αφορά για το πώς μπορεί να ανταποκριθεί κανείς στις σύγχρονες ανάγκες που έχουμε σε αίμα. Μαζί μας είναι ο Γιώργος Σταυρόπουλος από την BloodE για να μας θέσει αυτό το ερώτημα αυτή την πρόκληση «πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα δίκτυο πληθοπορισμού για τη δωρεά αίματος ώστε να καλύπτονται αμεσότερα και φθηνότερα οι σύγχρονες ανάγκες σε αίμα»;

Ο κ. Γιώργος Σταυρόπουλος έχει το λόγο.

BloodE:

«Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα δίκτυο πληθοπορισμού για τη δωρεά αίματος ώστε να καλύπτονται αμεσότερα και φθηνότερα οι σύγχρονες ανάγκες σε αίμα;»

Γ. ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ: Καλησπέρα κι από μένα, μαζί με τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας μου τον Παναγιώτη Σφήκα και τη Ναταλία Κρίτσαλη εδώ κι ένα χρόνο έχουμε ξεκινήσει μία προσπάθεια να ασχοληθούμε με το πρόβλημα της έλλειψης μονάδων αίματος στη χώρα μας.

Από προσωπικές εμπειρίες δυστυχώς, ενός συγκεκριμένου μέλους της ομάδας μας, η γιαγιά του οποίου χρειάστηκε αίμα πριν από περίπου δύο χρόνια, είχαμε την ανάγκη να βγούμε στους δρόμους αν το θέλετε έτσι να ψάξουμε να ζητιανέψουμε δηλαδή από συνανθρώπους μας να συμβάλλουν στο πρόβλημα, να δούμε αν έχουμε συμβατούς δότες, ώστε να μπορέσει η γιαγιά της φίλης μας να μην αντιμετωπίσει πρόβλημα και να μην πεθάνει.

Συνεπώς οραματιστήκαμε κι εδώ κι ένα χρόνο τρέχουμε το BloodE, το οποίο είναι ουσιαστικά μια online πλατφόρμα κλήσεων, όπου ο καθένας θα μπορεί για οποιονδήποτε είτε για τον εαυτό του είτε για συγγενή του να μπαίνει να κάνει την έκκλησή του ηλεκτρονικά, το νοσοκομείο στο οποίο βρίσκεται, τον τύπο της ομάδας αίματος που θέλει και τις μονάδες που ζητάει, να τις καταγράφουμε στο συγκεκριμένο σύστημα κι εμείς να τις στέλνουμε σε όλους τους συμβατούς χρήστες που έχουμε στη βάση μας.

Δε θέλουμε όμως μόνο αυτό, θεωρούμε ότι είναι απαραίτητο να προσπαθήσουμε να αλλάξουμε τη νοοτροπία του κόσμου γύρω από το συγκεκριμένο ζήτημα, γιατί θεωρούμε ότι στη χώρα μας όπως και σε πολλές άλλες χώρες που υπάρχει πρόβλημα, το μεγαλύτερο πρόβλημα το οποίο υπάρχει είναι πρόβλημα ενημέρωσης και άγνοιας γύρω από πάρα πολύ σημαντικά ζητήματα.

Συγκεκριμένα στη χώρα μας μόνο το 4,7% του πληθυσμού που μπορεί να δώσει αίμα, δηλαδή αυτοί που βρίσκονται σε ηλικία από 18 έως 65 ετών και είναι απόλυτα υγιείς να δώσουν, είναι εθελοντές αιμοδότες. Δηλαδή συνειδητοί αιμοδότες, που πηγαίνουν ανά τακτά χρονικά διαστήματα, για τους

άντρες κάθε τρεις μήνες, για τις γυναίκες κάθε τέσσερις, σε νοσοκομείο για να δώσουν αίμα χωρίς να γνωρίζουν σε ποιον άνθρωπο θα πάει.

Γιατί οι περισσότεροι θεωρούμε, το υπόλοιπο ποσοστό δηλαδή που δεν μετράμε εδώ, πηγαίνει να δώσει αίμα μόνο αν υπάρχει ανάγκη, μπορεί να δώσει και μία φορά στη ζωή του, αν υπάρχει ανάγκη από κάποιον φίλο του, από κάποιον συγγενή του ή πάρα πολλές φορές για να πάρει άδεια από τη δουλειά του, από το στρατό ή οτιδήποτε, χωρίς να πηγαίνει δηλαδή συνειδητά.

Το ποσοστό αυτό του 4,7 για μία χώρα που θέλει να λέγεται ανεπτυγμένη κι ότι δεν ανήκει στον τρίτο κόσμο, λέει πάρα πολλά για τον τρόπο που ενημερωνόμαστε, που εκπαιδευόμαστε, ακόμα και από τα παιδικά μας χρόνια από το σχολείο από το πανεπιστήμιο φαίνεται να μην έχουμε καθόλου τα σωστά κίνητρα και να μην έχουμε καθόλου και το πνεύμα του εθελοντισμού, όχι μόνο στο θέμα της αιμοδοσίας αλλά γενικότερα.

Είναι χαρακτηριστικό ότι η έλλειψη που έχουμε μας αναγκάζει, αναγκάζει δηλαδή το Ελληνικό Κράτος να εισάγει μονάδες αίματος 700 χιλιάδες από τον Ελβετικό Ερυθρό Σταυρό, έναντι του ποσού των 5 εκατομμυρίων ευρώ, κάτι το οποίο πέραν του ότι είναι ούτως ή άλλως μεγάλο έξοδο, δείχνει την ανάγκη μας κι έχει αποφασιστεί επίσης από τελευταία ενημέρωση που είχαμε ότι θα σταματήσει να συμβαίνει, πράγμα που δείχνει ότι το πρόβλημα μεγαλώνει.

Συγκεκριμένα, παγκοσμίως αλλά και στη χώρα μας, έχει γίνει μία προσπάθεια από τις εταιρίες να δείξουν στα πλαίσια της εταιρικής κοινωνικής τους ευθύνης ένα πρόσωπο το οποίο ουσιαστικά αρχίζει να χρηματοδοτεί δράσεις εθελοντικές, αρχίζουν δηλαδή να υπάρχουν κονδύλια σιγά-σιγά ώστε να προωθούνται δράσεις οι οποίες έχουν να κάνουν με τον εθελοντισμό, γιατί κυρίως συμφέρει και τις επιχειρήσεις να συμβαίνει αυτό, φτιάχνει το πρόσωπό τους και είναι πλέον και πάρα πολύ σημαντικό θέμα στο marketing τους.

Παγκοσμίως αυτή τη στιγμή ξοδεύονται περίπου γύρω στα 25 δισεκατομμύρια για προγράμματα CSR δηλαδή για προγράμματα κοινωνικής εταιρικής ευθύνης, υπάρχει μία ολοένα και αυξανόμενη τάση. Στη χώρα μας το ποσοστό αυτό είναι αμελητέο, πάρα πολύ μικρό, δηλαδή φτάνει περίπου το 1 δισεκατομμύριο και συσχετίζοντας τα πράγματα μπορείτε να δείτε ότι η

διαφορά μας είναι πάρα πολύ μεγάλη και πηγαιίνει αναλογικά με τον πληθυσμό. Θα έπρεπε δηλαδή να έχουμε πολύ μεγαλύτερο ποσό στον συγκεκριμένο τομέα.

Τώρα ουσιαστικά πως πιστεύουμε ότι μπορεί να λυθεί ένα τέτοιο πρόβλημα. Προφανώς πρέπει να σπάσουμε το εμπάργκο της άγνοιας και της ενημέρωσης. Δηλαδή θα πρέπει να κάνουμε γνωστό στον κόσμο ο οποίος θέλει να ασχοληθεί ή έχει μία ιδέα για το πρόβλημα πόσο συχνό είναι γύρω του ότι κάθε στιγμή ανά πόσα δευτερόλεπτα κάποιος άνθρωπός μας είναι σε ανάγκη για αίμα, ότι εκείνη τη στιγμή που κάθεται ή πίνει έναν καφέ ή οτιδήποτε ή τα λεφτά τα οποία ξοδεύει θα μπορούσε να αφήσει το χρόνο του και να πάει σε ένα νοσοκομείο αν έχει τη δυνατότητα να ενημερωθεί για το τι γίνεται, να ενημερωθεί για το πόσο ακίνδυνο είναι να μπορεί να δώσει αίμα.

Οπότε θέλουμε να του παράσχουμε αυτή την πληροφορία, σκεφτόμαστε ότι είναι πολύ σημαντικό στις μέρες μας κάποιος να έχει εμπιστοσύνη στα μέσα τα οποία χρησιμοποιεί. Δεν μπορούμε δηλαδή ξαφνικά να βλέπουμε τυχαίες εκκλήσεις στο internet όπως βλέπουμε όλοι μας και εσείς στο facebook ή στα διάφορα άλλα μέσα ή τοιχοκολλημένες ή οτιδήποτε και οι οποίες αναφέρουν κάποιες πληροφορίες ότι κάποιος βρίσκεται σε ανάγκη για αίμα ή ζητά αίμα.

Αυτό το πράγμα δεν είναι εύκολο να το εμπιστευτεί κάποιος, γιατί τις περισσότερες φορές έχει αποδειχτεί ότι είναι φάρσα, δεν πιστοποιείται από πουθενά. Εμείς θέλουμε να φτιάξουμε ένα σύστημα το οποίο αυτή τη στιγμή σε δύο μήνες θα είναι έτοιμο, λειτουργεί πιλοτικά, με το οποίο θα μπορούσαμε να δείξουμε στον κόσμο ότι μπορεί να έχει εμπιστοσύνη ότι οι εκκλήσεις οι οποίες ανεβαίνουν πιστοποιούνται, γιατί ερχόμαστε σε επικοινωνία με τα νοσοκομεία στα οποία βρίσκεται ο ασθενής κι έτσι να ξέρει ότι υπάρχει ένα σύστημα στο οποίο μπορεί και ο ίδιος να συμμετάσχει κι αν ακόμα δεν μπορεί να βοηθήσει να μπορεί να κοινοποιήσει την ανάγκη.

Θεωρούμε ότι επειδή κονδύλια είναι πάρα πολύ δύσκολο να βρεθεί κάποιος για να ασχοληθεί με κάτι στον τομέα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας θα πρέπει να χρησιμοποιεί όλα τα μέσα που έχει, ακόμα και αν αυτά τα μέσα είναι ο απλός κόσμος. Δηλαδή θεωρούμε ότι μία πληροφορία μπορεί να μεταφέρεται πάρα πολύ εύκολα από στόμα σε στόμα

ειδικά και διαδικτυακά, αρκεί κάποιος να την έχει συνειδητά στο μυαλό του και να θέλει να βοηθήσει.

Οπότε αυτό το οποίο εμείς ουσιαστικά σαν σύνολο από αυτές τις δύο δράσεις που θέλουμε να κάνουμε μαζί με το ηλεκτρονικό σύστημα εκκλήσεων και την εκπαίδευση του κόσμου, είναι να δημιουργήσουμε μία κρίσιμη μάζα ανθρώπων, οι οποίοι αντιλαμβάνονται συνειδητά το πρόβλημα, γνωρίζουν ότι υπάρχει πρόβλημα και θέλουν να είναι μέλος και αυτοί πλέον της λύσης τους.

Και το τονίζω αυτό ότι μπορεί να υπάρχει κόσμος ο οποίος δεν μπορεί να δώσει αίμα, αυτός ο κόσμος δεν θέλουμε να μείνει απέξω, θέλουμε να συμμετάσχει στις δράσεις μας και στο να κοινοποιεί τις ανάγκες και τα εκπαιδευτικά μας προγράμματα. Θέλουμε δηλαδή να χρησιμοποιείται σαν «εργαλείο» ώστε να μεταφέρει αυτή την πληροφόρηση που είναι δύσκολο.

Και είναι δύσκολο γιατί υπάρχει πλεόνασμα πληροφορίας στις μέρες μας, δηλαδή αυτό το οποίο πάσχουμε οι περισσότεροι είναι ότι δεχόμαστε άπειρες πληροφορίες την ημέρα, οπότε κάποιες από αυτές που θεωρούμε εμείς αντικειμενικά ή υποκειμενικά όπως θέλετε πάρτε το ότι είναι χρήσιμες, μπορεί να μείνουν στην αφάνεια.

Οπότε θέλουμε σιγά-σιγά να αρχίσουμε να φτιάχνουμε μία κοινότητα στον διαδικτυακό μας χώρο, όπου ουσιαστικά θα ασχολούμαστε όλοι με το πώς θα αυξήσουμε το ποσοστό εθελοντών αιμοδοτών στη χώρα μας.

Τελευταία δράση μας είναι να μπορέσουμε να συνεργαστούμε με τα δημόσια σχολεία και γενικότερα το κράτος, κάτι που είναι πάρα πολύ δύσκολο γιατί όπου το κράτος ακούει γενικότερα νέα τεχνολογία πάνω σε ένα πρόβλημα που έχει ήδη καταχωρήσει στο μυαλό του δεν μπαίνει στη διαδικασία να το σκεφτεί, παρά μόνο αν έχεις ήδη μία κρίσιμη μάζα συνδρομητών εθελοντών οτιδήποτε για να του πεις ότι ξέρεις εγώ κάνω έργο.

Οπότε φιλοδοξούμε από τη στιγμή που θα μπορέσουμε να έχουμε πολύ κόσμο στην πλατφόρμα μας πάρα πολλούς εθελοντές να πετύχουμε μία συνεργασία και με τα δημόσια νοσοκομεία και όχι μόνο στο θέμα των αιμοδοσιών με τα οποία συνεργαζόμαστε, αλλά και στο θέμα της

εκπαίδευσης στα σχολεία, γιατί θεωρούμε ότι όλα τα προβλήματα που ξεκινάνε, ξεκινάνε πάντα από την παιδεία την οποία παίρνουμε.

Δεν είναι τυχαίο ότι οι υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες δεν έχουν τα ίδια ποσοστά εθελοντών αιμοδοτών, έχουν πολύ μεγαλύτερα κι έχουμε καταλήξει με έρευνες που έχουμε κάνει κι έχουμε διαβάσει ότι οφείλεται στην καλύτερη παιδεία την οποία δέχονται από μικρή ηλικία.

Θεωρούμε ότι επειδή πλέον όλα τα πράγματα μεταφέρονται και το κινητό μας τηλέφωνο το smartphone το iphone ή οτιδήποτε χρησιμοποιούμε είναι πλέον προέκταση του εαυτού μας και όπου και να βρισκόμαστε, στην ηλεκτρονική αυτή πλατφόρμα εκκλήσεων θα τη βγάλουμε και για τη mobile εφαρμογή, ώστε να μπορεί ο κάθε άνθρωπος οπουδήποτε βρίσκεται σε περίπτωση που υπάρχει ανάγκη αν θέλει να έχει την εφαρμογή να μπορεί να του έρθει η έκκληση για αίμα και να σκεφτεί να μπει στη διαδικασία είτε να την κοινοποιήσει είτε να πάει ο ίδιος να την ικανοποιήσει.

Θεωρούμε ότι όταν σκέφτεσαι εθελοντικά ότι δεν χρειάζεσαι μία υλική επιβράβευση για ότι κάνεις, ουσιαστικά η επιβράβευσή σου είναι ηθική. Σκεφτόμαστε δηλαδή ότι θέλουμε για να δώσουμε μία επιβράβευση σε αυτούς οι οποίοι ασχολούνται και μας βοηθάνε στην προσπάθειά μας και βοηθάνε κι αυτοί τους εαυτούς τους και την κοινωνία, ότι θα μπορούσαμε να έχουμε ένα σύστημα επιβραβεύσεων.

Το οποίο σύστημα θα είναι είτε οι προσωπικές τους ιστορίες στην ιστοσελίδα μας, είτε να επιτρέψουμε τη δράση τους αν έχουν κάτι κοινωνικό να δείξουν μέσω της δουλειάς τους ή οτιδήποτε. Θεωρούμε ότι δεν χρειάζεται υλική επιβράβευση παρά μόνο ηθική και υπάρχουν και πάρα πολλοί οι οποίοι ότι κάνουν το κάνουν και το αφήνουν τελείως offline τελείως δεν το μαθαίνει ποτέ κανείς.

Απλά έχουμε παρατηρήσει ότι το πρόβλημα είναι το να βρεις κίνητρο σε έναν άνθρωπο να τον σηκώσεις από τον καναπέ του για να κάνει κάτι και γι' αυτό έχουμε σκεφτεί ίσως ότι θα έπρεπε να σκεφτούμε κι ένα σύστημα επιβράβευσης.

Αυτή τη στιγμή ως τώρα ένα χρόνο που πρωτοξεκινήσαμε τις προσπάθειές μας αλλά ουσιαστικά από τον Οκτώβριο έχουμε πραγματοποιήσει δύο εθελοντικές αιμοδοσίες, στις οποίες ουσιαστικά

καταφέραμε να σώσουμε 165 ζωές, καθώς ο κάθε άνθρωπος που δίνει αίμα το αίμα του χρησιμοποιείται για άλλους τρεις ανθρώπους που βρίσκονται σε ανάγκη.

Έχουμε ξεκινήσει να ερχόμαστε σε επαφή με διάφορα μέσα του Τύπου, με σκοπό να αρχίσουν να δείχνουν τις προσπάθειές μας και να προσελκύσουμε περισσότερο κόσμο να γράφεται στην πλατφόρμα μας. Οι εθελοντές που έχουμε αυτή τη στιγμή στη βάση μας είναι 450 αλλά σκεφτόμαστε ότι από τη στιγμή που θα έχουμε έτοιμο και πλήρες λειτουργήσιμη την πλατφόρμα μας θα ξεκινήσουμε μία καμπάνια ώστε να γραφτούν ακόμα περισσότεροι.

Μακάρι να μην χρειαστεί ποτέ σε κανέναν να χρησιμοποιήσει το συγκεκριμένο εργαλείο, αλλά αυτό που θέλουμε να δώσουμε ουσιαστικά στον κόσμο είναι τη δυνατότητα αξιοπρεπώς είτε για εκείνον είτε για κάποιον συγγενή του να έχει τη δυνατότητα να λάβει τις απαιτούμενες μονάδες αίματος και να μην ζητιανεύει έξω από τα νοσοκομεία ή τους φίλους του ή να βλέπει ένα πρόσωπό του να υποφέρει.

Θεωρούμε ότι το να δρα κανείς κοινωνικά και να προσπαθεί να το συνδυάσει επιχειρηματικά, δηλαδή στον τομέα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, είναι πάρα πολύ δύσκολο συγκεκριμένα στη χώρα μας και κυρίως γιατί ο κόσμος έχει έλλειψη ενημέρωσης, το τι σημαίνει γενικά κοινωνικό επιχειρείν.

Σε όσους ας πούμε βγαίνουμε και μιλάμε οι ερωτήσεις είναι πάντα του στυλ "ναι, εσείς σκοπεύετε να βγάλετε χρήματα από αυτό"; Δηλαδή δεν μπαίνουν στη διαδικασία οι περισσότεροι να διαβάσουν τι ακριβώς σημαίνει. Η ουσία είναι ότι για να κάνεις οποιαδήποτε δράση και να θέλεις να πετύχει δεν αρκεί να τη δουλέψεις σε μικρές κοινότητες, διότι χρειάζεσαι να έχεις ένα πλάνο, ένα σχέδιο, το οποίο θα αρχίσει να κάνει το έργο σου γνωστό ώστε να προσελκύσεις διάφορους συνεργάτες.

Δηλαδή εμείς αυτή τη στιγμή έχουμε έρθει σε επαφή με πάρα πολλούς Συλλόγους εθελοντικής αιμοδοσίας. Οι περισσότεροι οργανώνουν τις εθελοντικές τους αιμοδοσίες, κάνουν τις δράσεις τους, αλλά κανένας μα κανένας τόσα χρόνια που υπάρχουν δεν έχει κάνει ούτε ένα βήμα μπροστά στο να λύσει το πρόβλημα.

Θεωρούμε λοιπόν ότι το να αρχίσουμε να αναπτύσσουμε δράσεις οι οποίες αρχίζουν να σπάνε το εμπάργκο της ενημέρωσης, σε συνεργασία με όλους αυτούς τους Συλλόγους, ότι είναι ουσιαστικά το διαφορετικό και το καινοτόμο το οποίο πάμε να κάνουμε. Δηλαδή ότι πρώτη φορά προσπαθούμε να λύσουμε ένα πρόβλημα το οποίο έχει μείνει στις μικρές κοινότητες και είναι λίγοι αυτοί που το ξέρουν και προσπαθούμε να το δώσουμε στην κοινωνία μπροστά στα μάτια της ότι υπάρχει.

Γι' αυτό το συγκεκριμένο λόγο έχουμε επιλέξει ότι χρειαζόμαστε δράσεις οι οποίες θα αποφέρουν έσοδα για να μπορέσουμε να χρηματοδοτούμε τις δράσεις μας, αλλά τα οποία έχουμε σκοπό να επανεπενδύουμε πίσω στην κοινωνία, γιατί ο σκοπός μας δεν είναι να βιοποριστούμε από αυτό.

