



Κ.Α.Λ.Ο
Οικοσύστημα
Κοινωνικής
και Αλληλέγγυας
Οικονομίας
Δυτικής Αθήνας

Ηλεκτρονική Εκδήλωση

«Συνεργασία φορέων Κ.Α.Λ.Ο. αξιοποίηση της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης» / «Ανάπτυξη Εταιρικών Σχέσεων»



Κ.Α.Λ.Ο
Κοινωνική Αλληλέγγυα Οικονομία
Δυτικής Αθήνας

για το έργο

Ανάπτυξη Οικοσυστήματος Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας (ΚΑΛΟ) στη Δυτική Αθήνα (Διαδημοτικό Κοινωνικό Δίκτυο "ΚΟΙΝΩΝΩ")

Εισηγητής

Μάρκος Βλάχος



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Η σημασία της δικτύωσης και της ανάπτυξης εταιρικών σχέσεων – Δίκτυα Κ.Α.Λ.Ο.

Ο όρος της επιχειρηματικής δικτύωσης, αποτελεί μία έννοια, η οποία δεν έχει ξεκαθαριστεί πλήρως, αλλά αντιθέτως συνεχίζει να μονοπωλεί το επιστημονικό ενδιαφέρον των ειδικών. Οι ειδικοί πολλών επιστημονικών κλάδων, ιδίως όμως των οικονομικών και του μάρκετινγκ, μελετούν τόσο τις επιπτώσεις των επιχειρηματικών δικτύων στις ίδιες τις επιχειρήσεις, στην τοπική κοινωνία, στη χώρα, αλλά και στην παγκόσμια οικονομία, όσο και τις μορφές που η επιχειρηματική δικτύωση δύναται να λάβει χώρα, τις κατηγορίες, τα χαρακτηριστικά, καθώς και την εξέλιξή της στο χρόνο.

Είναι γεγονός ότι η επιχειρηματική δικτύωση δύναται ουσιαστικά να καλύψει ένα ιδιαίτερα μεγάλο εύρος πολλών και συνάμα διαφορετικών επιχειρηματικών δομών, ενώ επιπροσθέτως επεκτείνεται όχι μόνο σε περιφερειακό και σε εθνικό επίπεδο, αλλά επεκτείνεται και σε διεθνές επίπεδο, εμπεριέχοντας συστήματα τόσο παραγωγής όσο και καινοτομίας, με τιθέμενους στόχους από την πλευρά των επιχειρήσεων που συνιστούν το δίκτυο, οι οποίοι διαθέτουν και αυτοί με τη σειρά τους ένα μεγάλο εύρος.

Τρόποι ανάπτυξης επιχειρηματικής δικτύωσης

Η επιχειρηματική δικτύωση λαμβάνει διάφορες μορφές. Η πρώτη μορφή της δικτύωσης είναι αυτή που δημιουργείται από την εφαρμογή των μεθόδων μάρκετινγκ με παραδοσιακούς τρόπους ή μέσω κοινωνικών δικτύων. Η επόμενη μορφή δικτύωσης είναι αυτή που παρουσιάζεται με την ανάπτυξη επιχειρηματικών σχέσεων και συνεργασιών με άλλες επιχειρήσεις.

Α) Δικτύωση επιχειρήσεων με το κοινό

Η πρώτη μορφή δικτύωσης που επιχειρεί κάθε επιχείρηση είναι αυτή με το κοινό, και αυτό για την πλειοψηφία των πολύ μικρών ή μικρών μμε υλοποιείται με τις παραδοσιακές μεθόδους μάρκετινγκ που περιλαμβάνουν:

- α) οργάνωση σεμιναρίων ή συνεδρίων για την προώθηση προϊόντων ή υπηρεσιών,
- β) έκδοση φυλλαδίων, καταλόγων και επαγγελματικών καρτών,



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



- γ) ταχυδρομικές κάρτες και διαφημιστικά φυλλάδια,
- δ) διαφημίσεις σε εφημερίδες και άλλα έντυπα &
- ε) εγκατάσταση περιπτέρων, ομιλίες σε εμπορικές εκθέσεις, και άλλα.

Μέσω αυτών των ενεργειών – πολλές εκ των οποίων τείνουν να εξαλειφθούν λόγω του κόστους τους – οι υπεύθυνοι των επιχειρήσεων επιχειρούν να παρουσιάσουν τη γνώση και την εξειδίκευση της επιχείρησης για τα προϊόντα που παράγει ή τις υπηρεσίες που προσφέρει και να αναπτύξουν μία ειλκρινή σχέση μεταξύ της επιχείρησης και του κοινού. Υπάρχει, δηλαδή, άμεση επαφή και επικοινωνία με τον υποψήφιο πελάτη.

Τα τελευταία χρόνια οι ενέργειες προώθησης μίας επιχείρησης υλοποιούνται από το διαδίκτυο ιστοσελίδες επιχειρήσεων και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, YouTube), που έχουν μεγάλη απήχηση και είναι πλέον απαραίτητα για τις μικρές ή μεγάλες επιχειρήσεις, καθώς αποτελούν χρήσιμα εργαλεία επικοινωνίας, καθοδήγησης, διαλόγου και αλληλεπίδρασης. Οι δυνατότητες που προσφέρουν στις επιχειρήσεις τα κοινωνικά δίκτυα είναι πολλές και θα αναφέρουμε εδώ κάποιες από αυτές που είναι: η προώθηση προϊόντων ή υπηρεσιών με επιλεκτική διαφήμιση και viral marketing, η δυνατότητα ανατροφοδότησης και αλληλεπίδρασης για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες ειδικά δε μέσω άλλων συνδέσμων ή δικτυακών τόπων, η ανακάλυψη νέων συνεργατών, νέων στρατηγικών επικοινωνίας, η δυνατότητα διαρκούς ενημέρωσης, η αναγνωσιμότητα, η ανοιχτή επαφή με το κοινό & η ανταγωνιστικότητα.

