

## Appendix 2 – Transcripts of interviews

### **Interview #1: Mr Barlian Juliantoro – Kapiler, Indonesia**

A: Good morning. First of all, could present yourself and your background? I know that you are working in the field of orphanage, could explain a little more about that ?

I: My name is Barlian Juliantoro. I am a humanity graduate from the University of Indonesia. My program is called Kapiler Indonesia which is a foundation started as a the student community. It started in 2014, we grown and we legally established a foundation in 2017. So it's almost three years now. We make community development to the orphanage especially in child care and then the 2<sup>nd</sup> one to the management. We think the main problem of the orphanage is the management itself, because they don't know how to make a sustainable program for the child care. They are trying to help the children but they don't know how to fund the program. So this is the main problem that our foundation is tackling.

A: And you are operating in Jakarta only?

I: Actually in Depok in west of Jakarta. For now, our main activity is an online platform. We collect information from the orphanages about what are their needs, we then compute those information and we upload it on the platform and in our application. So we can put them in one place, so that everyone can access their information. So everyone can help within their needs. Thanks to the platform we can analyse what exactly their needs are. Maybe they just need the money for running their program, or maybe some books, clothes, school tuition fees, etc. but there is a main problem that they don't realize. Once the money runs out, they don't have any idea how to get the money and they can't continue their operations. So, we crated the platform, so that the customers or the donors can help them regarding what they need.

A: In Indonesia, just to be clear, the orphanages don't get any subsidies from the state or from the government?

I: Almost nothing or only a little. In our country the government is just regulatory. They just make the policy and the rules. But in implementation, there are no such concrete programs for the orphanages.

A: How did it then start? Why did you start with this? From all of the social issues, why did you decide to help out the orphan children? What was your first idea and how did you come up with the idea for creating the platform?

I: Basically, we see that the orphanages are full of potential. Those children are full of potential but are lacking the right opportunities in their life. We think that with a little help, they can do great things. In Indonesia, in regards of our religion, we like to help the less fortunate people. We take care of each other so I wanted to do something good as well. Gather the children and get the tuition for them, for the school, their life and the food etc. So, we see that the orphanages can do more, but in some cases the management is the main problem against the growing potential. We think, that we can make some change.

A: Are you also an intermediate when it comes to collecting those funds and transferring the money to the orphanages ? It's not just that you provide the information on the website, someone can take a look at it and do it by themselves. They ask you about for example what is the most needed orphanage and how they can help. They are giving the money to you and you are passing it to the appropriate association yes?

I: Yes exactly. We are the intermediates when it comes to money exchange. In some cases, we also take our initiatives: we analyse their needs, make proposal and get the grant.

A: And what are, if I may ask, the most common needs that you encounter?

I: First of all, it's life tuition and education.

A: Yes, because education in Indonesia is unfortunately payed.

I: Yes. Maybe in some places they don't charge the education tuition. But there are 2 kinds of schools: private and public. In government education, they are free. But in private, they must pay the tuition. So, we just want everyone to have a proper education and the same opportunities, as the private schools are much better.

A: You were saying that it started off as a student association, during your studies, right? How many people were there? How did you manage to pass from a simple idea and a student organization to a legally established foundation? Could explain the process ?

I: Alright. Five years ago we created the student association. So at first, in 2014, there are maybe about 15 students across the studies in the University of Indonesia. So after we graduated in 2015, we postponed it. Every member has graduated from college and the movement slowed down, because we focused on our jobs, we couldn't focus on developing the foundation. So, in 2016 I resigned from my job and I committed to make this movement legal, so the impact would be sustained – that's how the foundation was created and it became my full-time job. It started with 2 people and until now we have 10 people.

A: Are there any further expansion plans?

I: The application itself is all developed but after we started collecting founding we realized that we need to better understand our customer: what does he exactly need when he wants to donate his money to the orphanage? So we are focusing on this point in order to attract more consumers and receive more funding.

A: How are you collecting the funds and how are you financing yourself? Do you have any profit and if yes, from where ?

I: We take about 10% for the administration and as a management fee for us.

A: The wages, the payment and everything?

I: Yes.

A: But how do you get the money. Only from those donations? You are not selling any product or service ?

I: For now, we don't sell any product from them.

A: So, you are just collecting donations, and from the donations 10% goes approximately for the statutory activities?

I: Yes. Those management fees is the only money that we collect and thanks to it we manage to sustain ourselves until now.

A: Was it hard at the beginning to receive these donations?

I: At first it was very difficult, because nobody knew our foundation. What is this foundation built for? Is my money safe when I donate it to Kapiler ? We launched a product and we launched the initiative for something. At the beginning, it was only our friends that were donating money. Now we manage to secure some investors outside from our friends circle. But there is still the question how to expand the market? That's the problem for now, because with the limited resource, I have to think how to make the market larger than now.

A: For now, most of your donations are private, not from any corporations or companies?

I: Yes. We are running off market actually. Because our market is very, very small, so we have to expand but with limited resources.

A: Your goal is to map entire Jakarta? Or am I mistaken?

I: For now, it's actually the entire Indonesia. We want to map all of the orphanages in Indonesia.

A: How many people are affected by your activities? Do you know the approximate numbers? How many orphans could you say that you already helped or that are in the program? What is the impact?

I: I think that in a simple way it will be between 5000 and 10000 children that we can cover in Depok.

A: One last question to be certain, in Indonesia, the orphanages are also houses for children without parents, where they live, study etc. until they are 18, right?

I: Yes.

A: Now, passing on, would you call yourself a social entrepreneur? And if yes, why and what elements do you think make you one?

I: Maybe the social enterprise aspect, we have a plan of development for it. So, we have three aspects to develop: first to the management, second to the children and third is the orphanage itself. The third aspect is about economy. When we implement a program, the economy project for them, we want to give them a project that can make sustained. Such as, we give them money, so that they can make a social business from it. That's the social enterprise part that we want to tackle. It's like when orphans in Depok, we give the money because they asked us to fund their enterprise. So, they want to make effort, they want to make profit from them to help the orphans being sustained.

A: You mean that you are trying to help the orphanages itself to become financially sustainable, so even maybe create a product that they could sell in order to finance their activity?

I: Yes.

A: When was the first time that you heard or got acquainted with the term of social enterprise/social entrepreneurship? Was it during your studies or at the point when you already had an idea in your head and were looking for a type of enterprise, a business model that you could picture yourself in? When was the point that you started to realize that you and your company is a social enterprise and a social entrepreneur?

I: Maybe about 3 years ago I realized that when I want to make an initiative that makes other people sustained, then you are a social enterprise Why? Because I want the sustainable too. So, when I take about 10% of the donations, that's part of the sustainable part for my company. I am a social entrepreneur because I introduce a positive change in the community, in an innovative way but at the same time we are sustainable. We are not relying on grants or subventions.

A: A social enterprise was your idea from the beginning, because you wanted to be sustainable?

I: I think yes. Because at first, my friends thought that we just wanted to make community not the foundation one or a stable company. In the way we reached this level, there are many aspects that we have to think about, like financial or sustainability status. How can we sustain if we don't make a profit? That's the problem about the social enterprise. We have to focus to make the impact, but can't forget about the profit that we can sustain from them. That's the problem that we face to make this foundation sustainable.

A: Do you think that the choice of the business model (social enterprise or NPO) impacts the activity itself? Or it doesn't really matter? What's your personal opinion?

I: In my personal opinion it doesn't matter. In the 2<sup>nd</sup> year of running this company, we thought about how to make money or profit if we don't have a project, because from the project we get the management fee. And from the management fee we can sustain and our impact will be sustained too. So, it doesn't matter. About the type of the business model, it doesn't matter as long as you work as the chief. I think that's the main idea of my company. When I discuss with my team certain targets to achieve a certain number of donations, so that we can cove a certain number of children. It's very related, so it doesn't matter how you call it. We collect money in order to have a bigger impact.

A: In Europe, the most common definition is: „the social enterprises are private organizations with limited redistribution profile, providing goods or services directly related to their explicit aim to benefit a community. They rely on a collective dynamics involving various types of stakeholders in their governing bodies. They place a high value on their autonomy and they bear economic risk linked to their activity“. Do you agree with this definition? Is it different in Indonesia?

I: I don't actually know the definition in Indonesia. So, in some cases a social enterprise is similar to the NGO. I agree with the definition. In my opinion there are similar because there is the impact and the economic motif. Every stakeholder contributes to the development itself, whether it's from the program or the initiative. I think it's just about the term, about the definition.

A: Alright, but then do you think that when it comes to having a positive impact on society, it is important to underline this limited profit redistribution?

I: It's a difficult question. The redistribution and the social impact are very very related. They are similar things that are connected. I think that we can have profit and at the same time have a positive impact. There is no need for the limited profit redistribution in the definition. I think that according to the different goals that the company wants to achieve, they will either have profit redistribution or not.

A: What is the social aspect for you? How would you define it and what does it mean to you?

I: Maybe the social part, especially in my company, is about developing people and developing a community, that maybe in Indonesian case, about the orphanage, they don't have the chance to make a better life for them, either from the management point of view or from the children. I want to drive everyone with whom we can make a change. When my company is established, then I must have a growth that empowers them. When the people are empowered, so our goal is achieved. There are other things that we have to sustain from the financial aspect. One of them is about how to achieve them, how to make the social aspect and the financial aspect accomplished.

A: This is your case. How would you define it in general? What does it mean in general? What are the categories that come under the world social? Is it just the environment, the impact on local communities or something else?

I: So maybe it's about empowering people. That's what I just do.

A: So, you wouldn't include the environment in the social aspect?

I: I mean that's another fact. If the community is empowered, then environment and other aspects will be included.

A: So, depending on the problems they are facing, they would include it or not. Now about the social values. Can you give some examples of the ones that you heard about or got acquainted with? Your social value is the value for the orphanage kids. But, have you heard about others in Jakarta, with different values? Or at least the ones that you value the most?

I: One of my friends, makes money at empowering women in the East of Indonesia, like Papua. Maybe that could be the example that comes from the social impact itself.

A: So, would you say, that pretty much any problem can fall under the social? Or are there still some categories that are more likely than others?

I: I think that depends on the personal interest. Our background is important in these choices. In my opinion, the children and the community is the main issue. But maybe for you, the concerns are different and your personal interest is different?

A: Is there maybe a universal definition for it? Does it vary from country to country? Is it even possible to define it? Some include environment in the social as a triple bottom line, whereas some say that social enterprises operate on the basis of the double bottom line (social and economic). What do you think about it?

I: There are a lot of problems in our environment or in our neighbourhood. For example, the plastic trash is a problem and it's growing impact. It might become the biggest issue in the future. We live in a environment that is full of the problems. Still, it is important to choose the topic that you want to tackle.

A: From your knowledge, do you think that social entrepreneurship or social enterprise vary between countries? For example, is the social entrepreneurship in Indonesia different from the one in Thailand or in France, or are the concepts the same?

I: I think it's very similar. There are not different from country to country. Basically, they have the goal, just like social impact. That's the goal of the business process that they want to build in their country. It's a very similar movement. The plastic movement in Indonesia is the same as in for example in Thailand.

A: Would you say that social problems vary between countries? There was a theory that states that the emerging countries face different issues (extreme poverty, radicalisation) than developed countries, which makes the concept understanding different in these countries. Would you agree?

I: Yes, I agree, that every country has their different problems. Like in Indonesia for example, about the terrorism. And it's different from Europe or USA. They don't have the same problems to face. I think it's very difficult to define what it is exactly.

A: Let's say that the tackled issues are a bit different, but is the motive for operating similar or the same? Is the way of tackling the problem similar, even though the topics are not? Or the change of issue changes the way of handling it?

I: I think it's quite similar. We have to adapt the way we act. Like in a business model, that you adapt to what is being practiced in our country. I think it depends very much on the country that implements it.

A: Based on what other social entrepreneurs are doing and why they are considered social enterprises, what would you say that are the different examples for tackling social issues? You have the orphanages, you mentioned the empowering of woman, but do you have more examples, based on your experience?

I: I can think about one more: my friend works for the plastic reduction cause. They make products with the degradable ingredient, cassava. I don't recall any more now. You see, social enterprises in Indonesia are very rare actually. There are too many ideas that are trying to be created but they are failing when it comes to the sustainable part.

A: Alright, now from my point that's all I wanted to ask you. Maybe you have some questions to ask me? Or you would like to highlight something for the end?

I: No, no, it's alright. I don't have any questions.

A: Alright, so thank you very much. Goodbye.

I: Goodbye.

## **Interview #2: Ms Lili Nur Indah Sari, Simaggie, Indonesia**

I : Ms Lili Nur Indah Sari

A : Arlena Grabowska

A: Hi, how are you?

I: I am fine, thank you for asking.

A: First of all, thank you for taking your time and agreeing to have this conversation with me.

A: Could you start first of all with presenting yourself and telling me a bit more about your background?

I: My name is Lili. I am from Simaggie, it's a social enterprise located in East Java, Indonesia which is where we try to empower the local catfish farmers by providing them with an affordable and sustainable animal feed. Basically we are making animal feed. We are doing bioconversion. We process the organic waste through the bioconversion process until we get maggots as a result from that process. Later on we sell it to the catfish farmers.

A: How did you come up with this idea. What was the problem that you wanted to tackle?

I: It all started when I was working in a microfinance. I worked in the field and I needed to visit many clients of the microfinance that I was working on. When I visited one region in East Java, I met the husband of my client. Our clients were mainly women, because the focus of the organization was the empowerment the women. One of the husband's job was a catfish farmer. In Indonesia it is very common to breed the catfish until it gets bigger and we consume it when it is edible. East Java, the place where I live in, is the biggest catfish consumer but also the biggest producer in Indonesia. At that moment I thought that since it is the biggest consumer, the business would be very profitable, since it is the main commodity for the East Java province. But then, what I heard from him is that most of the times they didn't have profit from the farming process because the animal feed they use is very pricy. They are trying to look at alternatives for the catfish feed as they can't afford the usual fish-feed. At this moment it was very surprising for me because how can East Java, with its catfish commodities and the farmers, be so far from prosperity? After that, since I have no background in farming, I discuss with my friends who told me about the innovation that her university was developing. It was about making alternative catfish feed from other sources. Previously I have asked the farmers about what they need to feed the catfish. They needed high protein animal feed and currently the feed is very pricy because they use the fish that is captured from the sea to produce this feed. We know that the fish in the sea is going into extinction, since it is captured every day. They need an alternative feed. I asked them: does it have to be fish or we can find other protein sources? He said, he doesn't know about that but I talked with my friend, who said that we can get alternative protein sources from maggots, because maggots are very good and 75% of it contains proteins. I thought it would be a very good alternative for catfish. I also researched the possibility of maggots replacing this feed. Well finally there is a lot of research available. After that I look into the possibility of developing it a social enterprise. I started it in 2017, so eventually it is quite new.

A: So, since 2017 you already managed to have this alternative catfish feed made from maggots?

I: Previously in 2017, we yet did not commercialize and sold maggots. We just did the trial and error about the bioconversion process and tried to find the most suitable organic waste for the maggots. We tried to make sure that we understand the process and then looked for the resources for the organic waste to supply to feed the maggots. And then in 2018 we started selling it to the catfish farmers around us.

A: Is it hard to produce? Is it a long process? Where do you make it? Did you establish it yourself or are you cooperating with an enterprise or a university?

I: At the very beginning of this social enterprise, since I didn't have a lot of money to set it off, I looked for local team leaders in environment activities that have a nice track record in East Java. I met one of the environmental activities there who brought me to a youth community that is focusing on organic farming. So we basically do a cooperation between Simaggie and that organisation, where we are providing the financial capital and the youth organisation has to provide us with the area, where our maggot farming side was built in 2017 and is until now.

A: When was the first the idea?

I: So the very first came out in about June and July. I also participated in an incubation program where we prepared every part of the enterprise, and we started as a social enterprise in October 2017.

A: How many people are involved? Are you working alone or with someone?

I: Basically, previously the main team consisted of 3 people, but until now it is just me left. Currently I have various people working in the field in the maggot farming process.

A: Do you know approximately how many farmers benefitted from your product?

I: Since it is a very new product and we are trying to focus on the impact that we can deliver as a society, so the numbers are not amazing. It's less than 50. But previously we got 43 farmers that we assisted intensively to use

this. It's not common for us to eat insects and even maggots. People still think that maggots are very gross, because they are related to waste and trash. We are really trying hard to change the people mind-set and how they perceive the maggots. We make sure that we do it smoothly, not forcing the farmers to use our maggots. We are trying to build the awareness, the understanding about the urgency of moving from the current animal feed to maggots.

A: Do you have any plans for the future? What do you want to achieve and how big do you want it to become? Do you want to cover all of Indonesia or just East Java?

I: Actually, in the current stage we are already sending the maggots to all over Indonesia, but the limitations are that maggots don't last more than 3 days. In terms of logistic, we can send only to the nearby regions. We hope that in the future we can get a grant that we could use to fund the build of a site, so that we could process the raw maggot into processed maggots. Like, ground maggots, that we meal into powder, or dried maggots. By processing the maggot itself, you can make the quality of the maggot last longer and we could ship it to more places in Indonesia and abroad.

A: I am curious to establish the business model. How are you financing yourself and what do you do with the revenues at this stage?

I: In the beginning of this process of building this enterprise, I used my own money. We happened to get some grant, some funding. We also happened to win some competition. We didn't receive anything from the government. The money that we get from the funding and from the competition is to run the process of the enterprise. Until now, we are still looking for some grant, because the profit is able to cover only the daily process of the maggot farming but not the salary of the people working there. Actually, based on my calculations, we can cover all the costs (operating costs and salary) if we can produce 1 to 20 kg of maggots per day. Right now, we can produce 10 to 20 kg of maggots weekly. So, we are still working hard to increase the production capability of the maggots itself in order to be sustainable.

A: How do you plan on attaining this production capacity? Do you need modernisation?

I: I have heard from other social entrepreneurs, who said that after getting the investment, they are forced by the investor to more commercialising their business or ignoring the impact that they can delivery to the society. So actually I think that was actually a nightmare for me, for someone who is trying to be idealistic. I don't know whether my ambition of being idealistic is good or not, but I don't care about that. Until now I didn't think about expanding or scaling up, because I really want to try and set the impact that we can deliver. What I am going to do, is to make sure that people, at least in the village, can really feel the impact of the maggot farming itself. Maybe after that I might think about scaling up. For now, I haven't thought about it. I am not against it, as being more sustainable might lead to a bigger social impact in the future.

A: Now, why would you call yourself a social entrepreneur? What elements make it that you consider, or maybe don't consider, yourself as a social entrepreneur?

I: Actually, I still don't know. I am calling myself a social entrepreneur for the sake of branding. If we see the definition of a social entrepreneur as of a person who can balance the impact that he can deliver and the profit that he can gain to sustain the project or the enterprise, than I didn't reach this stage yet. So I don't feel I deserve to call myself a social entrepreneur, not yet. For branding, of course I put myself as social entrepreneur.

A: On the other hand, what makes also a social entrepreneur is this courage to make this first step and this leap of faith. I mean, when you are starting, no one is successful from the beginning.

How did you get even acquainted with the concept itself? Was it when you already had the idea and wanted to establish the business? Or was it even before, during your studies?

I: During my studies, I heard about the terminology of social entrepreneur. I am a big fan of Bill Drayton and Ashoka foundation. I have read a lot about the social entrepreneurship. I read a lot, before I established this

social enterprise. Previously I have also worked in a social enterprise called “chapterw”, for empowering women to become entrepreneur, because in the area where the project is located there is no electricity and no grid built. So we want to connect them with clean energy, because they usually use kerosene which is not good for the health. It also consumes a lot of money to buy kerosene. So we are trying to connect them with the solar land, but then we don’t want to give them for free, because it’s not good for one and it’s not a sustainable solution. So we choose the concept of social entrepreneurship. We trained them to become local entrepreneurs. We take no profit from that, or very little profit, but it’s not the most important part in the social enterprise.

A: No, the most important is the social impact.

I: Yes, even for us, to pay the salary of the employees, like me. The founder is also very struggling to find new funding. Where can we find the funding? I actually learned from him, that the concept of balancing profit and impact is too idealistic. In reality it’s very hard to realise such concept, right? It’s like you have to choose between focusing on the impact itself or on the profit. You can’t have both at the same time.

A: So it means, that right after you finished your studies you started to work in a social enterprise and then you continued?

I: I have finished my studies in 2015. So it’s already about 4 years.

A: Was it your choice on purpose to work in a social enterprise and have an impact on local communities?

I: If you ask me if it was something that was intentional, than I will say yes, because after graduating I really dreamt of becoming a social worker or community development work. A person, who devotes himself in a village and focuses on working at developing it. I think I got exposed to the concept of social entrepreneurship. Well to be honest, I know that I don’t have much money to start my own organisation or my own enterprise; I think I was thinking of working with someone, but then I got at the moment where I met catfish farmers. So I think, God granted my wish.

A: From your experience and in your opinion, do you think that the choice of business model has impact on the conducted activities? Is it important in general?

I: In my opinion it’s very important. Running a social enterprise, or even running any enterprise or business, it’s not a static process. It’s a very dynamic process, so there will be a lot of stages that you will be going through. When you are in early staged, you focus on making sure that your enterprise achieves its targets and survives in the business industry. But then, going to the next stage you need to think on what you want to focus: impact or profit. And that is the importance of business model. If it at the beginning you have decided it as an enterprise, then you need to think of how to gain profit, but then if you state from the beginning that you are an NPO, then you have to stay with the commitment since previously you developed it and keep it an NPO and make sure that the impact is delivered perfectly.

A: Did the business model play an important role in the definitions of the concept?

I: Yes, of course. I think it plays an important role.

A: I don’t know if you can generalize, but in Indonesia, what is the most common social entrepreneurship definition? Are you allowed to have profit, or does it need to be limited profit redistribution?

I: I think in Indonesia there is also the idea of limited profit redistribution but not obligatory. Even one of the most famous social enterprises in Indonesia, is still struggling to deliver the impact that they claim they give to their beneficiaries. Then if we talk in terms of profit, I think they were successfully able to be profitable. They claim that they empower their beneficiaries by giving them capacity building and they sell the baskets that the women weave through their marketing channel. However, it seems that the profit that they give to the local women that should empower them is very small compared to the price of the baskets that they sell.

A: So, in your opinion they started to be more directed at profit rather than the social impact?

I: Yes, but I don't know, maybe in the future they will put as strategy the plan to gain more profit until at the some point they will focus on the impact. In a business, once you have set a target and you have reached a brut number, then you will be forced to achieve more. There is no way you can lower your growth part again. I am very sceptical about that.

A: You mentioned that you don't know that many social enterprises that are sustainable and profitable right now. What do you think is the reason for it? Is it because it's not very well known in Indonesia? Is it maybe because the concept is still quite young in Indonesia and therefore it is hard to acquire donations or investors?

I: When you stated your business as a social enterprise, then you have to accept the consequence that people will analyse the quality of your product. Even though you say that by buying this product it gives impact to the local community that it will empower, but the product is not in a good condition or does not have added value or can't compete in the market, then people will just leave it. Even though you make an impact on the people that make your products. So it goes back to the quality of your product. It's very different, if from the beginning you ask for donations, because people in Indonesia are generous. If you say in the beginning, that it is a social project, then people will be more willing to do so and to buy something. Maybe it's because what you just said; the concept of social entrepreneurship is still very young here.