Μακάρι να μπορούσαμε να βιοποριστούμε, όπως είναι το μοντέλο στη χώρα μας δυστυχώς δύσκολα προχωράει το θέμα του κοινωνικού επιχειρείν. Οι περισσότερες εταιρείες μετατρέπονται σε άλλου είδους μορφή και στη συνέχεια διαλύονται. Μακάρι με αυτό το οποίο σου αρέσει και σε γεμίζει να μπορείς να ασχολείσαι όσο μπορείς, όλο το χρόνο, όλες τις ώρες σου και να κάνεις και κάτι καλό.

Τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας μας είναι η Ναταλία Κρίτσαλη η οποία είναι προπτυχιακή φοιτήτρια στο Τμήμα της Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας στην ΑΣΟΕΕ και είναι αυτή η οποία μαζί με τη Ναταλία Μπουγαδέλη που σπουδάζει αυτή τη στιγμή στη Νέα Υόρκη τα ιδρυτικά μέλη της ομάδας και ο Παναγιώτης Σφήκας μαζί με εμένα που ουσιαστικά συμμετέχουμε σε αυτή την προσπάθεια, προσπαθούμε να κάνουμε κάτι καλό και όλοι οι υπόλοιποι που θέλουν να βοηθήσουν είτε είναι Σύλλογοι αιμοδοσίας, είτε είναι μεμονωμένος κόσμος είναι ευπρόσδεκτοι στην προσπάθειά μας στο να κάνουμε κάτι καλό.

Ευχαριστώ πολύ για την προσοχή σας.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ωραία, να ευχαριστήσω πάρα πολύ για την παρουσίαση. Νομίζω ότι πήραμε αρκετή τροφή για σκέψεις, δεν ξέρω αν υπάρχουν ερωτήματα από εσάς ή από το ίδιο το πάνελ.

A. ΚΟΥΤΟΥΜΑΝΟΣ: Επειδή τυχαίνει και γνωρίζω την προσπάθειά σας, ένα νομίζω εντυπωσιακό στοιχείο στο BloodE είναι τα βραβεία, να το πω έτσι, οι

βραβεύσεις που έχει λάβει το project, είδαμε και μία διαφάνεια σχετική.

Και η ερώτησή μου είναι ότι προκειμένου να απευθυνθείς σε κάποιον φορέα που οργανώνει ένα διαγωνισμό ή κάνει μια πρωτοβουλία τέλος πάντων για να βραβεύσει κάποιες άλλες ενέργειες χρειάζεται να δαπανήσεις χρόνο, να ασχοληθείς αρκετά με αυτό, που είναι λίγο ένας έμμεσος ως το πούμε στόχος όταν θέλεις να τρέξεις ως πούμε το project σου.

Και ήθελα να ρωτήσω αν πιστεύεις από την εμπειρία της ομάδας σας ότι αυτή η δαπάνη χρόνου κόπου και ενέργειας στο να συμμετάσχει το project σε ένα διαγωνισμό τελικά αποσβάζεται, είτε μέσα από τη δημοσιότητα, είτε μέσα από ένα βραβείο χρηματικό που μπορεί να λάβει το project.

Γ. ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ: Αυτό το οποίο μας έχει απασχολήσει πάρα πολύ από την αρχή που ξεκινήσαμε κι εγώ προσωπικά να αναμειγνύομαι με το project είναι το θέμα των επιλογών που θα κάνεις, γιατί επιλέγεις να ασχοληθείς με ένα πρόβλημα στο οποίο υπάρχουν κι άλλοι οι οποίοι ασχολούνται, απλά θεωρείς ότι δεν το κάνουν αποδοτικά, δεν είναι στη σωστή κατεύθυνση και θέλεις να εισάγεις έναν νέο τρόπο αντιμετώπισης.

Έχουμε σκεφτεί ότι επειδή καλώς ή κακώς η Ελλάδα δεν είναι μία χώρα η οποία είναι μεγάλη και τα περισσότερα πράγματα συμβαίνουν στην Αθήνα, θεωρούμε ότι βρισκόμαστε στην πόλη στην οποία η δημοσκόπηση σε συγκεκριμένες κοινότητες μπορεί να είναι ο μεγαλύτερός μας σύμμαχος.

Δηλαδή έχουμε αφιερώσει χρόνο στο να έρθουμε σε επαφή με πάρα πολλούς Συλλόγους εθελοντικής αιμοδοσίας και γενικότερα εταιρείες οι οποίες θέλουν να συμβάλλουν στα δικά τους πλαίσια της κοινωνικής τους ευθύνης, με διάφορους χορηγούς να μας δώσουν για την αιμοδοσία πάρα πολλά τρόφιμα ή ποτά.

Όμως το καινοτόμο το οποίο κι αυτό το οποίο πιστεύουμε, γιατί όλοι όσοι ασχολούμαστε με το project ασχολούμαστε με το θέμα του digital marketing, είναι ότι ερχόμαστε από μία άλλη πλευρά να το αντιμετωπίσουμε. Θεωρούμε δηλαδή ότι το να δίνουμε δημοσιότητα μέσω της ενασχόλησής μας με διαγωνισμούς ή μέσω προσπάθειας να γράψει ο Τύπος κάτι για την προσπάθεια αυτή ή οτιδήποτε, θεωρούμε ότι ερχόμαστε από μία πλευρά που δεν έχει πιάσει κανείς το θέμα.

Και εντέλει στο τέλος από τη στιγμή που είτε σε ένα διαγωνισμό έχεις πάει καλά είτε δεν έχεις πάει καλά και μόνο που κάποιος έχει γράψει για σένα ότι ξέρεις, ξεκίνησε μια προσπάθεια να λυθεί το πρόβλημα, είναι το μεγαλύτερο κέρδος.

Παραδείγματος χάρη, εμείς στις 14 Ιουνίου που είναι η Παγκόσμια Ημέρα Εθελοντή Αιμοδότη την Κυριακή έχουμε προσπαθήσει να έρθουμε σε επαφή με Δήμους ώστε να μας δώσουν έναν χώρο σε πλατείες να μπορέσουμε να κάνουμε μία ενημέρωση στον κόσμο και να δώσουμε έστω ένα φυλλάδιο για τη δράση μας.

Είτε κάποιος το φυλλάδιο το πάρει και το πετάξει στον επόμενο κάδο όπως κάνει με τα περισσότερα φυλλάδια που λαμβάνει έξω από το μετρό ή οτιδήποτε, είτε κάποιος το δει και δει έστω ένα όνομα και προβληματιστεί και πει τι κάνουν αυτοί, εμείς το ορίζουμε αυτό ως κέρδος. Γιατί πλέον έχουμε καταλάβει ότι στην κοινωνία που η πληροφορία τρέχει τάχιστα, που πάσχουμε ουσιαστικά όπως σας είπα και πριν από πλεόνασμα πληροφορίας, το παν είναι κάποιος να έρχεται σε επαφή και αν μόνος του έχει και ένα «X» μικρόβιο έστω και από περιέργεια θα μπει να το δει.

Άρα επειδή έχουμε παρατηρήσει τι γίνεται μετά από τους διαγωνισμούς, παρατηρούμε ότι έρχονται και μας στέλνουν πάρα πολλά email είτε για εκκλήσεις, είτε μπράβο σας για την προσπάθεια την οποία κάνετε, οπότε θα πω ότι πρέπει οπωσδήποτε κάποιος να δίνει χρόνο στο να δίνει αυτή τη στιγμή μια δημοσιότητα στο project του, ώστε να μπορεί να κερδίζει συμμάχους. Γιατί ποτέ δεν ξέρουμε ποιος μπορεί να βρίσκεται στο ακροατήριο καλή ώρα ή οπουδήποτε μας ακούει κι έχει μια ιδέα ή μπορεί να βοηθήσει το οποιοδήποτε project.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ωραία, θα σας ευχαριστήσω και χωρίς να μείνουμε περισσότερο για να πάμε και στους επόμενους ομιλητές εγώ θα ήθελα να σας δώσω σαν προβληματισμό κι ίσως στο τέλος του χρόνου, αν μείνει, να το πούμε.

Λοιπόν τα ερωτήματα που μου γεννήθηκαν είναι τα εξής: Το ένα αφορά τη διαμόρφωση κρίσιμης μάζας, το οποίο ισχύει παντού. Νομίζω ότι εντόπισα στην παρουσίασή σας και μπορεί να είναι λάθος δύο πράγματα τα οποία ίσως να έχουν μία ως το πούμε αντίφαση.

Δηλαδή από τη μία μεριά την αναγνώριση της κρίσιμης μάζας και την ανάγκη να διαμορφωθούν συνεργασίες, συμμαχίες, partnerships, γιατί υπάρχουν πολλών ειδών κατακερματισμένες προσπάθειες, οι οποίες τελικά δεν κατορθώνουν να λύσουν το πρόβλημα. Δηλαδή αντίστοιχες ομάδες, ίσως με τον ίδιο σκοπό, το ίδιο όραμα, άλλη μεθοδολογία, αλλά και τη λογική μένω μικρός είναι η ομάδα μου και προσπαθώ να κάνω τη διαφορά έναντι οποιουδήποτε άλλου.

Άρα λοιπόν η πρόκληση νομίζω και για σας είναι όχι μόνο η επικοινωνία και η κοινοποίηση, αλλά πως ενδεχομένως να βοηθούσατε να διαμορφωθεί μια μεγαλύτερη πλατφόρμα από συνεργάτες που έχετε κοινούς σκοπούς και στόχους, ένα.

Και το δεύτερο ερώτημα και σκέψη είναι αν όντως είναι ένα θέμα κυρίως ελλείμματος ενημέρωσης και αν ενδεχομένως το πρόβλημα να είναι νοοτροπίας κουλτούρας και αξιών που να είναι ίσως μεγαλύτερο εμπόδιο για κινητοποίηση παρά την ενημέρωση.

Αυτό το αναφέρω, γιατί έχουμε δει σε πάρα πολλά μείζονα προβλήματα, είτε για τα ναρκωτικά, είτε για θέματα υγείας, δηλαδή όποιο κομμάτι, οι καμπάνιες και οι προσπάθειες στρέφονται πρωτίστως στο κομμάτι επικοινωνώ μαθαίνω, awareness γενικά και ακόμα και αυτό όταν επιτυγχάνεται στον μέγιστο βαθμό δεν αλλάζει η στάση και η συμπεριφορά.

Αυτά προς σκέψην και να πάμε σε έναν ομιλητή κι αν υπάρχει χρόνος παρακαλώ ίσως να αφορά όλους μια τέτοια τοποθέτηση, γιατί θεωρώ ότι είναι μία βάση για το πώς δρω επιχειρηματικά στο κοινωνικό περιβάλλον και αντίθετα ότι το κομμάτι της επιχειρηματικότητας κατά κάποιο τρόπο έρχεται να απαντήσει και σε τέτοιου τύπου προβλήματα, πως δεν μετατρέπω την κοινωνική επιχειρηματικότητα πάλι μόνο σε κοινωνικό ακτιβισμό. Αυτή είναι η σκέψη μου.

Να περάσω λοιπόν τώρα στον κ. Άγγελο Κουτουμάνο από τη Noesi. Έχουμε ξανασυναντηθεί, παρεμβαίνει με την ομάδα του σε ένα πολύ σημαντικό θέμα, όπως είναι ο αυτισμός, γύρω από τα παιδιά και τις οικογένειές τους και πάντα με κινητοποιούσε και με ιντριγκάριζε η ιδέα ότι τελικά χρειάζεται να χτίζεις μια ολόκληρη κοινότητα, όχι μόνο το παιδί και την οικογένειά του αλλά ένα ολόκληρο κοινωνικό περιβάλλον το οποίο τελικά λειτουργεί ως ένας

χώρος υποδοχής και συνεργασίας για να έχουμε ένα αποτέλεσμα. Δεν ξέρω αν το έχω καταλάβει καλά, θα μας τα πείτε εσείς.

Noesi:

«Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε δυνατές δομές υποστήριξης και ένταξης για τα παιδιά με αυτισμό και τις οικογένειές τους;»

A. ΚΟΥΤΟΥΜΑΝΟΣ: Καλησπέρα σας, θα ήθελα πριν ξεκινήσω να ευχαριστήσω θερμά το Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης για την πρόσκληση και το Impact Hub επίσης για την πρόσκληση σήμερα εδώ.

Πιάνω από αυτό που είπατε πριν λίγο, που το θέσατε πάρα πολύ ωραία η αλήθεια είναι, έχετε καταλάβει νομίζω έτσι με τον τρόπο σας ακριβώς ίσως την ανάγκη αυτής της κοινότητας. Θα σας πω λίγα περισσότερα πράγματα για το πώς προσπαθούμε, δε νομίζω ότι έχουμε καταφέρει κάτι ακόμα, είναι νομίζω ένα πράγμα που ποτέ δεν τελειώνει ίσως, προσπαθούμε να αναπτύξουμε μία κοινότητα η οποία έχει ως επίκεντρο τους ανθρώπους με αναπηρία ή τους ανθρώπους με ειδικές εκπαιδευτικές ανάγκες.

Η αλήθεια είναι ότι στον τίτλο έχει μπει η λέξη «αυτισμός», παρότι η δική μας κοινότητα δεν ασχολείται μόνο αποκλειστικά με αυτόν, αν όμως έπρεπε να βάλουμε πίτες σε ένα κύκλο νομίζω ότι από μόνη της όπως οι περισσότερες κοινότητες αυτοπροσδιορίζονται, η δική μας κοινότητα φαίνεται να έχει ένα μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τον αυτισμό, ένα λίγο μικρότερο ενδιαφέρον για τα άτομα με νοητική υστέρηση, λίγο μικρότερο ενδιαφέρον για άτομα με εγκεφαλική παράλυση και ίσως όλες οι υπόλοιπες αναπηρίες ακολουθούν.

Θα σας πω πολύ επιγραμματικά δυο λόγια για μένα, είμαι Κοινωνικός Λειτουργός, σπούδασα εδώ στην Ελλάδα, μετά πήγα στην Αγγλία κι έκανα εκεί κάποια μεταπτυχιακά που είχαν σχέση με την ειδική αγωγή κι από κει ξεκίνησε λίγο έτσι το μεράκι μου για το αντικείμενο που σας μιλώ και σήμερα το Noesi.

Όταν επέστρεψα στην Ελλάδα ένα πράγμα που μου έκανε πολύ εντύπωση είναι ότι δεν υπήρχαν καθόλου πληροφορίες στο internet τότε για πράγματα που ήταν πολύ βασικά για τη δουλειά ενός κοινωνικού λειτουργού

που ασχολούνταν με την ειδική αγωγή, όπως για παράδειγμα τι είναι το σύνδρομο down και πως μπορεί κάποιος να βοηθήσει στην εκπαίδευση των παιδιών με σύνδρομο down, δηλαδή κάποιες τεχνικές και κάποιες μεθόδους που βοηθούν περισσότερο τα παιδιά αυτά από ότι μπορεί να βοηθούν παιδιά που δεν έχουν αυτό το σύνδρομο ή έχουν κάποιο άλλο.

Στην Αγγλία λοιπόν όντας και με τα λίγα μεταπτυχιακά που κάναμε είχαμε μια πρόσβαση σε μια πολύ μεγάλη πηγή πληροφοριών, άρθρα επιστημονικά, sites, μετά από αυτά ήταν και sites Συλλόγων που είχαν σχέση με την ειδική αγωγή αλλά και ήταν και σχετικά έγκυρα ως το πούμε, οπότε λοιπόν ξεκίνησε μια ιδέα να προσπαθήσουμε να δημιουργήσουμε μια κοινότητα -τότε δεν τη φανταζόμαστε έτσι, αλλά τώρα καταλαβαίνω ότι κι αυτό κοινότητα ήταν- φτιάξαμε λοιπόν μια κοινότητα σελίδων.

Δηλαδή ανεβάσαμε τότε ένα site, όταν λέω "ανεβάσαμε" βασικά ανέβασα ένα site με πληροφορίες από αυτά που είχα στα τεφτέρια μας. Οπότε λοιπόν όταν διαβάζαμε κάποιο χρήσιμο άρθρο για το τι είναι ο αυτισμός, τι είναι η νοητική υστέρηση, τι είναι το σύνδρομο down, τι είναι το σύνδρομο «XXX» βάζαμε αυτές τις πληροφορίες online.

Αυτό ξεκίνησε περίπου το 2004 τον Ιανουάριο και ήταν απλά ένα site. Κάποια στιγμή το 2006 παρουσιάστηκε ένα πολύ μεγάλο πρόβλημα εκεί τεχνικό στο site και καταστράφηκε ως το πούμε έτσι, οπότε κατέβηκε. Δέχθηκα τότε πάρα πολλά email από ανθρώπους που καταλάβαινε ότι χρησιμοποιούσαν τις σελίδες, χωρίς εγώ βέβαια να το γνωρίζω.

Γιατί τότε ξέρετε δεν ήταν και πάρα πολλοί, ξέρετε, δεν υπήρχαν facebook, δεν υπήρχαν twitter, δεν ήταν και πολύ διαδεδομένο το να γράφεις σε ένα site να ζητήσεις πληροφορίες, να ζητήσεις οδηγίες και λοιπά. Μου έκανε λοιπόν πάρα πολύ εντύπωση και εκεί βάζω λίγο και το «μας» γιατί και ο αδερφός μου βοηθούσε λίγο όντας τεχνικός πληροφορικός ως το πούμε στο site, μας έκαναν πάρα πολλή εντύπωση τα email του τύπου «ξανανεβάστε το».

Μας πήρε αρκετό καιρό, κάποιους μήνες, όπου όμως τότε πήρε μια τροπή, όπου στην ουσία αποφασίσαμε ότι δεν αρκεί πλέον να είναι σελίδες, αφού υπάρχουν άνθρωποι πίσω από αυτές τις σελίδες και διαβάζουν, θα μπορούσαν κιόλας να γράφουν. Οπότε επινοήσαμε, να το πω έτσι, την ιδέα

των βιολογίων -έτσι τα ονομάσαμε- τα blogs γονέων που έχουν παιδιά με ειδικές εκπαιδευτικές ανάγκες. Αυτό βγήκε από μία κουβέντα ας το πούμε, πραγματικά νομίζω το Noesi σήμερα είναι αυτό που λέει βιολογία, είναι βίοι με λόγια.

Σήμερα το Noesi ασχολείται με ένα πράγμα που είναι ένα τρίπτυχο, είναι η υγεία, η πρόνοια και η εκπαίδευση και κάτω από όλο αυτό η κοινότητα λειτουργεί. Νομίζω ότι πρόκειται για τρία πολύ βασικά κοινωνικά αγαθά, τόσο για την εκπαίδευση, τόσο για την υγεία, όσο και για την πρόνοια και με αυτή την έννοια πιστεύω ότι η κοινότητα είναι ένα κοινωνικό δίκτυο με την έννοια ότι αφορά ανθρώπους, αφορά βασικά κοινωνικά αγαθά.

Και επίσης έχει ξεκινήσει με την ίδια ακριβώς νομίζω ανάγκη κι εδώ θα με διορθώσετε πραγματικά όταν θα τελειώσω, νομίζω ξεκίνησε με την ίδια ανάγκη που ξεκίνησαν και οι πρώτες ομάδες των ανθρώπων πάρα πολλά χρόνια πίσω, οι αγέλες σχεδόν, δηλαδή γονείς οι οποίοι άρχισαν να γράφουν γιατί ήθελαν να βοηθήσουν ή να βοηθηθούν. Και σιγά-σιγά ξέρετε, σχηματίστηκε μια ομάδα ανθρώπων που είχαν αυτό το κοινό ή να βοηθήσουν ή να λάβουν βοήθεια.

Σήμερα το motto μας είναι αυτό, ότι μέσα από μία ιστοσελίδα ή πολλές ιστοσελίδες μία κοινότητα πολλών ανθρώπων μικρή μπορούν να κάνουν πολλά πράγματα μικρά σε πολλά μέρη του κόσμου μικρά για να αλλάξουν το πρόσωπο αυτού του μεγάλου κόσμου. Η κεντρική σελίδα του Noesi μερικές φορές δείχνει έτσι, μερικές φορές δείχνει με περισσότερο περιεχόμενο και θα κλείσω με αυτή την εισαγωγή και θα σας πω μετά πραγματικά δυο λόγια για το Noesi.

Εάν κάποιος δει την έννοια της λέξης «αναπηρία» η ετυμολογία της ξεκινάει από το ρήμα «πηρώ», το οποίο σημαίνει ότι καθιστώ κάποιον μη ικανό ατελή. Η πήρωση λοιπόν είναι η έλλειψη της αρτιότητας η μερική ή η ολική έλλειψη ενός μέλους, ενός οργάνου ή μιας λειτουργίας.

Η δική μας φιλοσοφία και όχι η δική μου, πιστεύω ότι είναι πραγματικά η φιλοσοφία της κοινότητας, είναι ότι μία κοινωνία είναι ανάπηρη όταν της λείπουν μερικά από τα μέλη της. Με τον ίδιο λοιπόν ακριβώς τρόπο θέλουμε οι άνθρωποι με αναπηρίες να είναι ένα μέρος της κοινωνίας,

θεωρώντας ότι αν δεν είναι της ίδιας της κοινωνίας της λείπει ένα μέλος της άρα η ίδια είναι η κοινωνία είναι ανάπηρη.