B) Επιχειρηματικές σχέσεις

Πέρα από την ατομική προσέγγιση της δικτύωσης, με τη χρήση παραδοσιακών ή κοινωνικών μέσων, υπάρχει και η ανάπτυξη συνεργασιών/σχέσεων με άλλες επιχειρήσεις. Η επιχειρηματική δικτύωση αυτού του τύπου, είναι μια κοινωνική δομή που υφίσταται όταν διάφορες επιχειρήσεις με αναλογία πόρων, γνώσεων και δράσεων συνδέονται μεταξύ τους. Διάφορες μελέτες δείχνουν ότι οι έντονα δικτυωμένες μικρές επιχειρήσεις, ξεπερνούν άλλες μικρές επιχειρήσεις διευκολύνοντας την ανάπτυξή τους και την καινοτομία. Κατά συνέπεια, η δικτύωση μπορεί να εξυπηρετεί ή/και να στηρίζει τους μακροπρόθεσμους ή στρατηγικούς στόχους μιας επιχείρησης, όπως θα αναπτυχθεί αναλυτικά παρακάτω.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικονομικό
Κοινωνικό
και Αλληλέγγυο
Οργανισμό
Δυτικής Αθήνας

Η φιλοσοφία και ο ρόλος της επιχειρηματικής δικτύωσης και συνεργασίας

Η συμμετοχή σε δίκτυα (networks), με σκοπό την απόκτηση γνώσης και την ανάπτυξη επιχειρηματικών σχέσεων με άλλους φορείς και επιχειρήσεις, αποτελεί κρίσιμο στοιχείο για την επιβίωση μιας επιχείρησης στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον υποστηρίζουν πολλοί μελετητές. Στην πράξη συναντούμε διάφορους τύπους δικτύων:

- ✓ κάθετες συμμαχίες (vertical supply alliances, vertical market networks, or value-adding partnerships),
- ✓ συμμαχίες μάρκετινγκ (Co-marketing alliances),
- ✓ κλαδικές (Intra-industry strategic alliances),
- ✓ διακλαδικές (inter-industry strategic alliances, or intermarket network),
- ✓ εταιρικά δίκτυα (internal market network, or “deconstructed firm”),
- ✓ ευκαιριακά δίκτυα (opportunity network or “virtual corporation”)
- ✓ ή διακρατικές και διεθνείς συμμαχίες (Intra-national and International),

και σε κάθε περίπτωση στόχος τους είναι η επιβίωση στο ανταγωνιστικό περιβάλλον, μέσα από την ανάπτυξη δι-επιχειρηματικών συνεργασιών, ανταλλαγή γνώσης και διαθέσιμων πόρων.

Σύμφωνα με τους M. Hunt, G. Doyle, D. McDermott & P. McCormack, με τον όρο **επιχειρηματικό δίκτυο (business network)** εννοούμε μία ομάδα κατ' ελάχιστο τριών επιχειρήσεων, οι οποίες συνεργάζονται για την επίτευξη συγκεκριμένων επιδιώξεων, και τα αποτελέσματα αυτής της δραστηριότητας θα έχουν αναγνωρίσιμο και μετρήσιμο αντίκτυπο στα μέλη τους. Έχουν περιορισμένο αριθμό μελών που έχουν συμφωνήσει να συνεργαστούν με κάποιο τρόπο για να επιτύχουν συγκεκριμένους επιχειρηματικούς στόχους, οι οποίοι πιθανότητα θα οδηγήσουν στην ενίσχυση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και/ή στην δημιουργία αμοιβαίου οικονομικού οφέλους».

Τα δίκτυα αποτελούνται από επιχειρήσεις που συντάσσουν ένα σύμφωνο συνεργασίας για την εκτέλεση συγκεκριμένων ενεργειών, όπως η ανταλλαγή πληροφοριών. Η συνεργασία ή στρατηγική συνεργασίας ορίζεται ως μια μακροχρόνια σχέση όπου, οι συμμετέχοντες συνεργάζονται και επιθυμούν να τροποποιήσουν τις επιχειρηματικές πρακτικές τους, ώστε



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



να βελτιώσουν την αμοιβαία απόδοσή τους. Βασικά χαρακτηριστικά που πρέπει να έχουν οι επιχειρήσεις ώστε να συνεργαστούν ομαλά είναι ο κοινός προγραμματισμός και ανταλλαγή πληροφοριών, η συνεργασία στη βάση των απαιτήσεων του τελικού καταναλωτή, η μακροχρόνια συνεργασία και εμπιστοσύνη μεταξύ των μερών, η δίκαιη κατανομή του ρίσκου και των ωφελημάτων, καθώς και κοινά οράματα και εταιρικές κουλτούρες. Οι στρατηγικές συνεργασίες / επιχειρηματικών σχέσεων μπορούν να λάβουν τρεις μορφές, ανάλογα με το προφίλ του στρατηγικού εταίρου, την κάθετη, την οριζόντια (ή ανταγωνιστική) και τη συμπληρωματική συνεργασία.

Στην περίπτωση της κάθετης συνεργασίας (κάθετα δίκτυα) συνεργάζονται επιχειρήσεις που έχουν συμπληρωματικές δραστηριότητες, καθώς έχουν αναπτύξει κάποιο βαθμό εξειδίκευσης σε συγκεκριμένο τομέα της παραγωγικής αλυσίδας. Τα δίκτυα αυτά στηρίζονται σε σχέσεις εισροών -εκροών, όπου το κάθε μέλος αναπτύσσει μια συγκεκριμένη εξειδίκευση στον τομέα του εξυπηρετώντας την αποτελεσματική παραγωγή και διάθεση μιας συγκεκριμένης κατηγορίας προϊόντων προς τις τελικές αγορές.

Στην περίπτωση της οριζόντιας συνεργασίας (οριζόντια δίκτυα), συνεργάζονται ομοειδείς επιχειρήσεις οι οποίες παράγουν ίδια ή παρόμοια προϊόντα και ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Συνήθως συνίστανται με στόχο την κοινή προώθηση, την έρευνα και ανάπτυξη νέων προϊόντων, την κοινή προμήθεια πρώτων υλών κ.α.

Στην περίπτωση της συμπληρωματικής συνεργασίας (συμπληρωματικά δίκτυα) συνεργάζονται επιχειρήσεις οι οποίες δεν ανταγωνίζονται μεταξύ τους, ούτε συνδέονται μεταξύ τους σε μια αλυσίδα παραγωγής. Συνήθως συνίστανται για την προώθηση κοινών συμφερόντων διαφορετικών κλάδων επιχειρήσεων, για τη διαμόρφωση ολοκληρωμένων πακέτων προϊόντων και υπηρεσιών, τη δημιουργία κέντρων πληροφόρησης κ.α.