I think that one of the reasons is, that people who work in this sector and claim their business as a social enterprise, forget to mention that their products have the same quality as the products outside there, in the market. Some of them are still only focusing on claiming their social impact, which is not important for the consumer. When some of them want to buy a product, they don't care about these impacts and the social added values. They just focus on the quality given by the product.

I think that for one, as a social entrepreneur, we have limited capabilities and resources, so sometimes the product that we want to deliver can't compete with the current product on the market.

Another point is, that because the concept itself of social entrepreneurship is so young, so the awareness of people in Indonesia to support the enterprise and the concept of social entrepreneurship is not in good stage here. That's why the social entrepreneurs need to work hard to make sure of the impact and that the quality of the product can compete with the current product in the market.

A: Could you describe what the social aspect is? What makes a social entrepreneurship social? What hides behind the social in your opinion?

I: In my opinion, the social is what makes social entrepreneurship. If there is a change that the enterprise can do, in terms of positive changes or positive impact that they can deliver to the society, that is the reason that makes the social entrepreneurship social.

A: Do you think that there are sectors, that we could divide it in? There is a question, whether social entrepreneurship is a double bottom line or a triple bottom line model. What are your thought on this idea?

I: In my opinion, environment should be included. Nevertheless, there is this holistic approach to analyse. I think that if this is the case, if that is one of the requirements of a social entrepreneurship, that they have to have the whole good impact, without harming one another, than it will be very hard. Especially for a small scale social entrepreneur, who doesn't have much funding to make sure and to measure every impact and the consequences to the nature. That will be very hard for such a person to follow that requirement.

A: Do you think there is a way to measure the social impact? How would you do it?

I: Of course. If you want to think in an idealistic way, than I would say that to measure impact it takes a very long time. Then for short term, you can break down from the real changes that we can see for the society. For example, in Simaggie we count by calculating how much organic waste can be prevented from going to landfill. We always put it in a scale to know how much organic waste we have used to feed the maggots. Like the organic waste, we measure the number of maggots produced. In the end we come to a number that describes how much fish in the sea has been prevented from being captured by the fishermen. I know it might be a bit far-fetched, but we still put that in our report.

A: When you got acquainted with social entrepreneurship, did you see any differences between the countries? Or do you think that social entrepreneurship is the same, regardless the country?

I: I think there are some quite significant differences. I happened to study about social entrepreneurship in the USA. And their definition about social entrepreneurship is quite different. Thankfully I live in Indonesia with a lot of problems to solve. It's one of things that forces us to become so innovative and being critical with everything around us, because people in Indonesia have a lot of homework to do.

A: But do you think that that's one of the reasons that social entrepreneurship is more active in countries that have more problems to face?

I: Yes, sure. By nature we forced to think of what a solution to a particular problem is. I think that this is one of the reasons why social entrepreneurship is not that popular in the USA, especially in Rhode Island where I lived. They are already settled and living in prosperity. They are struggling to find the problem that they want to solve. I would tell them to come to Indonesia and use their knowledge here to solve our problems.

A: Do you think that we could say that it's a difference between the developed countries for example and the emerging ones?

I: I think that at some point they perceive social entrepreneurship to be more complex and sophisticated than we do. Sometimes even the problems that they have been looking into are not realistic, because they think too far away, they are too critical and they overthink. Maybe because they are not used to face social problems like developing countries for instance Indonesia.

A: Do you know maybe something about the other Asian countries? I am curious if we can generalize for the entire South-East Asia or there is a difference as well ?

I: Well, to be honest I don't think I can generalize. But I have also gotten experience from studying about social work and social entrepreneurship in Malaysia. I think that the social entrepreneurship sector is still around kitchen soup for homeless people. They are still about that. I was there for only 1 week, so I don't know much about the social entrepreneurship there.

A: Based on these other social entrepreneurs that you were talking about and the issues that they are tackling, why do you think they call themselves social entrepreneurs? Is it similar to your case?

I: I think it's because there are some different definitions about social entrepreneurship from one country to another or even from organisation to organisation. There are some quite significant differences in how they define the terminology. Based on that definition, they call themselves a social entrepreneurship. Nevertheless I don't think it's something like: Hey you are not a social entrepreneur, you are not allowed to call yourself that, because I am trying to appreciate their willingness to contribute to the society.

A: Sure. To finish, would you be able to suggest, in your opinion of course, a universal definition of the social element in social entrepreneurship?

I: Well at some point, I do agree with our previous discussion about that the impact that we give to the society should be holistic. One part should not harm another part. So they should go in line. But, since I know that it is very hard to realize such a concept, I am going just to say that social entrepreneurship is an enterprise or a business institution that can deliver impact on the society whilst making profit to sustain their impact.

A: So for the social aspect, you would say that it is about having impact in a given community, right?

I: Yes.

A: These were all the questions that I had. Do you maybe want to add or highlight something?

I: To add a reflection on the subject, I also encountered people with very sceptic opinions about social entrepreneurship. I have a friend, who read a lot of books about capitalism and communism. One day he said to

me, that social entrepreneurship is just a discourse made by developed countries. That there is no social entrepreneurship because it's impossible to do. That it's just a way, made by developed countries, to take another channel for them to commercialize us as people from developing country. The more programs there are, the more money and funding they will get.

Another point of his: The problem that social entrepreneurship wants to solve is here, in developing country, but the concept comes from the developed country. So there is a gap between the solution and the problem. So we shouldn't use the solution coming from that developed country because it's not relevant with our condition.

A: Thank you very much for agreeing to this interview. I wish you all the best and good luck with your enterprise. Bye!

### **Interview #3: Dr. Handojo Tjanrakusuma- Community Based Rehabilitation Development and Training Centre, Indonesia**

I: Dr. Handojo Tjandrakusuma

A: Arlena Grabowska

I: Hello

A: Hello Sir. How are you?

I: Fine, thank you.

A: Perfect, so for starters could you present yourself and tell us a bit about your background.

I: I graduated in 1965 from the Faculty of Medicine at Airlangga University in Surabaya, Indonesia and right after my studies I returned to my hometown of Solo to care for my aging parents, while working at the Rehabilitation Centre. In short I created systems that engage multiple stakeholders at different levels to ensure that the disabled in Indonesia and around the world have the opportunity to maximize their quality of life. For my work developing those CBR programs I received the Sasakawa Health Prize from the WHO in 1992 and a similar recognition from Alberta University, Canada. My work in welfare is also well recognized in Indonesia. In 1998 I received the Ministerial Award from the Minister of Social Welfare for pioneering work and outstanding service in social welfare and in 1999, the Indonesia National Council of Welfare appreciated my dedication and work for the welfare of people with disability.

A: Perfect thank you. So maybe I can just start with presenting myself. My name is Arlena Grabowska and currently I am writing my master's thesis about defining the social in social entrepreneurship. I finished my theoretical part which contains a literature review as well as a clarification of concepts and right now I am writing my practical part in which I'm trying to have as many as possible interviews with social entrepreneurs from Asia and Europe to see from the field itself, how social entrepreneurs define this concept. And if there is a difference between the European and Asian approach. So I took a look at your CV and I must admit it's very impressive. Thank you for sending me it actually. Still, I must admit that I contacted you in the first place because of what I have read on the Ashoka website. Therefore, I wanted to ask you about those two main activities. So one is this Community Based Rehabilitation Development and Training Centre (CBR) and the second one is this Barrier-Free Tourism. Of course, I can see that you have many social entrepreneurs activities so if you would like we can focus on something else.

I: No it's fine. Especially that the Barrier-Free Tourism is part of the CBR concept. The Community Based Rehabilitation Development and Training Centres is a system for community-based rehabilitation where families and other community members actively participate in the early detection and mobilization of funds in order to provide the necessary treatment and promote the inclusion of disabled children in all spheres of life and activities. It integrates the new framework into existing service delivery systems so that the CBR can better impact all those in need, especially those in rural areas. Nevertheless, I also mentioned in my CV that I'm the member of the board of the Hospital Foundation. This is quite different, as the Hospital Foundation is a non-profit organization. As a member of the board I'm not paid, I'm a volunteer there but the hospital, itself is a business entity it means that we make profit from the hospital but we reinvest this profit completely back in the

hospital, to provide its services and to build the hospital itself. Thus, since 2 years we have two hospitals: one with 175 beds and 2 years ago we have built a new one with 325 beds. What I want to say, this is also an effort of social entrepreneur. In order to manage successfully a hospital like that, you must be an entrepreneur, you know?

A: Yes, of course.

I: I don't know if this input goes in your understanding of social entrepreneurship ?

A: Truth to be told it can because that's one of the possible definition that I found in the theoretical part but that's actually one of the questions that I'm trying to answer. It's about the definition itself because in some definitions of social entrepreneurship there is no obligation of profit redistribution. It can be completely profitable, but actually in the European way, it's what you just said that actually there is a limited profit redistribution so that the financial gain are allocated to the statutory activities: so, either in further development or the payment of wages. Taking into account this definition yes, your organization completely falls under it. But my question is how, if you could maybe just say quickly, did it all start? This Community Based Rehabilitation Development and Training Centre.

I: I would like to explain what in my opinion is social entrepreneurship because the word social entrepreneurship as a matter of fact is composed of 2 words: entrepreneur - who are basing their activities on opportunity, based on creativity, this is the entrepreneur aspect. Then the social aspect, the social word means that the objective or the mission of this activities are in the field of social work.

A: Then the question would be, in your opinion, what would be this social aspect, this social dimension. What examples could be found under it ?

I: Community support for instance. Entrepreneurship usually means that it's something new, innovative, not something that is routine. It is all about managing opportunities. Only by joining those 2 words you can find the true meaning of social entrepreneurship. It is to say that those words must be understand separately. Not as one word.

A: Passing on to the next question. Everyone is saying that there is this social impact that the enterprises need to have or they need to engage in a social way. But what does actually the word social mean ? What would you say is hiding under this concept of social? For example is it communities, children, environment ?

I: Yes, the general population especially in developing countries understand the social word as helping people; you give them food if they are hungry, you give them shelter etc. So in social work you have the, the two lines. One is the tradition of social work and one is the development of it. What I am saying is, you train people in the villages to be more aware of for example how to plant trees, to do something or to take care of their babies. Social work, in CBR, means for me developmental work. Because my definition of CBR is a community development in the field of disability prevention, rehabilitation and improvement in the quality of life. CBR is not just a way to help people who are disabled. It is also a process of empowerment, which enables community members, including people with disabilities, to cooperatively and actively participate in their own decision-making process. The community is involved in deciding its own needs, rather than having ideas imposed on them from the outside. Facilitating communities in their autonomy is what makes the CBR model so unique. To ensure the success of the program in every community, I managed to develop an effective program entry, which by design is easy to implement, has visible results, and is easy to integrate into existing programs. The program must be relevant to community needs and based on resources from within the community. Any person or organization that wants to implement CBR is in fact a "change agent." Behaviour change in the community only occurs when a "change agent" effectively introduces new knowledge and skills that contribute to positive changes in the community. The objective of the changes is that the community can reach a certain behaviour level that supports disability prevention and rehabilitation activities. I found it too expensive and complicated to develop a separate infrastructure for community-based disability prevention and rehabilitation. So I facilitated the integration of CBR cadres and early detection (ED) into the existing Village Health Post and the government's Community Health Centre system; the solution turned out to be practical and sustainable. Those in the community who were active in the local government and institutions were employed in organizational and managerial capacities. A great deal

of effort was involved in changing community behaviour (i.e. attitude, knowledge and skills). These changes enabled community members to have a better understanding of disability issues (i.e. socioeconomic, sociocultural, medical, and psychological), provide a positive environment (physical, psychological, sociocultural, and economic) and be responsible for improving the quality of life of people with different abilities.

A: Great, thank you. Out of curiosity, when did it all start ? Was it during your studies or after your studies that you realized that the differently abled children are having issues in Indonesia with health access ?

I: When I was volunteering in my hometown Solo at the beginning of my career I observed that the rehabilitation centre I was working with did not serve the disabled who were living in rural areas, often in poverty. After mapping the origins of the patients I was treating with cerebral palsy, I concluded that indeed my initial observation was correct; not many came from rural areas. Following my findings I started the Community Based Rehabilitation Development and Training Centre in 1979 to serve the disabled in impoverished rural areas. What is important to stress is the fact that in Central Java they are only 2 child care centres in Semarang and Solo for approximately 35 million people. The World Health Organization (WHO) estimates 7 to 10 percent of Indonesia's population lives with disabilities, and around 2 percent still need rehabilitation services. However, there is only 0.01 percent to 0.02 percent of the population in Indonesia that actually receives these services. The rest of the disabled population is hindered by distance to treatment, poverty, and a government policy that does not fully take into account Indonesia's rural poor, which make up 80 percent of the population. That is why I thought that this CBR is so crucial. I am an entrepreneur so when I saw this opportunity and a opportunity to solve this problem, I did not hesitate.

A: That's great. Do you know how many people did benefit from it approximately throughout the years of your activity? I know it's a hard question but maybe at least in general.

I: It is hard to count as my centre is a development and training centre. So we are providing training to people that later on disperse themselves all around Indonesia and influence their local communities. It would be maybe easier to count if I would have been working alone but you cannot do it yourself, when it comes to helping we need to be smart.

A: It's very impressive. So why would you call yourself a social entrepreneur? I mean, what elements made it that you considered yourself as one? Was there one activity in particular with, at that point you decided, okay, I am right now a social entrepreneur ?

I: To be honest I don't really have much contact with definitions and I do not pay a lot of attention to them. I think it is just to spread good. One story I have support from a very small Japanese organization to operate the hare-lip children. I was supposed to operate such children from one area but I have only received funding for 15 operation. Therefore, I approached other organizations (social, church etc.), I explained the project and they participated in it. I managed to develop their interest and level of involvement. Thanks to their support we managed to successfully operate all the hare-lip in this district. Coming back to your question, I can't say how many people gained from my project because I try to spread it like a virus. As long as it's doing good, I do not care how it develops.

A: Yeah, I guess that's true. Right now there's this definition problem that social entrepreneurs are either operating as a social enterprise or not for profit organization. The difference lies between those choices of business models, if we decide to have profit or not. With regards to your long time expertise: do you think that this choice is important ? Does it have an influence on the activity/the social impact or it doesn't matter and doesn't play any role? For example some people say that because of the fact that someone chose social enterprise as their business model, so they were having profit but at some point, they focus more on gaining profits rather than doing good and continuing the social impact of the community. So I was wondering if according to you, it's better to choose maybe one or the other business model or no matter if we're a foundation, NGO, NPO ... or it just matters that we have a social impact.

I: I think that the most important thing is the objective. Because there are many levels of community conditions and many types of community needs and the hospital foundation does really good work for those who need medical treatment.

A: This hare-lip project was only a one time action or is it periodical ? Does it continue every year?

I: No. When I finished this project I said to them next year and the next year again, there will be new babies with the hare-lip. Now they understand that situation. So I said goodbye. You know what to do. You can always call me and ask for help as I will take the responsibility forever, but the community there must take the responsibility upon themselves. We make them realize that it is their responsibility and we only teach them how to do the work and so on.

A: Regarding this experience that you have from Japan and WHO, do you think that social entrepreneurship has a different meaning between countries? That it varies, for example, between Indonesia and Japan or United States or Europe ?

I: Oh yes.

A: Could you name maybe some differences or similarities that you see between the concepts or the countries?

I: The condition of the community in different countries are different. Then the culture of the people is also different. So I don't think that there is a common way to explain what is social entrepreneurship. I think it's very difficult. Because entrepreneurship differs from one country to another. Social work is also different one country to another.

A: That's true and do you think that the problems that are tackled by the social entrepreneurs might differ as well or they are quite similar ? I recently read a comparison between emerging countries and developed countries that was saying that because developed countries are facing different problems than the developed ones, that's why they are those differences is social entrepreneurship as well. I was wondering if you have a similar opinion about the topic or not ?

I: I quite agree because if you talk about social work and entrepreneurs, it is so much different in one country than another one. Because of the financial situation of the community and then the political situation. For example in Singapore there are no NGOs as far as I know. They handle the country like a business, if there is a problem the government quickly solves it. So how can we talk about social entrepreneurship in Singapore ? We cannot.

A: Great, thank you very much for this insight. We are approaching the end of the interview but I'm curious what are your plans for the future? Are you planning to continue working ?

I: Well I'm not young anymore. You know how old I am? 81.

A: Yes, I am aware and that's very impressive.

I: Last year I wrote a book, about Elderly and now it's still at the publisher. Let's say that I think within a few months it will be published. The concept of this book is the empowerment of the elderly with knowledge. As the resources within this group is quite huge and there is a lot of potential contribution to the community. You know that in China for instance 8 million elderly enrolled at a University and it's only 3 percent off the total elderly in China.

A: That is very interesting. I am sure that the book will become quite popular. From my side, those are all points that I wanted to ask you about, but is there maybe something that you would like to add or something that you would like to further explain or highlight?

I: I think this world benefit more and more from entrepreneurship. Especially in the development of technology.

A: Yeah, that's true. I actually recently saw in Cambodia, they are developing right now robots that could disarm the land mines so that people actually won't be well dying on it. So the technology is right now definitely having a big impact on social entrepreneurship and the other way around.

I: That's why entrepreneurship is something that is good for the future and something important. If we take for example the start-up Gojek that's a very entrepreneurial idea. The creator got very rich but also facilitated the lives of many.

A: Yes, of course. This is actually one of the debates, if Gojek is a social entrepreneur or not. And it's very hard to define.

I: Oh yes. It is not always easy to classify a business, everything depends on the definition.

A: I completely agree. Well it was a pleasure talking to you and thank you very much for taking the time. If you have any questions to me, I'm happy to answer them.

I: Oh no, it's fine. Thank you.

A: Great. I would like to thank you very much for the interview Dr and I wish you the best with the book and I hope to hear about it.

I: Oh, yes. I do have your email and WhatsApp right now. It is a pity that you are going back to Europe, if not you could come to Solo and I would have shown you around.

A: That is a very nice offer, thank you for this invitation. Maybe next time when I'm in Indonesia.

I: Yes and good luck with your research. I hope that our discussion will somehow benefit your work.

A: Definitely. It will be a big added value. Have a nice day then bye.

I: You welcome. Bye.

#### **Interview #4: Ms Hilly Bouwman – Botir Matak, Timor Leste**

I - Ms Hilly Bouwman

A - Arlena Grabowska

A: Hello, good morning.

I: Good morning.

A: First of all, thank you very much for agreeing to do this interview.

I: Of course, my pleasure.

A: Would you mind presenting yourself quickly and tell us more about your background?

I: I am from the Netherlands. I live in Timor since 2 years. I know social entrepreneurship from the Netherlands when it was starting to become a thing. Or it was already a thing. When I came here I had a dream to make an organization/company/ something that contributes to putting people with disabilities to work. Helping them to build the skills, to have a place where they can have a safe working environment and where they can develop themselves. That's how this initiative started.

My background is social. I was educated as an art therapist, long time ago and I have been working in mental health care and rehabilitation in Netherlands for many years. That's probably where my motivation comes from.

A: Why did you chose Timor Leste and Dili ? Was this your goal from the beginning?

I: No, I just wanted to get out of Netherlands and wanted to do some developing work in some kind of way. I didn't want to go for the big international NGOs. So I wanted to do something smaller so you have more freedom to do things. So I just left my job in Netherlands and I went travelling, doing volunteering work. So first I went to

Africa. Somehow there was always something in mind that said that if I don't end up somewhere in Africa, then I will have to go to Timor. I know Indonesia very well, I speak Bahasa Indonesia.

A: That's impressive. Do you speak Portuguese as well?

I: I don't speak Portuguese very good but they rather speak English or Bahasa. Instead of going to Indonesia, let's have a look at Timor because it is a young country, a still developing one but it's not a crisis country so we can really do something about the redevelopment. It's a Christian country which it might be nice to be in because it's my culture as well. There were things that might be a match for me and I don't know, it was a pure intuition.

A: How did it all start? When you came, you needed to partner up with some local organisation or was it hard to establish the foundation?

I: When I was here I met my current partner and he has some small companies. So I worked under his company with some NGOs and the expats were always complaining about what should we do with our glass bottles? Where do we bring them? In our countries we have special collection places for glass bottles, you know inside a shop or there are special places where they are being recycled. For us, it is very strange to put them in the rubbish. It's something that is against your normal way of doing. Especially that expats are actually the ones using the most bottles as well, because they drink a lot. So at some point I thought; yeah maybe that's something I have to find a solution for and make the bottles useful – that's how the idea for Botir Matak emerged. After half a year, together with my partner, we just started to experiment with the cutting bottles and making them into drinking glasses. So he has a company, and he is making clay bricks and some construction. In his company we already have a friend that has a physical disability, he was trying to establish also an initiative so we asked him to join. It took us 2 months to be able to cut bottles in a way so that we don't have too much waste but we still had to find a way of how to grind them in a good way. It took us probably in total half a year, to put all the materials together and all the tools and there is still a lot of work left. There is nothing around here, there is no shop like in Europe, where I would go on internet and buy something. Anyway you always find what you need. Here it is not. So we had to look at what we have, or what we can order inside or someone's coming and could take something. So it goes very slowly. We have managed to get to a certain level of quality that we are satisfied with to go and see people if they want to buy them. And at the same time we started to make a group. The friend with the physical disability, said if you can find some friends of yours who want to join and are actually not working, not doing anything and just being at home they could join us and from us, and if we have profit – we share it. That's how we started. It is still a little bit where we are, but we don't have a big production, we don't have a big market (in Timor it is very small).

At the moment there are 4 people in our workshop working, 3 days per week. It is sort of volunteering. So if we sell something, we transparently look at the income, what comes in, what goes out and what left is you share it between 4 people and some if goes also back to the initiative. The drinking bottles come from white bottles or beer bottles.

That's how we work.

We also started a new initiative. We have one production which is glass, and the other one that we started is sewing, with a girls group. Those are also women with physical disabilities at the moment. We have a group of 5. We also just started, but it's going well. Here they have a culture of embroidery. They have some skills, so we improve these. And then we introduce embroidery patterns that are connected to Timor tradition but also look more modern. They themselves would use very old-fashioned patterns that are not very attractive these days. So we are looking for what Timor is related to: crocodiles, stars and flowers that are in very traditional necklaces. It is a copper plate and there is a flower engraved in the plate. It is a traditional thing. So we take off this flower and put it into an embroidery pattern. And we are making cotton bags, aprons, table cloths, table placemats. All kind of kitchen wear actually. And the cotton bags to promote reusable bags. We just received a donation from someone: few thousand dollars, so now we can buy a sewing machine. We started with embroiders that you can do without any machine, but now we are finally starting to teach them to sew. For now we were unable to even go out with the production, because the skills are not good enough yet. So first we have to teach them the skills and only then we can start to promote it.

A: The goal for the future is to launch the production and start selling the glasses right ?