Και τρεις διαφάνειες έχω για το περίπου τι κάνει και πως λειτουργεί το Noesi και θα σας πιάω λίγο αντίστροφα, θα σας πω πρώτα τι κάνουμε και μετά τι είμαστε. Το Noesi στην ουσία χρησιμοποιεί κάποιες τεχνικές που σήμερα είναι πιο πολύ στη μόδα από ότι ήταν παλαιότερα κι εμείς τις βρήκαμε στο δρόμο μας, δεν τις ανακαλύψαμε εμείς, ούτε τις φτιάξαμε εμείς.

Χρησιμοποιούμε λοιπόν πολύ συχνά το crowdsourcing, ζητάμε από ανθρώπους να μας πουν πληροφορίες που τις γνωρίζουν γιατί μπορεί να τις γνωρίζουν λόγω της περιοχής που μένουν ή λόγω των εμπειριών τους. Ένας γονιός λοιπόν θα μπει και θα γράψει "που μπορώ να απευθυνθώ για να" κι ένα άλλο μέλος μπορεί να του πει "πήγαινε εκεί, έχω πάει κι εγώ και ξέρω".

Χρησιμοποιούμε πολύ βέβαια και τα κοινωνικά δίκτυα, το facebook και το twitter, η αλήθεια είναι ότι έχουμε κάποιους πολύ αυστηρούς κανόνες δεοντολογίας ως προς τη χρήση αυτών των δικτύων, διότι το Noesi εποπτεύεται από το Health of the Net Foundation που είναι ένα δίκτυο για τις ιστοσελίδες που έχουν σχέση με την υγεία, οπότε αυτή η επίβλεψη του δικτύου διασφαλίζει λίγο ότι τα πράγματα γίνονται με έναν δεοντολογικό τρόπο.

Κάποιος ο οποίος θέλει να γράψει για τον εαυτό του έχει καταλάβει ότι θα γράψει και θα δημοσιεύσει, αν δε θέλει να γράψει δε θα δημοσιεύσει, αυτοί που θα διαβάσουν θα είναι συγκεκριμένοι και περιορισμένοι κι όχι όλο το Google.

Και δε θα δημοσιεύσουμε κάτι που ανακοινώνει για παράδειγμα κάποιος στις σελίδες μας γνωρίζοντας ότι το διαβάζουν μόνο τα μέλη του Noesi δε θα το βάλουμε ας πούμε παράδειγμα στο facebook. Θα μου πείτε μπορεί να το βάλει κάποιος άλλος, αλλά υπάρχει μια ασφαλιστική δικλείδα όπου δεν μπορεί να το βάλει κάποιος άλλος. Την πατήσαμε πάντως μέχρι να τη βρούμε αυτή την ασφαλιστική δικλείδα.

Οπότε μέσα από αυτές τις δύο τεχνικές νομίζω ότι το site έχει αρκετή συμβουλευτική, παρέχει πολλή ενημέρωση που ίσως ήταν και ο πρωταρχικός του στόχος και αν όλα πάνε καλά υπάρχει και υποστήριξη στους ανθρώπους τελικά.

Χρησιμοποιούμε πολύ τον εθελοντισμό, έχουμε ένα πρόγραμμα, πρόγραμμα μη φανταστείτε, είναι μια ιδέα που τη λέμε «τριγωνομετρία» όπου λέμε ότι μερικές φορές μπορείτε να μάθεις περισσότερα πράγματα από ότι θα διδάξεις, αν δουλέψεις εθελοντικά με ένα παιδί με ειδικές εκπαιδευτικές ανάγκες, οπότε ειδικά στην περίοδο που διανύουμε παρακινούμε τους ανθρώπους που..

Πολλά από τα μέλη μας, ξέχασα να σας πω, εκτός από γονείς είναι και επαγγελματίες του χώρου και επίσης πολλά από τα μέλη μας είναι φορείς, είναι ΜΚΟ που δραστηριοποιούνται στο χώρο αυτό, ιδιωτικές εταιρείες ενδεχομένως, κέντρα ειδικής αγωγής όπως λέμε. Τους παρακινούμε λοιπόν πολύ συχνά να αφιερώσουν λίγο χρόνο και να βάλουν μια αγγελία εθελοντισμού, εργοθεραπευτής αναλαμβάνει και λοιπά.

Τώρα, το τελευταίο που έχω αφήσει στο τέλος έχει να κάνει λίγο και με το πώς βγάζει κάποια χρήματα το Noesi. Λειτουργούμε κάποια επαγγελματικά συνδρομητικά δίκτυα, που σημαίνει τι; Το Noesi λέει ότι ό,τι κάνει, ότι κάνει κυριολεκτικά για οικογένειες παιδιών με ειδικές εκπαιδευτικές ανάγκες ή αναπηρία, τους ίδιους τους αναπήρους, τους φιλανθρωπικούς οργανισμούς που στηρίζουν τους αναπήρους και τα νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου είναι δωρεάν.

Για όλους τους άλλους, που είναι τα νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου που δεν είναι φιλανθρωπικά σωματεία οι υπηρεσίες μας είναι δωρεάν μέχρι ένα σημείο. Αν λοιπόν ένα ιδιωτικό κέντρο για παράδειγμα θέλει να πει θέλω να γράψω για μένα και να παρουσιάσω στο κοινό σας, θα πρέπει να είναι συνδρομητής μας.

Θα πληρώσει λοιπόν ένα ποσό που είναι περίπου 200 ευρώ το χρόνο, θα αποκτήσει μία σελίδα όπου θα παρουσιάζει τον εαυτό του κι αυτή η σελίδα θα είναι η σταθερή πηγή ενημέρωσης όπου εμείς για ένα χρόνο θα λέμε στους γονείς αυτό είναι αυτό το κέντρο και από κάτω το κέντρο θα χρησιμοποιεί το χώρο του σαν ειδησεογραφία για να ανακοινώσει πράγματα που κάνει και λοιπά.

Οι περισσότεροι συνδρομητές μας από όταν ξεκίνησε αυτό το πρόγραμμα ας πούμε το 2011 έχουν παραμείνει, δηλαδή θέλουμε να

παραμένουν οι σελίδες και όχι να μπαίνει κάποιος και να λέει ότι εδώ υπήρχε μία σελίδα που σήμερα δεν υπάρχει.

Το τελευταίο είναι επίσης κάτι το οποίο αποτελεί πλέον οικονομικό όφελος, να το πω έτσι, του Noesi, είναι ότι το Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος και το Ίδρυμα Λάτση βλέποντας μία πρωτοβουλία που είχε αναλάβει το Noesi από το 2011 που το είχαμε πει «Προνόησε» που ήταν να βρούμε όσα περισσότερα κέντρα ειδικής αγωγής, νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου μη κερδοσκοπικά που υπάρχουν και λειτουργούν στην Ελλάδα, να τα βάλουμε σε έναν οδηγό.

Ερασιτεχνικά πράγματα, μία σελίδα, ένας οδηγός που παρουσίαζε κάθε κέντρο, όπου με τα χρόνια βρήκαμε περίπου 180 νομίζω, αλλά ήταν ημιτελής. Αποφασίστηκε από τα δύο ιδρύματα με δική τους πρωτοβουλία να χρηματοδοτηθεί το Noesi, προσλάβαμε και προσωπικό για να γίνει αυτό όπου ήταν το πρώτο μας άνοιγμα.

Οπότε στην ουσία τώρα αυτή τη στιγμή το Noesi χαρτογραφεί ουσιαστικά όλο τον τομέα της αναπηρίας σε όλη την Ελλάδα, σε όλους τους φορείς, ξεκινώντας από το δημόσιο μέχρι και τα ΜΚΟ και όλες τις κατηγορίες ηλικίας.

Τώρα το τελευταίο είναι τι είναι το Noesi. Το 2004 όπως σας είπα ξεκίνησε σαν μια ιστοσελίδα. Ήταν τότε τίποτα, το μεράκι μου, ήμουνα στο στρατό, ήμουνα στο υγειονομικό, όπου στο υγειονομικό έχεις άπειρο χρόνο στο στρατό όταν είσαι, είχαμε και έναν Διοικητή που μας είπε "εντάξει μπαίνει εκεί" από το ISDN που είχαμε τότε και έτσι ανεβάσαμε ιστοσελίδες.

Το 2006 όπως σας είπα, που εκεί ήρθαν τα πράγματα πάνω-κάτω και χάθηκε το παλιό site, ξεκίνησε μια καινούρια ιδέα στο Noesi που ήταν τα blogs, τα βιολόγια λοιπόν των γονέων. Κρατήσαμε το πρώτο εννοείται τις σελίδες που είχαν την ενημέρωση.

Αυτή τη στιγμή το Noesi διαχωρίζει πάρα πολύ το περιεχόμενο που είναι επιστημονικό, με το περιεχόμενο που είναι εμπειρικό. Η επιστημονική γνώση, όταν κάποιος μπει στο Noesi είναι κάτω από μία ενότητα που λέγεται «οδηγοί» και η εμπειρική γνώση δηλαδή αυτά που λένε οι γονείς και ζητάνε πληροφορίες ή αυτά που γράφουν οι ειδικοί από το κεφάλι τους είναι τα «βιολόγια».

Το 2008 νομίζω ότι άρχισε να γίνεται μια μεγάλη κοινότητα γύρω από το Noesi, νομίζω ότι το 2008 πατήσαμε τα 1000 εγγεγραμμένα μέλη. Βέβαια ξέρετε τότε δεν ξέραμε ποιοι είναι και τι κάνουν και λοιπά, σήμερα το Noesi έχει 23 χιλιάδες εγγεγραμμένα μέλη, εκ των οποίων οι 2800 μπαίνουν κάθε μήνα στο λογαριασμό τους, άρα είναι πολύ υπαρκτά πρόσωπα. Στο Noesi για να διαβάσεις οτιδήποτε δε χρειάζεται να μπεις στο λογαριασμό σου, χρειάζεται μόνο για να δημοσιεύσεις, που σημαίνει ότι πολύς κόσμος δε θα μπαίνει αν απλά θέλει να διαβάσει.

Το 2009 ξεκίνησε αυτή η βάση δεδομένων που σας είπα το Προνόησε όπου αρχίσαμε να χαρτογραφούμε όπως μπορούσαμε τότε με δικά μας μέσα την ειδική αγωγή, όπως λέγαμε τότε, όλα αυτά λοιπόν μέχρι τότε ήταν τίποτα, ξέρω 'γω, ελεύθερος χρόνος. Δηλαδή δε θα πω εθελοντισμός ούτε τίποτα, ήταν ελεύθερος χρόνος, ήταν το μεράκι μας, αυτό μας άρεσε, αυτό κάναμε.

Το 2010 δημιουργήθηκε μια ετερόρρυθμη εταιρεία, τη δημιούργησα εγώ μαζί με έναν συνάδελφο γιατί χρειάζονται δύο άνθρωποι για να δημιουργήσουν την εταιρεία, μία ετερόρρυθμη εταιρεία η οποία πλέον αυτή είναι πίσω από το site. Ο λόγος που ιδρύθηκε η ετερόρρυθμη εταιρεία ήταν να μπορέσουμε να αξιοποιήσουμε ιδιώτες που ερχόταν και μας λέγανε "θέλω να διαφημιστώ", όπου μέχρι τότε τους λέγαμε ότι δεν μπορείς να διαφημιστείς.

Και η αλήθεια είναι ότι η ανάγκη, για να πω την αλήθεια, προέκυψε αντίστροφα. Γιατί εγώ ως κοινωνικός λειτουργός είχα πολύ μεγάλους ενδοιασμούς γι' αυτό το πράγμα, δεν ήθελα με τίποτα να μπει μια ετερόρρυθμη εταιρεία πίσω από ένα πράγμα που είχε ξεκινήσει εθελοντικά.

Όμως οι γονείς κάποια στιγμή είπαν αν τα ΜΚΟ που ασχολούνται με την αναπηρία και την ειδική αγωγή δεν μας φτάνουν, θα θέλαμε πολύ να μας πείτε μέσα από αυτόν τον οδηγό και ιδιωτικά, αλλά να έχετε ένα κριτήριο, πήγατε, τα είδατε, τα επισκεφθήκατε, τα αξιολογήσατε και τα βάλατε στον οδηγό. Αυτό το κάναμε με τους υπόλοιπους.

Από το 2010 λοιπόν λειτουργεί αυτή η ετερόρρυθμη εταιρεία, εντάξει, νομίζω ότι τα τελευταία τρία χρόνια είναι και επικερδής ως εταιρεία, τα πρώτα δε νομίζω ότι ήταν, όχι δε νομίζω, δεν ήταν και πλέον νομίζω ότι από το 2013 μπορεί κάποιος να πει ότι το Noesi πλέον είναι ένα μεγάλο δίκτυο

ανθρώπων, μεγάλο δίκτυο φορέων με την έννοια των Υπηρεσιών και μεγάλο δίκτυο -ναι, τώρα είπα "ανθρώπων", εννοούσα γονέων να πω την αλήθεια- και μεγάλο δίκτυο επαγγελματιών πλέον.

Αυτό λοιπόν που νομίζω ότι είναι μια ιδιαιτερότητα σε μας, είναι ότι προσπαθούμε, που νομίζω ότι το έχουμε καταφέρει σε ένα βαθμό αλλά σας λέω νομίζω ότι εξελίσσεται, προσπαθούμε να παντρέψουμε τους ενδιαφερόμενους και τους άλλους ενδιαφερόμενους και τους τρίτους ενδιαφερόμενους για έναν κοινό σκοπό. Δηλαδή τους φορείς που παράγουν υπηρεσίες, είτε είναι νομικά πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου, είτε είναι ιδιωτικές εταιρείες, με τους γονείς οι οποίοι αναζητούν αυτές τις υπηρεσίες και τους επαγγελματίες οι οποίοι μπορεί να αναζητούν και τους φορείς και τους γονείς.

Και τέλος, η αλήθεια είναι ότι λειτουργούμε με ένα μοντέλο, όπου θέλουμε η κοινότητα να έχει συνοδοιπόρους. Ένας επαγγελματίας να μπορεί να βρει άλλους επαγγελματίες, ένας γονιός να βρει άλλους γονιούς ή και πιο mixed. Προσπαθούμε λοιπόν πραγματικά κι εδώ βοηθάει πολύ το Impact Hub, είναι πολύ του fair credit, να βγούμε λίγο από το online.

Βοηθούσε πάρα πολύ το Noesi όταν ήταν online τα παλιά χρόνια, τώρα έχουμε facebook έχουμε twitter άλλαξαν λίγο οι εποχές, το online το έχουμε να το πω έτσι, μπορεί να μας λείπει τώρα λίγο περισσότερο το offline. Και παρατηρήσαμε πραγματικά ότι ήταν πολύ συγκινητικές στιγμές όταν κάναμε κάποια πάρτι για παράδειγμα για τα παιδιά, οι γονείς που γράφανε ο ένας στον άλλον να γνωρίζονται από κοντά και να πουν "εσύ είσαι ο avatar" ξέρω 'γω, φανταστείτε ένα username, γιατί πολλοί δε δίνουν καν το όνομά τους.

Οπότε λοιπόν προσπαθούμε πραγματικά να δημιουργήσουμε φυσικές κοινότητες. Βγάλαμε κάποτε ένα motto, μας το είπε ένας φίλος που είναι marketer και είπαμε "βγάζουμε τη Noesi offline" θέλοντας να πούμε ότι θα δημιουργήσουμε δράσεις offline. Και οι περισσότεροι νόμιζαν ότι κατεβάζουμε το site, οπότε εκεί έπεσε ένας πανικός και πραγματικά πήραμε πάλι email που μας λέγανε "μην το κατεβάσετε, κρατήστε το".

Λοιπόν η αλήθεια είναι ότι εκτός από το get physical προσπαθούμε να είμαστε και αρκετά local. Δεν τα καταφέρνουμε καλά να πω την αλήθεια, είμαστε local στην Αττική ίσως γιατί εδώ ζούμε, αλλά θα θέλαμε

πάρα πολύ να δημιουργήσουμε μικρά hubs, καταλαβαίνετε, με τον πολύ ευρύ όρο και σε άλλες περιοχές της Ελλάδας όπου ζουν άνθρωποι που διαβάζουν το Noesi και μπορούν να κάνουν πράγματα στην περιοχή τους.

Και το get connected πραγματικά είναι αυτό που σας περιέγραφα πιο πριν, είναι ότι θέλουμε αυτοί οι τρεις πυλώνες μας, οι επαγγελματίες, οι γονείς και οι φορείς που παρέχουν υπηρεσίες, να συνδεθούν μεταξύ τους και μεταξύ βέβαια των σελίδων.

Αυτά είχα να σας πω, έχω βάλει ένα email αν κάποιος θέλει να στείλει κάτι ώστε να είμαστε σε επικοινωνία και σας ευχαριστώ θερμά που με ακούσατε.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ωραία, σας ευχαριστούμε πάρα πολύ για την πολύ εμπειρισταωμένη παρουσίαση, νομίζω μας πιάσατε από όλες τις πλευρές. Υπάρχουν ερωτήματα από εσάς ή από το τραπέζι παρακαλώ;

N. ΧΑΤΖΗΣ: Μια ιδέα μόνο για την χαρτογράφηση δεν ξέρω αν θα γίνει και πραγματικά..

A. ΚΟΥΤΟΥΜΑΝΟΣ: Αφού ρωτάτε πρέπει να απαντήσω..

N. ΧΑΤΖΗΣ: Λόγω ειδίκευσης το ρωτάω επειδή είμαι Τοπογράφος και η ερώτηση είναι αν η χαρτογράφηση πέρα από μία λίστα διευθύνσεων μπορεί να γίνει και με ένα σύστημα γεωγραφικών πληροφοριών, που ενδεχομένως θα βοηθήσει τους ανθρώπους να εντοπίζουν ποιοι βρίσκονται κοντά τους με τη φυσική διάσταση σε όλα τα επίπεδα, όλους τους ενδιαφερόμενους.

Το να το δει οπτικοποιημένο σου λέει αυτός είναι κοντά, μπορούμε να βγούμε για καφέ. Εκεί μπορώ να δώσω την ιδέα μιας συνεργασίας με εκπαιδευτικά ιδρύματα που έχουν εργαστήρια σχετικά, πληροφορικής και λοιπά, που θα μπορούσαν να το κάνουν στα πλαίσια πτυχιακών ερευνητικών προγραμμάτων και λοιπά, αν δεν το έχετε ήδη στήσει εννοώ.

A. ΚΟΥΤΟΥΜΑΝΟΣ: Βεβαίως, θα σας απαντήσω επιγραμματικά, γιατί δεν μπορώ να πω και πολλά επ' αυτού, είναι ένα project σε εξέλιξη. Η αλήθεια είναι ότι το project της χαρτογράφησης όπως το ονομάσαμε ξεκίνησε το Φεβρουάριο, αλλά η όλη συνεργασία και οι επαφές με τα δύο ιδρύματα, το Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος και το Ίδρυμα Λάτση, έχουν πάρει περισσότερο από ένα χρόνο πριν.

Λοιπόν αρχικά είχε ονομαστεί «απογραφή», η δική μας πρόταση ήταν ότι αφού θα απογράψουμε όλη την Ελλάδα, γιατί να μην φτιάξουμε κι ένα εργαλείο με το οποίο οι χρήστες θα μπορούν να το αξιοποιήσουν αυτό που θα βρούμε. Η αλήθεια είναι βέβαια ότι η απογραφή που γίνεται συγκεντρώνει πάρα πολύ περισσότερα στοιχεία από αυτά που τελικά ενδιαφέρουν τον μέσο άνθρωπο, είτε είναι ένας γονιός είτε είναι ένας άλλος ενδιαφερόμενος.

Αυτό λοιπόν που θα συμβεί είναι ότι μόλις τελειώσει η απογραφή, που τελειώνει πολύ σύντομα τον Ιούλιο, από το Σεπτέμβριο θα ξεκινήσει αυτό που ονομάζουμε πλέον χαρτογράφηση, που σημαίνει να φτιαχτεί μία πλατφόρμα που μάλλον θα είναι διπλή, δηλαδή σίγουρα θα είναι κάτι για smart-phones και tablets και πιθανά να υπάρχει και μια πλατφόρμα micro site.

Θα υπάρχει και μια τρίτη αλλά δεν τη λες πλατφόρμα αυτή, που θα είναι έντυποι οδηγοί που θα πάνε στις Περιφέρειες Νομαρχίες και λοιπά για να γνωρίζουν και εκεί οι Κοινωνικές Υπηρεσίες. Οπότε ναι, η απάντηση είναι ότι κατ' αρχήν θα τη θέλαμε την πρότασή σας τη συμβουλή σας ή οτιδήποτε και νομίζω είναι καλό να είμαστε σε επαφή, επειδή κι εσείς έχετε το email μου κι έτσι θα βρεθούμε.

Είναι κάτι που είναι σε εξέλιξη, έχουμε απλά σκεφτεί τι θέλουμε να κάνουμε και τα δύο ιδρύματα επίσης, δεν έχουμε βρει ούτε τον τρόπο ακριβώς ούτε πως θα υλοποιηθεί αυτό το πράγμα, ξέρουμε απλά ότι υπάρχει δέσμευση και των τριών μερών, ημών και των δύο ιδρυμάτων ότι αυτά τα στοιχεία που θα συλλέξουμε θα αποτελέσουν σίγουρα ένα εργαλείο στα χέρια του κοινού.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Πολύ ωραία ευχαριστούμε πάρα πολύ.