Ανταγωνισμός

Η έννοια του ανταγωνισμού αναφέρεται τόσο στις οριζόντιες όσο και στις κάθετες σχέσεις μεταξύ των επιχειρήσεων.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικονομικό Σύστημα
Κοινωνικής
και Αλληλέγγυας
Οικονομίας
Δυτικής Αθήνας

Όσον αφορά τις οριζόντιες σχέσεις, η προσέγγιση του όρου ανταγωνισμός, τονίζει τον προσανατολισμό των επιχειρήσεων προς την κατεύθυνση της δημιουργίας υπηρεσιών/προϊόντων που υπερτερούν έναντι των ανταγωνιστών, την επίτευξη κερδών και την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Η ανάπτυξη στρατηγικών και η ανάπτυξη και χρήση πόρων και ικανοτήτων είναι οι δύο τρόποι για την επίτευξη αυτών των στόχων.

Όσον αφορά τις κάθετες σχέσεις μεταξύ των επιχειρήσεων με ανταγωνιστικό προφίλ, υπογραμμίζεται η ανάγκη για οικειοποίηση της αξίας από την πλευρά της επιχείρησης, μέσα από οικονομικές συναλλαγές με τις άλλες επιχειρήσεις, προμηθευτές ή αγοραστές.

Συνεργασία

Ως συνεργασία θα μπορούσε να οριστεί η ύπαρξη στρατηγικών αλληλεπιδράσεων μεταξύ των επιχειρήσεων, καθώς αυτές προσπαθούν να επιτύχουν κοινούς σκοπούς και στόχους και με αυτό τον τρόπο να αποκομίσουν αμοιβαία οφέλη. Η από κοινού δημιουργία αξίας μέσω της συνεργασίας, επιτυγχάνεται με την από κοινού χρήση συμπληρωματικών πόρων και ικανοτήτων.

Η συνεργασία υπό τον όρο της επιχειρηματικής δικτύωσης, είναι μια στρατηγική που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις σήμερα, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τον αυξανόμενο ανταγωνισμό που επιβάλλει η παγκοσμιοποιημένη αγορά. Η ανάγκη των επιχειρήσεων για καλύτερη ανταπόκριση στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς, αλλά και για την επίτευξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, έχει συμβάλλει στην ολοένα και μεγαλύτερη ανάγκη για δημιουργία συνεργασιών μεταξύ των επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις, και ιδιαίτερα οι μικρού μεγέθους, όπως ένα γραφείο συμβούλων επιχειρήσεων, αντιλαμβάνονται την κρισιμότητα να δημιουργούν δίκτυα συνεργασίας και να στοχεύουν σε διευρυμένες αγορές. Προκειμένου να επιτευχθούν τέτοιοι στόχοι με σταθερότητα, οι συνεργασίες των επιχειρήσεων καθώς και καλλιέργεια κουλτούρας συνεργασίας, έχουν καθοριστική σημασία.

Υπάρχει ένας κλάδος του μάρκετινγκ (σχεσιακό μάρκετινγκ) που δίνει βαρύτητα στις επιχειρηματικές σχέσεις και τα δίκτυα που δημιουργούνται μέσω αυτών των σχέσεων. Παρά το γεγονός ότι το σχεσιακό μάρκετινγκ έχει ως κοινή βάση την ικανοποίηση του



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



πελάτη, όπως και το παραδοσιακό μάρκετινγκ, διαφοροποιείται ως προς τη μέθοδο προσέγγισης. Επιχειρηματίες θεωρούν πως οι μακροχρόνιες σχέσεις μεταξύ συνεργαζόμενων επιχειρήσεων έχουν θετικό αποτέλεσμα στην απόδοσή τους.

Σε αντίθεση με τις εμπορικές συναλλαγές, που χαρακτηρίζονται από βραχυχρόνιες περιόδους, υποκινούνται από συγκρουόμενα συμφέροντα και οι συμβαλλόμενοι ανταλλάσσουν ελάχιστες πληροφορίες, οι συνεργασίες που βασίζονται στις σχέσεις των συμβαλλόμενων, αναπτύσσονται σε μακροχρόνιες περιόδους, απαιτούν μεγάλες επενδύσεις και χαρακτηρίζονται από μεγάλο εναλλακτικό κόστος λόγω της σημαντικότητας που κατέχουν. Έχοντας ως δεδομένη αυτή τη σημαντικότητα, οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις αναπτύσσουν επιχειρηματικά δίκτυα για να εξασφαλίσουν την επίτευξη των κοινών στρατηγικών τους στόχων. Η επίτευξη αυτών των στόχων απαιτεί ανάπτυξη της επικοινωνίας, της εμπιστοσύνης και της δέσμευσης των συμβαλλόμενων.

Μια ακόμη ενδιαφέρουσα θεωρία είναι αυτή που εξετάζει τις επιχειρήσεις που εστιάζουν στην ικανοποίηση της αγοράς στόχου. Σ' αυτό το σημείο θα πρέπει να πούμε πως ο προσανατολισμός στην αγορά στόχο και το μάρκετινγκ των επιχειρηματικών σχέσεων αλληλοσυμπληρώνονται.

Η αναγκαιότητα για τη δημιουργία συνεργασιών

Μια επιχείρηση θα πρέπει να παραμένει ανταγωνιστική πέραν των επικείμενων αλλαγών που συμβαίνουν στο εξωτερικό της περιβάλλον. Για να συμβεί αυτό, θα πρέπει να έχει άμεση πληροφόρηση για ότι συμβαίνει, έτσι ώστε να μπορεί να αντιδρά γρήγορα στις αλλαγές που συμβαίνουν. Η πληροφόρηση αυτή μπορεί να επιτευχθεί με ποικίλους τρόπους, ένας από τους οποίους είναι η τακτική επικοινωνία με τους εξωτερικούς της συνεργάτες, έχοντας μια ουσιαστική και όχι επιφανειακή συνεργασία, γεγονός που επιτυγχάνεται μετά από μακροχρόνια περίοδο και έχει ως βάση την εμπιστοσύνη και την αξιοπιστία των συμβαλλομένων.