I: Yeah, so now we sometimes sell it on markets. Here there is a market, 2 times per month. You get invited for these markets, and there we can take what we have to sell. Then we can sell through Facebook: that works very

good here. You don't really need to have a shop. In Timor people just come and they will find you. You don't need to be in a central place actually. Because everyone here knows you. The market is very strange, even the expats know us, thanks to word of mouth or through the Facebook expat group. That's how they know. I actually proposed this project and applied for some grant for USA. That grant will actually help us to develop the workshop. Then we can put some more people to work. The other idea is to develop the workshop in such a way that it can be integrated into a touristic excursion. It could be a place for tourists to get information about what we do with the glass, and how does it work. How are the participants involved in the work, what and how did they learn. We could even teach our works English so they could be guides for the tourists.

A: That's amazing.

I: Yeah you know, you always have to think of things that bring people to your place so that it gets shared.

A: As for the financing part, I understood that it's mostly grants, private donations and whichever profit you make from selling for now, right?

I: At the moment, until now, we cover the costs from our construction company. For transportation we use the company car. I guess that most of the donations come from me, I still pay the rent for the workshop. I hope that in the future there will be a steady and sufficient income. For the glass, we actually got our grant just now. For one year we didn't have anything so we did it ourselves. We also went very slowly. I felt that you have to prove yourself before you can even start asking for grants. We are a company, not an NGO, so it is hard to get grants. We just financed it ourselves. But I didn't want to finance immediately a lot of money in it, rather little by little.

A: Yes, you can never be sure at the beginning if it is going to work or not.

I: Yes, also we have grinding pads. They are not cheap, 15 dollars each. I have to order them from Netherlands or Australia. So if you order, you order 100 dollars or 150 dollars' worth of pads. We always saved money in the project and tried to pay it off the project's money.

Last time I was in Netherlands, I bought a printer for making stickers, because we also put logos on the bottles. But that printer, I don't know how I will get it back from the project. I guess that's just something that I bought.

A: Maybe for the future when finally everything is launched? You don't know.

I: Well in the future there are always other things that you need. If you have a grant, you can buy things under the grant. If you buy it in a different period, you can't put it under the grant anymore, which is logical. It's just a choice that you make. It's a bit hard. I don't know what it is like in Europe at this moment, if social enterprises are really recognized and what does it mean to be recognized as such legally and if it has a protected entity, and what the difference between an NGO and a social company for instance is. To me there is a difference but then the problem again is, if you want a grant a company, officially has a director or an owner and that's always difficult if you want to have a grant.

In practice you see two ways now. You have companies who start to become a bit social. Who are starting to think: maybe we can do more, or we should start develop a product that is more connected to nature, environment or inclusion. Some it is driven by internal motivation, sometimes it is driven by economy, like image and if it sells your products. So the name of social enterprise is sometime misused as well. It is a trending word and everyone likes to be one. But sometimes I think that you are just a company and you are somehow simply human, but that doesn't mean that you are a social enterprise.

The other side is the NGO, who are getting the message that European government is paying less and they have to find other ways to get income, so they have to become more like an entrepreneur. They start these initiatives, like selling stuff. In a way, are you a real entrepreneur? Or you are just in a little shop in your NGO and selling a little bit of the stuff that you are making, or are you selling a lot. So these are extremes, but there is also a lot in the middle of that. It's a bit hard. And here in Timor we don't have that. You are either an NGO-foundation or you are a company. There is nothing in-between. So only you as a company can potentially put some statutes but how to make it official? I don't know, maybe at a notary which would say that the profit would stay within the company or within the initiative. Maybe that would work. But still if you want a donation, from a bigger donor like the EU, they don't want to have a director there who can take the money. That's the risk. So they won't give me a grant, well they will now actually, a small one, but they are very aware of the risk that actually if the company would have debts, they could take the grant.

A: Even though it is harder to apply for grants, it leaves you also more place to work I would say?

I: Yes, I think that if you think like a company, than you have to find a way that the company finances all the costs. If you have extra costs, because you have a different target group or you are doing very innovative things on environment which are not paying out directly then you should still be willing to pay it out of the profit of your company. Then you can be a social enterprise, social company. Whereas if you are planning to rely on donations or grants, you are better off becoming a foundation or a NGO. I think that those are the choices that you have. They also tell you who you are and what your real identity is. Are you more of an entrepreneur or are you more of a social worker.

A: Do you personally think, that the choice of this business model (social enterprise, company, NPO etc) does it have an impact on the conducted activity? Is the choice important or does the idea matter more than the appropriate business model?

I: I think it is important where it comes from. For us, it's just some hobby that we started and we thought: let's see if we can make it bigger and get people involved. And we don't have to live from it because I have other work that I live from. But if I would have a real company with a lot of staff and things that's a big responsibility as well. A bit bigger company with social security and everything, it's a big responsibility to keep your staff, your organization running, your company running and find work for your staff, having the income all the time. But I think you would make different choices maybe. At least you would maybe say that together we make a choice to have some inclusion or some innovation in your environment, but that will maybe always be less than the basic income, the basic work that you are doing for your income. I think it depends on where you come from. For us it's more like we have the company and this is a non-profit initiative within the company.

I know some friends in Netherlands who started a social enterprise. One friend started an IT company, especially for those who have some autism. But that in Netherlands you have the support of the social security. So everyone who has somehow a difficulty with work because of mental state or the disability, gets support from the government. They get a monthly social security allowance and then if you are a social company who works with them you actually can get subsidies to work with them and you don't have to pay them. It allows actually them to work for you and that social security payment is to be their payment.

A: Hmm, this make it much easier.

I: It make it easier yeah. You don't really have to pay the people out of your own pocket. Because my friend he also said that it's always challenging. You have to put a lot of energy in the people which is not always coming back in the income. You can't have too many people, you have to put so much extra work that you really need sometimes to employ someone to guide them. And then in Europe, I don't know about all countries, there is social security and I think it is easier. And we don't have that here.

A: I think it is more challenging and rewarding at the same time.

I: You know, that's why here I would say that if someone's already working somehow, I don't want that person to stop doing his work and come work with us. You know, if he really wants to just do it, then come on Saturday but don't give up your work please, because I cannot assure you about the income. And I am happy if I could pay them like 20 or 30 dollars per month, because sometimes we just didn't have more income. Don't rely on the project for the income. It's the place where you can be with friends. It's a safe environment, there is no discrimination. You can grow your skills and at the same time we can see how far we can go all together.

A: You said that you got acquainted with social entrepreneurship back in Netherlands.

I: Yes.

A: Can I know when? During your studies, or was it already later?

I: My studies were 22 years ago. I worked in rehabilitation in mental health, so I heard about it quite quickly. At some point I was doing job counselling, meaning you do assessment with someone who has difficulties in work. And during the assessment you have to look at what are your skills, what you can do, where are your limitations

and you do a whole assessment, what is your network and where would we be able to find a place for you, that will be fitting to that person. For one person that could be just education, for another it would volunteer work, for another that would maybe be including him in a company that is willing to put some time with this person. And for another that would be maybe, in a normal company in a normal position. It would be all kind of different ways. We were mostly doing the job counselling and then have some job coaching there as well, to coach them to stay in that place. And also, to coach the company to be able to work with people with their limitations. So, I think that's where it started and I think I was involved in the whole development of the social entrepreneurship when it started to become more like seeing and to become recognized by the government. I have always been involved in a way and always following the development in a way. Even here in Timor the government is looking into. People are using the name and the initiative, but the government has still to see how they will recognize it, how to deal with it and what position should they associate.

A: That it's not only used for branding.

I: If every company in Timor is a social company, because actually they are all working on providing work. But that doesn't mean you are a social company. In Timor we have the problem that there is not enough work for youth. Now we are involving youth in work so now we are a social company. I don't know, it is also a noble thing that as a company you are providing work.

A: I agree with that. So you would call yourself right now a social entrepreneur?

I: Yes, yes.

A: I would like to read you a general European definition of the social enterprise and I would like to know what are your thoughts on it and if you could maybe compare it to Timor Leste?

The EMES states that "Social enterprises are not-for-profit private organizations providing goods or services directly related to their explicit aim to benefit the community. They rely on a collective dynamics involving various types of stakeholders in their governing bodies, they place a high value on their autonomy and they bear economic risks linked to their activity".

I know it's a quite long one, but the point that is the most controversial between the countries is this "not for profit organization". Again it comes back to the same fact: if a social entrepreneur needs to work completely pro-bono and have a limited profit redistribution or if it's okay for him to have revenue and a financial gain out of doing good.

I: I find that the difficulty is that if you are working not profit and you would have different stakeholders, that's okay, but then are you not just a NGO? That's what I am thinking now. But I also still do not know exactly. I think that the initial idea about the social entrepreneurship is entrepreneurship, more than the social. Because we know social. There have been so many big NGOs, big foundations, always running on government money or any donor's money and never been thinking about entrepreneurship or how to stand on your own feet. Normal NGO workers just rely on the payment and their client. It creates a certain culture. I wouldn't say they are very lazy but...it keeps them a bit from innovating, because you just do your project, you do your project cycle and then you report and then you go to the next project. But it doesn't make them innovative people.

A: It's true that innovation is important in social entrepreneurship. That's one of the ideas: to introduce a cutting-edge idea that changes the community.

I: Exactly. And I think that only comes from entrepreneurship. If you really need to change something and you are not just doing it because it's a project but you are doing it with your heart and you are being and you are doing it from out of that community and not from the donor. I mean that's the value of entrepreneurship. Sometimes, I still think it's hard. To me, I think that the power of social entrepreneurship is that it's more than an NGO. So, the NGO is not always so innovative and creative and social entrepreneurs are the ones who find these solutions to a problem which is helping a community or the environment or an inclusion.

It tells you that you are doing something good because people buy your product. So, it's a sort of confirmation from your buyers and customers that you are doing a good thing. Like for me with my glasses, people buy it because they like to have a little glass but also because they think that the initiative is good. If you would only be donor driven, then in the end it wouldn't matter much, if there is a customer buying it.

A: What is, at least in your opinion, the social aspect? At least in the literature, and many people are talking about social entrepreneurship, social impact, social added value. But the problem is that they never define what is social. It's like this imaginary good, idealistic concept, that no one actually defines. So I was just wondering, when you are talking about this social aspect or social impact, what is under this concept, this definition?

I: Yeah, cause in a way every company is solving a problem, right? That's why you have a business. Because some community or some person has a problem and you are bringing the solution to it. So even a car industry could say we are a social company because we make electric cars. I don't think that's it. One way, you could say that social impact means that you are solving a community problem but maybe that's not enough.

A: But for example, would you say that environment is in it?

I: Yes, that's a community problem. It's a worldwide community problem. At this moment, the environment should be incorporated in any normal company. But it's still very hard though. If someone starts a restaurant and makes a garden on the roof to supply his restaurant, does that make him a social company? I don't think so. It's very hard.

A: Yes, it is always problematic to define it.

I: Maybe it should be that it has to come out of a dialogue with the community. That you are not just developing something on your own, but doing that together with a community. You could say that any company at the moment is making innovations to find a solution for the environment. But does that make them a social enterprise? I don't know.

A: No, no I agree. In your opinion, from your personal experience, as you moved from the Netherlands and then to Timor and Africa. I mean do you think that the social entrepreneurship has a different meaning that varies from country to country? And if yes, do you see any similarities or differences?

I: Yes, I think there is a lot of similarities. The ones that I know are always about people and people not being included. So we have restaurants, where people with intellectual problems work and I have seen those as well in South Africa and Europe. Like my friend, who is having an IT company which itself has profit, but the training of the people, guiding and coaching of the people working with him, that's a part that's still for profit, but it's that social inclusion that he achieves with that. Sometimes it's a niche market that you are doing and how can you be competing to others. So sometimes it's the social aspect that's the one that is bringing you the customers. I know another initiative in Amsterdam which is already going on. It is a brewery. They started off from our mental health hospital. Amongst the staff, they put out this competition to make proposals for business to find a social entrepreneurship concept to create a working space for people with mental problems. And they won that competition and they got some support from the foundation to start a brewery. Which started off small, but at this moment they even export it to Amerika. I mean beer is very trending at the moment. And it's all people with mental problems working there, together with 2 or 3 people who coach them and make sure everything runs well.

A: Why do the problems themselves differ between the countries? Is it possible to say, that you could separate the problems that countries are facing into developed and emerging countries?

I: Yeah, the thing here is maybe that the development level. Well, in developing countries the problem is that still a lot of people don't have work. Even those who have no social problems actually are still having difficulties at finding jobs. So, I think it's harder to also provide something for those who have actual difficulties. They are sort of on the bottom of the chain. In a family they would first want someone to work who is fully skilled to work. And not even consider for the people with disabilities to do something or to earn money. That are some different challenges. Like Europe and America where you have more of social systems in place and where you also have social security money and you can have people working with the allowance of that money and you don't have to pay them. That's another thing. Still, I think the topics are the same. It's amazing how the topics are the same. It's about inclusion, it's about the environment. And that's it. We all live in the same world; we all have the problem of the environment. Innovations being done in the West, which may ask more technique and more information, but it can very quickly be adapted by the developing countries. Something being developed in the

Netherlands this year can come to Timor very quickly, because the world has become a small place. And the topics in a way are the same. If you talk about social here, there are a lot of cooperatives being started by the NGOs so it's more like getting women to work, which is at least in the Netherlands, I don't know about east Europe, but it's less of a topic. Everyone has a chance to education and work. Whereas here, before talking about people with disabilities, we are talking just about women. That's makes it hard for people with disabilities to have something and there is only very little projects for them. It's just starting.

A: Especially, that if I am not mistaken, in Timor the issue of disability is quite problematic ? I mean there are still some stereotypes?

I: Well there are different things. One is, that they think that a lot of disabilities, especially when they are born with the disability, is from the ancestors. So it's a spiritual thinking, you are being punished as a family, for something that you have done wrong in the past. Which makes that people are sometimes ashamed of having a child with a disability, which means they don't open the doors, they don't put them outside. They keep them inside. They don't seek for health care or they don't include them in schools. The other challenge is, that they live far. They live in rural areas, they live far from schools, from healthcare. If you have difficulties, even your children without disabilities can walk maybe for 2 hours to get to school. Well, how can you ask of them to bring along their brother who can't walk? That's quite hard to include people in such areas that are so scattered.

I am just back from accessibility assessment in a hospital and some rural clinics. We were looking just at the buildings. Okey, no building is accessible. So that's a quick conclusion. But how do you think a person with disability would deal, if he would even make the effort to come to the hospital and then he already knows that maybe he will not be able to go to that toilet because it's not accessible. So, if you would make that effort, being for hours in transport and not being able to go to toilet once you arrive somewhere. You know, that's already keeping you from doing it. A lot of accessibility is not actually even the building. It's also the building that has to be prepared for them, but it's also the thinking, that the person with disability who already has learned that it's worth nothing. He shouldn't bother other people going to the doctor, it's not for me. It's for other people. You don't take the time of a doctor in these kinds of things. And there's the community that is also thinking; well that's a lot of work bringing you to the doctor, because you are maybe in a wheelchair. So, you know what, maybe I go to the doctor, I go and get medicine and you just stay at home. Which makes them stay at home, all the time. Then there are still communities who just ignore that they are there. They have a family member with a disability but they just don't tell the doctor. It's all part of the accessibility in a way, it's not just the building.

A: From my side, I would like to ask one last question to sum it up. If you could maybe just suggest a universal definition, in your words, of the social element in social entrepreneurship.

I: I think the social element of the social entrepreneurship must be that it's providing a solution to a community problem with the community.

A: Great thank you. Out of curiosity, what are your plans for the future and for the future development of the previously mentioned activities?

I: Yes, at this moment we are starting in a new location. We have started in our own garden and now we have a real workshop. It will become a bit more professional and under these current projects, I will employ someone who can be coaching people. The goal is to develop it more, focusing more on having a work skill training centre.

A: We have discussed everything that I had in plans. Do you maybe want to add something? To highlight something or ask me something?

I: I am just curious, what is EMES as you were talking about this and I haven't really heard about it. I don't know if you maybe have a link that you could send.

A: Yes, of course. I will send you that. Thank you very much for taking the time to talk to me. It was a real pleasure and it gave me a lot of insight.

I: That's great. I wish you good luck for the future.

A: Thank you so much and have a nice day.

I: You too, have a nice day.

### **Interview #5: Ms Ida Karpińska – Fundacja Kwiat Kobiecości, Poland**

I: Ms Ida Karpińska

A: Arlena Grabowska

I: Dzień dobry.

A: Dzień dobry. Na wstępie chciałabym ślicznie podziękować, że wyraziła pani zgodę na wywiad.

I: Nie ma problemu. To jest dla mnie też ogromną przyjemnością bo jestem bardzo ciekawa końcowych efektów Pani pracy. Bardzo chętnie przeczytałabym ją później, jako że będzie pani wyciągała wnioski z przeprowadzonych wywiadów. Czy dobrze zrozumiałam założenie pracy ?

A: Tak dokładnie. Praca jest podzielona na 2 części: część teoretyczna pracy, która opiera się na literaturze i skupia się na tym jak literatura opisuje aspekt społeczny w przedsiębiorstwie społecznym oraz część praktyczna składająca się z wywiadów z przedsiębiorcami społecznymi z Azji (Indonezja, Timor Wschodni) oraz Europy (Polska i Belgia). Na koniec planuję porównać te wywiady i wysunąć wnioski. Zobaczymy jeszcze jak to wyjdzie, ale głównym celem jest zdobycie opinii praktykujących przedsiębiorców społecznych na temat aspektu społecznego oraz sprawdzenie czy istnieją różnice pomiędzy państwami w szczególności pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się.

I: Super, jest to bardzo ciekawe i tak jak już wspominałam będę bardzo ciekawa wyników. To proszę, jestem do Pani dyspozycji.

A: Czy mogłaby się pani przedstawić i opowiedzieć o swoim wykształceniu?

I: Ida Karpińska. Urodziłam się w 1969 r. Skończyłam archeologię na Uniwersytecie w Gdańsku. Później był taki czas w Polsce, że w związku z upadkiem komunizmu, pootwierały się granice i rozpoczął się handel. Wtedy założyłam swój pierwszy sklep kosmetyczny. Następnie poznałam swojego męża i przeprowadziłam się do Warszawy gdzie skończyłam dodatkowe studium z zakresu charakteryzacji, make-upu i efektów specjalnych, francuską szkołę. Dostałam stypendium do Francji na dalsze kształcenie, ale niestety się nie udało. Zostałam w Polsce i zaczęłam pracować w telewizji przy filmach długometrażowych, sesjach zdjęciowych w czasopiśmie, gazetach itd. Zajmowałam się tym do momentu kiedy przyszła choroba nowotworowa - rak szyjki macicy. Prawie 2 lata walczyłam z nowotworem, a później spełniłam marzenie swojego życia i wyjechałam sama z plecakiem do Indii. I jak stamtąd wróciłam to już wiedziałam co chcę dalej w życiu robić i w którą stronę iść. Wtedy zaczął powstawać Kwiat Kobiecości.

A: Niesamowita historia. Czy mogłaby Pani opowiedzieć o Fundacji Kwiat Kobiecości? Jaki pomysł krył się za nią? Jak ona powstała i jakie podejmuje działania ?

I: Zakładając fundację to ja tak naprawdę nie wiedziałam, co to jest fundacja, w jaki sposób się to zakłada, jak trzeba napisać statut fundacji itd. Nie miałam zielonego pojęcia jaka to jest struktura. Tego wszystkiego musiałam się dowiedzieć i tutaj bardzo mi pomogły strony internetowe i organizacje, które zajmują się pomocą, to było chyba Stowarzyszenie Klon/Jawor, na których stronach znalazłam wszystkie informacje dotyczące tego jak założyć organizację pozarządową; tam są informacje jak założyć stowarzyszenie, klub, fundację itd. I zaczęłam stopniowo działać/zakładać Fundację.

Właściwie pierwsze co założyłam to było Stowarzyszenie. Dlaczego Stowarzyszenie? Dlatego, że wszystko zaczęło się od tego, że wykorzystywałam trochę swoje kontakty zawodowe czyli właściwie to czym się zajmowałam i z kim pracowałam. A pracowałam również z dziennikarkami, które pisały w czasopiśmie kobiecym na tematy zdrowotne m.in. Zrobiłam takie spotkanie z tymi zaprzyjaźnionymi paniami i zadałam im pytanie dlaczego tak mało mówi się i pisze na temat raka szyjki macicy, a to było ponad 10 lat temu, I wtedy usłyszałam coś co było dla mnie bardzo dziwne, bo one mi powiedziały, że to taki trochę niemedialny temat. Jak mamy pisać rak, macica? Na te tematy trudno się pisze. Odpowiedziałam na to, no dobrze, ale jesteśmy w gronie samych kobiet i każda z nas ma tą macicę i fajnie by było żebyśmy zaczęły trochę o siebie dbać i edukować kobiety. Rak piersi jest już

wyedukowany i dziewczyny już wiedzą a jeśli mówimy o raku szyjki macicy to są to tematy tabu, schowane pod grubą spódnicą. W takim razie wiedząc jakie są współczesne media i czego tak naprawdę oczekują, że potrzebują emocji. Z drugiej strony wiedząc, ponieważ pracowałam blisko z kobietami, jak jesteśmy emocjonalne to postanowiłam dać tym dziennikarką moją historię. Czyli wszystko co one potrzebowały te emocje: czyli pot, krew i łzy z tym, że poprosiłam je o to żeby na końcu tych artykułów co napisały, zostawiły mój prywatny numer telefonu. Szczerze mówiąc to nie spodziewałam się tego, co się wydarzyło. Myślałam, że kobiety nie będą chciały rozmawiać na te tematy i nie będą dzwoniły, a telefon po pierwszym artykule, który pojawił się, zaczął dzwonić 24h na dobę i to nie były luźne rozmowy. Po drugiej stronie słuchawki była kobieta która rozpacziała bo właśnie dowiedziała się, że ma raka, a ja bardzo dobrze wiedziałam jak się ona czuje w tym momencie. I ja dokładnie wiedziałam przez co ona będzie musiała przejść i jak te etapy będą wyglądały. Nie ukrywam, że dla mnie też to było mocno emocjonalne wyzwanie, ale starałam się z nią rozmawiać i powiedzieć jej, że damy radę i przejdziemy przez to razem.

Właściwie przeprowadzałam te dziewczyny przez całe etapy choroby i później te, którym udało się z tego wyjść, chciały to oddać i zaczęły otwierać oddziały kwiatu kobiecości. I w ten sposób powstało stowarzyszenie które miało 13 czy 14 członkiń, które działały lokalnie na swoim terenie i to stowarzyszenie dalej funkcjonuje.

Potem otworzyliśmy fundację, „żeby można było być Organizacją Pożytku Publicznego i otrzymywać 1% podatku w Polsce. W tej chwili prowadzimy już spółkę non-profit, po to żeby można było szerzej działać: wystawiać faktury, umowy o dzieło itd., żeby można było się spokojnie i uczciwie rozliczać ze wszystkich naszych podatków.