Και τώρα θα περάσουμε σε άλλη μια πρόκληση με τον κ. Δημήτρη Βόγια με το Feel Form 3D κι εδώ πέρα τώρα είναι άλλη μια συναρπαστική ευκαιρία που μπορεί να δώσει κανείς σε ανθρώπους που έχουν μειωμένη ή απώλεια όρασης και παρόλα αυτά να μπορέσουν να έχουν την εμπειρία και την επαφή με τον πολιτισμό, να έχουν εμπειρίες σαν εμάς.

Πως το κάνουμε αυτό; Κύριε Βόγια έχετε το λόγο.

Feel Form 3D:

**«Πώς μπορούμε να δώσουμε την ευκαιρία
σε άτομα με μειωμένες δυνατότητες όρασης
να έρθουν σ' επαφή με τον πολιτισμό;»**

Δ. ΒΟΓΙΑΣ: Γεια σας, θα ήθελα να σας μιλήσω για τη Feel Form και το τι κάνουμε με τη Feel Form.

Με τη Feel Form χρησιμοποιούμε την τρισδιάστατη εκτύπωση, προκειμένου να παρέχουμε γενικά λύσεις στα άτομα που έχουν είτε χάσει την όρασή τους, άτομα με απώλεια όρασης, είτε μερική απώλεια όρασης. Αυτό το οποίο σχεδιάζουμε και εκτυπώνουμε μετά είναι εκπαιδευτικό υλικό, το οποίο λείπει πολύ από ότι τελικά μάθαμε μετά από καιρό, λείπει πολύ στην Ελλάδα.

Κι επίσης ασχολούμαστε και με ένα κομμάτι προσβασιμότητας στα μουσεία, δηλαδή μπορούμε κι έχουμε τη δυνατότητα πλέον, επειδή η τεχνολογία έχει φτηνύνει πάρα πολύ να σκανάρουμε τα εκθέματα και να τα εκτυπώνουμε από πλαστικό, όπως είναι αυτό εδώ για παράδειγμα.

Είτε όπως δουλέψαμε πρόσφατα και στο Δίον και τον ίδιο τον αρχαιολογικό χώρο μπορούμε κι αυτόν να τον σχεδιάσουμε και να τον εντυπώσουμε προκειμένου απτικά, άτομα με προβλήματα όρασης να μπορούν να καταλάβουν έστω κάποιο από αυτά τα οποία μεταφέρει την πληροφορία όχι μόνο ακουστικά αλλά και απτικά.

Αυτό εδώ είναι ένας ελληνικός δρόμος πολύ σωστός, ο οδηγός τυφλών είναι μονίμως κρατημένος και η αρχική ιδέα ο αρχικός στόχος είναι ίσως μέσω αυτού του project να καταφέρουμε να αλλάξουμε λίγο τον τρόπο με τον οποίον σκεφτόμαστε, με την έννοια ότι αν τελικά ένας άνθρωπος ο οποίος έχει χάσει την όρασή του μπορεί και πάει σε ένα μουσείο, ίσως να μπορεί να κάνει και πολύ περισσότερα πράγματα.

Και αυτή την εικόνα την έχω και ο λόγος για τον οποίον ξεκίνησα αυτό το project είναι ότι μια φορά ήμουνα στο μετρό Ακρόπολη και περπατούσα και ένας μη βλέπων ζήτησε τη βοήθειά μου. Εκείνη τη στιγμή εγώ κατάλαβα ότι το μετρό, project εκατομμυρίων, δεν έχει οδηγό τυφλών, δεν έχει σύστημα, ούτε μπράιγ σε πινακίδες κι έτσι ένας άνθρωπος αναγκάζεται στην ουσία να ζητάει βοήθεια από τον άλλον, το οποίο όσο ο καιρός περνάει και

γνωρίζω περισσότερους ανθρώπους οι οποίοι έχουν χάσει την όρασή τους είναι μεγάλο θέμα γι' αυτούς να είναι ανεξάρτητοι.

Και υπό αυτή την έννοια κι εκείνη την περίοδο ενδιαφερόμουν για το 3D printing ως Μηχανολόγος, μου άρεσε η τεχνολογία, ήταν νέα, είναι φτηνή και λέω δε θα μπορούσαν απλώς να εκτυπώσουν 3D το χάρτη του μετρό και να τον έχουν παντού, ώστε να μη χρειάζεται να ρωτάει εμένα που είναι για να πάμε Ομόνοια ή να μην πάμε Ομόνοια, να δώσουμε αυτονομία.

Το πρόβλημα στην Ελλάδα, όπως είπα και πριν, είναι η μεγάλη έλλειψη σε εκπαιδευτικό υλικό. Αυτή τη στιγμή συνεργαζόμαστε με τη σχολή τυφλών Θεσσαλονίκης, η οποία μας ζητάει πολλά πράγματα. Το μεγάλο κομμάτι είναι οι χάρτες, οι χάρτες λείπουν πολύ από το ελληνικό εκπαιδευτικό σύστημα για τυφλούς και λείπει το εκπαιδευτικό υλικό είτε γιατί είναι ακριβό.

Επίσης αυτό που μας ζητήθηκε από την κοινότητα πάρα πολύ έντονα είναι ότι "δεν ξέρουμε που μένουμε", ότι που είμαστε; Δηλαδή ok, ξέρω ότι παίρνω το λεωφορείο για να πάω στη σχολή τυφλών στη Θεσσαλονίκη, αλλά που είναι η σχολή τυφλών; Δεν ξέρω που είναι.

Και εργαζόμαστε αυτό το χρόνο κι ελπίζουμε ότι όχι μόνο θα μπορούμε να εκτυπώσουμε και να παρέχουμε δωρεάν κάποιους χάρτες στην ουσία, αλλά υπάρχει και μελλοντικά η πρόθεση ίσως αυτό να γίνεται αυτόματα με την έννοια να μπαίνει κάποιος σε έναν τύπο google maps να πατάει make to STL σε ένα 3D αρχείο και αυτό το 3D αρχείο να είναι έτοιμο σε οποιονδήποτε τρισδιάστατο εκτυπωτή βρίσκεται κοντά και να μπορεί να το εκτυπώνει και να το έχει άμεσα διαθέσιμο δωρεάν και σε οποιοδήποτε σημείο του κόσμου θα μπορούσε να γίνει αυτό.

Η λύση είναι η τρισδιάστατη εκτύπωση, είναι μια τεχνολογία που την έχω ερωτευτεί ως πούμε, διότι είναι πολύ φτηνή. Αυτό εδώ είναι το 3D του Ωρίωνα, είναι ο Ωρίωνας για άτομα με.. έτσι ώστε να καταλάβουν, γιατί μιλάμε για τον Ωρίωνα αλλά πως είναι ο Ωρίωνας στον ουρανό. Κι αυτό κοστίζει 3 ευρώ σε μένα, το κόστος δηλαδή είναι αμελητέο.

Επίσης κάθε πρωτότυπο είναι και το τελικό προϊόν, δε χρειάζεται να κάνω πρωτότυπα για να αγοράσω κι άλλα, που σημαίνει ότι ρίχνω κι άλλο το κόστος που μπορώ εγώ να παρέχω ακόμα περισσότερα και μπορώ να τα παρέχω φτηνά γι' αυτό ακριβώς το λόγο.

Σε αυτό το σημείο να τονίσω ότι έχουμε λάβει χρηματοδότηση από το Ίδρυμα Αγγελοπούλου CGIU προκειμένου να αγοράσουμε τον εκτυπωτή και αυτή η τεχνολογία είναι πολύ εύκολη. Π.χ. αυτό το θέατρο εδώ που έχω, που το έχω σχεδιάσει εγώ, τελικά δεν ήταν καλό, γιατί το level εδώ ήταν πολύ μικρό, δεν ήταν κατανοητό, αλλά δεν έχω κάποιο πρόβλημα γιατί μπορώ να εκτυπώσω ακόμα ένα κι ακόμα ένα και το κάθε επόμενο να γίνεται καλύτερο και καλύτερο.

Επίσης τεράστιο πρόβλημα στην Ελλάδα είναι ότι τα άτομα τα οποία είναι τυφλά εκ γενετής δεν ξέρουν τι είναι το θέατρο. Αυτό μου ζητήθηκε από παντού "φτιάξτε μας ένα θέατρο", γιατί π.χ. ίσως την Ακρόπολη να μπορείς να τη βρεις στο εμπόριο, αλλά το θέατρο δεν υπάρχει, οπότε ήταν μια ανάγκη την οποία έπρεπε να έρθουμε εμείς να καλύψουμε.

Εδώ μας ζητήθηκε από το Αρχαίο Θέατρο του Δίοντος να κάνουμε τα αντίγραφα του αρχαιολογικού χώρου όπως ήταν κι όπως είναι. Ήταν πολύ χαρούμενοι γιατί αυτό ήταν δωρεάν κι ήταν αρκετά χαρούμενοι εκεί.

Σχεδιάζουμε χάρτες, έχουμε βρει ένα νέο τρόπο, στην αρχή τους σχεδιάζαμε manual στο χέρι στο solidworks, τώρα πλέον έχουμε περάσει σε ένα άλλο επίπεδο που καταφέρνουμε και το κάνουμε λίγο πιο αυτόματο μέσω διάφορων τεχνικών.

Χάρτες της Ευρώπης, χάρτες της Μεσογείου, επίσης κάτι το οποίο μας ζητήθηκε πολύ από τη Θεσσαλονίκη, διότι διδάσκουν ιστορία στα παιδιά αλλά επειδή η ιστορία στην ουσία στην πλειοψηφία της αφορά τη Μεσόγειο, δε γνώριζαν πως είναι η Μεσόγειος και οι Έλληνες στον β' αποικισμό που πήγαν. Είναι λοιπόν κι αυτό μια μεγάλη ανάγκη.

Και όπως ανέφερα και λίγο πιο πριν θεωρώ γενικά ότι κάποια στιγμή η Feel Form πρέπει να αποκτήσει μια μορφή βιωσιμότητας, πιστεύω ότι γίνεται, η αγορά ας το πούμε είναι μεγάλη, μπορούμε να παρέχουμε κάτι πάρα πολύ φτηνά και να παρέχουμε λύσεις συγκεκριμένες και για συγκεκριμένα θέματα. Άρα πιστεύω ότι μπορεί να γίνει βιώσιμη κάποια στιγμή κι ελπίζω και σχεδιάζουμε αυτό το χρόνο να μπορούμε να εκτυπώσουμε και να καλύψουμε πολλές ανάγκες φέτος, διότι έχουμε τα λεφτά να το κάνουμε, το χρόνο προσπαθούμε να βρούμε.

Κι επίσης το όνειρό μου είναι ότι σε ένα χρόνο από τώρα ίσως να έχουμε μία ιστοσελίδα που οποιοσδήποτε στον κόσμο έχει σχεδιάσει, γιατί υπάρχουν πολλοί designers, είναι αυτό που είπατε πριν για crowdsourcing, μας αρέσει πολύ η ιδέα ότι οποιοσδήποτε μπορεί να σχεδιάζει κάτι να το ανεβάζει σε μια ιστοσελίδα όπου θα υπάρχει ως data base και μετά μέσω μιας άλλης ιστοσελίδας που ονομάζεται 3D hubs που μπορείς να βρεις τον κοντινότερο τρισδιάστατο εκτυπωτή στο σπίτι σου να μπορείς να το εκτυπώνεις κατεβάζοντάς το από την ιστοσελίδα μας.

Τέλος θα ήθελα να τονίσω ένα πράγμα, ότι αλλάζει ο τρόπος με τον οποίον φτιάχνουμε τα πράγματα. Η Feel Form κι εγώ είμαι ένα σύμπτωμα. Είμαι ένα σύμπτωμα νέας τεχνολογίας. Δηλαδή αλλάζει ο τρόπος με τον οποίον φτιάχνουμε τα πράγματα, δηλαδή το crowdsourcing είναι τρομερό αυτό που συμβαίνει έξω.

Π.χ. στη Δανία, δεν ξέρω αν έχετε μάθει γι' αυτό, ένας με crowdsourcing φτιάχνει έναν πύραυλο να πάει στο διάστημα και είναι πολύ κοντά στο να το πετύχει, με crowdfunding και crowdsourcing έχει φτιάξει έναν πύραυλο πάνω στα δύο δικά του υποβρύχια, τα οποία τα έφτιαξε κι αυτά με crowdfunding.

Αλλάζει ο τρόπος με τον οποίο φτιάχνουμε πράγματα, αλλάζει ο τρόπος με τον οποίο σχεδιάζουμε, πλέον δε χρειάζεται να.. κι αυτό θα έχει επιπτώσεις και στην επιχειρηματικότητα και πιστεύουμε και στην κοινωνική επιχειρηματικότητα, τη στιγμή που κάτι είναι πολύ φτηνό να το φτιάξεις μπορείς να αλλάξεις τον τρόπο με τον οποίο το φτιάχνεις, γιατί η τεχνολογία αλλάζει τα πάντα κάθε μέρα πιστεύω.

Και ειδικά η τρισδιάστατη εκτύπωση έχει τεράστιες δυνατότητες, από τις οποίες δεν έχουμε δει τίποτα ακόμα. Αυτά, ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ωραία, να σας ευχαριστήσω πάρα πολύ.

Και μου άρεσε πολύ αυτό το ερώτημα το «πως φτιάχνουμε τα πράγματα», νομίζω ότι ήσουν στο the makers movement έτσι όπως το έχεις θέσει.

Ερωτήματα παρακαλώ από εσάς και από το πάνελ.

A. PESZKOWSKA: Θα μπορούσατε να μου πείτε σε ποια φάση του project είστε τώρα; Μου αρέσει η ιδέα αυτή, αλλά σε ποια φάση βρίσκεστε;

Δ. ΒΟΓΙΑΣ: Έχουμε αγοράσει έναν εκτυπωτή προς το παρόν, με τα λεφτά τα οποία διαθέτουμε.

Αυτό το χρόνο θέλουμε να καλύψουμε ένα μεγάλο κομμάτι των αναγκών στην Ελλάδα προς το παρόν σε εκπαιδευτικό υλικό που είναι το πιο σημαντικό. Στην αρχή θέλαμε να ασχοληθούμε με τα μουσεία, αλλά η κοινότητα των τυφλών στην Ελλάδα μας είπε "ξέρετε, ωραία είναι τα μουσεία, αλλά πρακτικά εμείς θέλουμε να μάθουμε ή θέλουμε να ξέρουμε που είμαστε που μένουμε".

Βέβαια μας τραβάνε πάλι συνεχώς πίσω οι αρχαιολογικοί χώροι, ήδη θα συνεργαστούμε με το Βυζαντινό Μουσείο στη Θεσσαλονίκη, το οποίο θέλει να φτιάξουμε τους χάρτες ανάγλυφους του μουσείου και μας τραβάνε συνεχώς στο κομμάτι των μουσείων γιατί έχουν πολλά λεφτά να διαθέσουν.

Έχουν ΕΣΠΑ και δεν ξέρουν τι να τα κάνουν κι εμείς όταν ερχόμαστε και τους λέμε ξέρετε εμείς σας τα κάνουμε δωρεάν τους αρέσει πάρα πολύ αυτό το "εμείς τα κάνουμε δωρεάν" και τελικά μας τραβάνε πάλι, αλλά εμείς θέλουμε να στοχεύσουμε και θέλουμε να λύσουμε βασικά προβλήματα.

Π.χ. ένα εντυπωσιακό, στο Βόλο ήθελαν να βρω κάπως έναν τρόπο να εκτυπώσω τα σαγόνια του καρχαρία, γιατί πως είναι τα σαγόνια του καρχαρία αν δεν τα έχεις δει;

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Λοιπόν να πω τώρα το εξής.

Όπως σας άκουγα σκεφτόμουν το εξής: Και πως θα ήταν έχοντας πάντα στο επίκεντρο τους ανθρώπους που δε βλέπουν, πως θα μπορούσε κανείς να τους ενώσει σε ομάδα με αυτούς που βλέπουν; Που βλέπουν, αλλά πάλι δε βλέπουν. Δηλαδή θεωρώ ότι αυτή η εφαρμογή με το 3D printing θα μπορούσε να είναι ως το πούμε μια κοινή ανακάλυψη, ως πούμε ενός παιδιού που βλέπει, με ένα παιδί που δε βλέπει, με τον ίδιο τρόπο.

Κι αυτό να επιτρέψει τελικά όχι μόνο στους ανθρώπους που δε βλέπουν να είναι μεταξύ τους και να έχουν την αυτονομία τους, που είναι καταπληκτική, αλλά νομίζω ότι ακόμα πιο καταπληκτικό είναι όταν μπορούν να συμμετέχουν ισότιμα, αυτόνομα αλλά και μαζί, με τους ανθρώπους που δεν

έχουν τα προβλήματα όρασης.

Γιατί κι εμείς πολλές φορές, δώστο μου λίγο αυτό, αυτό είναι ένας πολύ ωραίος τρόπος να θέλεις να ανακαλύψεις ένα θέατρο. Μπορεί να μπαίνω στο θέατρο, αλλά δεν μπορώ να κάνω αυτή την κίνηση. Δηλαδή ο οπτικός τρόπος επιτρέπει και σε μένα, που δεν έχω το θέμα να το δω, να αρχίσω να έχω μια άλλη σχέση, μια άλλη κατανόηση με κάτι.

Δ. ΒΟΓΙΑΣ: Του αντικειμένου.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Με το ίδιο το αντικείμενο και με την αίσθηση και με το χώρο και τις δυνατότητες.

Άρα μπορεί να με ενώσει και να μου επιτρέψει να κάνω μια άλλη ανακάλυψη κι εγώ να δω άλλα πράγματα που δε βλέπω ενώ βλέπω. Και με τους ανθρώπους που δε βλέπουν που ούτως ή άλλως έχουν μία δική τους αίσθηση των πραγμάτων διαφορετική, έτσι;

Αλλά νομίζω ότι μπορούμε να έχουμε και κοινή εμπειρία των πραγμάτων. Άρα αυτό το πράγμα πρέπει να φτιάξει κοινές γλώσσες που το βρίσκω επίσης ενδιαφέρον. Αυτό ίσως στη σκέψη σου και στις προτάσεις σου προς τα μουσεία και για όλα αυτά τα χρήματα που δεν ξέρει κανείς τι να τα κάνει.

Λοιπόν νομίζω ότι ακόμα έχουμε λίγο χρόνο, θέλω να ρωτήσω αν από όλες αυτές τις παρουσιάσεις συνολικά πλέον και από το τραπέζι θα θέλατε να πιάσουμε κάποια κομμάτια για λίγο σύντομα, έχουμε περίπου δέκα λεπτά. Αν έχετε αυτή τη διάθεση, σαν μια σκέψη πάνω σε όλες τις παρουσιάσεις συνολικά για το κοινωνικό επιχειρείν, για τα επιμέρους projects ο ένας προς τον άλλον, αν θέλετε να κρατήσουμε λίγο αυτό το δεκάλεπτο μεταξύ μας ακόμα ζωντανό είστε όλοι ευπρόσδεκτοι να συνεισφέρετε.

Κ. ΠΕΤΡΑΚΟΣ: Γεια σας, δεν είναι ερώτηση, είναι απλά μία τοποθέτηση πάνω σε αυτό που είπε η συντονίστρια.

Έζησα αυτή την εμπειρία, ανάμεσα σε βλέποντες και μη βλέποντες, με απτικό αντικείμενο. Στο Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος έχουν ένα πολυαισθητικό κέντρο, όπου διαβάσαμε μέσα από μία εθελοντική ομάδα σε μη βλέποντες κάποια αστυνομικά διηγήματα και οι υπεύθυνοι του κέντρου είχαν μία ας το πούμε μακέτα από χαρτόνι της όπερας του Σύννευ, γιατί κάποιο

αστυνομικό μυθιστόρημα ήταν εκεί και είδαμε πως ένας τυφλός μπορούσε να καταλάβει πως είναι η όπερα του Σύννεϋ.

Αυτό ήταν αποκαλυπτικό και για τους βλέποντες, το πώς ένας μη βλέπων μπορούσε να καταλάβει κάτι και πραγματικά έχει μεγάλη αξία αυτού του είδους η ένωση δύο κοινοτήτων.

ΣΥΝΕΔΡΟΣ: Σχετικά με το 3D printing θα ήθελα να πω ότι είναι μία από τις δέκα τεχνολογίες που η Ευρωπαϊκή Ένωση πιστεύει ότι στο μέλλον θα έχει τεράστια εξέλιξη και θα ανατρέψει πάρα πολλά πράγματα. Θεωρείται μία από τις key τεχνολογίες οι οποίες θα ανατρέψουν πράγματα τα οποία αυτή τη στιγμή δεν μπορούμε καν να φανταστούμε ότι δημιουργούν.

Εμένα με ενδιαφέρει πως το κομμάτι της τρισδιάστατης εκτύπωσης αλλά και έννοιες όχι μόνο στο 3D printing αλλά και crowdsourcing-crowdfunding, όλες αυτές οι έννοιες πως θα μπορέσουν να περάσουν στο εκπαιδευτικό σύστημα, ώστε σιγά-σιγά ο κόσμος να αρχίσει να καταλαβαίνει.