Οι επιχειρήσεις που έχουν την τάση να διατηρούν μια καλή συνεργασία με τους προμηθευτές τους καταφέρνουν να έχουν υψηλά επίπεδα αποδοτικότητας και αποτελεσματικότητας. Ο βασικός λόγος για τη δημιουργία καλών επιχειρηματικών σχέσεων



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικονομικό
Κοινωνικό
και Αλληλεγγυακό
Οργανισμό
Δυτικής Αθήνας

είναι η δημιουργία αξιών, κάτι το οποίο γίνεται αντιληπτό και από τους πιθανούς αγοραστές. Η δημιουργία μακροχρόνιων συνεργασιών μπορεί να βελτιώσει την πρόσβαση στην αγορά και την παροχή αξιόπιστης πληροφόρησης.

Όταν οι προμηθευτές εστιάζουν στους πελάτες, κατανοούν και ικανοποιούν καλύτερα τις ανάγκες τους και επιτυγχάνουν μεγαλύτερη αφοσίωση αλλά και επαναλαμβανόμενες πωλήσεις.

Χαρακτηριστικά επιχειρηματικών δικτύων

Τα επιχειρηματικά δίκτυα χαρακτηρίζονται από:

Κοινή Στρατηγική: Τα μέλη του δικτύου πρέπει να έχουν κοινό στρατηγικό στόχο. Στα επιχειρηματικά δίκτυα ο στόχος είναι η βιωσιμότητα και η κερδοφορία της επιμέρους επιχείρησης, αλλά και η αντιμετώπιση του ανταγωνισμού.

Βασικές δεξιότητες: Κάθε επιχείρηση που συμμετέχει σε κάποιο δίκτυο επιχειρηματικότητας προσθέτει αξία στο τελικό αποτέλεσμα ανάλογα με αυτό που εκείνη ξέρει να κάνει καλύτερα.

Σαφή συμφωνία: Το είδος της συμφωνίας μπορεί να είναι από ένα τυπικό και αυστηρό συμβόλαιο έως και μια άτυπη προφορική συμφωνία.

Εμπιστοσύνη: Βασική προϋπόθεση της συνεργασίας είναι η εμπιστοσύνη. Συγκεκριμένα, θα πρέπει να υπάρχει η πεποίθηση μεταξύ των επιχειρήσεων ότι οι οποιεσδήποτε επιχειρηματικές κινήσεις ή δράσεις πραγματοποιούνται στο πλαίσιο του κοινού συμφέροντος το οποίο δεν αντιβαίνει στο "ατομικό" συμφέρον.

Για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, η επέκταση σε νέες αγορές είναι αρκετά δύσκολη. Η προοπτική μιας συνεργασίας με επιχείρηση της αγοράς στόχου σε συμπληρωματική βάση είναι λιγότερο ριψοκίνδυνη και σημαντικά πιο αποδοτική.

Ποιοι είναι όμως οι παράγοντες που επηρεάζουν μια ενδεχόμενη συνεργασία και ποιες οι προϋποθέσεις για τη δημιουργία μιας καλής συνεργασίας; Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία υπάρχουν βασικές προϋποθέσεις για την ανάπτυξη μιας διαρκούς και αμοιβαία επωφελούς σχέσης, όπου οι μετέχοντες:



ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΑΤΤΙΚΗΣ



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



1. Θα πρέπει να είναι πρόθυμοι να συμμετέχουν σε μια σχέση αλληλεπίδρασης και διαρκούς συναλλαγής
2. Θα πρέπει να αναγνωρίζουν ότι, οι ηθικές αξίες, η αλληλεπίδραση, η δέσμευση και η προσαρμοστικότητα είναι κρίσιμοι παράγοντες, για τη δημιουργία, ανάπτυξη και ενδυνάμωση μιας επωφελούς, σταθερής και μακροχρόνιας σχέσης.
3. Κάθε συμμετέχων θα πρέπει να επιτυγχάνει μια θετική ισορροπία ανάμεσα σε αυτά που κερδίζει και εκείνα που χάνει μέσα στη σχέση

Πιο αναλυτικά για την επιτυχία της συνεργασίας ισχύουν:

Αλληλεξάρτηση των πόρων (γνώσεις - πληροφορίες)

Έχει παρατηρηθεί ότι η συμπληρωματικότητα των πόρων δύο επιχειρήσεων μπορεί να αποτελέσει ένα σημαντικό παράγοντα για την επιτυχία της συνεργασίας τους. Καθώς η εκάστοτε επιχείρηση αντιλαμβάνεται την αξία αυτών των πληροφοριών γνώσεων που η συνεργαζόμενη επιχείρηση της προσφέρει κατά τη διάρκεια της συνεργασίας τους, συνήθως συμβάλλει στη δημιουργία μιας αμοιβαίας αλληλεξάρτησης. Για το λόγο αυτό, σε μία επιχειρηματική σχέση, που οι συνεργαζόμενοι χρειάζονται επιχειρηματικούς πόρους ο ένας από τον άλλο, είναι λιγότερο πιθανό να φερθούν ανέντιμα γιατί αυτό θα είχε επιπτώσεις στη συνεργασία τους.

Συγκεκριμένα, οι εταίροι αποσκοπούν στην εύρεση πληροφοριών αναφορικά με τη δομή της αγοράς, τον τοπικό ανταγωνισμό, τις υπάρχουσες νομοθεσίες, τις συνήθειες και τις προτιμήσεις των καταναλωτών. Σημαντικός παράγοντας επιτυχίας θεωρείται η ικανότητα των εταίρων να σχεδιάζουν, να διαχειρίζονται και να προσαρμόζουν τις διαδικασίες προς τη σωστή πορεία. Επιπρόσθετα, οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις επιδιώκουν να δημιουργήσουν νέα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, μέσα από την ανταλλαγή τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, καθώς και να εκμεταλλευτούν τις οικονομίες κλίμακας και σκοπιμότητας. Ωστόσο, τίθεται ένα σημαντικό δίλημμα αναφορικά με τα οφέλη που αποκομίζει ή τη συμπεριφορά των εταίρων στο πλαίσιο λειτουργίας αυτής της συνεργασίας.

Οριακό κόστος μιας συνεργασίας



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, η δομή του οργανισμού, οι στρατηγικές, οι εμπειρίες, οι ικανότητες, οι τεχνολογικές αλλαγές είναι στοιχεία που μπορούν να αλλάξουν και να επηρεάσουν τη σχέση. Αυτή η μεταβλητότητα δημιουργεί αβεβαιότητα, καθώς δεν είναι γνωστό μέχρι ποίου σημείου τα εμπλεκόμενα μέρη θα συνεχίσουν να ωφελούνται από τη σχέση αυτή.