A: Super dziękuję. Pani Fundacja Kwiat Kobiecości podejmuje bardzo dużo przeróżnych projektów. Z jednej strony są to projekty informacyjne, promujące profilaktykę raka szyjki macicy jak i raka jajnika, ale też pojawia się ten aspekt wzajemnego wspierania się i jestem ciekawa jak to tak naprawdę wygląda.

I: To ja już wytłumaczę strukturę. Mamy dwie duże kampanie społeczne. Pierwsza kampania społeczna, która powstała w kwiecie kobiecości to jest kampania „Piękna bo zdrowa” i w tym roku obchodzimy 10-lecie tej kampanii. To jest kampania która, oferując kobietom bezpłatną cytologię, w tym roku rozdaliśmy ich ponad 7000 za pomocą czasopism kobiecych, portali internetowych i naszej dedykowanej stronie internetowej „Piękna bo zdrowa” - [www.cytologiczne.pl](http://www.cytologiczne.pl). Co roku ilość tych darmowych cytologii dla kobiet się zwiększa, ponieważ populacyjny program przesiewowy Ministerstwa Zdrowia czyli NFZ daje kobietom możliwość robienia cytologii raz na 3 lata. Ja wiem jedną rzecz na pewno, że gdybym ja robiła tą cytologię raz na 3 lata to już by mnie tutaj dzisiaj nie było. To jest za rzadko i naprawdę trzeba dawać kobietom możliwość robienia cytologii raz do roku. Tutaj też staramy się systemowo działać i współpracować z Ministerstwem Zdrowia i próbować to zmienić. Niestety to nie jest proste. Druga kampania, którą robimy od 5 lat to drugi duży projekt i duży drugi problem w Polsce to diagnostyka raka jajnika. To jest pierwsza społeczna kampania dotycząca raka jajnika. Nikt do tej pory w Polsce tego tematu jeszcze nie podjął. Jesteśmy pierwsze, które zajęły się tym jako organizacja non-profit. Bardzo cieszę się, że nam się to udało. Także z tego powodu, że całe środowisko medyczne, które jest związane z tą chorobą bardzo nas wspiera. Tak naprawdę jak coś potrzebuję to dostaję to tu i teraz; jeśli potrzebuję coś od lekarza lub profesora to tutaj odczuwam naprawdę duże wsparcie z zakresu wsparcia merytoryczno-medycznego. Kolejne rzeczy, które robimy to są projekty stricte edukacyjne, czyli takie face-to-face z dziewczynami/kobietami, z którymi się spotykamy. Pierwszy projekt, to jest projekt skierowany do młodzieży gimnazjalno-licealnej i odbywa się w szkołach na terenie całej Polski. Spotykamy się z dziewczynami w szkołach, z młodą fajną położną i rozmawiamy o raku szyjki macicy (co to jest, skąd się bierze), co to jest cytologia o tym, że jak się rozpoczyna życie seksualne to trzeba się zapisać do ginekologa i co roku się badać. To są bardzo ważne spotkania, gdyż z 10-cio letniego doświadczenia wiem, że czasami te młode dziewczyny nie wiedzą do końca jak są zbudowane. Te spotkania naprawdę zostają tym młodym ludziom w głowie. Kolejny projekt to „Rozumni i uważni”, który jest skierowany do studentów i studentek, zwłaszcza z kierunków medycznych czyli przede wszystkim ginekologdy, ginekologdy-onkologdy, psychologdy- onkologdy, kierunki położnictwa. Dzięki tym spotkaniom jesteśmy też w stanie pozyskać wolontariuszy dla naszych działań. Kolejna grupa do której docieramy to są kobiety dojrzałe za pomocą akcji „Kobiety dla Kobiet”, która odbywa się w urzędach miasta i urzędach gmin. Dlaczego tam? Dlatego, że jest to świetna grupa docelowa. Właśnie tam pracują kobiety po studiach, aż do emerytury i w większości urzędach dominują kobiety. W ramach tego samego projektu robimy akcje edukacyjne w dużych firmach i korporacjach, wszędzie tam gdzie mamy duże skupiska kobiet. W takich miejscach w szczególności staramy się edukować i mówić o profilaktyce. Kolejna rzecz, którą robimy to są gabinety ginekologiczne certyfikowane i rekomendowane przez Kwiat Kobiecości. Około 250 takich gabinetów jest aktualnie w całej Polsce i to są gabinety, które dostają od nas certyfikat za spełnianie kilku standardów, które chciałybyśmy żeby były w większości gabinetów. Mapę tych gabinetów także można znaleźć na naszej stronie internetowej.

Kolejna akcja, jeśli tak to można nazwać, jest akcją wspierającą kobiety w szpitalach. Ponad 40 szpitali onkologicznych w całej Polsce, 120 wolontariuszek jest w to zaangażowanych i to odbywa się corocznie w okolicach 6 grudnia. Nasze wolontariuszki zakładają czapki mikołajowe, biorą prezenty mikołajkowe, które udostępniają nam firmy kosmetyczne, to są takie drobne rzeczy, które mogą przydać się każdej kobiecie w szpitalu i ruszają na oddziały ginekologii onkologicznej. To jest bardzo wyjątkowa i wzruszająca akcja i bardzo ważna dla mnie osobiście. Również byłam w takim szpitalu i bardzo bym chciała żeby ktoś wtedy przyszedł i powiedział: Słuchaj, dasz radę. Na te kilka minut, te kobiety są w stanie zapomnieć o sytuacji w jakiej się znajdują. Tam jest po prostu przepływ dobrej energii i bardzo duża ilość wsparcia.

A: Jestem pod wrażeniem, ile przeróżnych projektów i w jakim zakresie Kwiat Kobiecości przeprowadza.

I: Tak. Dodam także, że przeprowadzamy te działania bardzo niewielkim zespołem. W centrali w Warszawie, pracujemy mniej więcej w zespole od 5 do 7 osób, w zależności od projektu. Oprócz tego mamy 17 koordynatorek działań w całej Polsce, czyli takich oddziałów Kwiatu Kobiecości. Staramy się także być wszędzie tam gdzie jesteśmy zapraszone. Takich akcji jest naprawdę tyle, że ja już czasami nie jestem w stanie tego ogarnąć. Jest tego bardzo, bardzo dużo. A w roku 2020 robimy rebranding Kwiatu Kobiecości w celu dostosowania się do potrzeb zmieniającego się świata. Będziemy bardziej i mocniej wchodzić w internet i social media, gdyż po 10 latach zauważam taką potrzebę.

A: Oczywiście. Na stronie Ashoki było podane, że w 2012 roku Kwiat Kobiecości dotarł do 30 000 kobiet w kraju, a miesięcznie miał wpływ na mniej więcej 3 tysiące kobiet miesięcznie.

I: Tak, ale od tego czasu ta liczba wzrosła. Dokładnych liczb nie mam na ten moment, ale mogę podać przykład. W zeszłym roku postawiłyśmy cytobus pod Pałacem Kultury i w przeciągu dwóch dni, zrobiłyśmy ponad 600 cytologii. Cytologia była pobierana prawie do 2 w nocy, co 2,5 minuty - to był rekord. Z tych 600 cytologii, 35 cytologii było nieprawidłowych z czego 5 kobiet prosto z cytobusu zostały skierowane do szpitala, a 3 z nich udało się uratować. A to są tylko 2 dni pracy Kwiatu Kobiecości. Niestety w Polsce jest tylko 6 cytobusów, które są pod centrami onkologii - czyli są państwowymi cytobusami. My w zeszłym roku wypożyczyłyśmy ten cytobus. Po takiej spektakularnej liczbie zrobionych cytologii, nikt już więcej nam nie chce wypożyczyć cytobusu. Dlatego też w tej chwili robimy zbiórkę na pierwszy cytobus poza organizacją pozarządową. I proszę mi wierzyć, że to będzie cytobus, który będzie jeździł do tych małych miejscowości przez cały rok, a nie tylko w okresie letnim, tak jak jeżdżą cytobusy które są pod centrami onkologii. Trzeba zrobić wokół tego dużą promocję, żeby kobiety wiedziały czym jest ten cytobus i po co przyjeżdża. Dostałam wiadomość od Profesora, że nie wypożyczą nam kolejny raz cytobusa gdyż zrobiłyśmy za dużo cytologii. Normalnie przeprowadzane jest mniej więcej 50-60 cytologii, bo te durne baby nie przychodzą. Poprosiłam, aby po pierwsze pan Profesor nie obrażał kobiet, a po drugie nie przychodzą bo nie wiedzą o co chodzi. Najpierw trzeba zrobić wszędzie akcję promocyjną: w gazetach, w czasopiśmie, lokalnie, a nie tylko powiesić plakat w urzędzie. Z tych powodów plan zakupu cytobusa dołączył do naszych projektów. Musimy zebrać mniej więcej 350 000 zł na to żeby mieć swój pierwszy cytobus, którym od razu zaczniemy jeździć, gdyż już mamy bardzo wiele zapytań. Jestem także pewna, że w dalszej kolejności pojawi się drugi cytobus, na który także na pewno będzie obłożenie.

A; Jeśli to nie jest tajemnica, to jak się Państwo finansują i na co są przeznaczane zyski ?

I: Już tłumaczę. Osoby które są zatrudnione w fundacji (5 osób), to są osoby, które są normalnie zatrudnione i mają pensje. Charytatywnie wspierają nas wolontariusze, czy osoby z korporacji podczas godzin społecznych itd. Fundusze pozyskujemy przede wszystkim od sponsorów, od firm, od osób prywatnych poprzez darowizny, z 1% podatków i projektów Unijnych. Do tej pory nie udało nam się pozyskać pieniędzy od Ministerstwa Zdrowia ani ogólnie od naszego Państwa.

A: Szkoda, że takie wspaniałe inicjatywy nie są wspierane przez państwo.

I: Zdecydowanie. Bardzo tego żałuję, bo pracowała u nas dziewczyna, która pracowała w Holandii w Fundacji która zajmowała się osobami bezdomnymi. Było to dla niej nie zrozumiałe, że nie mamy żadnego wsparcia od państwa. W Holandii, według niej, przynajmniej 70% środków pochodzi od państwa. Tylko 30% budżetu muszą zgromadzić w swoim zakresie. Niestety wygląda to trochę inaczej niż u nas. Warto także podkreślić istotną rzecz: bardzo trudno jest prowadzić i pozyskiwać fundusze dla fundacji, która jest fundacją edukacyjną. Dlatego, że edukacji nie widać tu i teraz. Rezultaty tej pracy i tych włożonych pieniędzy przez sponsorów, będą dopiero

widoczne za parę lat. Niestety, nie są tak natychmiastowe i spektakularne wyniki jak np. w przypadku schroniska. U nas te wyniki będą dopiero widoczne za parę lat, nie mamy żadnego konkretnego, materialnego produktu, dlatego pozyskiwanie sponsorów nie jest proste.

A: Oczywiście rozumiem. Dlatego tym bardziej trzeba podziwiać działalność Pań.

I: Staramy się. Na pewno pozytywnym aspektem jest fakt, iż od lat jesteśmy bardzo rzetelne w naszych działaniach i bardzo skrupulatnie się ze wszystkiego rozliczamy i pokazujemy gdzie i na co zostały przeznaczone pieniądze. Właśnie dzięki tej transparentności jesteśmy tak dobrze postrzegane, bo niestety jest też sporo fundacji, które bardzo źle zapracowały na to w jaki sposób wszystkie inne fundacje są postrzegane.

A: Niestety. Chciałabym zadać pytanie, które już odbiega trochę od działalności fundacji, a bardziej się skupia na koncepcji przedsiębiorczości społecznej. Od 2012 roku przynależy Pani do Ashoki, więc zakładam, że uznaje się Pani za przedsiębiorcę społecznego.

I: No tak. A przynajmniej oni nas za takich uznali. Któregoś dnia zadzwoniła do mnie Pani Ewa z Ashoki i zaczęła mi opowiadać o tej organizacji, chcieli żebym do nich dołączyła. Oczywiście po spełnieniu pewnych warunków. Bardzo długo trwała ta weryfikacja, mówiąc delikatnie sprawdzili nas z każdej strony. Był to skomplikowany proces, ale dla mnie wynikała z tego bardzo pozytywna rzecz. Miałam okazję zrobić sobie podsumowanie wszystkich swoich działań. Dzięki Ashoce udało mi się zebrać wszystkie te statystyki. Wtedy dopiero zrozumiałam jaki kawał dobrej roboty zrobiliśmy i to tak w krótkim czasie. To mi otworzyło oczy i dało jeszcze większego kopa, żeby robić jeszcze więcej. Kolejne lata poszłyśmy już naprawdę jak burza.

A: To był pierwszy moment kiedy spotkała się Pani z zagadnieniem przedsiębiorczości społecznej ?

I: Tak.

A: A jakie elementy sprawiają, że postrzega Pani siebie jako przedsiębiorcę społecznego?

I: Teraz wiem, że jestem przedsiębiorcą społecznym, a nie jakimś stowarzyszeniem, nie jakąś tam fundacją tylko przedsiębiorcą społecznym, który realizuje swoje cele społeczne, czyli naszego społeczeństwa. Mówimy tutaj już o dużych kampaniach społecznych, które docierają do 25 milionów Polaków. Mniejsze kampanie do 17-18 milionów Polaków, także to są 30-40 tysięcy kobiet rocznie z którymi się spotykamy face- to-face. To jest ponad 400 kobiet, które przez te wszystkie lata, udało się przeprowadzić przez choroby nowotworowe. Jestem już bardzo świadomym przedsiębiorcą społecznym.

A: Czy według Pani wybór modelu biznesowego ma wpływ na prowadzoną działalność? Pod względem definicji przedsiębiorstwa społecznego, w literaturze istnieje różnica pomiędzy Europą a Stanami Zjednoczonymi, która opiera się na redystrybucji zysku. W Stanach Zjednoczonych przedsiębiorstwa społeczne mogą mieć zysk i wzbogacać się na swojej działalności. W Europie przedsiębiorstwa społeczne są najczęściej uznawane za organizacje non-profit.

I: Tak. Osobiście uważam, że aspekt ten odgrywa bardzo ważną rolę. My, jako organizacja pozarządowa, mamy działalność gospodarczą. Płacimy podatek, płacimy VAT, odprowadzamy składki na naszych pracowników, możemy wystawiać faktury, możemy zarabiać na książkach, na gadżetach, broszurach itd. Możemy prowadzić normalną działalność gospodarczą, lecz pieniądze zarobione w ten sposób idą na cele statutowe, czyli na nasze działania skierowane do kobiet: edukacyjne, ale również wspierające. Pod wieloma względami funkcjonujemy jak normalna firma, ale nie wzbogacamy się na naszej działalności. Czyli przeznaczamy zyski na cele społeczne: edukacji i wspierania kobiet.

A: Rozumiem. A gdyby jednak istniały przedsiębiorstwa społeczne, które pomimo tego, że mają ten pozytywny wpływ na społeczeństwo, ale jednak także posiadają zysk, który nie jest przeznaczany wyłącznie na działalność statutową to czy można powiedzieć, że w mniejszym stopniu wywiązują się ze swoich zobowiązań?

I: Nie wiem czy Pani wie, że są fundacje przy dużych korporacjach. Osobiście uważam, że jest to bardzo nieuczciwie i bardzo niedobre dla fundacji, które naprawdę chcą coś zrobić. Takie fundacje korporacyjne spełniają cele danej firmy.

A: Jakby Pani opisała ten aspekt społeczny, w przedsiębiorczości społecznej? Co można uznać za tą wartość społeczną?

I: Organizacje tego typu jak moja wchodzi w lukę w państwie, która jest niezagospodarowana przez nasze państwo. W naszym przypadku jest brak wsparcia kobiet oraz tej struktury. My wskoczyłyśmy w tą lukę i pomagamy kobietom przejść przez tą chorobę. Osobiście myślę, że właśnie tym powinny zajmować się organizacje pozarządowe.

A: Jak według Pani można zdefiniować słowo "społeczne"? Co według Pani się kryje pod tym słowem?

I: Praca na rzecz ludzi. Zrobienie czegoś dla drugiego człowieka.

A: Z Pani doświadczenia czy istnieją różnice lub podobieństwa pomiędzy przedsiębiorstwami społecznymi z różnych krajów oraz problemami społecznymi, którymi się zajmują? W szczególności pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się.

I: Zdecydowanie. Tak jak już wspomniałam o przykładzie Holandii. Ale jest także duża przepaść pomiędzy państwami pod względem problemów. Często jeżdżę do Indii, znam ten kraj i widzę jak różne organizację pomagają tym ludziom i też to czego Ci ludzie tam potrzebują. Mówimy o zdecydowanie innej pomocy, jeśli bierzemy pod uwagę taki kraj jak np. Norwegia a Indie, gdzie w niektórych miejscach są często potrzebne nawet najprostsze i podstawowe rzeczy jak np. szkoła. To jest ogromna przepaść, całkowicie inne potrzeby i inne działania.

A: Czy uważa Pani w takim razie, że przedsiębiorcy społeczni są także różni?

I: Uważam, że są podobni pod względem posiadania konkretnej osobowości. Trzeba chcieć pomagać drugiemu człowiekowi. Nie każdy chce pomagać, trzeba mieć w sobie to coś żeby poświęcić swój czas i energię drugiemu człowiekowi. Różni się tym, że każdy znajduje dla siebie coś innego w czym chciałby się realizować, albo robi coś co spowodowało życie, tak jak w moim przypadku. Kiedyś taka dziennikarka zadała mi pytanie: Pani Ido gdyby Pani mogła cofnąć czas sprzed choroby, czy chciałaby Pani cofnąć się do swojego życia? To było takie pytanie przy którym musiałam usiąść i naprawdę chwilę pomyśleć. Doszłam do wniosku, że nie chciałabym. Pomimo tego, że przeszłam przez straszne rzeczy: ciężką operację, chemioterapię, naświetlanie i walkę o swoje życie, to mimo wszystko jestem dzisiaj bardzo szczęśliwą i spełnioną osobą.

A: Jakie są plany dotyczące przyszłego rozwoju?

I: Zakup cytobusu, rebranding, ale wszystkiego nie mogę zdradzać. Na pewno będziemy się dalej zmieniać, odmładzać, tworzymy nową stronę internetową, pracujemy nad sklepem internetowym z misją.

A: Z moje strony to już wszystko, ale może Pani by chciała jeszcze coś dodać, podkreślić lub zadać jakieś pytanie?

I: Tak. Chciałabym dodać, że bardzo ważne jest, żeby ludzie nie wykorzystywali tej przedsiębiorczości społecznej do robienia złych rzeczy. Fundacje, które biorą pieniądze, robią bardzo złą opinie prawdziwym organizacjom, które faktycznie chcą pomagać ludziom. Osoby, które planują w jakiś sposób działać w tym zakresie, powinny być bardziej jak najbardziej transparentne. Z drugiej strony w państwie polskim jest absolutny bałagan, jeśli chodzi o prawa organizacji pozarządowych, powinna naprawdę nastąpić zmiana regulacji prawnych.

A: Bardzo dziękuję za poświęcony czas i życzę miłego wieczoru.

I: Dziękuję i nawzajem.

#### **Interview #6: Ms Marjan Gryson - Touché, Belgium**

I: Ms Marjan Gryson

A: Arlena Grabowska

A: Hi good morning, it's Arlena Grabowska.

I: Hello, good morning.

A: First of all thank you very much for taking your time to speak to me, I really appreciate it. Could you maybe start quickly with presenting yourself and telling more about your background?

I: I am a clinical psychologist and a solution focused psychotherapist. That's my background and training. I used to work in several organisations and in 2007 I decided together with few colleagues to start an organisation, which is called Touché and our mission is to make the world more positively aggressive. We offer therapy programs, training workshops, events, for everybody who wants to do something positive with his or her aggression. We focus mainly on prisoners, ex-prisoners and youngsters.

A: How did the idea emerge? How did it all start?

I: Like I said before, I used to work in several other organisations. In that period it became clear to me that there was a big problem. Not only a social problem, in terms of violence and aggression, which is a big societal problem. But also in the way we as a society in general, but more specifically we as members of existing organisations and institutions only make the problem worst. I noticed that the problem consists of several layers and the way we organize or try to organize a solution was actually part of the problem. So that gave us the idea to do something on these several layers. As a psychologist and psychotherapist, together with my colleagues, we had many ideas of how to tackle the problem of aggression and violence. Also, because of the experience of seeing and having experience how other organisations and institutions were organized and not working, so not being efficient and only creating problems, we got the idea of doing it in a different way. So we started our organisation very consciously, trying to organise ourselves in a different way.

A: That's great. Related to the activities that you undertake, on the Ashoka website, data from 2015, it is mentioned that you are engaging right now in work with 5 prisons and that you are reaching to approximately 100 prisoners per year. I was wondering if you maybe had an update on the statistical data, how it changed in those 4 years?

I: Well I don't know the exact numbers, from this date, by heart. But what I do know is the evolution and trendiness. One thing is, during the years we started working with only one target group, namely prisoners and ex-prisoners. After a few years, we brought as the target group the youngsters. First, the prisoners and ex-prisoners wanted to do something that they learned during our program for youngsters. Now we also have projects/programs, in which we combine those 2. So, ex-prisoners are being mentors and coaches for young people dealing with aggression problems now. The target group grew with young people and then few years ago we decided to open up our doors to everybody who wants to do something with his or her aggression. So at this moment, I think it's about half of the people that we see are prisoners and ex-prisoners, 1/3 approximately are youngsters and the rest are just citizens, people coming from everywhere.

And another important thing is that 2 years we decided not to new supply our organisation. We have been thinking for few years about how do we want to evolve and develop our work. One possible way of doing that would be to just expand our organisation. Hire more people, more therapists or set up new branches in other regions, because we get questions from all over the country. That was a possibility. We decided not to do that because that would mean investing a lot of time and energy into setting up and managing organisation. And that's not our choice. Instead we want to try to inspire others to do something similar. So what we did is, we wrote a book where we describe our methodology. We give training to other organisations and people who are interested in what we do and how we do it. If people come and say: we would like to start up the Touché in another region, we tell them how we would do that. But we decided not to do that ourselves.

A: And just to get the whole scope of your activities. You mentioned about tackling this problem of violence and aggression. I have read also that you are trying to provide the development of practical skills so that the prisoners can later on fully and easily immerse in the life after prisons. Are these separate workshops or does it all go into one session?

I: It's a bit something in-between. One of the choices we made was that we want to offer a continuous presence for our clients. Once somebody started the process with us, they stay welcomed. So we try not to divide things into 2 separate modules or working with different people. But of course, during several stages of the process, different things are needed. You know, sometimes they really need psychotherapy and in other moments they just need support. Or guidance for their family. Or support in what you described: developing other skills to prepare reintegration. What we do is, we try to look at what they need at this certain moment and then we look into our organisation, if there is somebody internally who can help them with that and if not, we cooperate with other people and organisations who can offer that.

A: Thank you. Touché is an NPO and I was curious how you financed your activities. Do you have any subsidies from the government?