Τώρα για το σιγά-σιγά εγώ έχω μία επιφύλαξη, θεωρώ ότι πλέον πρέπει απλά να τρέξουμε, έχουμε ήδη μείνει πάρα πολύ πίσω, οι ταχύτητες είναι αστραπιαίες και είναι καθήκον όλων μας να προσπαθήσουμε αυτά τα νέα πράγματα να περάσουν στα σχολεία, στα ινστιτούτα επαγγελματικής κατάρτισης και θεωρώ ότι αυτός είναι ένας προβληματισμός ο οποίος πρέπει να υπάρχει, πως η νέα τεχνολογία η οποία τρέχει με τα χίλια θα ενταχθεί πλέον στα νέα προγράμματα σπουδών κατάρτισης τα οποία υπάρχουν.

Προσωπικά κι εγώ έχω ασχοληθεί με τρισδιάστατη εκτύπωση, έχουμε φτιάξει πράγματα, μου άρεσε πάρα πολύ η ιδέα της δημιουργίας που έχετε κάνει και θα ήθελα να το συζητήσουμε λίγο. Πιστεύω ότι γενικά το κομμάτι της τεχνολογίας θα πρέπει να μπει πάρα πολύ στα προγράμματα σπουδών και να εκσυγχρονιστούν, δεν μπορούμε να συνεχίζουμε να διδάσκουμε πράγματα τα οποία ειδικά στο χώρο της κατάρτισης είναι παλαιά, πρέπει να μιλάμε με τέτοιες έννοιες κι αυτό είναι ένα σημείο προβληματισμού που θα ήθελα έτσι να συζητήσουμε.

N. ΧΑΤΖΗΣ: Νομίζω μπορούμε να κάνουμε το ξεκίνημα, είμαι κι εγώ από το χώρο των ΙΕΚ προσφάτως εκεί, κάνοντας ήδη crowdsourcing μια ιδέα που επεξεργαζόμαστε εμείς στο ΙΕΚ είναι να καλέσουμε όλη την κοινότητα να φέρουν από ένα-δύο βιβλία να δημιουργήσουμε μία συλλογική βιβλιοθήκη

όπου όλοι θα μπορούν να δανείζονται από αυτά τα δύο. Να μαζευτούν ας πούμε αν φέρουν όλοι 200-300 βιβλία, τα οποία θα είναι σε κοινή χρήση.

Ίσως πριν να μπει στο πρόγραμμα των σπουδών και λοιπά να κάνουμε μερικές απλές κινήσεις, που δεν κοστίζουν και τίποτα, εμπλέκοντας και τους σπουδαστές και τους εκπαιδευτές και στη διαχείριση αυτού του κομματιού, οπότε έχουν μια βιωματική ουσιαστικά εμπειρία που μπορεί να δώσει μετά και να γεννήσει άλλες ιδέες και να το βιώσουν στην πράξη, κάτι που νομίζω έχει μεγαλύτερα αποτελέσματα.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε πολύ. Alicia έχεις το λόγο.

A. PESZKOWSKA: Ήθελα κι εγώ να πω ότι έχουμε πολλούς τρόπους να θυμόμαστε, την οπτική μνήμη, την ακουστική και η αλληλεπίδραση είναι σημαντική.

Ξέρουμε ότι είναι πάρα πολύ ενδιαφέρον και όλοι έχουμε κάνει τόσα πολλά πράγματα, έχουμε τόσες ιδέες, μπορούμε να το κάνουμε αυτό για τα παιδιά στο σχολείο, για τους τυφλούς, μπορούμε να γεφυρώσουμε το κενό ανάμεσα στους τυφλούς και μη τυφλούς, έχουμε πάρα πολλούς πιθανούς αποδέκτες μιας τέτοιας κατάστασης.

Φυσικά είναι κάτι που αλλάζει η τεχνολογία και φυσικά όμως καμιά φορά υπάρχουν τόσες δυνατότητες που μπορεί να μπερδευτούμε.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε. Ο Γιώργος Σταυρόπουλος μήπως θέλει να απαντήσει; Θες να τοποθετηθείς, έχεις κάποιες σκέψεις;

Γ. ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ: Ναι. Όσον αφορά το πρώτο ερώτημα, το οποίο μου είπατε και αφορούσε κι ήταν ουσιαστικά η συσχέτιση μεταξύ κρίσιμης μάζας και μεγαλύτερης πλατφόρμας, όσον αφορά την κρίσιμη μάζα είπαμε ότι όλοι ουσιαστικά σε οτιδήποτε κι αν ασχολούμαστε και όλες οι ομάδες ουσιαστικά το «προϊόν» μας σε εισαγωγικά είναι ο κόσμος ο οποίος χρησιμοποιεί την εφαρμογή μας ή αυτό το οποίο κάνουμε.

Οπότε είναι λογικό θεωρώ ότι αναγκαστικά θα ξεκινήσεις να εκπαιδεύεις τον κόσμο, λίγοι θα σε ακολουθήσουν αρχικά, θα δείχνεις το δρόμο, πρέπει να κερδίσεις την εμπιστοσύνη στη συνέχεια του κόσμου ότι αυτό που κάνεις το κάνεις σωστά το κάνεις διαφορετικά πια να λύσεις ένα πρόβλημα. Και στη συνέχεια οι απαιτήσεις και στις εφαρμογές σου θα μεγαλώνουν.

Δηλαδή αυτή τη στιγμή θεωρούμε ότι πρέπει πρώτα να δούμε τι απήχηση έχουμε στον κόσμο με τον τρόπο με τον οποίο προσεγγίζουμε το πρόβλημα αν μας ακολουθεί ή αν εντέλει είμαστε κι εμείς μία προσπάθεια που προσέγγισε λάθος το ζήτημα. Οπότε όταν οι απαιτήσεις ανέβουν, θα αρχίσουμε να ψάχνουμε κι εμείς άλλους τρόπους, ώστε να εξυπηρετούμε καλύτερα με το πληροφοριακό μας σύστημα.

Στο δεύτερο ερώτημα, που σωστά θέσατε, όσον αφορά την ενημέρωση και την επικοινωνία, νομίζω ότι είναι το παν κι ότι είναι το παν σε κάθε προσπάθεια, ότι πλέον έχουμε βγει όλοι online, κανείς δεν μπορεί να πετύχει κλεισμένος ούτε στο σπίτι του δουλεύοντας ένα project, ούτε στη γειτονιά του.

Πρέπει να βγει με κάποιο τρόπο να το φωνάξει και να χρησιμοποιήσει όποιο τρόπο έχει, ειδικότερα χωρίς να του κοστίζει κιόλας στην αρχή γιατί είναι δύσκολο να βρει κεφάλαιο. Όποιον τρόπο έχει, να φωνάξει το project του και να ζητήσει συνεργασίες, αυτό το οποίο θέλουμε να κάνουμε κι εμείς.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Alicia έχεις το λόγο.

A. PESZKOWSKA: Έχω κι εγώ μια ερώτηση, σκεφτόμουν: Υπάρχει έρευνα που δείχνει γιατί οι άνθρωποι δε δίνουν αίμα; Είναι δύσκολο γι' αυτούς;

Γιατί διευκολύνετε πάρα πολύ τους δωρητές αίματος, γιατί να μην το κάνουν λοιπόν; Ξέρετε γιατί υπάρχει αυτή η απροθυμία; Ίσως το πρόβλημα δεν είναι επειδή πιστεύουν ότι είναι επικίνδυνο ή επειδή δεν ξέρω τι συμβαίνει εδώ στα νοσοκομεία, μπορεί να φοβούνται με την υποδομή και λοιπά. Έχετε κάνει τέτοια έρευνα να δείτε πως σκέφτονται οι άνθρωποι;

Και είμαστε online πράγματι, αλλά δεν είμαστε συνδεδεμένοι και όλοι μεταξύ μας. Μερικές φορές είμαστε συνδεδεμένοι, αλλά είμαστε ο καθένας στη φούσκα του και ο καθένας στον κόσμο του να το πούμε έτσι. Πολλές φορές ψάχνω πληροφορίες ας πούμε κι αν τις ψάξω σε μια γλώσσα θα βρω πολλές κι αν τις ψάξω σε μια άλλη γλώσσα μπορεί να μη βρω τίποτα.

Όλα online είναι πράγματι, αλλά έχει σημασία πως θα ψάξουμε τις πληροφορίες, τι θα τις κάνουμε και πως θα τις χρησιμοποιήσουμε και πως είμαστε συνδεδεμένοι.

Γ. ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ: Στο πρώτο ερώτημα που έθεσες Alicia, οι έρευνες που

έχουμε κάνει και οι ομιλίες που έχουμε κάνει με τον περισσότερο κόσμο δείχνουν ότι οι περισσότεροι δε γνωρίζουν καν ότι υπάρχει πρόβλημα, δεν καταλαβαίνουν καν αυτά τα ποσοστά, δεν τα αναγνωρίζουν και μάλιστα φιλοσοκάρονται στην ιδέα ότι ναι μόνο το 4,7% των Ελλήνων δίνει αίμα.

Πιστεύουμε και δεν είναι και δύσκολο εμείς που ζούμε συγκεκριμένα στην Ελλάδα να το καταλάβουμε, από την άποψη όπως είπε και ο Δημήτρης που έδειξε έναν δρόμο για τους ανθρώπους που δε βλέπουν, να είναι κλειστός από καρέκλες ενός εστιατορίου.

Ο περισσότερος κόσμος δεν ενδιαφέρεται για τα κοινά, δεν ενδιαφέρεται γενικά για τα προβλήματα και πιστεύουμε ότι είναι και θέμα εκπαίδευσης συγκεκριμένα, ότι από μικρός από το σχολείο του, του έμαθαν να ξεχωρίζει ο ίδιος και να μη συμπεριφέρεται ως ομάδα ή πως μπορεί να βοηθήσει τον διπλανό του ή το κοινωνικό σύνολο.

Όσον αφορά το δεύτερο ερώτημα, θα σου πω το εξής: Εγώ προσωπικά και η ομάδα μου πιστεύουμε τόσο πολύ στις δυνάμεις των social media, όπου αν εγώ σου στείλω ένα friend request αυτή τη στιγμή στο facebook κι εσύ αύριο-μεθαύριο σε μία φωτογραφία που θα ανεβάσουμε από μία αιμοδοσία κάνεις like ή μία κοινοποίηση ή γράψεις ένα σχόλιο, ταυτόχρονα θα το δουν και όλοι οι φίλοι σου στην Πολωνία και κατά μέγιστη πιθανότητα ένα ποσοστό από αυτούς το 20% είτε από περιέργεια είτε το 30% θα πάει και θα πληκτρολογήσει BloodE στο facebook και θα πει τι είναι αυτοί, τι κάνουν. Αμέσως-αμέσως αρχίζει να φεύγει το concept και να πηγαίνει σε μία άλλη χώρα.

Εμείς ανεβάζουμε συνεχώς φωτογραφίες από οτιδήποτε δράσεις κάνουμε κι ενώ έχουμε 2 χιλιάδες μόνο like στη σελίδα μας τις φωτογραφίες μας τις βλέπουν 10 χιλιάδες, επειδή βλέπουμε τα στατιστικά. Θεωρώ ότι όντως είμαστε όλοι online και κατά κάποιο τρόπο είμαστε connected, δεν είμαστε μόνο στους φίλους μας, είμαστε παγκοσμίως. Απλά πρέπει να επιδιώξουμε να κάνουμε και έξυπνες κινήσεις, είναι ολόκληρες σπουδές βασικά γύρω από το θέμα του digital marketing.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ωραία, θαυμάσια.

Λοιπόν νομίζω ότι εδώ πέρα θα πρέπει να ολοκληρώσουμε τη συνάντησή μας σε αυτόν τον κύκλο και να ευχαριστήσω την Alicia και το

Techsour, Γιώργο και το BloodE, τον Άγγελο και τη Noesi, το Δημήτρη και το Feel Form.

Και βεβαίως να ευχαριστήσω πάρα πολύ το Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης, όπως και το Impact Hub, που μας έδωσαν την ευκαιρία να είμαστε όλοι εδώ μαζί να συνομιλήσουμε, να ανταλλάξουμε σκέψεις πληροφορίες κι ελπίζω να βρούμε και τρόπους να συνυπάρξουμε.

Καλή συνέχεια σε όλους, καλή επιτυχία και εδώ είμαστε.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ (ΕΥ. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ): Έχουμε διάλειμμα για γεύμα τώρα, είναι ακριβώς από πάνω στην αίθουσα Αμαλία και σε μία ώρα επιστρέφουμε για την τελευταία θεματική των καλών πρακτικών.

ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ (ΕΥ. ΤΣΟΛΑΚΙΔΟΥ): Γεια σας, μια που εγώ παρουσίασα όλους τους υπόλοιπους και δεν υπάρχει κανείς, θα αυτοπαρουσιαστώ λοιπόν, δεν πειράζει.

Ονομάζομαι Εύα Τσολακίδου, είμαι Προϊσταμένη του Τμήματος Διαχείρισης Ειδικών Δράσεων του Ιδρύματος Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης, είναι ένα τμήμα που έχει στην ευθύνη του διάφορες δράσεις και μία από αυτές είναι κι αυτό εδώ το συνέδριο.

Θα κλείσουμε το διήμερο αυτό συνέδριό μας με τη θεματική ενότητα «Κοινωνικές Επιχειρήσεις – Καλές Πρακτικές». Στη διάρκεια αυτή του διημέρου έχετε όσοι ήσασταν και χθες εδώ δει την πορεία μιας κοινωνικής επιχείρησης από την ίδρυσή της πως χρηματοδοτείται, πως δικτυώνεται και τα λοιπά και σε ποιους τομείς δραστηριοποιείται.

Έχουμε δει εδώ διάφορες κοινωνικές επιχειρήσεις που μπορεί να δραστηριοποιούνται στον τομέα της ένταξης των ατόμων που απειλούνται ή βιώνουν συνθήκες κοινωνικού αποκλεισμού ή στον τομέα παροχής υπηρεσιών πρόνοιας, υγείας, περιβάλλοντος, τοπικής ανάπτυξης ή και εμπορίου, με πρωτοβουλίες σύνδεσης της παραγωγής και των καταναλωτών.

Κάποιες τέτοιες καλές πρακτικές θα παρουσιάσουμε κι εδώ και έχουμε στο πάνελ μας την κα Elena Rodriguez από το Authenticities, την κα

Στέλλα Αργυροπούλου από το Περπατώ, την κα Μελίνα Ταπραντζή από το Wise Greece και τον κ. Φάνη Τσώνα από το ΙTHACA. Καλώς ήρθατε.

Και θα δώσω το λόγο στην κα Elena Rodriguez από το Authenticities να μας πει «Πώς μπορεί ο ταξιδιώτης να γίνει συμμετέχων στις λύσεις των προκλήσεων της κοινωνίας της πόλης και του περιβάλλοντος των περιοχών που επισκέπτεται».

ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ – ΚΑΛΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ

Authenticities:

«Πώς μπορεί ο ταξιδιώτης να γίνει συμμετέχων στις λύσεις των προκλήσεων της κοινωνίας της πόλης και του περιβάλλοντος των περιοχών που επισκέπτεται;»

E. RODRIGUEZ: Καλησπέρα, είμαι από τη Βαρκελώνη και σε δέκα λεπτά θα μιλήσω για ένα project το οποίο δουλεύουμε στην Ισπανία. Στην Ισπανία έχουμε πολλά ζητήματα τα οποία μοιάζουν με αυτά που συμβαίνουν στην Ελλάδα και τα θετικά και τα αρνητικά.

Πριν αρχίσουμε τις κοινωνικές επιχειρήσεις είχαμε προσέξει διάφορα πράγματα, από τη μια πλευρά έχουμε πάρα πολύ μεγάλο τουρισμό, έχουμε 7 εκατομμύρια τουρίστες το χρόνο που πάνε κυρίως στις βασικές μεγάλες πόλεις και ο τουρισμός αυτός αυξάνεται κάθε χρόνο κατά 6%-7%.

Έχουμε μεγάλη εστίαση σε συγκεκριμένους παίκτες του τομέα, τα εστιατόρια και τα ξενοδοχεία ωφελούνται, αλλά πολύ λίγο η τοπική κοινότητα, οπότε δεν μπορούμε να έχουμε όφελος στην τοπική κοινωνία. Ωστόσο η τοπική κοινωνία είναι που πρέπει να τονιστεί και να στηριχθεί, διότι έχουμε 25% τοπική ανεργία νέων, έχουμε επίσης ανάγκη να δημιουργηθούν διάφορες δεξιότητες οι οποίες δεν υπάρχουν αυτή τη στιγμή στους νεαρούς πληθυσμούς.

Δείχνω εδώ το τι συμβαίνει στην Ισπανία και καταλαβαίνω ότι αντίστοιχη κατάσταση υπάρχει και στην Ελλάδα. Μια ερώτηση που μας εδόθη ήταν η εξής: Πως μπορεί κανείς να συνδέσει δύο πράγματα; Αφενός να συνδέσει τη μεγάλη αύξηση των τουριστών με τα 8 δις που πληρώνονται κάθε

χρόνο στον τουρισμό κι από την άλλη μεριά την εκπαίδευση σε τοπικό επίπεδο;

Θα μπορούσαμε να κάνουμε μια σύνδεση ανάμεσα στους δύο αυτούς τομείς λύνοντας κάποια προβλήματα με διάφορες κοινοτικές και τοπικές πρωτοβουλίες. Προσπαθήσαμε να συνδυάσουμε τα τρία αυτά πράγματα και προσπαθήσαμε να φτιάξουμε μια online πλατφόρμα η οποία θα έχει μέσα εμπειρίες, μια που είχαμε δουλέψει με κοινωνικούς επιχειρηματίες στην πόλη, κυρίως με εστίαση στον τουρισμό. Αυτές τις εμπειρίες τις έχουμε δοκιμάσει με τους τοπικούς κοινωνικούς επιχειρηματίες και προσπαθούμε να δούμε πως θα μπορέσουμε να λύσουμε τις διάφορες προκλήσεις.

Εδώ έχω βάλει κάποιες από τις εμπειρίες που έχουμε συλλέξει στην ιστοσελίδα μας. Εδώ έχω βάλει κάποια πράγματα που κάνουν τους ανθρώπους χαρούμενους, είναι η εργασία, η ευτυχία και διάφορα άλλα ζητήματα τα οποία θίγουν οι άνθρωποι όταν θεωρούν ότι αυτά τα πράγματα μπορούν να τους κινητοποιήσουν.

Από κει και έπειτα προσπαθούμε να διαλέξουμε διάφορες κοινωνικές επιχειρήσεις στην πόλη και συνεργαζόμαστε με αυτούς ή με τις αντίστοιχες ΜΚΟ και προσπαθούμε να φτιάξουμε το κατάλληλο πλαίσιο και το κατάλληλο περιβάλλον.

Το πλαίσιο ή περιβάλλον αυτό μπορεί να είναι ας πούμε διάφορες δράσεις π.χ. καθαρίζουμε τις παραλίες, γιατί έχουμε πολλές παραλίες που είναι γεμάτες με αποτσίγαρα πλαστικά και λοιπά, που αρχικά παίρναμε χρήματα από το κράτος αλλά μετά που σταμάτησε η κρατική χρηματοδότηση αυτές οι δράσεις δεν μπορούσαν να συνεχιστούν.

Έτσι λοιπόν προσπαθούμε να δούμε πως μπορούμε εμείς να λύσουμε αυτό το ζήτημα, ας πούμε κάνουμε κάποια workshops όπου μαζεύουμε τους νέους ανθρώπους και κάνουμε μια ώρα surf, μια ώρα ενημέρωση κι άλλες δύο ώρες που κάνουμε τη συλλογή των απορριμμάτων.

Ή ας πούμε προσπαθούμε να κάνουμε εκπαίδευση στους ίδιους τους τουρίστες, ώστε όχι να εκμεταλλεύονται και να καταναλώνουν την πόλη, αλλά να προσφέρουν και στην πόλη. Ας πούμε έρχονται στην Αθήνα και πάνε να δουν την Ακρόπολη και μπορούν μαζί με την Ακρόπολη να δουν και τι κάνουν οι κοινωνικοί επιχειρηματίες, ώστε να αλλάξει η κουλτούρα τους, να

αλλάξει η νοοτροπία τους και η προσέγγισή τους και να συμμετάσχουν κι αυτοί στη ζωή της Αθήνας, στη ζωή της πόλης.

Έτσι προσπαθήσαμε να δούμε πως μπορούμε να συνδεθούμε και με τους ανθρώπους και με τις ΜΚΟ, πιστεύουμε ότι αυτή η τάση θα συνεχίσει να ανεβαίνει γιατί ανεβαίνει και ο τουρισμός. 66% των καταναλωτών σκέφτονται ότι θα μπορούσαν να προσφέρουν και κάτι στην κοινωνία για όλα αυτά που καταναλώνουν και το 46% εξ αυτών δηλώνουν ότι θα μπορούσα να πληρώσω λίγο παραπάνω ώστε αυτό που καταναλώνω να έχει ένα όφελος και πίσω και σε σας και προς την κοινωνία.