Η αλληλεξάρτηση αυτή μπορεί να συμβάλει και στην αύξηση του οριακού κόστους μιας επιχείρησης καθώς η οποιαδήποτε απόπειρα να διακοπεί μια συνεργασία μπορεί να δημιουργήσει δυσκολία αντικατάστασης των παρεχόμενων υπηρεσιών (πληροφοριών - γνώσεων). Οι ερευνητές υποστηρίζουν πως με τον τερματισμό μιας συνεργασίας ακόμη και αν δεν υπάρχουν αλλαγές, θα υπάρξει κάποιο κόστος λόγω της διακοπής αυτής.

Ποιότητα

Ποιότητα σημαίνει να παρέχονται στους πελάτες προϊόντα που καλύπτουν τις προσδοκίες τους. Θα πρέπει να μπορεί η εκάστοτε επιχείρηση να ανταποκρίνεται, να ενεργεί γρήγορα, αποτελεσματικά και να είναι σε θέση να ικανοποιήσει οποιεσδήποτε ειδικές ανάγκες των πελατών της.

Ευελιξία

Ένας πολύ σημαντικός παράγοντας για την παραγωγικότητα της γνώσης αποτελεί η ευελιξία της σχέσης μεταξύ των συναλλασσόμενων επιχειρήσεων. Μέσω αυτής της ευελιξίας μπορεί να επιτευχθεί μεγαλύτερη ταχύτητα, ευκολία και ανταπόκριση σε θέματα νέας γνώσης ή τεχνολογίας και στις επικείμενες αλλαγές του περιβάλλοντος ή στη δημιουργία νέων συνθηκών.

Εμπιστοσύνη

Η εκπλήρωση των υποσχέσεων και η προθυμία των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων να βασίζονται η μια στην άλλη, μας δείχνουν τη δημιουργία εμπιστοσύνης. Η εμπιστοσύνη αντιμετωπίζεται, είτε σαν ένα συναίσθημα, πίστη ή προσδοκία σχετικά με την αξιοπιστία ενός συνεταιίρου, δηλαδή πηγάζει από την πεποίθηση ότι οι συνεργάτες διαθέτουν ποιοτικά χαρακτηριστικά όπως η συνέπεια, η ανταγωνιστικότητα, η τιμιότητα, η δικαιοσύνη, η υπευθυνότητα, η διάθεση προσφοράς βοήθειας και η καλοσύνη, ή



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



αντιμετωπίζεται σαν μια συμπεριφορική πρόθεση η οποία νοείται ως η αποδοχή μίας ευάλωτης κατάστασης στην οποία το άτομο πιστεύει ότι αυτός που εμπιστεύεται θα ενεργήσει προς το συμφέρον του.

Η ύπαρξη εμπιστοσύνης οδηγεί σε σύναψη και διατήρηση μακροχρόνιων σχέσεων μεταξύ των επιχειρήσεων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την αποτελεσματικότερη διαχείριση των πιθανών κρίσεων και συγκρούσεων, που είναι πολύ πιθανό να προκύψουν σε μια συνεργασία.

Επίσης, όσο πιο δυναμική είναι η αγορά στην οποία δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις, τόσο μεγαλύτερη είναι η ανάγκη για ανάπτυξη εμπιστοσύνης έτσι ώστε να μειωθούν τα επίπεδα αβεβαιότητας.

Επικοινωνία

Η ουσιαστική επικοινωνία – συνεχής και λεπτομερής ανταλλαγή πληροφοριών - αποτελεί το σπουδαιότερο στοιχείο για την ανάπτυξη εμπιστοσύνης στις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις. Μέσω της συχνής επικοινωνίας γίνεται επιτρεπτή η ανταλλαγή πληροφοριών, που μπορεί να μειώσει ορατά τα επίπεδα επικινδυνότητας τα οποία προκύπτουν κατά τη διάρκεια δημιουργίας, παραγωγής, προώθησης και διάθεσης των προϊόντων. Κάθε είδους αβεβαιότητα ή ασάφεια ανάμεσα στις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις, όσον αφορά την οργανωτική δομή, τη βιωσιμότητα και τις μεθόδους λειτουργίας, τεχνικής εξειδίκευσης ή και θέματα ανταγωνισμού, μπορούν να επιλυθούν και να αποσαφηνιστούν με την καλή και ουσιαστική επικοινωνία μεταξύ των συνεργατών.

Δέσμευση

Η δέσμευση μπορεί να ορισθεί ως η πρόθεση να διατηρηθεί μια μακροχρόνια σχέση μεταξύ των επιχειρήσεων αποτελώντας ένα μέτρο για το μέλλον της σχέσης. Μια σημαντική επιχειρηματική σχέση θεωρείται ότι αυξάνει τη δέσμευση, σε αντίθεση με μια λιγότερη σημαντική σχέση όπου η δέσμευση αναμένεται να υποχωρήσει. Με λίγα λόγια, δέσμευση σημαίνει επιθυμία να συνεχιστεί μια σχέση, υπό την παραδοχή ότι θα επιφέρει μελλοντική αξία και κέρδη.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Δέσμευση σε μία σχέση είναι το αποτέλεσμα ιδιοτήτων όπως: εμπιστοσύνη, ικανοποίηση και σχεσιακά οφέλη, επενδύσεις στη σχέση, ανταλλαγή πληροφοριών, καλές προσωπικές σχέσεις μεταξύ ατόμων, προθυμία βραχυπρόθεσμων θυσιών χωρίς αποζημίωση, κοινές αξίες και συνέπεια της αλληλεπίδρασης.

Η από κοινού λήψη αποφάσεων

Σε μια συνεργασία που υπάρχει συμμετρία της αλληλεξάρτησης των συμβαλλόμενων επιχειρήσεων, δημιουργείται μια ισορροπία μεταξύ των δυνάμεων των συνεργατών που επηρεάζει τη λήψη αποφάσεών τους. Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων που έχουν ως τακτική την από κοινού λήψη αποφάσεων με τους σημαντικούς συνεργάτες τους, έχουν δημιουργήσει επιτυχημένες συνεργασίες που συμβάλλουν και στη δική τους επιτυχία.