I: Yes, a little bit. Actually, we have a mixed economical model. Based on the idea that violence is the problem of everybody, so all players in society play a role in that and also everybody is included in the solution. For us, that also means that we need money from everybody because money is a way to engage. And so we engage government. We get some subsidies for some specific projects. For instance for what we do with the youngsters, we get partially a subsidy for that. We chose not to be subsidised more than  $\frac{1}{4}$  of our budget. We don't want to be dependent on one money stream, because that would limit the idea that I just described. We also gain money by offering these training, workshops and events. We are now preparing or setting up more of a business. We are selling some products that we make, for instance some clothes with prints on it that describes our story and our vision. That's also a way to gain money for what we are doing. Then we also get donations from organisations that specifically support social projects or from companies. But also from individuals, who decide to support what we do. So it's actually a mix where we get our money from.

A: That's perfect, thank you very much. You are in Ashoka since 2015. How did you get acquainted with the concept of social entrepreneurship? Was it at the time that Ashoka contacted you or was it beforehand that you already knew about the concept?

I: Not consciously. I think we already did some things and thought already in that direction. For instance, what I described before. We decided to set up an organisation that functions differently than the ones we already knew. And I think that was social entrepreneurship, but we did not call it that or we were not conscious of it and we were just trying to do something on our own. While the moment Ashoka contacted us, this thing changed in the sense that we became more conscious about what we were doing, but also we became more professional in it, because we got some support into really developing this idea. Ashoka made a big difference for us in this sense.

A: What elements made it that you consider yourself a social entrepreneur. Why would you call yourself that?

I: For different reasons. For me, this concept is a combination of several elements. A social entrepreneur is trying to really tackle and change social issues, but by setting up professional structures and organisations and economical model, that are different than the classical social organisation. Innovation is also a really important part of that. And for me, that is very much linked to being entrepreneurial. That's it's not only that you start something new, but you stay and keep on innovating.

A: Definitely, I completely agree. One of the most common definitions of social entrepreneurship in the literature states, that: „the social enterprises are private organizations with limited redistribution profile, providing goods or services directly related to their explicit aim to benefit a community. They rely on a collective dynamics involving various types of stakeholders in their governing bodies. They place a high value on their autonomy and they bear economic risk linked to their activity“. Do you have maybe any thoughts about it? Especially about the limited redistribution part?

I: Yes, for me, a non-profit organisation is not a condition. I think that you can have a full profit business that can also be a social entrepreneurial organisation. For me it is not directly linked. The core thing is that you want to change a societal system and you look for the form, the organisation, the economic model, the activities, the theme and so on that will make that possible. So these can look very differently. For instance, in terms of organisational structure you can be an NGO but you can also be a for profit company, as long as all the money stream goes to the social solution.

A: Great. Another question that you already partially answered is whether you personally think that the choice of the business model has an impact on the conducted activity?

I: No, absolutely not. I do think that you need to choose wisely. For instance, we decided to start off as an NGO because it made more sense then, but at this moment we are informing ourselves to see if another model would not be more interesting. I don't know yet if we will change, but if there is an opportunity to be more impactful, we will change. The main criterion to decide, is how can you have the maximum social impact. If that is an NGO, than this is the choice, if that is another business model, than that is the choice. I think you need to inform yourself and you need to choose the most suitable model, but it's not through definition that an NGO is more impactful or that a profit organisation is more impactful.

A: I would like to ask you about this social aspect of the social entrepreneurship. How would you actually describe it? What makes social entrepreneurship social?

I: The reason why we exist. We wouldn't exist if there wouldn't be a social problem we want to fix. If the social part is not there, we would not exist.

A: The question right now is actually to try and go deeper in the social value. To give you an example, in the literature there is quite a debate, whether the social also includes environment or not.

I: Of course it is. Social also means everything that adds value into the well-being of people, relationships and the planet.

A: Great and that would be then a universal definition of the social element?

I: Yes, for me that is very clear.

A: Do you personally think, based on your experience and general knowledge, that social entrepreneurship has a different meaning, varying from either country to country or between groups of countries, for example the ones that are developed or still developing? And if yes, what similarities or differences do you perceive?

I: I don't think that it is fundamentally different. It all comes back to the idea of how can we, as an individual, and in relationship to the people around, live in a non-harmful and a happy way and how can we take care of each other and of the environment to make this possible. I think that this is a global concern. People all over the world are looking for ways to do that or to make that possible. Because of course there is a difference in priorities or in the already set-up order. What also plays a role in this social entrepreneurial idea is that you need to find an issue and a solution that really fits you. This also plays a role in what is tackled around the world.

A: Just to be sure, you would say that the social entrepreneurs, as well as the problems that they are tackling, are quite similar?

I: Yes.

A: Could you maybe give a universal definition of the social element in the social entrepreneurship?

I: It's finding ways to make human lives and the living together and living on our planet more sustainable. And sustainable means different things to me. It has a link with well-being, but also it can last on the long term. It does not harm anybody or anything and things like that. It's the right set of solutions to make that possible by finding the most effective means, organisation, people and so on.

A: I was also wondering, specifically about Belgium, do you know a lot of other social entrepreneurship initiatives? Do you think that in Belgium it is a common, or at least a well-known concept? Or is it still a bit of the dark?

I: It's still in the dark I think. For instance, for me, like I said, before this concept only opened up for me when I was contacted by Ashoka. And I think that this is the case for many Ashoka fellows. I know that if I talk about or what I do, or what other Ashoka fellows do, or about the idea of Ashoka in general, very few people know what I am talking about. It is still a very small and a too closed view, in my opinion. We should make it more known, speak about it more and put effort into making it visible. I do believe that the social entrepreneurship is the

answer or the solution to saving our world. These are some big words. But I really do, because I think that the existing structures that we have, namely government or the private profit sector, is too limited. They won't be able to do that. So we need social entrepreneurship to save the world. And I think it is important to make it more a common issue. Also to stimulate others, give them the courage or whatever if needed, to set up their own social entrepreneurship. Because I know that it is very helpful. For instance, the Ashoka fellowship helped me to continue to develop my organisation and I don't know if I would be still doing what I'm doing now if I didn't receive the support from there. So it is an important thing.

A: So we just need to educate more.

I: Yes, I think so. Or help other "Ashokas" to emerge, because Ashoka is not the only player in there. For instance, the number of fellows in certain countries has a lot to do with the organisational model of Ashoka. For instance, I know that in Netherlands there are not so many fellows while there are many social entrepreneurs in the Netherlands. The organisation has a lot of problems into finding staff, finding money or into organising themselves. So these kind of factors also play a role when it comes to the difference in the number of Ashoka fellows in the given country or continent. Of course, the number of Ashoka fellows is not the same as the number of social entrepreneurs in a country.

A: Of course. Just to finish: do you have any further development plans to share? You said that you are not planning to go further into Belgium, but are there maybe any plans for the future that you have in mind?

I: Yes, we are in the full preparation of setting up an actual place, a new location in Ghent, the city where we are located, where we want to not only start to develop the activities we ourselves do, as Touché, but we want to gather other social entrepreneurs in this new building to set up new links and cooperation. So that is one of our plans. We are also working on, literally but also metaphorically, translating our material, since the book we wrote was in Dutch. So we want to translate it into English. Continue on this path of inspiring others.

A: From my point, I have no more questions. Thank you for your answers. Do you maybe want to add or highlight something or ask your questions?

I: No, not at the moment. Good luck with your work!

A: Alright, thank you very much and have a nice day. Bye.

#### **Interview #7: Mr Maciej Podyma, Fundacja Łąka, Poland**

I: Mr Maciej Podyma

A: Arlena Grabowska

I: Dzień dobry, witam.

A: Na wstępie, dziękuję ślicznie, że się Pan zgodził na wywiad. Na początek, mógłby się Pan przedstawić i opowiedzieć o swoim wykształceniu, doświadczeniu i przyszłości?

I: Nazywam się Maciej Podyma, z wykształcenia jestem biologiem i od paru lat prowadzę fundację Łąka. Generalnie nasza przyszłość to dla nas zamienianie trawniki w łąki kwietne w miastach, przy drogach które są teraz objęte koszeniem. Chcielibyśmy mieć łąki, dla dobra siebie i pszczoł.

A: A mógłby Pan trochę więcej opowiedzieć o fundacji Łąka? Kiedy powstała, jaki pomysł się za nią krył i jakie działania są podejmowane?

I: Fundacja powstała w 2014 roku. Z pomysłem nosiliśmy się już od 2012 roku, czyli już 2 lata wcześniej się do niego przymierzaliśmy. Taki bezpośrednim zapalnikiem były planowane zmiany w prawie dotyczące terenów rolniczych na których miały być zakładane takie podobne do łąk kwietnych tereny. No niestety to nie wyszło, ale wtedy postanowiliśmy działać i sami doprowadzić do zmiany struktury tego jak to wygląda na wsiach i w miastach. Działamy od 2014 roku, z czego pierwsze 2 lata były takie rozgrzewkowe, a później to już zaczęliśmy z

grubej rury, między innymi od budżetów partycypacyjnych w Warszawie no i do tej pory zrobiliśmy około półtora miliona metrów kwadratowych łąk w Polsce. Ponad 80 projektów, 17 miast no i 5000 osób, które wzięły udział w naszych warsztatach. To są takie nasze dane które pokazują, jak działamy. Działamy na wielu poziomach, czyli zarówno edukujemy urzędników jak i mieszkańców miast, no i też zajmujemy się usługami, to znaczy pomagamy im zakładać te łąki fizycznie.

A: Czytałam, że jest jakiś plan współpracy z ośrodkiem MONAR?

I: Tak, to w zeszłym roku sobie stworzyliśmy po prostu takie pilotażowe gospodarstwo, już istniejącego ośrodka MONAR. Zasieliśmy parę poletek naszymi roślinami, żeby mogli je zbierać, po prostu się jakoś współfinansować, a teraz z fundacją Sławek robimy podobne rzeczy. W MONARze są to uzależnieni bezdomni a z fundacją Sławek są to osoby po wyrokach, które powracają na łono społeczeństwa.

A: Na kogo są nakierowane te projekty edukacyjne o których Pan wspominał?

I: W tym momencie najbardziej interesują nas projektanci, architekci i urzędnicy.

A: Jako że są Państwo fundacją, jestem ciekawa jak Państwo się finansują. Rozumiem że przez budżet partycypacyjny i zakładam że przez sprzedawanie produktów, ale czy coś jeszcze innego wchodzi w to?

I: Głównie mam zasoby z usług, czyli z tworzenia też łąk w miastach. Więc jeśli ktoś potrzebuje takiego stworzenia, to my się zgłaszamy, bierzemy udział w przetargach i też w zapytaniach ofertowych. Po prostu realizujemy takie duże projekty. Sami też się uczymy podczas wykonywaniach tych nowych rzeczy, więc tak naprawdę, jeśli chodzi o temat łąkowy, to jesteśmy najlepszymi ekspertami. Również przez sprzedaż nasion, czy to w sklepie internetowym czy bezpośrednio.

A: Drugie, z tym połączone pytanie to czy zyski są głównie przeznaczone na działania statusowe?

I: No tak. Jest to tak jakby nasz obowiązek, tutaj się inaczej nie da, zysków do inwestorów czy osób, które się tym zajmują, tak jakby przekazywać. Musimy wszystko przekazywać raz do roku na działania statutowe.

A: Teraz przechodząc do tej części samego przedsiębiorstwa społecznego, Pan przynależy do Ashoki od 2018 roku i jestem ciekawa czy był to pierwszy moment, kiedy się Pan natknął i poznał tą koncepcję przedsiębiorczości społecznej, czy miało to już miejsce wcześniej? Czy zakładając fundację łąka wiedział Pan już o tym koncepcie?

I: Tak, to już wiedziałem, bo był to jakiś podstawowy model, ale w Ashoce było to bardziej ubrane i było wiadomo jakie są przykłady. Sporo było też szkoleń dotyczących tego co było bardzo inspirujące. Ja trafiłem do Ashoki przez program dla przedsiębiorstw społecznych. To nie było tak, że oni mnie jakoś z ulicy wyłowili tylko najpierw my się do nich zgłosiliśmy po pomoc i później dopiero po dwóch latach zostałem kandydatem.

A: Jakie elementy sprawiają, że postrzega się Pan jako przedsiębiorca społeczny?

I: No nie wiem czy się postrzegam, no bo jednak takie patrzenie na przedsiębiorcę społecznego to jest u nas od razu kojarzone ze spółdzielniami społecznymi albo innymi miejscami, które zatrudniają ludzi wykluczonych, no więc musiałem to sobie troszeczkę w głowie poprzestawiać. Przede wszystkim chodzi o to, że podstawowym celem jest dobro ogółu a nie zysk czy kupienie sobie nowego Maybacha. No i też patrzenie na całość, staranie się o to, żeby każdy dodatkowy element tej układanki do siebie pasował. Na przykład z MONAR-em, łatwiej na pewno byłoby kupić nasiona od kogoś innego albo zrobić to przedsiębiorstwo z kimś innym, bez większych kłopotów, ale przynajmniej się staramy, żeby te pieniądze krążyły w społecznym środowisku.

A: Jedna z najbardziej popularnych definicji w literaturze europejskiej wspomina, że „przedsiębiorstwa społeczne to prywatne organizacje non-profit, które dostarczają towary lub świadczą usługi bezpośrednio związane z ich wyraźnym celem na rzecz społeczności. Opierają się na zbiorowej dynamice angażującej różnego rodzaju interesariuszy w swoich organach zarządzających, przywiązują dużą wagę do ich autonomii i ponoszą ryzyko ekonomiczne związane z ich działalnością”. Co myśli Pan o tej definicji i czy się zgadza się pan z aspektem organizacji non-profit?

I: Tak, to jest właśnie temat, który poruszyłem z Panią z banku, która zajmuje się finansowaniem i dofinansowaniem przedsiębiorstw społecznych, i w sumie sami nie mogli odpowiedzieć, czy korzystają z polskiej definicji czy z europejskiej czy jeszcze jakiejś innej, określając czym jest przedsiębiorstwo społeczne. No i ona się bardzo rozszerza. To są też firmy, które mają tam jakiś wpływ społeczny i są one często w Polsce brane za przedsiębiorstwa społeczne. Nie jest to dobre czy złe, ale tak jest. Myślę, że warto to zawęzić do tych non-profitowych organizacji, te przedsiębiorstwa społeczne. Albo którego oddzielnym celem jest właśnie czy to realizacja jakiś celów społecznych czy po prostu zatrudnianie osób z jakiś grup które potrzebują pomocy. Z tym, że mądrzejsze głowy się głowią nad tym, jak to ugryźć. To też jest troszeczkę nadużywane, ale nie ma z tym większego problemu.

A: Ta definicja jest bazowana na podstawie różnicy między Stanami Zjednoczonymi a Europą. W Stanach Zjednoczonych właśnie, nie istnieje ten aspekt ograniczonej redystrybucji zysku.

I: No u nich to social venture jest nawet producent aparatów słuchowych, po prostu ktoś kto trochę polepsza jakoś życia. Tak naprawdę to możemy podciągnąć połowę biznesów pod social w takim wypadku, ponieważ każdy podnosi jakoś jakość życia, nawet lodziarnia może mieć jakiś wpływ społeczny. To wszystko jest kwestią definicji. Jak bym ja miał napisać co to jest przedsiębiorstwem społecznym, to bym się pewnie skłaniał ku tej europejskiej definicji.

A: Czy w Pana opinii, wybór tego modelu biznesowego ma wpływ na prowadzoną działalność?

I: To wpływa na dokonywane wybory, ale borykamy się ze wszystkimi problemami które mają normlani przedsiębiorcy. No i ma to też wpływ na to jak się raportujemy i jak jest prowadzona księgowość. Ale mamy też przywileje takie jak tanie kredyty i możliwość dołączenia do Ashoki itd. Dlatego wybór profilu jest osobistą decyzją. Myślę, że my moglibyśmy być spokojnie spółką non-profit.

A: Przechodząc teraz do takiego głównego punktu, jak określił by Pan ten aspekt społeczny w przedsiębiorczości społecznej? Co sprawia, że to przedsiębiorstwo społeczne jest społeczne?

I: Na pierwszym miejscu stawiamy to, żeby przynajmniej nie szkodzić swoimi działaniami i żeby nie robić czegoś co miałyby być tylko i wyłącznie dla zysku. A dwa, że cały czas po prostu myślimy o tym jak to zrobić, żeby połączyć, tzn. być na powierzchni finansowo a jednocześnie móc szerzyć swoją misję. Wpływ ma to na nas taki, że jeśli się zastanawiamy, czy wypłacić sobie premie czy zasponsorować jakiś projekt który jest tuż obok i ktoś nas prosi o pieniądze, no to wybieramy jednak pomysł. Pieniądze są na ostatnim miejscu po prostu, ale są bardzo ważnym narzędziem dojścia do celu, co zawsze podkreślam.

A: Sam ten aspekt społeczny jest kontrowersyjny w literaturze pod tym względem, że niektórzy nie do końca uznają nawet, że środowisko podpada nawet pod ten aspekt społeczny. Stąd jestem ciekawa, czy Pan i fundacja łąka działają w tym aspekcie środowiskowym. Ponadto, co się kryje dla Pan pod samym słowem społeczne? Czy widzi Pan jakąś uniwersalną definicję tego elementu?

I: Przedsiębiorstwo społeczne ma rozwiązywać problemy. I w sumie to jest jego jedyne zadanie. A najlepiej rozwiązuje się problemy, jeśli jest się samowystarczalnym i można się skalować poprzez rozwiązywanie tych problemów. To ma być samonapędzający się mechanizm, który im więcej problemów rozwiązuje, tym więcej ma ludzi do rozwiązywania ich większej ilości. Łatwiej, szybciej, lepiej, sprawniej i w modelu biznesowym to jest jak najbardziej do osiągnięcia, przynajmniej na poziomie samowystarczalności. A jak jest zyski, to jest możliwość skalowania i rozwijania się i to jest w końcu jeszcze lepsze.

A: Czy z osobistego doświadczenia i wiedzy związanej z Ashoką, myśli Pan że w zależności od kraju czy od grupy krajów, na przykład na państwa rozwinięte i rozwijające się, przedsiębiorczość społeczna różnie się? Czy ma różne definicje? Jeśli tak, to jakie podobieństwa czy różnice Pan dostrzega?

I: To znaczy, zauważyłem duże różnice dotyczącej naszej działalności, chociaż my jesteśmy dosyć wyjątkowi, a takimi typowymi przedsiębiorstwami społecznymi z Austrii, Niemiec i tak dalej. U nich to jest jednak bardziej rozdzielone. Czyli przedsiębiorstwo społeczne, to są osoby na przykład zagrożone które produkują coś. Nie do końca im to wychodzi, ale w 50% potrafią pokryć swoje potrzeby, ale jeszcze mają dotacje na przykład. To jest takie pół na pół cały czas i są uzależnieni od jakiegoś stałego poziomu dotacji. A u nas z kolei jest totalnie na

odwrót, my nie pokrywamy nawet 5 czy 10% z dotacji jak się da, a jak nie ma to nie. I dookoła jesteśmy trochę obiektem zazdrości, zarówno w Polsce jak i zagranicą. Po prostu my nie musimy się o to martwić, że nie dostaniemy jakiegoś projektu i będzie trzeba zwolnić ludzi. Ale to też jest kwestia taka, że my też nie mamy za dużo osób z grup chronionych itd. To też by było trochę inaczej gdyby nasza produkcja się opierała na tym. Bardziej staramy się pomagać tym osobą poprzez właśnie dawanie zleceń czy to na produkcje nasion. Pomóc im rozwijać te przedsiębiorstwa u siebie i tak ściągamy też z siebie troszeczkę odpowiedzialności i konieczności nadzoru czy jakiś innych rzeczy. Prosty model biznesowy.

A: Czy te problemy społeczne, które tak naprawdę są rozwiązywane przez przedsiębiorców, też się różnią? Na przykład pomiędzy Europą i Azją?

I: Jasne, oczywiście że tak. Tutaj wszystko zależy od kraju, to jest raz. Żeby powstało przedsiębiorstwo społeczne to musi być problem i ktoś go musi zauważyć. I żebyśmy w ogóle mogli natrafić na jakieś przedsiębiorstwo, które może ten problem rozwiązać, to potrzebne są jeszcze lata czyjejs pracy. Więc te problemy są przeróżne. Oczywiście standardem są dzieci z domów dziecka, osoby upośledzone, niepełnosprawne, no ale później mamy szeroką grupę takich zagadnień, przy których albo jeszcze nie wpadli na pomysł że można z tym walczyć albo nie znalazła się jeszcze osoba która by stworzyła przedsiębiorstwo społeczne. To muszą się te dwie rzeczy połączyć, żebyśmy przynajmniej mogli mieć na radarze kogoś, kogoś kto wymyśli jakieś szalone rozwiązanie tych problemów. Oczywiście jest inna skala wiedzy pomiędzy Europą zachodnią a Polską, czy dalej na wschód. Wydaje mi się też, że u nas nie ma jakiś takich obiegowych opinii, ponieważ ta przedsiębiorczość społeczna jest całkiem niezłe rozwinięta.

A: Czy uważa Pan, że w Polsce ta idea tej przedsiębiorczości społecznej jest stosunkowo dobrze postrzegana i znana, czy nadal trochę jest jednak w cieniu.

I: Jak ja sam problem z definicją po tylu latach, to nie mogę powiedzieć, że wszyscy mają tą wiedzę. Ale jest wiele pism, radiów, jak również telewizja i media już interesują się tym tematem, tylko trochę wrzucają wszystko do jednego worka. Generalnie uważają, że przedsiębiorstwa społeczne to są takie, które robią coś dobrego i tyle. Zarówno szkolenia dla dziewczyn w zakresie ciesielstwa i my i społeczne spółdzielnie. Ta świadomość rośnie i myślę, że sporo osób jak czyta te artykuły to myśli sobie: O może ja też bym tak spróbował i że się da. Ta Ashoka robi bardzo dobrą robotę. Zdaję sobie sprawę, że jest problem w literaturze. Chyba trzeba będzie jakieś nowe słowo wymyśleć na to.

A: W ramach zakończenia, jakie są plany przyszłego rozwoju? Czy są w ogóle jakieś i jak to wygląda?

I: No są, tych planów to jest nawet za dużo. Teraz jesteśmy w trakcie rund inwestycyjnych, szukamy inwestorów. Jesteśmy dość nisko i chcielibyśmy się przeskalować z poziomu miejskiego na poziom ogólnokrajowy. Działamy już w paru miastach, ale teraz interesują nas działania systemowe, czyli sejm, senat, powiaty i województwa, a nie same miasta.

A: A później Europa cała? Czy za daleko?

I: To jest jednak taki problem lokalny, ale system w którym działamy można by zeskalować na zewnątrz i to jest to, o co mi wiercą dziurę w brzuchu Ashokow-cowi. Że muszę o tym myśleć, ale ja mam jeszcze sporo do zrobienia tutaj.

A: Z mojej strony to wszystko. To ja dziękuję ślicznie jeszcze raz za poświęcony czas i do usłyszenia.

I: Do usłyszenia i powodzenia z magisterką.

#### **Interview #8: Mr Krzysztof Łagodziński, Fundacja Sławek, Poland**

I: Mr Krzysztof Łagodziński

A: Arlena Grabowska

A: Dzień dobry. Proszę się po krótko przedstawić.