Για να στηριχθεί αυτή η τάση πρέπει να δούμε ποια είναι τα αυθεντικά πράγματα. Ας πούμε ποια είναι τα εστιατόρια ας πούμε που μπορούν να συνεργαστούν με τους κοινωνικούς επιχειρηματίες και λοιπά. Και προς τους ταξιδιώτες προσπαθούμε να απευθυνθούμε για να δούμε τι στόχους βάζουν, ας πούμε εάν μπαίνουν στο trip advisor και θέλουν να γράψουν κάποια πράγματα από την εμπειρία τους με την κοινωνική επιχειρηματικότητα στην πόλη που επισκέπτονταν.

Έτσι λοιπόν μπορούμε να δικτυώσουμε την κοινωνική επιχειρηματικότητα με τον τουρισμό. Θέλουμε λοιπόν να γίνουμε μια πλατφόρμα εμείς ώστε να βελτιώσουμε την ίδια την πόλη. Εδώ βλέπουμε πως η κοινωνική επιχειρηματικότητα συνδέεται και με τις Αρχές και με τους κοινωνικούς επιχειρηματίες και με την κοινότητα των ανέργων οι οποίοι μπορούν να γίνουν οδηγοί και με άλλους. Αυτή είναι η πλατφόρμα.

Μια άλλη εναλλακτική που βλέπουμε είναι ότι πρέπει να δούμε πως αυτές οι δεξιότητες μπαίνουν στο εκπαιδευτικό σύστημα. Από μόνες τους αν ενταχθούν μεμονωμένες, θα εκλείψουν. Πρέπει να μπουν σε ένα οργανωμένο πλαίσιο, ώστε οι άνθρωποι που παίρνουν αυτές τις δεξιότητες να ξέρουν τι να τις κάνουν όταν πάνε στην αγορά εργασίας.

Είναι πολύ σημαντικό να μπορέσουμε να απευθυνθούμε στη σωστή βιομηχανία του τουρισμού, γιατί εκεί υπάρχουν αρκετά χρήματα. Έτσι σχεδιάζουμε τη μέθοδό μας με 7 βήματα, που είναι η πρόκληση της αυθεντικότητας και σε κάθε ένα από αυτά βάζουμε μια εμπειρία.

Αρχίσαμε λοιπόν με ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα, μαζέψαμε 100 φοιτητές από πανεπιστήμια που συμμετείχαν με ιδέες κι εδώ δείχνω κάποια

ισπανικά πανεπιστήμια, αλλά δεν ήταν πανεπιστήμια μόνο διοίκησης οικονομικών και τέτοια αλλά υπήρχαν και σχολές που ασχολούνταν με τη γαστρονομία για παράδειγμα ή με άλλους θεματικούς τομείς, ώστε να υπάρχει ποικιλία εμπειριών.

Όλα αυτά είναι μια μεγάλη πρόκληση, βάλουμε όλες τις ιδέες μαζί και τις στείλαμε στους φοιτητές. Κάποιοι φοιτητές ας πούμε εντόπισαν ένα πρόβλημα, ότι όταν πηγαίνουν οι άνθρωποι λέει διακοπές παρατάνε το σκυλάκι τους στους δρόμους και το αφήνουν αδέσποτο για να πάνε διακοπές. Υπήρχε λοιπόν μια τέτοια λειτουργία κρατική, η οποία συνέλεγε τα σκυλιά και τα θανάτωνε.

Εμείς αγαπάμε τα σκυλιά και προσπαθήσαμε να βρούμε μία εναλλακτική λύση στην κατάσταση αυτή. Δημιούργησαν λοιπόν αυτοί οι φοιτητές μια περιήγηση στην πόλη, περιήγηση σε σημεία που είναι φιλικά προς τα σκυλιά και οι τουρίστες πληρώνουν γι' αυτή τη βόλτα και τα χρήματα αυτά πάνε στη φιλοζωική εταιρεία για να μπορέσει να φροντίσει τα αδέσποτα.

Μερικά πράγματα μοιάζουν πολύ απλά όταν γίνουν, αλλά μέχρι να δημιουργηθεί η ιδέα, να υλοποιηθεί το πρόγραμμα, να γίνει η κινητοποίηση, να κινητοποιηθούν οι τουρίστες, να καταναλώσουν να το πούμε έτσι το προϊόν μας και να ξαναέρθουν αυτά τα χρήματα πίσω, είναι μια μεγάλη διαδρομή. Εγώ πιστεύω ότι οι άνθρωποι μέσα από την εμπειρία μαθαίνουν και αντιλαμβάνονται.

Σε χώρες όπως η Ισπανία και η Ελλάδα έχουμε να δείξουμε πολύ περισσότερα από την πολιτιστική μας κληρονομιά, έχουμε να δείξουμε και μια κουλτούρα, κάτι που δεν το βλέπει συνήθως ο επισκέπτης. Είναι πολύ σημαντικό να μπορούμε να είμαστε μέρος και εμείς αυτής της οικονομίας, των ΜΚΟ και της κοινωνικής οικονομίας.

Προσωπικά δεν πιστεύω ότι οι άνθρωποι ψάχνουν το νόημα της ζωής, πιστεύω ότι ψάχνουν την εμπειρία της ζωής και στην εκπαίδευση και στον τουρισμό η εμπειρία είναι η λέξη-κλειδί.

Ευχαριστώ πολύ για την προσοχή σας.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Θα μιλήσουμε και μετά θα κάνουμε τις ερωτήσεις μας, συγκεντρώστε οπότε ότι ερωτήσεις θέλετε να κάνετε στους ομιλητές και θα το κάνουμε στο τέλος. Συνεχίζουμε με την κα Στέλλα Αργυροπούλου από το

ΠΕΡΠΑΤΩ που θα μας πει «πώς μπορούμε να κάνουμε κινητικά ανεξάρτητα άτομα με κινητικές δυσκολίες».

ΠΕΡΠΑΤΩ:

«Πώς μπορούμε να κάνουμε κινητικά ανεξάρτητα άτομα με κινητικές δυσκολίες;»

Σ. ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΥ: Γεια σας, εκπροσωπώ το Σύλλογο Ατόμων με Κινητικά Προβλήματα και φίλων νομού Ροδόπης Περπατώ, θα ήθελα πρώτα απ' όλα να ευχαριστήσουμε το Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης και το Impact Hub που μας κάλεσαν εδώ πέρα.

Ο Σύλλογος Περπατώ ιδρύθηκε το 2002, εδρεύει στην πόλη της Κομοτηνής, σκοπός του από την πρώτη στιγμή της ίδρυσής του ήταν η ενημέρωση, η συσπείρωση των ατόμων με αναπηρία πρώτα στο νομό Ροδόπης και ευελπιστώντας ότι μέσα από συντονισμένες ενέργειες θα μπορούσαμε να δώσουμε λύση στα μέγιστα προβλήματα που αντιμετωπίζουν στην καθημερινότητά τους.

Το 2005 ίδρυσε τον Αθλητικό Σύλλογο Ατόμων με Αναπηρία τον Ηρόδικο, γιατί είδαμε ότι τα αθλήματα είναι μία από τις πιο δυνατές δραστηριότητες που μπορούν να κάνουν τα άτομα με αναπηρία. Το όνειρο του Προέδρου του Συλλόγου του κ. Ταξιλάρη ήταν να ιδρύσει στην Ελλάδα ένα Κέντρο Εκπαίδευσης Αυτόνομης Διαβίωσης, όπου θα είναι ένα κέντρο το οποίο θα λειτουργεί μετά την αποκατάσταση και θα εκπαιδεύει τα άτομα με αναπηρία να κάνουν τα πιο απλά έως πιο δύσκολα πράγματα. Να μάθουν να εξυπηρετούνται μόνοι τους, να μαγειρεύουν, να διαχειρίζονται την κύστη και το έντερό τους για παράδειγμα.

Το 2009 είχαμε την τύχη ο Δήμος Κομοτηνής να μας παραχωρήσει προς χρήση ένα κτίριο το οποίο είχε βρεθεί μέσω του Προγράμματος Urban για στέγη ημιαυτόνομης διαβίωσης, αλλά δεν είχε τα χρήματα να το λειτουργήσει. Μόλις ήρθε αυτό το κτίριο στα χέρια μας, αρχίσαμε να αναρωτιόμαστε τι μπορούμε να κάνουμε. Το 2011 βραβευτήκαμε από το θεσμό της Νησίδας Ποιότητας κι εκεί μας μίλησε κάποιος για το Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος.

Γράψαμε μία πρόταση και με την ευγενική στήριξη του ιδρύματος από το Μάιο του 2012 λειτουργούμε στην πόλη της Κομοτηνής ένα Κέντρο Εκπαίδευσης Αυτόνομης Διαβίωσης. Δεν ξέρω όσοι ήσασταν χθες αν είχατε δει την παρουσίαση του κ. Ιγνατίου για το Sea Truck, θα δανειστώ κάτι από αυτό που είπε το οποίο είναι μία πολύ ωραία δημιουργία, ότι με αυτόν τον τρόπο τα άτομα με αναπηρία απέκτησαν τέσσερις μήνες ζωής. Ο σκοπός μας εμάς είναι τα άτομα με αναπηρία να αποκτήσουν δώδεκα μήνες ζωής και πολλά χρόνια, να καταλάβουν ότι έχουν αποκτήσει ζωή.

Κι επειδή ο Πρόεδρος μου και οι φίλοι μου, μου είπαν ότι τα δέκα λεπτά είναι λίγα και τα λόγια είναι φτώχεια, θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας ένα βίντεο. Αυτό που κάνουμε είναι να φτιάχνουμε εκπαιδευτικά προγράμματα, στα οποία μέσα διδάσκονται τα άτομα με αναπηρία όχι μόνο την καθημερινότητα, αλλά φτιάχνουμε γι' αυτούς δράσεις τις οποίες δε φανταζόταν ότι θα κάνανε ποτέ. Από το να οδηγούν ένα αυτοκίνητο, μέχρι να κάνουν kite surf.

Οπότε θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας το βίντεο από το πρώτο γκρουπ που κάναμε και νομίζω θα το απολαύσετε όσο το απολαμβάνω κι εγώ.

ΠΡΟΒΟΛΗ ΒΙΝΤΕΟ

Να σημειώσω απλά κλείνοντας ότι το ένα από τα παιδιά που συμμετείχε στο πρώτο γκρουπ μένει σε ένα χωριό της Ορεστιάδας κι είχε να βγει 12 χρόνια από το χωριό του.

Σας ευχαριστώ πάρα πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε την κα Αργυροπούλου και θα προχωρήσουμε τώρα με την κα Μελίνα Ταπραντζή από το Wise Greece που θα μας πει «πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε επιχειρηματικές ευκαιρίες στους τοπικούς παραγωγούς, ενώ ταυτόχρονα δίνουμε ανοιχτή πρόσβαση σε τροφή για όσους έχουν ανάγκη».

Wise Greece:

«Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε επιχειρηματικές ευκαιρίες στους τοπικούς παραγωγούς, ενώ ταυτόχρονα δίνουμε ανοιχτή πρόσβαση σε τροφή για όσους έχουν ανάγκη;»

Μ. ΤΑΠΡΑΝΤΖΗ: Καλησπέρα κι από μένα, είμαι σήμερα εδώ για τη Wise

Greece κι έτσι ξεκινώντας θέλω να πω δύο λόγια για το πώς ξεκίνησε η ιδέα της Wise Greece.

Δυστυχώς όλοι μας βλέπουμε καθημερινά άστεγους, να τρώνε κυριολεκτικά από τα σκουπίδια, βλέπουμε και μαθαίνουμε για ορφανοτροφεία τα οποία δεν μπορούν να καλύψουν τις βασικές ανάγκες των παιδιών που στεγάζονται εκεί. Ίσως έχουμε ακούσει για κάποιο γείτονα ή κάποιο φίλο ο οποίος αναγκάζεται να πάει στο κοινωνικό παντοπωλείο για να πάρει τρόφιμα πλέον γιατί έμεινε άνεργος.

Οπότε δυστυχώς το πρόβλημα αντί να μειώνεται στην Ελλάδα διογκώνεται, τι κάνουμε όλοι μας γι' αυτό; Οι περισσότεροι ίσως αδιαφορούμε, δυστυχώς, όσοι δεν αδιαφορούμε το πολύ-πολύ να πάρουμε μία σακούλα κάποια στιγμή τρόφιμα να πάμε σε ένα κοινωνικό παντοπωλείο, αλλά δυστυχώς το πρόβλημα δε λύνεται, η τροφή είναι κάτι που ο άνθρωπος χρειάζεται καθημερινά κι έτσι το πρόβλημα δε λύνεται.

Αυτό που κάνουμε εμείς λοιπόν με τη Wise Greece είναι ότι προσπαθούμε να πείσουμε ολοένα και περισσότερους ανθρώπους καθημερινά να μαγειρέψουν για καλό σκοπό. Ο σκοπός μας είναι διπλός, είμαστε μία κοινωνική επιχείρηση και εφαρμόζουμε όλους έτσι τους τομείς και τους κανόνες κοινωνικής επιχειρηματικότητας στην πράξη.

Από τη μία πλευρά έχουμε προϊόντα από μικρούς Έλληνες παραγωγούς, τα οποία τοποθετούμε σε διάφορα σημεία πώλησης τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Ενώ χρησιμοποιούμε όλα τα κέρδη από τις πωλήσεις τους για να αγοράσουμε τρόφιμα και να τα δώσουμε σε άστεγους και παιδιά που έχουν πολύ μεγάλη ανάγκη στην Ελλάδα.

Ο σκοπός μας λοιπόν είναι και να ενισχύσουμε την ελληνική παραγωγή, τους Έλληνες παραγωγούς, να γνωρίσουν επιτέλους στο εξωτερικό ότι η Ελλάδα παράγει εξαιρετικά προϊόντα τα οποία μπορούν να είναι πλήρως ανταγωνιστικά προς όλα τα προϊόντα του εξωτερικού, αλλά ταυτόχρονα να καταφέρουμε τα κέρδη μας να τα μετατρέψουμε σε τρόφιμα για να τα διαθέσουμε σε συνανθρώπους μας που βρίσκονται στα όρια της φτώχειας.

Η Ελλάδα άλλωστε παράγει εξαιρετικά προϊόντα, δεν έχουν πραγματικά να ζηλέψουν τίποτα από οποιοδήποτε άλλο προϊόν και για να σας

δώσω έτσι μικρά παραδείγματα του τι είδους προϊόντα βγάζουν οι Έλληνες παραγωγοί, είναι κάτι τέτοια προϊόντα.

Με ρωτάνε πολλές φορές μα είναι δυνατόν να είναι ελληνικά προϊόντα; Κι όμως είναι. Έχουμε ξεφύγει από τα τσολιαδάκια κι από τους κίονες και έχουμε φτάσει σε ένα τέτοιο επίπεδο προϊόντων ή σε πολύ πρωτότυπα προϊόντα, όπως παστέλι σε γλυκό κουταλιού ή μέλι με τσίλι ή μέλι με φουντουκόπαστα που είναι η απάντηση στη νουτέλα η ελληνική.

Οπότε λοιπόν τέτοιου είδους προϊόντα είναι αυτά τα οποία θέλουμε να αναδείξουμε στο εξωτερικό, να δείξουμε ότι η ελληνική παραγωγή πραγματικά είναι πολύ αξιόλογη, τόσο σε επίπεδο προϊόντος, αλλά πλέον και σε επίπεδο αισθητικής.

Το πιο βασικό κομμάτι όμως της Wise Greece είναι η βοήθεια προς το συνάνθρωπο, είναι τα κέρδη μας από την πώληση τα οποία γίνονται τρόφιμα και φτάνουν στους ανθρώπους που τα χρειάζονται και για να σας δώσω έτσι κάποια παραδείγματα και να καταλάβετε τι ακριβώς συμβαίνει αυτή τη στιγμή που μιλάμε στη χώρα μας, γιατί πολλές φορές φανταζόμαστε ότι τα παιδάκια πεινάνε μόνο στην Αφρική, αλλά δυστυχώς πεινάνε και στην Ελλάδα τα παιδάκια.

Λοιπόν θα σας μιλήσω για ορφανοτροφεία τα οποία έχουμε επισκεφθεί που φιλοξενούν μικρά κοριτσάκια τα οποία κυριολεκτικά τρώνε φακές για δύο εβδομάδες γιατί δεν έχουν τίποτα άλλο να αγοράσουν ή θα σας μιλήσω για κοινωνικά παντοπωλεία τα οποία υποτίθεται ότι πρέπει να δίνουν τρόφιμα στους ωφελούμενους τους και δεν έχουν ένα πολύ βασικό αγαθό που για μας είναι αυτονόητο το ελαιόλαδο. Άρα λοιπόν η Wise Greece δεν αποδίδει ποτέ χρήματα παρά μόνο τρόφιμα, γιατί το πρόβλημα αυτή τη στιγμή της σίτισης είναι τεράστιο.

Και εκτός από την πώληση των προϊόντων πραγματοποιούνται και διάφορες δράσεις στη Wise Greece, πάντα σε συνεργασία με άλλους φορείς, όπως για παράδειγμα βλέπετε εδώ με την ΟΥΝΕΣΚΟ ή με το FOOD FOR GOOD για τη ΣΧΕΔΙΑ για το περιοδικό, όπου είτε μαγειρεύουμε και προσφέρουμε γεύματα σε ανθρώπους που τα έχουν ανάγκη, είτε στήνουμε σε πολύ κεντρικά σημεία σε Δήμους σε όλη την Ελλάδα εκδηλώσεις όπου πουλάμε τα προϊόντα Wise Greece και επιτόπου τα κέρδη μας γίνονται

τρόφιμα για τα κοινωνικά παντοπωλεία ή τα συσσίτια του εκάστοτε Δήμου. Εδώ είναι κάποιες φωτογραφίες από διάφορες δράσεις και διανομές τροφίμων.

Το βασικό όμως χαρακτηριστικό της Wise Greece είναι ότι σε όλο αυτό που σας περιγράψω ενισχύονται πάρα-πάρα πολλοί τομείς. Πρώτα απ' όλα ενισχύεται η ελληνική οικονομία, γιατί κακά τα ψέματα η Ελλάδα τρόφιμα και τουρισμό παράγει κυρίως, δεν παράγει πολλά πράγματα δυστυχώς.

Άρα λοιπόν ενισχύεται η ελληνική παραγωγή, ενισχύονται τα σημεία πώλησης, όπου μερικά τα βλέπετε και εδώ. Γιατί; Γιατί πουλάνε αυτά τα προϊόντα και βγάζουν κέρδος και μπορούμε να κατευθύνουμε κι εμείς τους ευαισθητοποιημένους καταναλωτές να πάνε στα συγκεκριμένα σημεία πώλησης και σαφώς ενισχύεται ο τελικός αποδέκτης που είναι οι άνθρωποι που φτάνουν τα τρόφιμα στα χέρια τους.

Όπως καταλαβαίνετε όλο αυτό δεν ήταν και δεν είναι καθόλου εύκολο, η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα είναι σχεδόν ποινικοποιημένη, πόσο μάλλον η κοινωνική επιχειρηματικότητα που είναι κάτι εντελώς καινούριο, άρα βρήκαμε και βρίσκουμε πολλά εμπόδια, πολλές δυσκολίες και πάρα πολλές ανατροπές.

Φτάσαμε όμως σήμερα, περίπου 1,5 χρόνο μετά από την ίδρυση της Wise Greece, να μπορούμε να αποτιμήσουμε λίγο τη δυναμική της σε κάποιους αριθμούς. Στην αρχή λοιπόν, πριν 1,5 χρόνο, δεν μπορούσαμε να βρούμε παραγωγούς, κανένας δε μας πίστευε, δεν πίστευε κανένας ότι όλο αυτό μπορεί να λειτουργήσει.

Σήμερα έχουμε περίπου 450 ελληνικά προϊόντα και περισσότερους από 100 Έλληνες παραγωγούς που υποστηρίζουν την κίνηση. Στην αρχή, 1,5 χρόνο πριν οι καταναλωτές ίσως ήταν δύσπιστοι, δεν πίστευαν ότι όλο αυτό μπορεί να λειτουργήσει, πως είναι δυνατόν να βγάλετε κέρδος, πόσο μάλλον να το κάνετε και τρόφιμα το κέρδος σας.

Σήμερα όσοι καταναλωτές έχουν ενημερωθεί βλέπουν στην πράξη ότι αγοράζοντας μία απλή ρίγανη, ένα απλό ζυμαρικό, ένα απλό λάδι που θα χρησιμοποιήσουν στην καθημερινή τους μαγειρική, έχουν βοηθήσει κι έναν άνθρωπο να έχει φαγητό απόψε το βράδυ. Γι' αυτό και έχουμε πάνω από 50 εθελοντές και καθημερινά λαμβάνουμε email για καινούριους.

Αυτή τη στιγμή υπάρχουν 60 σημεία πώλησης στην Ελλάδα, κάνουμε εξαγωγή ήδη σε τέσσερις χώρες μέσα σε 1,5 χρόνο και ετοιμαζόμαστε για την πέμπτη τέλος του μήνα. Και το βασικότερο, έχουμε καταφέρει μέσα από όλη αυτή τη διαδικασία να αποδώσουμε πάνω από δύο τόνους τροφίμων σε ιδρύματα και φορείς που έχουν ανάγκη και όλα αυτά μέσα σε 1,5 χρόνο.