Συστάδες επιχειρήσεων (cluster)

Εκτός από τα δίκτυα εντοπίζουμε και τις συστάδες επιχειρήσεων τα γνωστά cluster. Τα cluster είναι κλειστές γεωγραφικές ομάδες διασυνδεδεμένων επιχειρήσεων και συνεργαζόμενων οργανισμών σε ένα συγκεκριμένο τομέα, που συνδέονται με κοινές τεχνολογίες και δεξιότητες. Συνήθως βρίσκονται σε μια γεωγραφική περιοχή όπου είναι δυνατή η εύκολη επικοινωνία, η μεταφορά αγαθών και η προσωπική συνεργασία. Τα clusters συνήθως συγκεντρώνονται σε περιφέρειες και ενίοτε σε πόλεις.

Τα μέλη μίας συστάδας επιχειρήσεων μπορεί να είναι **επιχειρήσεις**, που ασκούν συμπληρωματικές δραστηριότητες στην αλυσίδα αξίας ενός προϊόντος / υπηρεσίας, ή επιχειρήσεις με ίδια δραστηριότητα και ανταγωνιστικά προϊόντα / υπηρεσίες, ή ακόμη μικτό μίγμα επιχειρήσεων και από τις παραπάνω δύο υποπεριπτώσεις, με επιμέρους διακριτή στοχοθεσία, **περιφερειακοί και χρηματοδοτικοί οργανισμοί** (πχ. Επιμελητήρια, Ενώσεις Επιχειρήσεων, Συνεταιριστικές Τράπεζες), **ερευνητικά ιδρύματα και πανεπιστήμια**, αλλά και **εξειδικευμένοι φορείς κλαδικής/τεχνικής εκπαίδευσης ή εξειδικευμένοι πάροχοι συμβουλευτικών υπηρεσιών** (πχ. μάρκετινγκ, διεθνοποίησης/εξαγωγών, οργάνωσης, κατοχύρωσης πνευματικών δικαιωμάτων)



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Όπως και στις συνεργασίες εντοπίζουμε οριζόντια clusters, τα οποία δημιουργούνται από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο και οι δράσεις που υλοποιούνται έχουν οριζόντιο χαρακτήρα, με κοινά οφέλη για τους συμμετέχοντες και κάθετα clusters, τα οποία δημιουργούνται από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικούς κλάδους/στάδια της ίδιας παραγωγικής αλυσίδας. Όλες οι επιχειρήσεις στην αλυσίδα επωφελούνται μέσω της επίτευξης χαμηλότερου κόστους, της βελτίωσης της αξίας και ικανοποίησης του πελάτη και αποκτούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Οι συστάδες επιχειρήσεων διαφοροποιούνται ανάλογα με τη χρονική διάρκεια και διακρίνονται σε Businessclusters, με μικρό εύρος δραστηριότητας αλλά συνήθως μακρύ χρονικό διάστημα λειτουργίας και τα Project clusters, με σκοπό την υλοποίηση συγκεκριμένου έργου σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα αλλά και σε συνάρτηση με τη μορφή συνεργασίας εντοπίζοντας τα Ομογενοποιημένα (homogenous) clusters, με ίσου μεγέθους επιχειρήσεις και ισότιμη συνεργασία και τα Hub-and-spokeclusters, με μία κυρίαρχη επιχείρηση, γύρω από την οποία συνδέονται μικρότερες εξειδικευμένες επιχειρήσεις που παρέχουν τα προϊόντα / τις υπηρεσίες τους στη μεγάλη.

Για την ομαλή συνεργασία μεταξύ των μελών και την εύρυθμη λειτουργία ενός συνεργατικού σχηματισμού, απαιτείται η θέσπιση του «**διαχειριστή του δικτύου**», ενός ουδέτερου και μη ανταγωνιστικού προς τα μέλη του δικτύου φορέα ο οποίος θα καταρτίσει τον Κανονισμό Λειτουργίας ή το Καταστατικό του δικτύου, τον Κώδικα Δεοντολογίας και το Επιχειρηματικό Σχέδιο

Φάσεις ανάπτυξης συνεργασιών

Η επιχειρηματική δικτύωση σε οποιαδήποτε μορφή ακολουθεί διάφορες φάσεις που είναι οι ακόλουθες:

Για την επιτυχία της συνεργασίας θα πρέπει καταρχήν να προσδιοριστεί ο στόχος της δικτύωσης. Ο στόχος μπορεί να είναι αρκετά ευρύς, όπως η ανταλλαγή ιδεών και η διάχυση πληροφοριών, ή πιο εστιασμένος, όπως η προώθηση των υπηρεσιών των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στο δίκτυο μέσω της ανάληψης συγκεκριμένων προωθητικών ενεργειών.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικονομικό Σύστημα
Κοινωνικής
και Αλληλέγγυας
Οικονομίας
Δυτικής Αθήνας

Μεγάλη σημασία έχει η αναζήτηση εταίρου, που θα πρέπει να γίνεται με γνώμονα τα κοινά ενδιαφέροντα, την κουλτούρα, τους πόρους και τις ικανότητες που διαθέτουν οι επιχειρήσεις. Απαιτούμενο συστατικό για την επίτευξη του στόχου του δικτύου είναι η εδραίωση εμπιστοσύνης μεταξύ των συνεργατών.

1.Σύσταση. Αναγνωρίζεται η ανάγκη συνεργασίας μεταξύ ενός «ελάχιστου» αριθμού επιχειρήσεων, και δραστηριοποιούνται είτε σε ομοειδείς, είτε σε συμπληρωματικές δραστηριότητες. Η συνεργασία αυτή μπορεί να προκύψει λόγω οικονομικών ή κοινωνικών συνθηκών, ή λόγω της ύπαρξης ενός εξωγενούς καθοριστικού παράγοντα (πχ. πρόγραμμα χρηματοδότησης, πρωτοβουλία ηγέτιδας επιχείρησης) και συνήθως συνδέεται με το «όραμα» ενός ή μίας ομάδας επιχειρηματιών.