I: Nazywam się Krzysztof Łagodziński, jestem wiceprezesem Fundacji „Sławek”, której celem jest udzielanie pomocy i wsparcia osobom przebywającym w więzieniach, schroniskach dla nieletnich i zakładach poprawczych. Ukończyłem Wyższą Szkołę Zarządzania/Polish Open University z tytułem Bachelor of Business and Administration. Jestem certyfikowanym Project Managerem IPMA. W fundacji zajmuję się realizacją projektów pomocowych, w tym finansowanych ze środków UE.

A: Jeśli można spytać, czy od razu po studiach włączył się Pan w działalność Fundacji?

I: Tj. Fundacja rodzinna, więc my najpierw jako cała rodzina zaczęliśmy pomagać. Cała praca wzięła się z tego, że tata mój Marek jest alkoholikiem. My walczyliśmy z jego chorobą, mieliśmy pewne doświadczenia na tym polu, a było to w latach 90-tych, kiedy dopiero wchodziły do Polski te wszystkie ruchy AA -anonymowych alkoholików. Myśmy korzystali z tego, po 3-4 latach jak ojciec już nie pił, był zapraszany na mityngi jako ekspert niepijący. Kiedyś został zaproszony na mityng jako ekspert na ul. Rakowiecką w Warszawie, konkretnie do więzienia na Rakowiecką. Tak zaczęła się cała przygoda fundacyjna, ponieważ on poznał tam innych alkoholików, ale takich, których alkohol doprowadził do więzienia. Zaczęliśmy im pomagać w więzieniu, potem jako Rodzina po ich wyjściu z więzienia, zatrudniając ich w swoim warsztacie mechanicznym. Fundacja „Sławek”, to imię pierwszego chłopaka, któremu tak kompleksowo pomogliśmy. On 20 lat siedział w więzieniu, obecnie już jest 20 lat na wolności – nie pije, pracuje, założył rodzinę i co warto uwagi cały czas z nami współpracuje. Stąd wzięta się ta cała historia, że my pomagaliśmy jako rodzina, ja byłem małym brzdącem, nastolatkiem. Cały czas byłem z boku, ale co raz więcej chłopaków wychodziło z więzienia i pytali się czy możemy pomóc, stąd pojawiła się potrzeba otwarcia fundacji.

A: Rozumiem, że zaczęło się ta pomoc od więzień, ale teraz pomagacie wszystkim osobom, które są zagrożone wykluczeniem społecznym?

I: W tej chwili pomagamy kompleksowo osobom wykluczonym społecznie, z racji naszego doświadczenia. Fundacja powstała w 1998 r., w zeszłym roku obchodziliśmy 20-lecie istnienia. Ta kompleksowa działalność doprowadziła do tego, że od 4-lat prowadzimy specjalny program, który nazywa się „Kompas”.

A: Czy mógłby Pan opowiedzieć nam o tym programie?

I: Program ten obejmuje kompleksową aktywizację społeczną i zawodową osób wykluczonych. Program ten objął już wsparciem 207 osób. Finansowany jest ze środków pochodzących od darczyńców indywidualnych, dotacji firm. I tj. program, który ma pomóc tym osobom w drodze do samodzielnego życia na wolności. Obecnie pracujemy z osobami wykluczonymi w szerokim pojęciu: alkoholizm, bezdomność, niepełnosprawność fizyczna, ale również niepełnosprawność umysłowa, długotrwałe bezrobocie. Pracujemy z mamami samotnie wychowującymi dzieci, tak więc przekrój tych osób jest szeroki.

A: Czy mógłby pan opowiedzieć jak wygląda taki proces tzn. zgłasza się do Was osoba i co dalej?

I: Tj. bardzo proste, wystarczy spojrzeć na naszą grafikę

A: Widziałam właśnie i zastanawia mnie jeden punkt, tymczasowy nocleg, czy każdej osobie przysługuje, która zgłasza się do Was?

I: Nie. Grafika tylko pokazuje z jakich etapów składa się projekt. Program natomiast jest długofalowy, w ramach którego może działać kilka projektów. My stawiamy bardzo na indywidualność, stąd bardzo ważne jest pierwsze spotkanie i dopiero ustalamy co wykorzystujemy z tej grafiki. My mamy formularz pierwszego kontaktu i potem rozmowę, dopiero ustalane są dalsze kroki. Do nas przychodzą osoby z różnymi deficytami np. alkoholizm lub narkotyki. Co z tego, że my załatwimy pracę, jak z racji swoich uzależnień ta osoba nie będzie wykonywała jej uczciwie i zostanie z niej wyrzucona. Najpierw trzeba pozbyć się tych uzależnień. Jedna osoba potrzebuje sesji z psychologiem, musi przepracować różne traumy, a inna jest poukładana natomiast ma problem z alkoholem lub narkotykami. Inne osoby mają niejasne sprawy prawne, część potrzebuje mediacji. Tak naprawdę pokazana jest ścieżka do wykorzystania. Jeden musi korzystać z wielu punktów a drugi może skorzystać tylko kilka. Jeżeli ktoś nie ma gdzie zamieszkać a ma skorzystać z programu, to wtedy pozwalamy zamieszkać w naszym ośrodku „Przystań” w Miłnie k. Mińska Mazowieckiego, dajemy nocleg i utrzymanie. Ta osoba później może skorzystać z naszego fachowego poradnictwa prawnego, psychologicznego, rodzinnego, społecznego i ekonomicznego.

Osoby te przechodzą terapię uzależnień, mamy wielu terapeutów z których pomocy można korzystać. Mamy terapię indywidualną, grupową, zamkniętą oraz współpracujemy z MONAREM. Prowadzimy mediacje rodzinne mające na celu podtrzymanie więzi rodzinnych, gdyż jest to niezwykle istotne z punktu widzenia takiej osoby. Kto jak nie rodzina ma udzielić wsparcia. Następnie aktywizacja zawodowa, niektórych więźniów trzeba nauczyć pracy, gdyż oni nie mają takich nawyków, bo długi czas siedzieli we więzieniu. Nie wspomnę o takich rzeczach jak napisanie CV lub listu motywacyjnego oraz aktywizacja zawodowa czyli nauczanie konkretnego zawodu. Następnie staże 3 do 6 miesięcy, potem staranie się żeby te osoby zostały zatrudnione. Element kolejny, który uważamy, że jest bardzo istotny, to jest samorozwój, samoświadomości, wzrost poczucia własnej wartości, poprzez ogólny rozwój wiedzy i hobby. Takie wyjście, otworzenie się na świat, bo często ci ludzie są w takim zaklętym kręgu, który powoduje, że nie korzystają z takich rzeczy jak hobby. Staramy się namawiać do tego, aby rozwijali się przez całe życie. I na koniec mamy człowieka, który te deficyty ma zniwelowane, nałogi okiełznane, ma pracę zawodową, dobrą współpracę z rodziną i już jest osobą samodzielną a niewykluczoną.

A: Jest to bardzo kompleksowe działanie. Czy są jakieś dane ile osób skorzystało z tego projektu?

I: W ostatnich latach to liczyliśmy, na pewno 10 tyś osób skorzystało z naszej pomocy przez te 20 lat. Zależy od roku i od tego na ile nas finansowo stać, tj. od 500 do 1000 osób, którym pomagamy rocznie.

A: Jak się Państwo finansują? Czy są to jakieś dotacje rządowe, prywatne?

I: Jesteśmy teraz w trakcie zmiany, którą wprowadziłem 3 lata temu i staramy się zmienić strukturę finansowania, bardziej zróżnicować nasze przychody. Ale na ten moment jesteśmy w dalszym ciągu organizacją projektową i struktura naszych przychodów to są głównie granty oraz projekty (90%), w szczególności unijne. Mniej więcej od 2004 r. prowadzimy projekty unijne i do teraz jest to główne źródło realizacji naszych oddziaływań. Natomiast staramy się to zmienić od 3 lat bo wiemy, że środki unijne się skończą a poza tym praca tylko projektowa wiąże się z bardzo dużym ryzykiem, bo wiemy, że czasami dostaniemy projekt a czasami nie. U nas średnio na 12 projektów 1 przechodzi, więc jest to bardzo dużo pracy, którą wkładamy w to aby napisać te projekty, efektywność jest niewielka, no i ryzyka są duże, bo np. chcemy realizować ten KOMPAS w sposób taki, że możemy i stać nas pomóc każdemu kto się do nas zgłosi, a w tej chwili to jest tak, że jak jest projekt i możemy finansować poszczególne elementy tego programu to to robimy, a jak nie ma to musimy szukać finansowania. Stąd m.in. pomysły na ekonomię społeczną; stąd rozwój takich elementów jak fundraising, stali darczyńcy czyli darczyńcy biznesowi, darczyńcy indywidualni czyli osoby prywatne, które staramy się zachęcać do tego, żeby nam wpłacały małą, ale stała pomoc czyli np. po 10 zł. Miesięcznie, ale żeby to było zrobione jako stały przelew. I wtedy mamy możliwość przewidzenia przynajmniej po części jakim budżetem dysponujemy. No i biznes. Teraz ostatnią rzeczą jaką rozwijamy – już mamy nawet pewne sukcesy na tym polu – tj. współpraca z biznesami czyli namawianie biznesu do finansowania tego programu kompas czyli takie cztery nogi zamiast jednej i 1% chociaż muszę przyznać, że na podstawie wykresów, które sam przygotowuję widzę, że u nas ten 1% tj. naprawdę jest niski.

A: Czy uważa się Pan za przedsiębiorcę społecznego?

I: Uważam, że osoby, które są Ashoka Felows, nie muszą być przedsiębiorcami społecznymi ale muszą być innowatorami społecznymi, czyli mieć wpływ na pomoc poszczególnym grupom społecznym, jak np. kwestia minipożyczek w Indiach. My od samego początku, nie znając nawet pojęcia ekonomii społecznej zarejestrowaliśmy naszą fundację na 2 polach: fundacji i organizacji użyteczności wyższej. Tak prowadzimy działalność gospodarczą. My na samym początku mieliśmy warsztat samochodowy, gdzie zatrudnialiśmy Sławka i innych chłopaków, którzy wyszli z więzienia, potem ten zakład przejęła fundacja i w ten sposób zarabiała na środki na utrzymanie fundacji i jej działalność. Wielu z naszych podopiecznych w dalszym ciągu prowadzi swoje warsztaty samochodowe albo pracuje w branży naprawiania tłumików.

A: Czyli najpierw robiliście Państwo pewne rzeczy nieświadomie a od kiedy mieliście świadomość, że tj., przedsiębiorstwo społeczne, od ASHOKI?

A: Tak, w zasadzie od ASHOKI, to oni nam uświadomili, że to co my robimy tj. ekonomia społeczna i tak naprawdę w Polsce jest to nowy trend, ale w innych miejscach na świecie świetnie działa od lat.

A: Przedstawię Panu definicję „europejską”, co Pan o niej sądzi ? Co Pan uważa na temat ograniczona redystrybucja zysku na który jest kładziony duży nacisk w Europie, w o wiele mniejszy w Stanach ?

I: My z zasady mamy wpisane w statucie Fundacji, czyli możemy zarabiać a wypracowany zysk przeznaczamy na cele statutowe.

A: Czy uważa pan, że wybór modelu społecznego ma wpływ na wykonywane działania społeczne, czy nie ma wpływu?

I: Wydaje mi się, że nie ma wpływu. My przyjęliśmy taką działalność, że wszystko co powstaje u nas ma wystawianą fakturę a zyski idą na nasze cele statutowe. Oczywiście można mieć udziały w jakiś spółkach, a zysk przekazywać na fundację, ale nasz model jest taki. Rozważaliśmy też powołanie do życia jakiś spółek, aby zyski transferować do Fundacji, ale dla nas okazało się to nieciekawym projektem. W spółkach społecznych są zatrudnione osoby z pewnymi defektami i wychodzą one przy podziale zysku, kiedy w grę wchodzi konkretny pieniądź i jego redystrybucja. Krótko mówiąc my nie weszliśmy w to.

A: No właśnie pojawia się pytanie, czy można być przedsiębiorcą społecznym i mieć zysk, czy jak w grę wchodzi zysk to częściej myśli się o pieniądżach a nie o przedsiębiorstwie społecznym?

I: Wydaje mi się, że musimy skupiać się na zysku, gdyż jest on konieczny i potrzebny, jest on konieczny i potrzebny, jeżeli on jest to, przekazujemy jego na fundację i tym samym mamy środki na jego działalność, jeżeli zysku nie mamy to nie mamy środków na bieżącą działalność. Obecnie zaczęliśmy nową działalność GOJI LAND, uprawiamy super food owoce goji i dla mnie jest zrozumiałe, że zysk, który będzie w przyszłości musi być różnicą sumy pomniejszoną o pensję, koszty utrzymania działalności itd. I dopiero kwota która z tego powstanie może być przeznaczona na cele statutowe. No cóż, na razie dokładamy do tego biznesu.

A: Co sprawia, że przedsiębiorczość społeczna jest właśnie nazwana społeczną?

I: Dla mnie jest to proste. Musi być zyskowość, środki, które przeznaczone są na cele społeczne. Zysk jest inaczej dystrybuowany i nie może być zyskiem przedsiębiorcy. W naszym przypadku całość zysku idzie na cele statutowe. Oczywiście w tej chwili część z tego redystrybuujemy w rozwój, np. przy GOJI LANDZIE pozyskują pieniądze od darczyńców - osób, które chcą wesprzeć tę ideę i inwestują w przedsiębiorczość społeczną ale docelowo zysk będzie przeznaczany na cele społeczne. Dla mnie to właśnie jest podstawowa różnica. No i inne podejście do pracownika – zatrudniamy jako pracowników głównie osoby wykluczone i nie zatrudniamy ich po rozmowie kwalifikacyjnej czy na podstawie jakiegoś odsiewu „kto jest najlepszy” ale często wręcz przeciwnie. Zatrudniamy osoby wykluczone - naszych klientów, osoby które borykają się z wykluczeniem i wchodzi na rynek pracy a my staramy się je aktywizować i te osoby zatrudniamy.

A: To jeszcze pytanie o sam ten aspekt społeczny – czy mógłby Pan podać jakąś uniwersalną definicję tego, czym jest aspekt „społeczny” w „przedsiębiorczości społecznej”, gdyż toczy się obecnie debata czy środowisko wchodzi w zakres tej definicji aspektu społecznego czy też jest to już coś zupełnie innego. Co tak naprawdę dla Pana znaczy „społeczne”?

I: Dla mnie „społeczne” znaczy społeczne – to są osoby, z którymi pracujemy, osoby wykluczone społecznie a nasza prac, nasza przedsiębiorczość społeczna ma pomóc tym osobom w powrocie do społeczeństwa. Bezpośrednio - poprzez ich zatrudnienie w naszych przedsięwzięciach ekonomii społecznej oraz pośrednio – poprzez wypracowywanie zysku, który następnie jest redystrybuowany na pomoc osobom wykluczonym. Oba te aspekty mają na celu włączenie społeczne i aktywizację społeczną i zawodową osób wykluczonych. U nas jest to oczywiste – w GOJI LANDZIE pracują na przykład byli więźniowie, osoby wykluczone, które zdobywają jakieś umiejętności, mogą zarobić a my, jako fundacja, możemy to robić komplementarnie. Pewne działania się u nas zająbiają. Tak więc taka osoba która do nas trafia i pracuje w GOJI LANDZIE to jednocześnie korzysta ze wszystkiego co fundacja oferuje jako organizacja. Może korzystać z poradnictwa prawnika, psychologa, specjalistycznego poradnictwa zawodowego, tak więc możemy ją kompleksowo aktywizować jak każdego innego klienta a jednocześnie jest naszym pracownikiem. Czyli de facto możemy temu pracownikowi zaoferować oprócz wynagrodzenia także te wszystkie inne formy pomocy, których zwykły pracodawca raczej nie zaoferuje. Także

miejsce noclegowe na terenie należącym do ośrodka – to wszystko się zająba, jest komplementarne i prowadzi od wykluczenia do samodzielności.

A: Na podstawie doświadczeń innych przedsiębiorstw społecznych w Polsce i tego cym się zajmują - co Pana zdaniem sprawia że są one społeczne? Czy to jest zajmowanie się problematyką, której rząd nie potrafił rozwiązać – problematyki środowiskowej?

I: Mamy na przykład fundację ŁĄKA która robi świetne rzeczy i oni się teraz bardzo fajnie rozwijają, przede wszystkim w dziedzinie ekonomii społecznej. Współpracujemy z nimi i przeznaczaliśmy część pola dla fundacji ŁĄKA na produkcję nasion dla nich. Od razu przyszli mi na myśl gdyż oni też dają zatrudnienie wykluczonym, ale ich działalność jest przede wszystkim pro-środowiskowa. Ale uważam że jest to działalność jak najbardziej społeczna, ponieważ może tego nie widać ale to wpływa na życie wielu osób, na czystość powietrza i w ogóle na to, co pozostawiamy jako generacja przyszłym pokoleniom. Choćby elektryfikacja – to też chcielibyśmy robić. Staram się np. włączyć mojego syna w działalność fundacji. Jest zapalonym samochodziarzem więc próbuję go indoktrynować w kierunku elektryfikacji – że samochody elektryczne, traktory elektryczne i ogólnie elektromobilność oraz odnawialne źródła energii są przyszłością i chyba powoli zaczyna to do niego docierać. Dla środowiska niezwykle istotne jest, abyśmy dokonali tego przejścia na produkcję energii na świecie ze źródeł odnawialnych. Tak czy owak, prędzej czy później będziemy musieli to zrobić. Tak więc pierwszą rzeczą którą zrobimy będzie wprowadzenie do naszego przedsiębiorstwa społecznego GOJI LAND traktorka elektrycznego. Pieniądze pozyskaliśmy z crowd-fundingu, od ludzi, i zakupiliśmy traktorek do koszenia trawy ale jest to traktorek „pierzący” a my chcielibyśmy mieć czysty, „niepierzący”. Tak więc będziemy chcieli go przeprojektować, zelektryfikować ten traktorek i w najbliższym czasie to zrobimy. I to moim zdaniem jest również działalność prospołeczna gdyż pomagamy naszemu lokalnemu społeczeństwu w ten sposób, że go nie trujemy. Środowisko i działalność pro-środowiskowa jest również prospołeczna.

A: Z Pańskiego doświadczenia i wiedzy ogólnej – czy przedsiębiorczość społeczna różni się w zależności od kraju, albo na przykład od tego czy państwo jest rozwinięte albo rozwijające się a jeśli tak to jakie podobieństwa lub różnice mógłby Pan wymienić?

I: W kwestii przedsiębiorczości społecznej to nas należy raczej zaliczyć do krajów rozwijających się a nie rozwiniętych. Jest to jeszcze w dalszym ciągu rzecz bardzo mało u nas znana. Ja oczywiście wiem już o tym od dłuższego czasu – ASHOKA uświadomiła mnie, że ja to robię nieświadomie już przez jakiś czas ale wiem, że jest wiele organizacji które nie mają w ogóle pojęcia o organizacji fundacji, stowarzyszeń, organizacji społecznych. Nie mają pojęcia, co to jest przedsiębiorczość społeczna a już na pewno nie mają żadnych planów ani nie rozważają tego by włączyć działalność gospodarczą – ekonomię społeczną – w strategię swojego rozwoju. A na Zachodzie wiem, że to już odwrotnie bywa. Że to jest już głównym celem powstawania organizacji i prowadzenia działalności gospodarczej. Różnice, jakie widzę, to jak patrzę na zaangażowanie społeczne w tego typu przedsięwzięcia na Zachodzie to jest ono kosmicznie inne, dużo wyższe niż w Polsce. My tutaj musimy się przebijać przez grubego mur, ażeby dotrzeć do ludzi, aby np. przy crowd fundingu namówić kogoś do tego żeby on współfinansował czy dorzucił cegiełkę, czy też przy samej sprzedaży produktów, i tak dalej. Natomiast widzę że w Stanach głównie ale też w Europie Zachodniej społeczeństwo obywatelskie jest dużo bardziej rozwinięte i dużo bardziej zaangażowane w takie rzeczy. Ludzie po prostu wiedzą, że takie rzeczy należy wspierać i je wspierają. Wydaje mi się, że zaangażowanie społeczne jest większe na Zachodzie, świadomość społeczna jest większa, społeczeństwo obywatelskie bardziej zaangażowane, rozumiejące te mechanizmy i tę konieczność prowadzenia tej działalności. A u nas jeszcze przedsiębiorczość społeczna i społeczna odpowiedzialność biznesu jest mało znana. Rozmawiałem ostatnio z przyjacielem który pracuje w olbrzymiej, światowej firmie MetLife, jest tam jakimś top menadżerem. Mówię mu, że chciałbym dla nich zrobić prezentację z CSR-u a on się mnie pyta co to jest CSR? To ty się mnie pytasz chłopaku co to jest CSR jak ty od 20 lat pracujesz w wielkich firmach – Citibanku, Banku Handlowym ? Często nawet największe firmy w Polsce wiedzą nic albo bardzo mało o CSR czy ekonomii społecznej. My staramy się zachęcać do tego biznes poprzez prezentacje. Pokazujemy prezentację o tym, co robimy, taką pigułkę z naszej rozmowy ale taką megapigułkę 20-to minutową, gdzie po prostu mówimy czym jest fundacja „Sławek”, ile istnieje na rynku, co robi dobrego, o programie „Kompas” i namawiamy do tego, żeby właśnie w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu, biznes ten „Kompas” wspierał, mając za to tam jakieś korzyści, które już wymieniałem. I często się okazuje, że biznes w ogóle nie wie, co to jest „społeczna

odpowiedzialność biznesu”. Zrodził mi się taki pomysł, że trzeba pokazywać przedsiębiorców którzy pomagają, w różny sposób angażują się w działalność społeczną czy to zatrudniając nasze osoby wykluczone – współpracujemy teraz dużo z pracodawcami, wysyłamy osoby na staże, potem dostają tam zatrudnienie. Chcemy tych przedsiębiorców nagrodzić poprzez to, że zrobiliśmy logotyp „Biznes społecznie odpowiedzialny” i nagrodę „Biznes społecznie odpowiedzialny”. Kapitułą tej nagrody jest pięć organizacji, które współpracują ze sobą w ramach programu „Włącz się!” fundacji „La Caixa”: fundacja „Integracja”, fundacja „Otwarte drzwi”, stowarzyszenie „Spoza”, stowarzyszenie „Aktywizacja”, fundacja „Sławek” i Instytut spraw Publicznych. I jako kapituła mamy zamiar przyznawać tę nagrodę „Biznes społecznie odpowiedzialny” instytucjom, z którymi współpracujemy. Przyznajemy już nagrodę „In corpora” w ramach fundacji „La Caixa”, ale chcemy przyznawać dodatkowo naszą nagrodę dla biznesu, który się angażuje w jakieś konkretne programy – czy to zatrudni nasze osoby, zapewni staż, więc chcemy takich przedsiębiorców nagrodzić poprzez wręczenie statuetki „Biznes społecznie odpowiedzialny” i umożliwienie posługiwania się takim logotypem a dodatkowo powstaje strona internetowa z tym logotypem, na której te przedsiębiorstwa będą pokazywane, że są zaangażowane społecznie.