Μάλιστα πρόσφατα βγάλαμε και μία δική μας αποκλειστική σειρά προϊόντων Wise Greece, όπου απευθύνεται κυρίως στο εξωτερικό, όπου καταφέραμε να κλείσουμε τη χωριάτικη σαλάτα τον μουσακά τα γεμιστά σε ένα βαζάκι και πάνε εξαιρετικά στο εξωτερικό αυτή τη στιγμή. Όμως και στο αεροδρόμιο, όπου μπορούν οι τουρίστες έτσι να πάρουν ένα κομμάτι της Ελλάδας μαζί τους.

Κλείνοντας, γιατί δε θέλω να σας κουράσω πολύ, θέλω να τονίσω ότι είναι πολύ σημαντικό να αναδεικνύεται η κοινωνική επιχειρηματικότητα μέσα από ημερίδες σαν τη σημερινή, γιατί πραγματικά είναι ένας δύσκολος δρόμος μεν, αλλά είναι ένας δρόμος ο οποίος επιβραβεύει καθημερινά γιατί είναι πολύ όμορφο να νοιώθεις ότι δουλεύεις κι ότι προσφέρεις ταυτόχρονα.

Δεν είναι αδιανόητο, δεν είναι υπερβολικά δύσκολο, υπάρχουν άνθρωποι που αν ενδιαφέρεστε να το κάνετε κι εσείς όλο αυτό σίγουρα θα βρεθούν να σας βοηθήσουν στην πορεία και πιστεύω πως σιγά-σιγά αρχίζει και το σκεπτικό μας και η κοινωνία μας να αλλάζει και να αρχίζουμε να ενδιαφερόμαστε πιο πολύ για τον συνάνθρωπο.

Και για να κλείσω έτσι και με ένα ρητό του Πλάτωνα, μιας και ταιριάζει στη σημερινή ημερίδα, δε γίνεται να αλλάξει ο κόσμος αν δεν αλλάξει πρώτα ο ίδιος ο άνθρωπος και με αυτό ας προχωρήσουμε όλοι μας. Σας ευχαριστώ πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε κι εμείς και θα δώσουμε τώρα το λόγο στην κα Ματίνα Κανάκη από την Εκάτη που θα μας πει «πώς μπορούμε να ενδυναμώσουμε κοινωνικά συνεταιριστικά εγχειρήματα μέσα από τη δικτύωση και την ανάπτυξη συνεργιών.

Εκάτη/koinsep.org:

**«Πώς μπορούμε να ενδυναμώσουμε κοινωνικά
συνεταιριστικά εγχειρήματα μέσα από τη
δικτύωση και την ανάπτυξη συνεργιών;»**

M. ΚΑΝΑΚΗ: Να χαιρετίσω κι εγώ από την πλευρά μου την εκδήλωση και βρίσκομαι εδώ για να σας πω λίγα πράγματα για την Εκάτη.

Η Εκάτη είναι μία κοινωνική συνεταιριστική επιχείρηση, με το νομοθετικό πλαίσιο του 4019, που είναι λίγο περιορισμένο αυτό για τις υπόλοιπες, αλλά ελπίζουμε ότι θα αλλάξει όλο αυτό. Και επίσης μία παράλληλη προσπάθεια που γίνεται μέσα από την ενημερωτική πύλη για τις κοινωνικές συνεταιριστικές επιχειρήσεις το εξειδικεύσαμε λίγο γιατί αυτό το δεδομένο είχαμε και προσπαθήσαμε έτσι να βοηθήσουμε και τη δικιά μας την εμπειρία να τη μεταβιβάσουμε και να δώσουμε έτσι μια βοήθεια και στους υπόλοιπους.

Τα προβλήματα όπως τα καταγράψαμε βάσει μίας έρευνας που κάναμε όταν μας ζητήθηκε για ένα βιβλίο κοινωνικής επιχειρηματικότητας που έχει βγει είναι αρκετά. Δε θα σας κουράσω, είναι πραγματικά η έλλειψη εξειδικευμένων μηχανισμών υποστήριξης, παρακολούθησης και ανάπτυξης της κοινωνικής επιχειρηματικότητας.

Και σίγουρα λειτουργούν πάρα πολύ αργά όλα αυτά, εδώ η κα Λουκία το έχει αντιμετωπίσει και αυτή πάρα πολύ έντονα το πρόβλημα όλο αυτό και γενικά υπάρχει η έλλειψη ενός ολοκληρωμένου διαυγούς συστήματος αναγνώρισης πιστοποίησης αξιολόγησης αυτού που λέμε παραγόμενου κοινωνικού οφέλους.

Έτσι λοιπόν πραγματικά υπάρχει ένα μεγάλο εμπόδιο σε όλο αυτό, έχουμε ελλείψεις στο φορολογικό πλαίσιο σε διάφορους τομείς, να πω ότι η ενημερωτική πύλη δέχεται καθημερινά τηλεφωνήματα και πολλές φορές έχει κληθεί να απαντήσει σε Εφορίες για το πώς πρέπει να φορολογηθούν και διάφορα άλλα τέτοια έτσι ευτράπελα, γιατί είναι ευτράπελα αυτά.

Επίσης υπάρχει μία αδυναμία προσπέλασης στα δίκτυα των επιχειρηματικών κύκλων, φαντάζομαι ότι και οι άλλες μορφές το έχουν βρει μεγάλο εμπόδιο όλο αυτό και σίγουρα όλα αυτά τα συγκεντρώνουμε και

προσπαθούμε να κάνουμε μία δικτύωση ούτως ώστε αν κάποιος το έχει επιλύσει αυτό να μεταβιβαστεί.

Αυτό λοιπόν είναι το δίκτυο που έχουμε φτιάξει η ενημερωτική πύλη. Σας είπα ότι αποκτήθηκε κατά τη διάρκεια δημιουργίας των ίδιων των κοινωνικών επιχειρήσεων που είχαμε και όλο αυτό να γίνει δημόσιο κτήμα για τις επόμενες κοινωνικές επιχειρήσεις.

Να πω ότι αυτή τη στιγμή βλέπετε ότι το μήνα αυτό έχουμε 1.954.000 επισκέπτες, η κοινωνική συνεταιριστική επιχείρηση έχει διάφορες δράσεις αλλά δε θα σας κουράσω με όλες αυτές, γιατί κάποιες από αυτές ουσιαστικά λειτούργησαν ως θερμοκοιτίδα και αναπτύχθηκαν αυτόνομες κοινωνικές συνεταιριστικές επιχειρήσεις με αυτά τα αντικείμενα.

Περνάω γρήγορα τις φωτογραφίες για να μην κουράσω, είναι περισσότερο περιβαλλοντικά από ότι διαπιστώνετε, θα σας δείξω λοιπόν μία δράση μας που ήταν στον τομέα της εκπαίδευσης και της συμβουλευτικής και αφορούσε την ενημέρωση πάνω σε κρίσιμα θέματα με βιωματικές μεθόδους, που είναι μία παράσταση για τη σχέση μας με το διαδίκτυο και το bullying.

Άρχισε πέρυσι τέλος Μαΐου αυτή η ενέργεια και δυστυχώς ήμαστε στα γεγονότα, είναι νέοι άνθρωποι λοιπόν που ήταν ηθοποιοί, δεν ήξεραν πώς να ξεκινήσουν, υποστηρίξαμε όλη αυτή την ενέργεια τη σχεδιάσαμε κι έτσι με την αιγίδα των Υπουργείων και έχοντας και την άδεια του Υπουργείου Παιδείας για να μπαίνουμε μέσα τα σχολεία, γιατί είναι πολύ βασικό, δεν κάνουμε έναν απλό θίασο που μπαίνει χωρίς να έχει την έγκριση του Υπουργείου κι αυτό είναι αρχή απαράβατη για εμάς.

Απευθύνθηκε λοιπόν η παράσταση σε σχολεία δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και εκπαιδευτικούς και παιδιά και τώρα αυτή τη στιγμή ετοιμάζεται αυτή η παρέα των ανθρώπων που όλο και διοικητικά το καλύψαμε και υποστηρικτικά στο να γίνει και ετοιμάζεται να γίνει μία κοινωνική συνεταιριστική επιχείρηση μόνη της αυτόνομη. Είμαστε πολύ περήφανοι γι' αυτό το πράγμα και μας ενδιαφέρει πάρα πολύ.

Προχωράω τις υπόλοιπες δράσεις, αυτό επειδή είχε και σχέση και με νέους ανθρώπους έχει μεγάλο ενδιαφέρον, επίσης μία δράση που κάναμε μαζί με άλλους συνεργατική με εταιρική κοινωνική ευθύνη κάποιων εταιρειών σε ένα χώρο στο ΠΙΚΠΑ της Βούλας συνεργατικά πάλι.

Η δράση «συντροφή» που κάναμε πάλι στο ΠΙΚΠΑ της Βούλας είχε το αποτέλεσμα να γίνει μόνη της κι αυτή μία κοινωνική συνεταιριστική επιχείρηση Αγροζεύς για το δίκαιο και αλληλέγγυο εμπόριο και ουσιαστικά προσπαθήσαμε να βάλουμε τους παραγωγούς σε ένα πλαίσιο να μην υπάρχει εκμετάλλευση εργασίας και όλο αυτό. Λειτουργεί πλέον με δικό της κατάστημα σε έναν συγκεκριμένο χώρο στη Θήβα, όπου εκεί προάγει τον συγκεκριμένο γαστρονομικό πολιτικό.

Έργα προστασίας περιβάλλοντος, επειδή μας ενδιαφέρει πάρα πολύ το θέμα του περιβάλλοντος κι έχει ένα μεγάλο κοινωνικό αντίκτυπο, κάναμε ανοιχτό κάλεσμα σαν επιχείρηση κοινωνικών συνεταιριστικών επιχειρήσεων που έχουν τους ίδιους σκοπούς και ουσιαστικά προτείναμε από κοινού πράσινα σημεία μέσα στους προνοιακούς χώρους.

Είναι πολύ δύσκολο να συνεργαστείς στους Δήμους κι εκεί υπάρχουν και πάρα πολλές ιδιωτικές εταιρείες, οπότε βρήκαμε πολύ ωραία μικρή ευκαιρία αλλά πολύ σημαντική για εμάς μέχρι να δυναμώσουμε κι έτσι είμαστε τέσσερις εκεί κοινωνικές συνεταιριστικές επιχειρήσεις που σύμφωνα με την ευρωπαϊκή και εθνική νομοθεσία κάνουμε συλλογή και διαχείριση ανακυκλώσιμων υλικών.

Επίσης κατεβήκαμε σε έναν διαγωνισμό που αφορούσε κοινωνικές συνεταιριστικές επιχειρήσεις, εκτός του ότι βοηθήσαμε πάρα πολύ στο να βγει ένας διαγωνισμός για κοινωνικές επιχειρήσεις, πράγμα που είναι πραγματικά δύσκολο αυτές τις εποχές και αντί να πηγαίνουμε ο καθένας μόνος του ουσιαστικά κάναμε μία Ένωση ένα συνεργατικό σχήμα και κατεβήκαμε όλοι μαζί σε αυτό το διαγωνισμό με θέσεις απασχόλησης και την υποστήριξη των Ελληνικών Ταχυδρομείων.

Επίσης μία πρόταση που κάνουμε είναι η αξιοποίηση δημόσιων εκτάσεων και η αξιοποίηση κληροδοτημάτων, που τι κάνουν; Ρημάζουν από τη μη χρήση. Υπάρχουν πάρα πολλοί χώροι μέσα στον αστικό ιστό πραγματικά που ρημάζουν από τη χρήση, έχοντας λοιπόν το γεωτεχνικό υπόβαθρο και παίρνοντας έμπνευση, γιατί όλες οι ιδέες από κάπου δημιουργούνται δεν μας έρχονται ξαφνικά αυτό είναι σίγουρο.

Έχουμε λοιπόν το Ίδρυμα Μπάρκα που ξέρετε πολύ καλά ότι ήταν μία απάντηση στα εκτεινόμενα κοινωνικά προβλήματα εκεί της Πολωνίας

και ουσιαστικά αναπτύσσουμε διάφορες δράσεις ούτως ώστε να γίνουν αυτόνομες έτσι δομές μέσα σε χώρους τέτοιους.

Έτσι λοιπόν μία από τις δράσεις μας που έχει διάφορες πτυχές είναι η υποστήριξη και συμβουλευτική με πλαίσιο επιχειρηματικής επώασης και τις συνεργασίες με διάφορα άλλα clusters και κοινωνικές επιχειρήσεις. Θα σας δείξω εδώ μια άλλη κοινωνική συνεταιριστική επιχείρηση γυναικών, η θημωνιά, που έχει έτσι πολύ ωραία προϊόντα, που δεν έχει που να τα διαθέσει, οπότε η προηγούμενη ομιλήτρια μπορεί να μας βοηθήσει λίγο σε αυτό.

Η κοινωνική επιχείρηση Αγροζεύς που πάλι έγινε από παραγωγούς για το δίκαιο και αλληλέγγυο εμπόριο και τον τοπικό γαστρονομικό πολιτισμό, οπότε θα ήθελα να τη φέρω σε επαφή γιατί πραγματικά έχεις αυτό το κομμάτι που τους λείπει, έχεις αυτό το κομμάτι πραγματικά που τους λείπει.

Επίσης υποστηρίξαμε άλλες κοινωνικές επιχειρήσεις που θέλανε να κάνουν ένα φεστιβάλ. Βρήκαμε τους χώρους, βρήκαμε κάποιους χορηγούς και υποστηρίξαμε αυτή την ενέργεια. Μας ενδιαφέρει πάρα πολύ η δικτύωση μεταξύ των κοινωνικών συνεταιριστικών επιχειρήσεων, που το περιορίσαμε λίγο γιατί αυτή τη δυνατότητα έχουμε, επειδή υπάρχει και πιο συγκεκριμένη δομή.

Κάναμε την πρώτη πανελλαδική συγκέντρωση το 2013 στο Hub βέβαια, σε συνεργατικό χώρο επίσης, κάναμε μια άλλη πανελλαδική συγκέντρωση στο Γραφείο του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου με το Γραφείο του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή όπου εκεί καταλήξαμε σε κάποιες προτάσεις και επίσης στο να δυναμώσουμε όλο το σχήμα και να φτιάξουμε ένα δευτεροβάθμιο όργανο μια Ομοσπονδία για την προαγωγή έτσι των ζητημάτων που μας αφορούν.

Παρευρέθηκαν εκπρόσωποι από 85 Κοιν.Σ.Επ., είχαμε όλες τις εισηγήσεις από το Γραφείο του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, πάρα πολλούς Δημοσιογράφους κι ελπίζουμε να ευοδωθεί και περισσότερο αυτή η ενέργεια.

Συνάντηση στη Βόρεια Ελλάδα, έχουμε αποστείλει πάρα πολλές επιστολές σε διάφορα Υπουργεία ούτως ώστε να έχουμε επίσημη απάντηση, γιατί άλλο είναι να ρωτάς μόνος σου σαν μία επιχείρηση και άλλο να ρωτάς

έχοντας τις υπογραφές πολλών. Καταλαβαίνετε ότι αυτό είναι πολύ πιο σημαντικό και σε παίρνουν περισσότερο στα σοβαρά.

Αυτές είναι μερικές από τις επιστολές που στείλαμε και πήραμε απάντηση και δόθηκε λύση σε πολλά ζητήματα, σίγουρα μας ενδιαφέρει κι αυτή τη στιγμή δουλεύουμε το πλαίσιο των συμβάσεων κοινωνικής αναφοράς, που είναι μια οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης η οποία μιλά για τις δημόσιες συμβάσεις και προμήθειες κοινωνικής αναφοράς κι αυτό πραγματικά πρέπει όλοι να το υποστηρίξουμε.

Φιλοσοφία μας είναι το επίπεδο οργάνωσης μιας αειφορικής κοινωνίας υψηλό ή χαμηλό εκτιμάται από το πώς ανταποκρινόμαστε την περίοδο της κρίσης. Πόσο επανεπενδύουμε και φυσικά στην απασχολησιμότητα που προσφέρουμε. Έτσι λοιπόν προσπαθούμε να συνενώσουμε δυνάμεις σε ανθρώπους, να δημιουργήσουμε θέσεις εργασίας και να στηρίξουμε την τοπική ανάπτυξη.

Εδώ είναι κάποιες από τις σελίδες που έχουμε προκειμένου να βάζουμε διάφορα θέματα και τώρα στο τέλος έχουμε κάνει και μια νέα σελίδα που αφορά τη γενικότερη κοινωνική οικονομία. Προσπαθούμε να έχουμε πάρα πολλές υπηρεσίες, να πω ότι και σε κάποιες επίσης κοινωνικές επιχειρήσεις όπως το Μύρτιλο δόθηκε το ISO που δεν είχαν, μέσω της ενημερωτικής πύλης. Έχουμε και portal και social media.

Σίγουρα μόνος πας γρηγορότερα, αλλά μαζί πάμε μακρύτερα. Έτσι λοιπόν έχουμε αυτή τη φιλοσοφία και θα πω ότι αν έχω δει μακρύτερα από άλλους, κάποιες φορές είναι γιατί στεκόμουν σε ώμους γιγάντων και οι γίγαντες είναι η ομάδα, είναι η συνέργεια, είναι πραγματικά οι φορείς που έχουν αυτό το σκοπό.

Ευχαριστώ πολύ, είμαι διαθέσιμη για σχόλια-ερωτήσεις και πιστεύω να ήμουν μέσα στο χρόνο, ευχαριστώ πάρα πολύ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Κι εμείς ευχαριστούμε. Τώρα ο κ. Φάνης Τσόνας από το ΙTHACA θα μας μιλήσει για το «πώς μπορούμε να βοηθήσουμε τις συνθήκες υγιεινής των αστέγων».

ITHACA – SIA Winner 2015:

«Πώς μπορούμε να βοηθήσουμε τις συνθήκες υγιεινής των αστέγων;».

Φ. ΤΣΟΝΑΣ: Καλησπέρα σε όλους, σήμερα θα σας μιλήσω για το ITHACA, ένα κινητό πλυντήριο ρούχων για τους αστέγους. Αρχικά ήθελα να ευχαριστήσω το Impact Hub και το Ίδρυμα Νεολαίας και Δια Βίου Μάθησης για την ευκαιρία που μου δίνει να είμαι εδώ και να σας μιλήσω για το project.

Αρχικά λίγα λόγια για την ομάδα μας, η οποία πιστεύουμε ότι είναι πολύ σημαντική για μας. Το γεγονός ότι είμαστε εκτός από συνεργάτες και πολύ καλοί φίλοι τα κάνει όλα πάρα πολύ εύκολα. Εγώ είμαι στη Σχολή Χημικών Μηχανικών εδώ στο Πολυτεχνείο και άρα ασχολούμαι με τα πιο τεχνικά θέματα της δράσης μας, ο founder της δράσης είναι ο Θανάσης ο οποίος είναι στην ΑΣΟΕΕ και σπουδάζει διοίκηση, οπότε ασχολείται με το business κομμάτι πιο πολύ και το team συμπληρώνει η Αντήλη η οποία σπουδάζει design στον ΑΚΤΟ, οπότε είναι και υπεύθυνη για την εικόνα της ομάδας μας.

Όπως καταλαβαίνετε είμαστε τρεις φοιτητές με τελείως διαφορετικές ικανότητες και δεξιότητες ας πούμε, αλλά έχουμε και οι τρεις την ίδια θέληση να δημιουργήσουμε κάτι καινούριο, το οποίο θα βοηθήσει την κοινωνία μας.

Βασικά όλα ξεκίνησαν τον περασμένο Νοέμβρη, όταν ο Θανάσης κατέθεσε την ιδέα αυτή στα πλαίσια της υποτροφίας του Ιδρύματος Αγγελοπούλου-Κλίντον και ως αποτέλεσμα έλαβε αυτή την υποτροφία, η οποία έκανε ικανή την έναρξη και την υλοποίηση αυτής της ιδέας. Έπειτα διαμορφώθηκε η ομάδα μας και αρχίσαμε να δουλεύουμε πάνω σε αυτή την ιδέα.

Η πρώτη μας δουλειά ήταν να έρθουμε σε επαφή με ορισμένους οργανισμούς και κάποια ΜΚΟ όπως το ΚΥΑΔΑ δηλαδή το Κέντρο Υποδοχής Αστέγων Δήμου Αθηναίων, η ΚΛΙΜΑΚΑ, η ΠΡΑΞΗΣ, ακόμα και το περιοδικό ΣΧΕΔΙΑ, για να αντλήσουμε κάποιες πληροφορίες και να καταφέρουμε να εμβαθύνουμε στο πρόβλημα αυτό και να το κατανοήσουμε πλήρως.

Αναφορικά από τις επαφές μας αυτές βρήκαμε ότι καθημερινά στην Αθήνα 1200 άνθρωποι ζουν στο δρόμο, ενώ 15 χιλιάδες θεωρούνται

άστεγοι με την ευρύτερη έννοια του όρου, καθώς στερούνται βασικών αναγκών. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν οι άνθρωποι οι οποίοι δεν έχουν κάποια μόνιμη κατοικία, οι άνθρωποι οι οποίοι αδυνατούν να πληρώσουν τους λογαριασμούς νερού και ρεύματος και οι άνθρωποι που ζουν σε εγκαταλελειμμένα κτίρια ίσως.