2.Ανάπτυξη. Ο συνεργατικός σχηματισμός αναπτύσσεται, προσελκύοντας νέες επιχειρήσεις και δημιουργώντας νέες συνεργασίες (μόνο στα cluster), τόσο μεταξύ των μελών του όσο και με τρίτους. Προσδιορίζονται στρατηγικές και στόχοι και οριοθετούνται στοχευμένες δράσεις και υπεύθυνοι για την υλοποίησή τους και ταυτόχρονα αναζητούνται τρόποι χρηματοδότησης.

3.Ωρίμανση. Το στάδιο της ωρίμανσης χαρακτηρίζεται από την επιτυχή ανάπτυξη των επιχειρηματικών σχέσεων, την ολοκλήρωση των στόχων που έχουν τεθεί, σταθεροποίηση της ζήτησης για τα προϊόντα/υπηρεσίες στο στοχοποιημένο μέγεθος, αξιοποίηση του πλήρους διαθέσιμου πόρου και καθυστέρηση ανάπτυξης νέων τεχνολογιών.

Αναγέννηση. Στο στάδιο της αναγέννησης, επαναξιολογούνται οι στρατηγικές και οι στόχοι, ακόμη και οι συμμετέχοντες στο δίκτυο και επιδιώκεται η εισαγωγή προηγμένων τεχνολογιών και καινοτομιών. Το στάδιο της αναγέννησης δεν είναι «δεδομένο» στον κύκλο ζωής όλων των δικτύων και σε μεγάλο βαθμό εξαρτάται από το όραμα και τη «διαύγεια» της διοίκησης.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικοσύστημα
Κοινωνικής
και Αλληλέγγυας
Οικονομίας
Δυτικής Αθήνας

5. Στασιμότητα και πιθανό τέλος ζωής. Επέρχεται ιότανε επιχειρήσεις μεταφέρονται σε άλλες περιοχές, υπάρχουν σημαντικές τεχνολογικές αλλαγές, τα οικονομικά αποτελέσματα είναι αρνητικά ή μεγαλύτερες επιχειρήσεις αποκτούν καθοριστικό μέγεθος και «καθοδηγούν» τις αποφάσεις προσόφελός τους.

Ωφέλειες Ανάπτυξης Συνεργασιών

• **Εξειδίκευση:** η συνεργασία και κυρίως η δικτύωση επιχειρήσεων σε «κάθετα δίκτυα πάσης μορφής» επιτρέπει την περαιτέρω εξειδίκευση της κάθε επιχείρησης σε τομείς στους οποίους διαθέτει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

• **Αύξηση της παραγωγικότητας:** με την εξειδίκευση και την πρόσβαση στην πληροφορία και στη γνώση, οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις μπορούν να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους.

• **Οικονομίες κλίμακας:** με τη συνεργασία και την «εξειδίκευση» βελτιστοποιείται η χρήση των παραγωγικών συντελεστών, αξιοποιούνται αυτοματισμοί και σύγχρονη τεχνολογία, ενώ μεγαλώνει το μέγεθος και η διαπραγματευτική δυνατότητα έναντι των προμηθευτών και πελατών. Επιπλέον, δημιουργούνται κοινές υποδομές για επαγγελματικές, νομικές, οικονομικές και άλλες εξειδικευμένες υπηρεσίες.

• **Ανάπτυξη και προώθηση νέων προϊόντων και υπηρεσιών:** η συνεργασία και δικτύωση, με την εξειδίκευση και τις οικονομίες κλίμακας που δημιουργεί, βοηθάει τις επιχειρήσεις στον αποτελεσματικότερο σχεδιασμό και προώθησης νέων προϊόντων, σε αρκετές περιπτώσεις με έντονο το στοιχείο της καινοτομίας.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



•**Ανάδειξη τοπικών προϊόντων:** σε αρκετές περιπτώσεις, η συνεργασία μεταξύ μικρών παραγωγών προϊόντων με πιστοποιημένη ονομασία ή προέλευση αναδεικνύει τα τοπικά προϊόντα και τα τοποθετεί στην εγχώρια ή ακόμη και στη διεθνή αγορά.

•**Διείσδυση σε νέες αγορές:** συνεργασία με σκοπό την οργάνωση συντονισμένων δραστηριοτήτων μάρκετινγκ (κοινά δίκτυα διανομών, επώνυμη στρατηγική προώθησης, συμμετοχή από κοινού σε εμπορικές εκθέσεις) για τη διείσδυση σε νέες αγορές, ιδιαίτερα μέσα από εξαγωγικές δραστηριότητες.

•**Δημιουργία ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων:** μέσω της συνεργασίας και δικτύωσης σε αρκετές περιπτώσεις επιδιώκεται να προστατευθούν τα μέλη έναντι του ανταγωνισμού ή ακόμη να αναπτυχθούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που θα διαφοροποιήσουν τις επιχειρήσεις του δικτύου, έναντι του ανταγωνισμού.

•**Ανάπτυξη καινοτομίας:** με την εξειδίκευση και τη συνεργασία με ερευνητικά ιδρύματα και πανεπιστήμια, οι επιχειρήσεις έχουν ταχύτερη πρόσβαση στην καινοτομία.

•**Εξωστρέφεια:** η συνάθροιση των πόρων και ικανοτήτων των επιχειρήσεων επιτρέπει την οργανωμένη και αποτελεσματικότερη διείσδυση σε αγορές του εξωτερικού, που μεμονωμένα η κάθε επιχείρηση δεν θα μπορούσε να επιτύχει.

•**Ευκολότερη πρόσβαση στην πληροφορία και διάχυση αυτής:** τα μέλη ενός δικτύου έχουν δυνατότητα ευκολότερης πρόσβασης σε ερευνητικά κέντρα, πανεπιστήμια και εταιρίες συμβούλων, ενώ ταυτόχρονα η πληροφορία διακινείται ταχύτερα εντός του δικτύου, προς όφελος των συμμετεχόντων.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικονομικό
Κοινωνικό
και Αλληλέγγυο
Λογισμικό
Δυτικής Αθήνας

• **Ευκολότερη πρόσβαση σε εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό:** το μέγεθος και η εξειδίκευση του δικτύου επιτρέπουν την προσέλκυση εξειδικευμένων και υψηλά καταρτισμένων εργαζόμενων.

Δικτύωση φορέων Κ.Α.Λ.Ο.

Στη χώρα μας η δικτύωση των επιχειρήσεων της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας εμφανίζεται με συγκεκριμένες μορφές.