A „La Caixa” – proszę sobie wyobrazić, że od pięciu lat już z nimi współpracujemy. La Caixa to jest hiszpański bank i fundacja, która zgłosiła się do naszej fundacji gdyż była u nas kiedyś dziewczyna z „La Caixa Polska”: Fajne rzeczy robicie, może chcielibyście zostać częścią programu „Włącz się!” Może zaproszę do Was ludzi – i zaprosiła samych szefów fundacji. Rozmawiamy sobie i ja w pewnym momencie mówię, że słyszałem o banku „La Caixa” i zadałem pytanie czy bank założył sobie fundację, tak jak np. PZU w Polsce, a oni odpowiedzieli mnie, że nie to Fundacja „La Caixa” założyła bank.

A: Naprawdę, nie słyszałam o tym?

I: Fundacja w Hiszpanii założyła na swoje potrzeby bank w Hiszpanii, który jest jednym z największych hiszpańskich banków. Ta historia całkowicie mnie zaskoczyła, tym bardziej, że początek wziął się 100 lat temu w ramach kasy pomocowej, która udzielała mikropożyczek. I po wielu latach przerodziło się to w bank, który jest własnością Fundacji „La Caixa”. Na stronach tej fundacji można znaleźć informację, że setki milionów z zysku jest przekazywane na działalność fundacji. Oni są bardzo transparentni pod tym względem. To jest tzw. top on top przedsiębiorstw społecznych, bank ten dodatkowo obraca również spółkami na giełdzie, później reinwestuje zyski z tej płaszczyzny w działalność fundacji, to jest po prostu nieprawdopodobna sytuacja. Fundacja ta ma niespotykaną liczbę różnych programów typu „Włącz się” i ciekawostka, wyszli z tym nawet za granicę. Proszę sobie wyobrazić, że ta fundacja działa również na Węgrzech i Afryce Płn. Głównie nastawieni są na aktywizację zawodową i pomoc w znajdowaniu pracy.

Muszę powiedzieć, że patrząc z perspektywy 100 lat działalności tej fundacji to my dopiero raczkujemy w tej dziedzinie.

A czy słyszała Pani o czymś takim jak browar społeczny? Prowadzi to Agnieszka Deyna, ona nie jest co prawda Ashoka Fellows. My jako Fundacja Sławek spotkaliśmy się z nimi przy realizacji programu „Społeczny Start Up”, który to projekt wygraliśmy w Ashoce do realizacji. Natomiast Agnieszka Deyna wygrała projekt w kategorii już istniejące przedsięwzięcie. Browar społeczny warzy piwo, ale zatrudnia także osoby z niepełnosprawnością umysłową, a ich głównym hasłem jest „Piwo, które warzy więcej”. Oni nawet w tej chwili udzielają franczyzy na swój browar spółdzielczy i pomysł.

A: Dziękuję za wszystkie informacje i odpowiedzi. Jestem ciekawa na koniec, jakie są plany Fundacji „Sławek na najbliższą przyszłość?

I: Dla mnie najważniejsze jest teraz przejście z fundacji projektowej na działalność gospodarczą, która wypracowane zyski może przeznaczyć na fundację, jest bardziej niezależna od środków finansowych a tym samym może pomagać większej ilości osób. Ponadto będziemy zabiegać o dużych filantropów i musimy zawalczyć o 1% od społeczeństwa, ponieważ są to bardzo stabilne kwoty, które pozwalają planować budżet bardziej perspektywnie. Ponadto, muszę dalej pracować nad przedsiębiorstwem społecznym „Goji Land”. W zeszłym roku mieliśmy pierwsze zbiory, w tym roku będą drugie. Chcemy znaleźć jednego odbiorcę, który będzie od nas odbierał wysuszone owoce. Ponadto chcemy wykorzystać naszą markę w celu dystrybucji orzechów tzn. włoskich, nerkowca, pekana i ziemnych. Mamy też dodatkowe plany, aby wprowadzać na rynek owoce w

czokoladzie tzn. nie tylko owoce goji, ale również truskawkę, malinę jagody itd. Rozwijamy w tej chwili naszą linię produktową. W tej chwili jestem z grafikami na etapie prac wzornictwa opakowań dla naszych produktów. W tym roku chcemy trafić do masowego odbiorcy, do sklepów, gdzie konsumenci będą kupowali nasze produkty.

A: Z mojej strony to wszystko. Serdecznie dziękuję za wywiad, będę trzymała kciuki za nową działalność społeczną „Goji Land”, żeby wszystko udało się i zaczęło przynosić oczekiwane zyski.

I: Ja również dziękuję i życzę powodzenia z pracą.

### **Interview #9: Dr. Katarzyna Winkowska- Nowak – Fundacja ROSE**

I: Dr. Katarzyna Winkowska-Nowak

A: Arlena Grabowska

A: Dzień dobry

I: Dzień dobry. Pani pisze pracę magisterską z zakresu przedsiębiorczości społecznej ?

A: Dokładnie. Sam temat to zdefiniowanie aspektu społecznego w przedsiębiorstwie społecznym. Praca składa się z części teoretycznej tzn. analiza literatury i części praktycznej tzn. wywiady z przedsiębiorcami społecznymi, głównie z Azji i Europy. Jako, że teraz skończyłam 6-miesięczny staż w Indonezji, miałam szansę skontaktować się z przedsiębiorcami społecznymi w Indonezji i na Timorze Wschodnim. Teraz, wróciłam do Europy i rozpocząłam wywiady z przedsiębiorcami społecznymi w Belgii, gdzie studiuje oraz Polski.

I: Dobrze. To proszę zaczynać.

A: Czy mogłaby pani przedstawić się i opowiedzieć o sobie, co pani studiowała itd.

I: Nazywam się Katarzyna Wilkowska-Nowak. Jestem z wykształcenia matematykiem, dokładnie doktorem matematyki teoretycznej. Mam 58 lat, do Ashoka Fellows zostałam zaproszona w 2011 roku. Było to w dziedzinie edukacji, ja działałam między dwoma krajami: USA a Polską.

A: To jest właśnie niesamowicie ciekawe, to może chociaż w skrócie opowie pani, czym zajmuje się stowarzyszenie ROSE, za które dostała pani nagrodę.

I: Na początku to była małą grupą, stowarzyszenie oficjalnie zostało zarejestrowane w 2008 roku. Grupa zaczęła działać od 2004 roku, na początku składała się z nauczycieli z całej Polski, ale nie tylko, również wykładowcy, naukowcy oraz przedstawiciel lokalnych społeczności. Grupa zajmuje się poprawą jakości edukacji, w szczególności jakości z wykorzystaniem technologii informacyjnych, głównie matematyki.

A: Jeśli dobrze zrozumiałam, największy problem pojawiał się na terenach wiejskich.

I: Tak, jest wiele ciekawych spraw. Jednym z problemów jest poprawa edukacji niezależnie od położenia geograficznego. Świat bardzo szybko zmienia się, szczególnie technologie informacyjne, komputery, oprogramowanie i dostęp do internetu. Te zmiany najbardziej było widać w większych miastach i ośrodkach edukacyjnych niż mniejszych. Staraliśmy się stworzyć system społeczny, który miał umożliwić grupie osób z mniejszych miejscowości wprowadzenie w swoich okolicach, szkołach, lokalnych społecznościach nowoczesnych metod uczenia, edukacji i komunikacji i wykorzystania różnych technologii informatycznych. To nam się udało i cały czas idziemy z tym do przodu. W tym roku np. 22 września będzie konferencja GeoGebra, jest to darmowe oprogramowanie matematyczne (nie wymyślone przez nas), które nie jest promowane przez Ministerstwo tylko nauczycieli, naukowcy uczą innych nauczycieli. Krótko mówiąc był to tzw. pierwszy nasz model społeczności, wzór w stowarzyszeniu „Rose”, który potem staraliśmy się powielać również przy innych przedmiotach. Zapraszaliśmy nauczycieli z mniejszych miejscowości, uczyliśmy ich a oni potem wracali do siebie i przekazywali tę wiedzę dalej. Staraliśmy się, żeby ta zmiana w edukacji była tzw. zmianą społeczną.

Dokładnie mówiąc stowarzyszenie ROSE działa na rzecz wspierania edukacji i aktywności społecznej, wyrównywania szans edukacyjnych, wprowadzania innowacyjnych metod nauczania, zwiększania kompetencji w zakresie korzystania z technologii informacyjnych, rozwoju społeczności lokalnych, rozwoju więzi społecznych i

gotowości do współpracy, zwiększania przedsiębiorczości i podmiotowości oraz ułatwienia dostępu do nowoczesnej wiedzy i zdobyczy współczesnej cywilizacji.

A: Czy dobrze rozumiałam, że niektóre z tych działań są przeprowadzane za pomocą platformy?

I: Tak dokładnie. Korzystamy z różnych darmowych narzędzi, open sources np. Google docs. Później wykorzystaliśmy platformę e-learningową model, do komunikacji i zbudowania tej społeczności. Ponadto, przygotowaliśmy w ramach grantu, przy pomocy wykładowców wyższych uczelni, materiały edukacyjne z całego materiału szkolnego matematyki w oparciu o darmowe oprogramowanie do nauki i powtarzania tego przedmiotu przed egzaminami.

A: Czy są może jakieś dane statystyczne, które pokazują ile osób skorzystało z tej całej przygotowanej wiedzy?

I: Ja bym powiedziała tak, to bardzo trudne pytanie, gdyż oficjalnie nikt nie prowadzi takich badań. Muszę natomiast powiedzieć, że grupa aktywna jest to ok. 30 osób, która cały czas szkoli się i przekazuje tę wiedzę dalej. Tworzą tzw. sieć nauczycieli, jak kwiat róży z odnózkami, która idzie dalej.

30 nauczycieli nauczy 30 nauczycieli, następnie przekażą wiedzę uczniom, co stanowi ok. 8000 osób, jest to naprawdę bardzo dużo. Jeżeli chodzi o Geogebra, to co roku szkolimy ok. 600 nauczycieli matematyki a oni natomiast przekazują wiedzę dalej. Jest to doszkalanie się po kosztach nasi nauczyciele się szkolą, a później przekazują wiedzę dalej swoim uczniom lub innym nauczycielom. Ponadto, robimy tzw. „małe rosy”, są to spotkania w ośrodkach szkolenia face-to-face według zapotrzebowania. Mogą to być szkolenia z Moodle, ale ostatnio były to szkolenia z tablic interaktywnych na które było bardzo duże zapotrzebowanie.

Bardzo ciekawe jest z tą zmianą społeczną, że jak już wydaje się, że zrobiliśmy wszystko, ale jak przychodzi do konkretnych np. z tablicami interaktywnymi, ministerstwo dało pieniądze na te tablice, to później są one wysyłane do szkół i nie spełniają swojej roli, tylko leżą wrzucone gdzieś za szafy, ewentualnie spełniają rolę rzutników takich lepszych a przecież nie o to chodziło. Totalna pomyłka. I znowu robimy szkolenie, aby nauczyciele nauczyli się wykorzystać te tablice zgodnie z ich przeznaczeniem. Co roku mamy konferencję GeoGebry, gdzie przyjeżdża ok. 150 nauczycieli. Robimy konferencję szkoła w dobie internetu oraz tłumaczymy GeoGebra na polski. Jestem zaskoczona, że najbardziej popularne darmowe oprogramowanie do nauczania matematyki nie jest wspierane przez Ministerstwo Edukacji Narodowej.

Ponadto teraz w Stanach zaczynam się tym zajmować. Pierwszy raz udało mi się zrobić konferencję GeoGebry w Stanach. Próbuję także stworzyć współpracę z tutejszymi nauczycielami na wzór Rosy. Są to inne doświadczenia, w USA jest zupełnie inna mentalność oraz inne zasady finansowania, ale coś udaje się i na tym gruncie

A: Mam pytanie, oczywiście nie musi pani na nie odpowiadać. Jak finansuje się takie działania?

I: Nie ma najmniejszego problemu. W 2011 roku przeorganizowaliśmy się, powstała Fundacja, której jestem Prezesem. Odpowiadam za wszystko. Stowarzyszenie również istnieje, ale zastanawiamy się czy nie zamknąć go, ze względu na trudne warunki prawne w Polsce. Fundacja posiada natomiast jeden etat, finansowany w całości z przeprowadzanych szkoleń po kosztach dla nauczycieli oraz z publikacji. Czasami mamy mały grant, ale z reguły idzie to przez uczelnie, które wspierają nas w pracach, ale w granicach rozsądku, żebyśmy za bardzo nie urosli w siłę.

A: No tak, jest to całkiem skomplikowane. Natomiast wracając do „Ashoki” czyli rok 2011, czy to był pierwszy raz kiedy spotkała się pani z koncepcją przedsiębiorczości społecznej?

I: Nie, ja słyszałam o tym wcześniej. Znałam osoby z Ashoki z innych środowisk: Jacka Strzemiecznego który działał w środowisku edukacyjnym czy Jacka Jakubowskiego, który zakładał pierwszą szkołę SOS w Polsce, ale nigdy nie spodziewałam się, że zostanę zakwalifikowana, ponieważ ja jestem matematyk niż taki społecznik, przynajmniej wtedy tak sądziłam.

A: Oczywiście. Na szczęście się to nie wyklucza. Proszę mi powiedzieć, jakie elementy uważa pani, że kwalifikują panią jako przedsiębiorcę społecznego?

I: Ja nazywam to Kasia Madzik, przychodzę i powstaje coś zupełnie nowego genialnego, np. z nauczycielami tak mam. Spotykamy się, rozmawiamy i potem powstaje coś wielkiego. Ostatnio zaczęłam uczyć Taichi i Yogi. Widzę tę magię, jak ludzie rozwijają się przy mnie, jak ludzie reagują na mnie, jaki mam wpływ na ludzi i ich edukację. Można powiedzieć, że jestem katalizatorem dobrych zmian. Nauczyciele, których ja wyedukowałam, byli to zupełnie prości nauczyciele, z których zrobiłam nauczycieli edukatorów, którzy dzięki mnie osiągnęli różne wysokie pozycje w przeróżnych organizacjach pozarządowych. Są to dla nich niesamowite osiągnięcia. Uważam także, że przedsiębiorcy są osobami wrażliwymi, z sercem, którzy są w stanie określić jakie są aktualne problemy i zapotrzebowania. Ale nie ukrywam, że w szczególności z powodu mojej edukacji czuję się trochę inna od większości przedsiębiorców społecznych.

A: Jak już Pani na pewno wie istnieją różne modele biznesowe na które się przedsiębiorcy społeczni decydują. Istnieje także, różnica pomiędzy definicją przedsiębiorczości społecznej w USA i Europie, która opiera się głównie na ograniczonej redystrybucji dochodów: w USA można zarabiać i przeznaczać dochód na siebie. Jakie jest pani zdanie czy wybór tego modelu biznesowego ma wpływ na prowadzoną działalność ?

I: To jest bardzo ciekawe pytanie. Na pewno pieniądze są kluczowe w przeprowadzaniu działań. W zależności od wielkości budżetu jesteśmy w stanie przeprowadzić mniej lub więcej projektów. Ale szczerze powiem, że pieniądze psują. W USA przeżyłam szok, że przedsiębiorstwo wykorzystuje działanie ludzi czyli np. wolontariat nie dla dobra wspólnego tylko dla pieniędzy. Dla mnie jest to szok, gdyż ja działam w jakimś stopniu w podobny sposób, ale bez nastawienia na zysk. Jest bardzo cienka granica czy jesteśmy przedsiębiorstwem społecznym czy nie. Tak samo ciężko jest czasami określić jakie są koszty danej działalności. Czy kupienie podstawowego samochodu czy może Mercedesa ? Ja służę sprawie i dobru ludzkiemu. Z drugiej strony powstaje problem, jeżeli ja mam pracowników w fundacji, muszę im zapłacić, nie mogę oczekiwać, że ktoś będzie pracował za darmo, gdyż musi z czegoś żyć. Z drugiej strony, jeżeli ja jako fundacja nie będę zarabiała przynajmniej po kosztach to nie będę mogła zatrudnić tych osób, bez pracy tych osób upadnie fundacja, ponieważ jedna osoba nie jest w stanie wszystkiego zrobić sama. Nie wiem czy jest dobre rozwiązanie tego problemu.

A: Czy na bazie swojego doświadczenia mogłaby pani wyjaśnić co wg. Pani kryje się pod hasłem społecznym w przedsiębiorczości społecznej. Czy są to działania np. na rzecz środowiska czy osób potrzebujących pomocy?

I: Według mnie matematyka pod hasłem społecznym kryje się jakaś struktura np. państwo ze swoimi strukturami i jeżeli gdzieś zaczyna się coś psuć, pojawia się potrzeba społeczna czyli dotycząca ludzi, np. edukacja, głód, zanieczyszczenie środowiska, każdy problem związany z ludźmi. Czyli aspekt społeczny to ktoś np. przedsiębiorca może włączyć się w to w celu naprawy czyli na potrzeby społeczeństwa. Ja np. nie uznaję siebie za działacza społecznego, ponieważ nie pomagam ubogim, bezdomnym – to są palące problemy społeczeństwa.

A: Czy uważa pani, że w różnych krajach jest różna definicja przedsiębiorstwa społecznego? Czy problemy są podobne czy różne ?

I: Niektóre problemy, tak jak mój, są stosunkowo uniwersalne i obecne w większości Państw na świecie, ale są inaczej rozwiązywane. W USA trudniej jest nazwać i rozwiązać pewne problemy, ludzie nie mają czasu, rynek jest bardzo ciasny, nie może powstać coś nowego, bo twierdzą, że wszystko już było i jest zdefiniowane.

A: Czy według Pani w takim razie przedsiębiorcy społeczni różnią się pomiędzy krajami ?

I: Wydają mi się, że czasami pewna osoba, a w szczególności sposób rozwiązania problemu pasuje do jednego kraju, a nie innego. W moim przypadku np. dotychczas mi się w Stanach nic do końca nie udawało, a w Polsce w 2011 już zostałam nagrodzona przez Ashoke za swoje działania. Dopiero w ostatnim czasie coś ruszyło i może uda mi się coś zrobić extra w USA.

A: Serdecznie dziękuję za wywiad, za wszelkie przemyślenia i podzielenie się własnymi doświadczeniami, postaram się zgodne z obietnicą przestać moją pracę magisterską.

#### **Interview #10: Ms Aleksandra Chudaś – Social Wolves/ Zwolnieni z Teorii, Poland**

I: Ms Aleksandra Chudaś

A : Arlena Grabowska

A: W ramach wstępu, mogłabym cię poprosić żebyś się przedstawiła, opowiedziała o swoim wykształceniu i backgroundzie?

I: Tak. Nazywam się Aleksandra Chudaś. Jestem dyrektorem zarządzającą fundacji „Zwolnieni z teorii”. A propos Zwolnieni z teorii i social wolves, w Maju zdecydowaliśmy się na zmianę nazwy fundacji żeby nie budować dwóch marek tylko już iść w jedną. Te dwie marki prowadziły do różnych nieporozumień, ktoś znał nas pod jedną nazwą a nie pod drugą i to dużo utrudniało i komplikowało niepotrzebnie. W duszy jednak nadal jesteśmy wilkami i utożsamiamy się z wartościami bycia ambitnym, głodnym sukcesu, ale jednocześnie społecznym i działającym w zespole. Ale oficjalna nazwa fundacji w tym momencie to jest fundacja Zwolnieni z Teorii. Zaczęłam działać w fundacji w 2014 roku, także miałam to szczęście że byłam przy powstawaniu Zwolnionych z Teorii, którzy właśnie w 2014 we Wrześniu wystartowali na ogólnopolską skalę. Wzięłam się tam stąd, że byłam sama uczestniczką jednego z programów który wcześniej, przed Zwolnieni z teorii, prowadziła fundacja, czy raczej stowarzyszenie które jest poprzednikiem prawnym fundacji. Tam właśnie w Warszawie znajdowały się te pierwsze programy fundacji, cała społeczność zaangażowanych uczestników tych programów, no i właśnie jako jedna z nich, z racji uczestniczenia w tym roku, dołączyłam do grona wtedy jeszcze stowarzyszenia. No i podziało to jak w teorii i zostałam pierwszą zatrudnioną osobą, już nie wolontariuszką. W start-upowej nomenklaturze jest to coś co wygląda dobrze. I od tamtej pory zajmowałam się przeróżnymi tematami w Zwolnionych z teorii, od programu mentoringowego poprzez komunikację, promocję, a teraz zajmuję się głównie fundraisingiem i naszym modelem biznesowym.

A: Jesteście teraz fundacją, a nie firmą start-upową?

I: Start-up to nie jest jakaś osobowość prawna, więc według prawa mamy fundację i mamy też spółkę, ale będziemy ją zamykać bo otworzyliśmy właśnie na fundacji działalność gospodarczą. Także docelowy model to jest poprostu fundacja.

A: Mogłabyś opowiedzieć w skrócie na czym skupia się działalność fundacji? I jaki pomysł poprostu się za nią krył.