Για όλους αυτούς υπάρχουν μόνον 10 πλυντήρια στην Αθήνα, τα οποία ικανοποιούν τις ανάγκες τους για υγιεινή και καθαριότητα. Επίσης το 75% όπως βλέπουμε των ανθρώπων αυτών έχει κατατάξει την υγιεινή και την καθαριότητα σε μία από τις πιο βασικές τους ανάγκες. Βλέπουμε λοιπόν από την κοινωνία ότι δεν υπάρχει κάποιο οργανωμένο και στρατηγικό πλάνο για να τους βοηθήσει. Εδώ ερχόμαστε εμείς και στόχος μας είναι να καταπολεμήσουμε τον κοινωνικό αποκλεισμό των ανθρώπων αυτών.

Πως θα το καταφέρουμε αυτό; Πολύ απλά επειδή πιστεύουμε ότι πλένοντας τα ρούχα των ανθρώπων αυτών αυξάνουμε τα standard υγιεινής τους και αυξάνοντας αυτό αυξάνεται παράλληλα και η αξιοπρέπεια και ο αυτοσεβασμός τους με αποτέλεσμα να δημιουργούνται ευκαιρίες γι' αυτούς, καθώς πιστεύουμε ότι με την αξιοπρέπεια έρχεται η ευκαιρία. Μια ευκαιρία στους ανθρώπους αυτούς να μιλήσουν, να μην ντραπούν και να κοινωνικοποιηθούν.

Παράλληλα μπορούμε να επεκτείνουμε τις ήδη υπάρχουσες υπηρεσίες στους αστέγους και να δημιουργήσουμε ενδιαφέρον και να κινητοποιήσουμε κόσμο κατά του προβλήματος των αστέγων. Και επίσης θέλουμε σε ένα μεταγενέστερο βέβαια στάδιο αν μπορούμε να κινητοποιήσουμε πολλούς αστέγους, ώστε να ασχοληθούν εθελοντικά με τη δράση μας, ώστε να αισθάνονται χρήσιμοι, ενεργοί και να παραμείνουν μέλη της κοινωνίας μας.

Ο τρόπος λειτουργίας της δράσης αυτής θα πάρα πολύ απλός. Πρόκειται για ένα βανάκι το οποίο θα είναι εξοπλισμένο με δύο πλυντήρια και δύο στεγνωτήρια, τα οποία θα παίρνουν ρεύμα από μία ηλεκτρική γεννήτρια και νερό από το Δήμο.

Εδώ βλέπουμε κάποια τεχνικά μικρά πραγματάκια, η κάθε πλήση σκοπεύουμε να διαρκεί 30 λεπτά, επίσης έχουμε υπολογίσει με διάφορες επαφές με κάποιες εταιρείες ηλεκτρολογικές ότι στην κάθε πλήση έχουμε κάνει

minimized στο νερό με 47 λίτρα και επίσης σκοπεύουμε να λειτουργούμε συγκεκριμένες ώρες και μέρες της εβδομάδας, αλλά και σε συγκεκριμένα σημεία που μαζεύονται οι άστεγοι, όπως κέντρα σίτισης ή κέντρα τα οποία δίνουν κάποια ιατρική φροντίδα.

Παράλληλα οι άνθρωποι αυτοί θα μπορούν να τρώνε το φαγητό τους και παράλληλα να πλένουν τα ρούχα τους και κατά τη διάρκεια αυτού του πλυσίματος επίσης οι άνθρωποι αυτοί θα μπορούν να φοράνε κάποια καθαρά ρούχα τα οποία θα τους έχουμε εξασφαλίσει εμείς μέσω κάποιων συνεργασιών με ορισμένες ΜΚΟ ή κάποια άλλα παράλληλα side events που μπορούμε να οργανώσουμε ώστε να συγκεντρώσουμε κάποια ρούχα που μπορούν να φοράνε οι άνθρωποι αυτοί κατά τη διάρκεια του πλυσίματος.

Εδώ αξίζει να τονίσουμε ότι η κινητή φύση του πλυντηρίου μας είναι αυτό ίσως που μας δίνει το μεγαλύτερο πλεονέκτημα απέναντι σε άλλες υπηρεσίες καθαριότητας και υγιεινής. Αυτό συμβαίνει διότι αφού θα κινούμαστε και θα πηγαίνουμε σε διαφορετικά μέρη, θα μπορούμε να εξυπηρετούμε ένα μεγάλο αριθμό από τους ανθρώπους αυτούς και επίσης τους ανθρώπους τους οποίους φοβούνται και αρνούνται να αφήσουν τις θέσεις τους, καθώς ξέρουμε ότι συμβαίνει αυτό στους άστεγους.

Επίσης μία κινητή μονάδα καθαρισμού θα είναι πιο βιώσιμη και ευέλικτη λύση, καθώς δε θα απαιτείται κάποιο κτίριο το οποίο θα χρειάζεται και συντήρηση. Έτσι θα μπορούμε να κρατάμε το κόστος χαμηλά και το έργο μας σε λειτουργία.

Εδώ βλέπουμε ένα χρονοδιάγραμμα που έχουμε δημιουργήσει και το οποίο προσπαθούμε να τηρήσουμε, ενημερωτικά την προηγούμενη εβδομάδα τελείωσε ένα πολύ μεγάλο μέρος του funding μας, καθώς λάβαμε μέρος σε δύο επιχειρηματικούς διαγωνισμούς οι οποίοι τελειώσανε με τον καλύτερο τρόπο για μας και αυτή τη στιγμή δουλεύουμε ώστε να δώσουμε μια νομική μορφή στην προσπάθειά μας και αφού μετά από αυτό γίνει η αγορά του van και η διαμόρφωσή του με τον κατάλληλο εξοπλισμό σκοπεύουμε σε μια πιλοτική σε μια δοκιμαστική λειτουργία το Σεπτέμβριο ή τον Οκτώβριο.

Τώρα, σχετικά με τα αποτελέσματα του έργου μας, αυτά μπορούν να μετρηθούν με πάρα πολλούς τρόπους και κυριότεροι από τους οποίους είναι ο αριθμός των αστέγων τον οποίον θα έχουμε εξυπηρετήσει.

Ένας άλλος τρόπος για παράδειγμα είναι η ποσότητα σε κιλά των ρούχων που έχουμε πλύνει.

Και άλλοι δύο δείκτες όπως βλέπουμε της επιτυχίας μας ή του κοινωνικού αντίκτυπου που θα έχουμε θα είναι ο αριθμός των εθελοντών αλλά και των οργανισμών οι οποίοι θα μας έχουν βοηθήσει να πετύχουμε την αποστολή μας, αλλά και ο αριθμός όπως είπα και πριν σε μετέπειτα στάδιο των αστέγων που θα έχουν καταφέρει να ασχοληθούν εθελοντικά με το πλύσιμο και όλο αυτό που προσπαθούμε να πετύχουμε.

Τώρα σχετικά με τα έσοδά μας, θέλουμε να κάνουμε τη δράση μας βιώσιμη και να μην εξαρτόμαστε αποκλειστικά από τις χορηγίες, γιατί κάποια στιγμή αυτές θα τελειώσουν. Μία πρώτη ιδέα είναι για παράδειγμα η δημιουργία ενός street shop, δηλαδή ενός μαγαζιού που πουλάει second hand αγαθά, δηλαδή αγαθά δεύτερου και τρίτου χεριού, τα έσοδα των οποίων θα χρηματοδοτούν την αποστολή μας.

Αυτό το βιώσιμο μοντέλο θα μπορεί να παρέχει πόρους στο πλυντήριό μας, θέσεις εργασίας για τους αστέγους και ακόμα επαναχρησιμοποίηση παλιών ρούχων και επίπλων. Στην πορεία βέβαια και με κάποιο feedback που πήραμε καταλάβαμε ότι η ίδρυση και η λειτουργία ενός μαγαζιού δεν είναι και το πιο εύκολο πράγμα,.

Οπότε όντως και σε πρώιμο στάδιο εξετάζουμε κι άλλες εναλλακτικές, όπως για παράδειγμα κάποιες συνεργασίες με κάποιες επιχειρήσεις όπως καθαριστήρια ή laundromat δηλαδή τα πλυντήρια self service που βάζεις ένα κέρμα και πλένονται τα ρούχα σου, οπότε μπορούμε να συνεργαστούμε με αυτές τις επιχειρήσεις και να πάρουμε ένα μέρος των εσόδων τους και αυτοί να κερδίσουν την προβολή από τη δράση μας.

Πέρα από όλα αυτά δεν παύουμε να αναζητάμε έσοδα από χορηγίες μέσω επιχειρήσεων που μπορούν να μας εντάξουν στο πρόγραμμα CSR τους, δηλαδή corporate social responsibility, κάποιες δωρεές ή ακόμα και κάποιες χορηγίες σε είδος και έχουν γίνει κάποιες επαφές για να το πετύχουμε αυτό.

Στη συνέχεια η προβολή και η προώθηση του έργου μας είναι πολύ σημαντική για μας, γιατί θέλουμε να ευαισθητοποιήσουμε κόσμο κατά

του προβλήματος των αστέγων, αλλά και να καταφέρουμε να μας βοηθήσουν όσο το δυνατόν περισσότεροι εθελοντές και άνθρωποι.

Ήδη έχουμε καταφέρει να γραφτούν κάποια άρθρα στην εφημερίδα και στο διαδίκτυο και επόμενη μας δουλειά είναι να φτιάξουμε μια ιστοσελίδα και κάποιους λογαριασμούς στα social media ώστε να μας βοηθήσουν. Επίσης γενικά καταλαβαίνουμε ότι η δράση μας έχει προσελκύσει το ενδιαφέρον πολλών διαγωνισμών Δημοσιογράφων και συνεδρίων σαν κι αυτό, πράγμα που μας κάνει πάρα πολύ χαρούμενους.

Ξέρουμε ότι είναι γενικά μια δύσκολη προσπάθεια η οποία εμπεριέχει ρίσκα, όπως η αλληλεπίδραση με τους αστέγους και η σύναψη μιας σχέσης εμπιστοσύνης μαζί τους, καθώς ξέρουμε ότι οι περισσότεροι από αυτούς είναι κλειστοί άνθρωποι και δύσκολα μπορείς να τους προσεγγίσεις. Σε ένα τέτοιο πρόβλημα θα ήταν πολύ χρήσιμη η βοήθεια ενός ψυχολόγου ο οποίος για παράδειγμα θα μπορούσε να έρθει σε επαφή πολύ πιο εύκολα μαζί τους από ότι εμείς.

Τις προκλήσεις αυτές τις έχουμε εντοπίσει και εφόσον αντιμετωπιστούν υπάρχουν αρκετές ευκαιρίες για ανάπτυξη της δράσης μας, όπως για παράδειγμα η δημιουργία περισσότερων ναυ τα οποία θα λειτουργούν εκτός του κέντρου της Αθήνας και γιατί όχι η δημιουργία ενός ενιαίου δικτύου υπηρεσιών για τους αστέγους το οποίο εκτός από πλυντήριο θα μπορούσε να προσφέρει φαγητό σε αυτούς και ιατρική περίθαλψη.

Αυτά είχα να σας πω, σας ευχαριστώ πάρα πολύ για την προσοχή σας.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Ευχαριστούμε κι εμείς. Είναι κάποιος που θέλει να ρωτήσει κάτι κάποιον από το πάνελ, κάποια ερώτηση για κάποιον ομιλητή υπάρχει ή κάποιος ομιλητής να ρωτήσει κάποιον άλλον ενδεχομένως; Όχι.

Λοιπόν θα ήθελα τότε εγώ κάτι να πω στην κα Rodriguez απευθύνομαι, όταν επιλέγουμε να κάνουμε ένα ταξίδι συνήθως επιλέγουμε τον προορισμό επιλέγουμε μια χώρα δηλαδή, για την κουλτούρα της, για τον πολιτισμό της, για την ιστορία της και επιλέγουμε να φύγουμε από τη δική μας χώρα όπου είμαστε μέλη μιας κοινωνίας που έχει προβλήματα, δηλαδή είμαστε στην ουσία μέρος του προβλήματος και να πάμε σε μια άλλη χώρα όπου τα προβλήματα της κοινωνίας εκεί τουλάχιστον άμεσα δεν μας αφορούν.

Ποιο νομίζετε ότι είναι το κίνητρο που θα με κάνει εμένα τον ταξιδιώτη από μέρος του προβλήματος που είμαι στη δική μου κοινωνία να γίνω μέρος της λύσης στην κοινωνία της χώρας που πάω να επισκεφτώ;

E. RODRIGUEZ: Η ιδέα είναι ότι το ταξίδι είναι μία μεταλλακτική εμπειρία. Αν ρωτήσεις τους ανθρώπους «ποιες είναι οι αξέχαστες στιγμές του τελευταίου ταξιδιού» συνήθως έχουν να κάνουν με τη σχέση με κάποιον ντόπιο, εκεί όπου υπάρχουν άνθρωποι.

Σκεφτόμαστε και ταξιδεύουμε σε μία άλλη χώρα και από μόνη της δημιουργείται αυτή η δυναμική. Άνθρωποι πηγαίνουν στην Αφρική, στην Κεντρική Αμερική και επιστρέφουν και το πρώτο πράγμα που θέλουν να κάνουν μετά από την επαφή τους με τους ντόπιους είναι να δημιουργήσουν μία ΜΚΟ για να βοηθήσουν τους ανθρώπους εκεί.

Αλλά σημασία έχει και η δράση τοπικά στο δικό μας επίπεδο και πως μπορούμε να δεσμεύσουμε σε αυτή τη δράση στοιχεία ταξιδιωτικά, ώστε να τις βελτιώσουμε αν θέλετε, να εκμεταλλευτούμε αυτή την εμπειρία και να δημιουργήσουμε μεγαλύτερη αξία, να δημιουργηθεί μια σχέση μεταξύ του ταξιδιώτη ο οποίος όχι μόνο θα κάνει κάτι όταν γυρνάει από ένα ταξίδι, αλλά αυτό να είναι ένα ερέθισμα ώστε να κάνει κάτι και για τον τόπο του όταν θα γυρίσει πίσω και ενδεχομένως να δημιουργηθούν και κοινότητες αυτών των ανθρώπων.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Σας ευχαριστώ.

Και τώρα θα ήθελα κάτι να πω στην κα Αργυροπούλου από το Περπατώ. Έβλεπα εδώ τον κύριο που έκανε kite και έτσι μου γεννήθηκε ένα γλυκόπικρο συναίσθημα και ξαφνικά λέω ευτυχώς που μπορεί να πετάει, γιατί εδώ εμείς κάτω του έχουμε κλείσει την πρόσβαση μέχρι και στα λίγα σημεία προσβασιμότητας που έχουν αυτοί οι άνθρωποι στις Υψηρεσίες.

Οπότε θα ήθελα να σας ρωτήσω τι πιστεύετε ότι λείπει από μας σαν λαός, έτσι ώστε να φτάσουμε στο σημείο να σεβόμαστε και τη διαφορετικότητα αυτών των ανθρώπων και να τους επιτρέψουμε να έχουν αυτή τη λίγη πρόσβαση που μπορούν να έχουν;

Σ. ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΥ: Παιδεία και εκπαίδευση. Είναι ακριβώς έτσι όπως είπατε και μιλάμε τώρα ο άνθρωπος ο οποίος είδατε είναι ο Μάκης Καλαράς ο οποίος είναι παραολυμπιονίκης στο στίβο, τώρα κάνει αλπικό σκι, δεν τον

σταματάει τίποτα. Αλλά αυτό που μας λείπει είναι παιδεία και εκπαίδευση.

Μια από τις άλλες δράσεις που κάνει ο Σύλλογος είναι οι παραολυμπιακές μέρες στα σχολεία, όπου πηγαίνουμε εκεί πέρα και κάνουμε εκπαίδευση στα παιδιά πάνω σε παραολυμπιακά αθλήματα και τους δείχνουμε πόσο δύσκολο είναι για κάποιο άτομο με κινητική αναπηρία να μπορεί να συμπεριφερθεί σαν αυτούς.

Χθες το έλεγα στα παιδιά και ίσως αυτό εδώ πέρα μας βοηθήσει όλους, εγώ έχω δύο ανίψια, ο μεγάλος ανιψιός μου είναι 10 χρονών κι εγώ είμαι εθελόντρια στο Σύλλογο από το 2006, είναι μαζί μου από την πρώτη στιγμή και αυτή τη στιγμή άμα υπάρχει χρήσιμο αναπηρικό αμαξίδιο μπορεί να δείξει σε όλους σας από ποιο σημείο να τον πάτε, θα δει ράμπα που θα είναι κλειστή και θα κάνει παρατήρηση.

Στην πρώτη δημοτικού υπήρχε ένας συμμαθητής του που είχε δυσπλασία στο ένα άκρο, δεν μπορούσε να περπατήσει και η δασκάλα του μου είπε ότι για τρεις μήνες δεν έβγαινε στο διάλειμμα να παίξει και καθόταν μέσα με το παιδάκι και του έκανε παρέα.

Όλο αυτό όμως ήρθε γιατί ο Σωτήρης ήταν μαζί μου όλη τη μέρα, με τον Αλέξανδρο είναι όλη τη μέρα, στο Σύλλογο όλη τη μέρα, κάνουμε κάποιες ομάδες καλλιτεχνικών ας πούμε ή μουσικής στις οποίες μπορούν και συμμετέχουν παιδιά και εκεί φαίνεται η μεγάλη διαφορά ακόμα και με έναν άνθρωπο που είναι 50 χρονών και πολύ άνετα αυτό που είπατε θα κλείσει την πρόσβαση.

Εδώ ειδικά το πρωί δύο φορές πέρασα και η ράμπα των ΑμεΑ ήταν διαρκώς κλειστή, θα κλείσει λοιπόν την πρόσβαση κι όταν μάλιστα θα τους πεις ότι ξέρετε εδώ εμποδίζετε μπορεί να περάσει κάποιο εμποδιζόμενο άτομο το οποίο μπορεί να είναι και μία μητέρα με το καρότσι που κυκλοφορεί με το παιδί της, η απάντηση που θα πάρεις είναι, ο ένας μου είπε κιόλας "βρες μου εσύ έναν ανάπηρο κι εγώ θα το πάρω".

Κι ένα άλλο παράδειγμα το οποίο το έχω από το πολύ κοντινό μου οικογενειακό περιβάλλον, το οποίο από τη μία με κάνει να κλαίω από την άλλη να γελάω, είναι ότι η ανιψιά μου και όλα τα παιδιά είναι συνέχεια μέσα στο Σύλλογο κι έχουμε camp για τους φοιτητές ΤΕΦΑΑ, οι οποίοι έρχονται

μένουν τρεις μέρες μέσα στο κέντρο και λειτουργούν κανονικά όπως θα λειτουργούσαν οι ωφελούμενοι αν το πούμε.

Και είναι η ανιψιά μου 4 χρονών και μπαίνει το ένα το μέλος μας που έχει ακρωτηριασμό με τα δύο πόδια στο χέρι και το βλέπει και μου λέει "που πάει, τι είναι αυτό"; Λέω ο Μιχάλης, είναι κι αυτός ανάπηρος ναι, αλλά δεν κάθεται σε αμαξίδιο και της το εξηγούμε, "θέλω λέει να πάω να δω πως βγάζει το πόδι του".

Της εξηγεί και ο Μιχάλης πολύ ωραία τι θα κάνει και είναι το παιδί μέσα, έρχεται η μαμά του και χτυπάει την πόρτα και λέει φεύγουμε και βγαίνει με κλάματα έξω και λέω τώρα κάτι δεν πήγε καλά και είναι ότι "δε θέλω να φύγω, θέλω να δω πως βγάζει ο Μιχάλης το πόδι του, έτσι όπως κάνει ο Άλεξ που μπαίνει και βγαίνει στο αμαξίδιο". Και πως κλαίνε τα παιδάκια που θέλουν να παίξουν κι άλλο, τα παιδιά που ασχολούνται με αυτό θέλουν να μάθουν.

Το τραγικό της υπόθεσης είναι ότι ο πατέρας της, στις πρώτες επαφές μαζί μου, δεν ήθελε τα ανίψια μου να είναι μαζί μου για να μην κολλήσουν αναπηρία. Οπότε αυτό που μας λείπει είναι παιδεία και εκπαίδευση, η οποία πρέπει να ξεκινήσει από το σχολείο και να περάσει στους γονείς, να περάσει στις οικογένειες των ατόμων με αναπηρία, γιατί εκπαιδεύουμε και τους συνοδούς και τις οικογένειες των ατόμων με αναπηρία, για να μπορούμε να είμαστε εμείς αξιοπρεπείς απέναντί τους.

Σας ευχαριστώ.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ: Σας ευχαριστούμε. Υπάρχει κάποιος που θέλει να ρωτήσει κάτι κάποιον ομιλητή μας εδώ; Όχι.

Ωραία, άρα έχουμε κλείσει κι αυτή τη θεματική, σας ευχαριστούμε όλους που ήσασταν εδώ, ευχαριστούμε κι εσάς που παρακολουθήσατε αυτό το συνέδριο και μας στηρίξατε με την παρουσία σας και να ευχαριστήσουμε και από το βήμα το Impact Hub που μας βοήθησε στη διενέργεια του συνεδρίου.

Ευχαριστούμε πολύ, γεια σας.

ΛΗΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