I: To może zacznę tak trochę historycznie, żeby pokazać skąd się wziął pomysł. Stowarzyszenie które było przed fundacją zorganizowało w Warszawie taki program który nazywał się „Chodźby dla własnej przyszłości”, był on skierowany do licealistów w Warszawie. Była rekrutacja, ponieważ w programie mogło wziąć udział 30 osób. Te osoby spotykały się przez kilka tygodni, co tydzień w weekend, na warsztaty z zarządzania projektami prowadzone przez profesjonalnego trenera który szkolił głównie menadżerów w korporacjach. No i oprócz tego że uczestniczyło się w tych warsztatach, to trzeba było też w zespołach zorganizować własny projekt społeczny, wykorzystując tą project managementową wiedzę. I celem tego programu było to, żeby zaktywizować młodych ludzi. Polska była i nadal jest, chociaż już nie aż tak fatalnie, na końcu jeśli chodzi o wolontariat i zaangażowanie społeczne. To się dotyczy wszystkich grup wiekowych, młodzieży też niestety. No i pomysł był taki, żeby wziąć tych młodych i ambitnych którzy zaraz ruszą tutaj na podbój świata i gdzieś tam wcisnąć w ich kalendarz jakąś działalność społeczną. Przeczytaliśmy mądre książki i wyszło z tego, że takie doświadczenie działania społecznego, obywatelskiego, zostaje gdzieś tam w tych młodych ludziach i że ten wiek szkoły średniej jest poprostu momentem kształtowania młodej osoby. No i właśnie coś takiego robiliśmy, rekrutowaliśmy ludzi i gdy potem patrzyliśmy co się potem z tym ludźmi dzieje, którzy brali udział w tym programie, bo trwał on 4 lata, 4 edycje, to okazało się że oni sobie świetnie radzą na rynku pracy. W zasadzie od razu po ukończeniu tego projektu i tego programu gdzieś tam szukali pracy czy zakładali firmy ze znajomymi, czasami z osobami które poznawali w programie. Zaczynali dużo szybciej zarabiać, odnajdywać się i mówili że to prawdziwe doświadczenie robienia projektów dużo im dało. Bo to nie miałyby projekt na papierze, czyli tak zwany businessplan, tylko przeprowadzona akcja, jakiś warsztat, np. obsługi komputera dla seniorów, czy kampanie społeczne, np. jakiś filmik który miał dotrzeć do tysięcy osób i edukować ludzi na jakiś temat, czy jakaś zbiórka charytatywna. No i to było dla większości uczestników, którzy i tak byli z Warszawy i w jakimś stopniu byli wyróżniający się, to jednak nie mieli wcześniej zwykle możliwości zrobienia takiego własnego przedsięwzięcia i jeszcze z punktu fachowo project managementowo, widząc takie podejście biznesowe do robienia czegoś społecznego. No i tak naprawdę okazało się, że robienie własnego projektu w zespole jest tak naprawdę świetną metodą edukacyjną, żeby dodawać młodym ludziom odwagi, pewności siebie, umiejętności pracy w zespole, komunikacji, negocjacji, no wszystkich tych miękkich umiejętności, których nie da się nauczyć z książki, z podręcznika, z wykładów, a niestety na tym budowany jest system edukacji w Polsce i nie tylko w Polsce. I można się tego nauczyć tylko w praktyce. Także gdy obserwowaliśmy to co się dzieje z alumunami tego naszego małego programu i widzieliśmy że z roku

na roku liczba zgłoszeń wzrastała. W ostatnim roku było to 11 zgłoszeń na 1 miejsce w tym warszawskim programi, no to założyciele fundacji, Paula, Rafał i Marcin zaczęli myśleć nad tym co by tu zrobić żeby pomieścić tych wszystkich ludzi, żeby każdy kto chce mógł wziąć udział. To był tak jakby jeden trener który probono się zaangażował, żeby szkolić tych młodych ludzi. Naturalnie więcej niż 30 osób na raz nie przeszkoli. No więc jedynym rozwiązaniem tak naprawdę była technologia, która pozwala nam skalować praktycznie bardzo niewielkim kosztem, naszą metodę edukacyjną. No i tak powstała platforma, zwolnienizteorii.pl, która zastąpiła tego trenera. Ludzie się rejestrują, łączą się zespoły mają wskazówki jak robić swój trening społeczny. Mają tam różne zagadnienia do czytania, różne etapy przez które przechodzą. Mają miejsce do raportowania swoich osiągnięć, zbierają punkty za różne osiągnięcia. To jest cały taki kompleksowy przewodnik i miejsce do reportowania ich projektów. Gdy mówimy o Zwolnieni z teorii, to jest też oczywiście ten aspekt społeczny, żeby budować społeczeństwo obywatelskie, coś co od początku nam przyświecało ale również widzimy, że jest to element edukacji który bardzo dużo daje młodym ludziom. Awangardowy, który wpisuje się w trendy takie jak systemu edukacyjnego z Finlandii, gdzie nie ma już podziału na przedmioty, uczniowie sami uczą się w grupach robiąc projekty. Nauczyciel jest tylko mentorem a nie tylko wykładowcą i wspiera uczniów kiedy oni mają pytania. Także to jest więc dokładnie w tym duchu i to jest coś co chcemy dodać do systemu edukacji w Polsce. Ostatnią rzeczą którą chciałabym powiedzieć jest to, że mamy pomysł na to jak zrobić tak, żeby Zwolnieni z teorii rzeczywiście było powszechną metodą edukacyjną. W tej chwili mamy 15000 uczestników rocznie, jest to oczywiście ogromna zmiana w porównaniu z 30 uczestnikami rocznie, ale dla nas nadal to jest za mało. Chcemy aby każdy młody człowiek miał takie doświadczenie, szczególnie ci którzy sami by się nie zgłosili do Zwolnionych z teorii bo oni właśnie najczęściej wyciągają z takiego doświadczenia, jak badamy właśnie ludzi którzy mieli gdzieś tam jakieś specyficzne drogi dołączenie do Zwolnieni z teorii. Na podstawie różnych badań okazało się, że najlepszym sposobem jest włączenie w to nauczycieli. Zaobserwowaliśmy, że są już nauczyciele którzy sami usłyszeli o Zwolnionych z teorii, wdrożyli na lekcjach projekty społeczne. Powiedzieli uczniom: możecie zaliczyć ten przedmiot, na przykład podstawy przedsiębiorczości albo pisząc pracę na koniec semestru czy koniec roku albo robiąc swój własny projekt społeczny. O tutaj macie taką platformę, Zwolnienizteorii.pl i ona was poprowadzi jak to zrobić. No i okazało się, że w takich szkołach w których zadziałało to bez naszej wiedzy, nagle po 100 uczniów rocznie nagle zaczęło kończyć swoje projekty i to były całe klasy które robiły te projekty. Nauczyciel wspiera uczniów w robieniu tych projektów ale nie będąc szefem tylko mentorem który doradza i co niemniej ważne motywuje uczniów do tego żeby się nie poddawali, żeby przełamywali jakieś trudności, próbowali je rozwiązać jeśli ktoś z czymś trudnym się zetknął. Co również się zdarza w takim prawdziwym, codziennym życiu. Jak sprawdziliśmy w naszej bazie danych to okazało się, że są takie magiczne szkoły które mają niewiarygodne wyniki no i okazało się że wszędzie gdzieś tam grasował jakiś nauczyciel-aktywista. Spotkaliśmy się z tymi nauczycielami, dowiedzieliśmy się jak oni to robią i postanowiliśmy to wdrożyć na szerszą skalę, korzystając z ich doświadczeń, naszych badań i poszerzając klub nauczycieli. I tak w pierwszym roku naszego pilotażu było 15 nauczycieli którzy to wdrażali, później w kolejnym roku czyli rok temu, była to już 100 nauczycieli z 60 szkół a na ten najbliższy rok mamy już nauczycieli z 500 szkół, którzy w tym roku 19/20 włączą Zwolnionych z teorii na swoje lekcje. Także liczymy też na to że to radykalnie, już w przyszłym roku da o sobie znać w postaci liczby naszych uczestników i Alumnów. Już w tym roku gdy mieliśmy tych nauczycieli, nasz wynik tzn. liczba uczestników wzrosła o 100 procent w stosunku do poprzedniego roku.

A: Świetnie. A co do tych statystyk, macie może jakąś liczbę ile projektów zostało tak naprawdę wdrożonych przez okres waszego działania?

I: Tak, ukończonych zostało 2000 projektów przez 5 lat Zwolnionych z teorii ogólnopolskich.

A: Jestem pod wrażeniem. Jako że platforma jest ogólnodostępna, zdaża się że jest ktoś z Polski?

I: Zdarzają się pojedyncze osoby, ale są to tylko Polacy bo platforma jest tylko po polsku. Mieliśmy nawet jeden projekt z Ukrainy. Wyglądało to tak, że część osób w zespole mówiła po polsku bo studiowała w Rzeszowie, a część była na Ukrainie. Wszystko tłumaczyli sobie ręcznie, ale udało im się to przejść i zaraportować projekt. Także zdarzają się takie historie, ale język polski jest największą barierą.

A: Jako że jesteście w tym momencie fundacją, możesz mi powiedzieć jak się głównie finansujecie i czy zyski są w takim razie przeznaczane na działania statusowe?

I: Tak jak najbardziej. Jesteśmy fundacją więc nikt nie pobiera zysków z naszej działalności. Wszystko co zarabiamy przeznaczamy na funkcjonowanie naszej organizacji i naszej platformy. Utrzymujemy się również ze współpracy

z biznesem. Budujemy programy, głównie dla dużych firm, które w jakiś sposób chcą się włączyć w Zwolnionych z teorii i chcą w różny sposób angażować uczestników w ważne dla nich tematy. Takim najpopularniejszym sposobem na włączenie się firm są programy projektów tematycznych, pod patronatem firm. Na przykład, w zeszłym roku razem z Biedronką zrobiliśmy projekt w temacie niemarnowania żywności. Uczestnicy mogli się zapisać na platformie do takiego programu, decydowali się na ten temat swojego projektu, bo mogą dobrowolnie wybrać temat swojego projektu. Niektórzy się zdecydowali na ten program, zrobili program informacyjny ważny dla biedronki i dla menadżerów. Byli tam u nich w siedzibie, mieli webinary no i właśnie z takim szczególnym wsparciem firmy, organizowali te swoje projekty. Podobnie zrobiliśmy z Dove, który ma globalne zobowiązanie, że na całym świecie przeszkoli milion dzieci w wieku 8 – 11 lat z budowania poczucia własnej wartości, pewności siebie. Zadaniem uczestników było zorganizowanie tych warsztatów w szkołach podstawowych w swoje okolicy. Żeby poprowadzić takie warsztaty, musieli przekonać jakiegoś psychologa albo pedagoga. Mieli gotowe scenariusze od Dove, ale często młodzi ludzie dodawali swoje elementy, na przykład pokaz filmowy czy warsztaty teatralne które przełamywały nieśmiałość. Także nie dość, że realizowali pomysł firmy, to jeszcze dodawali od siebie taką swoją energię i pomysłowość, co wyróżnia też projekty polskiego Dove na skali światowej.

A: Rozumiem że nasz rząd zbytnio się nie zaangażował w pomoc? Na przykład Ministerstwo Edukacji?

I: Tak. My gdzieś tam na początku aplikowaliśmy na różne granty publiczne, ale z różnych powodów stwierdziliśmy że nie jest to dobra droga no i przede wszystkim nie pozwala to stabilnie budować naszej organizacji. Więc zespół który decyduje się na założenie rodziny i posiadania dzieci a grant zawsze buduje jakąś taką pewną niepewność. Dostanie go kolejny raz? Także zdecydowaliśmy się na firmę i występowaliśmy o pieniądze na potrzeby firm. Przeróżne, bo tych programów jest bardzo dużo w przeróżnych tematach i w różnych formach. Współpracujemy z władzami Państwowymi w tym sensie że, co roku mamy jakiś patronat, czy to Ministerstwa czy Prezydenta, także co roku mamy z trochę innych powodów. Jest to takie symboliczne wsparcie patronatu honorowego. Gdzieś tam staramy się rozmawiać z Ministerstwem Edukacji, też jesteśmy blisko takich Ministerstw jak : przedsiębiorczości, nauki i szkolnictwa wyższego. Chcielibyśmy kiedyś lobbować o większe i szersze zmiany, ale czas pokaże. Narazie jesteśmy po wrażeniu jak dużo więcej możemy zrobić oddolnie. Osobiście uważam, że gdybym była Ministrem Edukacji to dużo trudniej byłoby mi stworzyć takich Zwolnionych z teorii niż jak jesteśmy oddolną grupą ludzi którzy się sami organizują i motywują.

Tak, ale bardzo byśmy chcieli żeby to się zmieniło. Mamy na to pomysły i to jest jeszcze przed nami.

A: Super. Jestem ciekawa, jako że zajmujesz się biznesmodelem: na razie wszystkie przedsiębiorstwa społeczne z którymi rozmawiałam z Polski, są zarejestrowane jako fundacje. I zastanawiam się czy w Polsce jest to wymóg prawny?

I: To nie jest wymóg. Jest tak, że w kilku krajach są takie formy prawne właśnie przeznaczone dla przedsiębiorstwa non-profit. W Polsce nie ma takiego modelu. Stąd stworzyliśmy fundacje i spółkę, z czym spółka była w statucie zapisana bo jeszcze istnieje, że nie wypłaca zysku bo jest spółką non-profit. W tym sensie można to załatwić. Z pewnych powodów mieliśmy te dwa podmioty, teraz będziemy mieć jeden, bo też fundacja może prowadzić działalność gospodarczą. Myślę że taka fundacja jest też pewnym rodzajem przekazu, takiego udowodnienia, że nikt nie będzie czerpał zysku prywatnie, jego założyciele lub właściciele, ponieważ jest to non-profit. Myślę, że to również z tego wynika. Edukacja jest specyficznym sektorem. Zakładam że w innych dziedzinach, jak handel, można bo to również zrobić za pomocą spółki.

A: Wspomniałaś, że w Polsce fundacja ma lepszy wydźwięk jako, że od razu wskazuje na ograniczoną redystrybucję profitu. Czy według Ciebie ma to w takim razie wpływ na prowadzoną działalność? Czy gdyby nie było redystrybucji zysku, to oddziaływanie społeczne byłoby mniejsze?

I: To jest moja prywatna opinia, ale myślę, że gdybyśmy byli spółką to moglibyśmy mieć takie samo oddziaływanie. Wiesz, kwestie podatkowe, finansowe i prawne nie są moją działką, ja się zajmuję kontaktami z partnerami. Na pewno forma spółki czy NPO mają inne związki z opodatkowaniami, zgłoszeniami i raportowaniem. Nie dokońca jestem w stanie opowiedzieć jakie są różnice.

A: Jedną z najbardziej popularnych definicji w literaturze europejskiej wspomina, że „przedsiębiorstwa społeczne to prywatne organizacje non-profit, które dostarczają towary lub świadczą usługi bezpośrednio związane z ich wyraźnym celem na rzecz społeczności. Opierają się na zbiorowej dynamice angażującej różnego rodzaju

interesariuszy w swoich organach zarządzających, przywiązują dużą wagę do ich autonomii i ponoszą ryzyko ekonomiczne związane z ich działalnością”. Co myśli o tej definicji i czy się zgadzasz że w definicji jest od razu napisane że to są organizacje non-profit?

I: Tam jest kilka elementów które mogłyby być problematyczne. Z jednej strony rozumiem dlaczego jest ten wymóg non-profit, bo wiesz właściwie każda firma jak taka coca-cola czy pepsi mogłaby napisać że jest firmą non-profit i tak naprawdę wspiera świat. Jako, że pewnie mogłaby się gdzieś tam wpasować, to potrzeba jakiegoś takiego rozróżnienia. To jest trudne do skomentowania, trzeba by prześledzić co doprowadziło do tej definicji. Ja też myślę, że najważniejsze jest to kto co robi. Z drugiej strony, zależy to też pewnie od kultury kraju. Myślę że kultura w Polsce, jeśli chodzi o działalność społeczną i prowadzenie działalności społecznej jest jednak bardzo niska. Krytykowanie na przykład WOŚP-u za to że ma jakąś tam pozycję w budżecie związaną z opłacaniem pracy jej pracowników, to mówi się że Owsiała zabiera te rzeczy do kieszeni i utrzymuje się z tego. Dla organizacji pozarządowych takie podejście jest problematyczne. Zamiast cieszyć się, że ludzie poświęcają swoje życie zawodowe na rzecz dobra wspólnego no i na pewno są tam też niższe wynagrodzenia niż normalnie na rynku, a zwłaszcza w Polsce. Powinniśmy tym bardziej wynagradzać takich ludzi i takie organizacje. Ale myślę, że w krajach gdzie to rozumienie tego czym jest działanie społeczne jest niskie, gdzie się myśli, że nie może być żadnego profitu ani wynagrodzenia. Do tego jeszcze długa droga. Czy to ma znaczenie tak naprawdę czy ktoś ma z tego zysk czy nie? Chyba większe znaczenie ma to jaką robi zmianę. Myślę, że to jest generalnie kwestia mind-setu założycieli. Ale abstrahując od tego, nie widzę niczego złego w czerpaniu zysku ze swojej działalności przez przedsiębiorców społecznych.

A: Jesteś na liście Forbes'a 25 under 25. Czy określiłabyś siebie jako przedsiębiorcę społecznego? Jeśli tak, to jakie elementy sprawiają że się tak postrzegasz ?

I: Na pewno organizacja którą reprezentuję jest przedsiębiorstwem społecznym. Dlatego, że chociaż pracujemy nietuzinkowymi technikami, no to jesteśmy też taką agencją usługi dla firm. Wszystkie nasze procesy i zarządzanie są totalnie biznesowe i jesteśmy firmą która działa na dobry cel i nie przynosi zysku właścicielom. Także tu jak najbardziej tak. A czy ja się czuję? Jestem wśród osób zarządzających, nie jestem jej założycielem ale myślę, że u nas każdy gdzieś tam się czuje przedsiębiorcą społecznym. To co my też mówimy w naszych publicznych wystąpieniach to to, że w dzisiejszych czasach każdy powinien być przedsiębiorcą. Teraz to nie jest już czas ludzi którzy stoją przy taśmie i montują rzeczy. I tak niedługo wszystkich zastąpią roboty. Teraz potrzebna jest kreatywność, dzielenie się wiedzą, podejmowanie decyzji i problem-solving. Myślę, że niedługo każdy pracownik będzie musiał być przedsiębiorcą czyli robić to czego maszyny nie potrafią. Myślę również, że w niedługiej przyszłości bycie przedsiębiorcą będzie o wiele szerzej rozumiane. Już nie tylko jako osoba która ma firmę, ale jako ktoś kto ma pewną odpowiedzialność w ramach swojej organizacji i narzędzia do tego aby podejmować tam decyzje. Do tego będzie się sprowadzała rola człowieka. Więc w tym sensie, tak czuję się.

A: Kiedy zapoznałaś się po raz pierwszy z koncepcją przedsiębiorczości albo ekonomii społecznej? Kiedy dołączyłaś do Social Wolves ?

I: Chyba tak, chyba wtedy spotkałam się z tym zagadnieniem po raz pierwszy. Wtedy zaczęłam też czytać książki na te tematy. A tak żeby w media, to z 2 lub 3 lata temu zaczęłam o tym słyszeć. Jak w 2014 roku zaczęłam czytać i szukać informacji na ten temat, to było to dla mnie nowe i dużo się o tym nie mówiło.

A: A jak uważasz że teraz jest w Polsce? Znasz dużo innych przedsiębiorców społecznych? Czy mają problemy z rozwijaniem się? Czy na ten moment jest już to dobrze rozwinięty koncept ?

I: Znać to znam, ale jest to taka bańka społecznikowsko-wielkowiejska, którzy mieszkają w Warszawie. Znamy też społeczników z naszych alumnów którzy zakładają cały czas swoje przedsiębiorstwa. Ale nie wydają mi się, żeby było to popularne zjawisko w skali kraju. Wydają mi się, że jednak połączenie biznesu i zdolności społecznej jest jednak traktowana z bardzo dużą rezerwową. Znam to z własnego doświadczenia, gdyż jak się spotykam z rodziną w święta, z pokoleniem moich dziadków, którzy mieszkają na wsi i mam im wytłumaczyć co jak robię w życiu, to nie jest to łatwe zadanie. Znają zagadnienia Fundacji, ale przedsiębiorstwo społeczne jest już dla nich bardzo

dziwnym i podejrzanym zagadnieniem. Odnoszę wrażenie, że jeśli koncept ten nie jest znany poza dużymi miastami to w tych miejscach nie będzie pozytywnie odbierany.

A: Z twojego doświadczenia, czym jest aspekt społeczny w przedsiębiorczości społecznej? Czym jest ta wartość społeczna kreowana przez przedsiębiorstwa społeczne?

I: Moim zdaniem opiera się na to na tym co jest podstawą/wyznacznikiem podejmowania strategicznych decyzji w firmie. Głównie firmą zależy na wykreowaniu zysku dla swoich właścicieli i podejmują wszelkie decyzje mając na uwadze przychód. Natomiast jeśli jest to przedsiębiorstwo społeczne inne determinanty są brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji.

A: Co się kryje za słowem społeczne? Czy środowisko jest w nim zawarte?

I: Nie jestem ekspertem w tej dziedzinie, ale w moim odczuciu społeczne jest to wszystko co jest na zewnątrz mnie. Czyli coś co robię dla innych, dla otoczenia, przyrody. W zwolnionych z teorii, używamy sformułowania projekty społeczne, a te projekty mają wpływ na różne dziedziny. Np. zbiórka na rzecz schroniska, z braku obecności człowieka może się nie wydawać projektem społecznym, ale przez nas jest za taki uważany. Jednakże rzadko się spotykam z tym, żeby ktoś to bardzo rozdzielał. Mam wrażenie, że zaangażowanie społeczne jest taką ramą dla wszystkiego czy zrównoważony rozwój. Więc jeśli to społeczne jest inne, to dobrze by było mieć jedno uniwersalne sformułowanie, które by pokrywało wszystko. My mówiąc o projektach społecznych mamy na myśli pokrywanie wszystkiego co robisz na rzecz kogoś innego niż siebie.

A: Z twojego doświadczenia, czy uważasz, że przedsiębiorstwa społeczne mają różne definicje i czy zajmują się różnymi problemami w zależności od kraju? Albo pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się?

I: Definicja która opisuje przedsiębiorcę społecznego może być jak najbardziej definicja uniwersalną, ale obszary są jak najbardziej lokalne. Są problemy globalne np. emisja dwutlenka węgla, ale inaczej należy podejść do tego w Indiach a inaczej w Polsce. Każdy kraj ma swoją specyfikę i to jest właśnie super, że przedsiębiorcy społeczni znają tą specyfikę lokalnego problemu i mogą mieć większy impact tam gdzie się znajdują.

A: Na stronie Ashoki można znaleźć mapę pokazującą liczbę Ashoka fellows na danym kontynencie. Według tej mapy, kraje rozwinięte mają o wiele mniej przedsiębiorców społecznych niż kraje rozwijające się. Co według Ciebie mogło być powodem tego?

I: To jest bardzo trudne pytanie i mam parę hipotez, ale nie czuję się kompetentem żeby przeprowadzić taką analizę. Bardzo ciekawe czy mają na to wpływ doświadczenia tych ludzi czy też np. po prostu liczba ludności.

A: Dziękuję. Jakie macie plany na przyszłość? Zamykacie działalność gospodarczą i co dalej?

I: Tak, to jest taka mała techniczna sprawa. Z istotnych projektów, to będziemy się skupiać na tym programie dla nauczycieli i na przeprowadzeniu go na większą skalę oraz za pomocą pewnych elementów online. Nadal będą pewne elementy offline, ale także będzie zaprojektowana platforma online dla tych nauczycieli. Jeśli wszystko pójdzie po naszej myśli i dalej będziemy się rozwijać w takim tempie to w ciągu 5 lat będziemy w połowie szkół średnich w Polsce i nie mam tu na myśli tylko licea, ale też technika i szkoły zawodowe. Dzięki tak dużemu impactowi będziemy w stanie odświeżyć trochę tą edukację i dać młodym ludziom okazję nabycia praktycznego doświadczenia. Edukacja w Polsce jest aktualnie starej daty, ale istnieje nadzieja na odkrycie potencjału.

A: Nie planujecie na razie rozwijać się poza Polską?

I: Bierzemy taką możliwość pod uwagę, ale na razie przyjeśliśmy inną strategię. Chcemy się upewnić, że mamy świetny i dobrze działający produkt w Polsce i że będzie on gotowy od razu do podbicia kolejnego kraju. Chcemy się nauczyć wszystkiego co się da z naszego rynku, aby wyjść z najlepszym możliwym produktem za granicę. Jeśli tegoroczna edycja powiedzie się tak jak to sobie zaplanowaliśmy to by oznaczało, że pomału będzie gotowi na zagranicą ekspansje.

A: Będę śledzić wasz dalszy rozwój. Dziękuję za poświęcony czas, z mojej strony to wszystko, ale czy masz może jakieś pytania lub chciałabyś coś jeszcze dodać?

I: Raczej nie, ale trzymam kciuki za Twoją pracę.