Η πρώτη είναι αυτή των Κέντρων στήριξης που λειτουργούν ως «σημεία ενημέρωσης» για την Κοινωνική και Αλληλέγγυα Οικονομία, ως δομές συμβουλευτικής υποστήριξης κοινωνικών επιχειρηματιών και υποψηφίων κοινωνικών επιχειρηματιών και ως δομές υποστήριξης της δημιουργίας και ανάπτυξης άλλων φορέων Κ.Α.Λ.Ο. Τα Κέντρα Στήριξης Κ.Α.Λ.Ο. και η λειτουργία τους χρηματοδοτήθηκαν από τη Δράση «Κέντρα Στήριξης της Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας» του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού, Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση» του ΕΣΠΑ 2014 – 2020.

Τα Κέντρα Στήριξης που δημιουργήθηκαν είναι τα ακόλουθα:

1. Καλοτρόπιο, Κέντρο Στήριξης της Κ.Α.Λ.Ο., Λέσβου, Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου

Βασικές Πληροφορίες

Φορέας Υλοποίησης: Ηλιακτίδα ΑΜΚΕ

Διεύθυνση: Kaloles@iliaktida-amea.gr, Τηλέφωνο: 6949743395, Ιστοσελίδα:

<http://www.kalolesvos.gr>

2. Κέντρο Στήριξης Κ.Α.Λ.Ο Θεσσαλονίκης, Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας

Βασικές Πληροφορίες



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικοσύστημα
Κοινωνικής
και Αλληλέγγυας
Οικονομίας
Δυτικής Αθήνας

Φορέας Υλοποίησης: Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση Συλλογικής & Κοινωνικής Ωφέλειας "Στόχος", Site Φορέα: <https://www.koinsepstoxos.gr/>

Διεύθυνση: Κωνσταντίνου Καραμανλή 40, Δ.Κ. Γέφυρας, Δήμου Χαλκηδόνος, Θεσσαλονίκη, Τ.Κ. 57011, Τηλέφωνο: 2310715881, Email: info@kentrostirixisstoxos.gr, Ιστοσελίδα: <https://www.kentrostirixisstoxos.gr/>

3. Κέντρο Στήριξης Κ.Α.Λ.Ο., Χανίων, Περιφέρεια Κρήτης

Βασικές Πληροφορίες

Φορέας Υλοποίησης: ΚΟΙΝ.Σ.ΕΠ. TerraVerde, Site Φορέα: <http://www.terraverde-chania.gr/>
Διεύθυνση: Τσουδερών 46, Τηλέφωνο: 2821055389, Email: info@sse-chania.gr, Ιστοσελίδα: <https://sse-chania.gr/>

4. Κέντρο Στήριξης Κ.Α.Λ.Ο., Κέρκυρας, Περιφέρεια Ιονίων Νήσων

Βασικές Πληροφορίες

Φορέας Υλοποίησης: OpenTechnologies ΚΟΙΝ.Σ.ΕΠ., Site Φορέα: open-tech.gr
Διεύθυνση: Εθνικής Αντίστασης 18, Τηλέφωνο: 2661020604, Email: kalo@open-tech.gr, Ιστοσελίδα: <http://kalo.open-tech.gr>

5. Κέντρο Στήριξης Κ.Α.Λ.Ο., Μαγνησίας, Περιφέρεια Θεσσαλίας

Βασικές Πληροφορίες

Φορέας Υλοποίησης: ΠΟΡΕΙΑ ΥΓΕΙΑΣ Κοιν.Σ.Επ., Site Φορέα: www.poreia-ygeias.gr
Διεύθυνση: Μαυροκορδάτου 169, 32221, Βόλος, Τηλέφωνο: 2421300003, Email: info@kalo-magnesia.gr, Ιστοσελίδα: <http://www.kalo-magnesia.gr>

6. Κέντρο Στήριξης Κ.Α.Λ.Ο., ΠΕ Ιωαννίνων, Περιφέρεια Ηπείρου

Βασικές Πληροφορίες

Φορέας Υλοποίησης: ΔΙΕΘΝΕΣ ΚΕΝΤΡΟ ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ, Site Φορέα: icsd.gr
Διεύθυνση: Δημητρίου Χατζή 13 Αμπελόκηποι Ιωάννινα, Τηλέφωνο: 2651077037, Email:



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικονομική
Κοινωνική
και Αλληλέγγυα
Οικονομία
Δυτικής Αθήνας

kalo.icsd@gmail.com, Ιστοσελίδα: <https://kalo-ioannina.gr/>

7. Κέντρο Στήριξης Κ.Α.Λ.Ο., Αθήνας, Περιφέρεια Αττικής

Βασικές Πληροφορίες

Φορέας Υλοποίησης: Dock – Συνεργατικός Χώρος Κ.Α.Λ.Ο., Site Φορέα: <https://dock.zone/>

Διεύθυνση: Έσλιν 14, Αθήνα, Τηλέφωνο: 2106437570, Email: info@kentrostirixiskalo.online,

Ιστοσελίδα: <https://kentrostirixiskalo.online/>

8. Κέντρο στήριξης ΚΑΛΟ, Ν.Ηρακλείου, Περιφέρεια Κρήτης

Βασικές Πληροφορίες

Φορέας Υλοποίησης: ΚΟΙΝΣΕΠ commonslab, Site Φορέα: commonslab.gr

Διεύθυνση: ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΝΤΙΣΤΑΣΕΩΣ 73, Τηλέφωνο: 2811112473, Email:

kalo@commonslab.gr, Ιστοσελίδα: <http://kalo.commonslab.gr>

9. Κέντρο Στήριξης Κ.Α.Λ.Ο., Νομού Φωκίδας, Περιφέρεια Στερεάς Ελλάδας

Βασικές Πληροφορίες

Φορέας Υλοποίησης: Κοι.Σ.Π.Ε. Νομού Φωκίδας, Site Φορέα: www.koispefokidas.gr

Διεύθυνση: Ανδρούτσου 5, Άμφισσα, Τηλέφωνο: 2265301627, Email:

kalo.fokida@gmail.com, Ιστοσελίδα: <https://www.facebook.com/kalo.fokida>

Εκτός από τα Κέντρα Στήριξης υπάρχουν δικτυώσεις επιχειρήσεων της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας με τη μορφή συμπράξεων.

1. Δυναμική Ένωση, Δευτεροβάθμια Ένωση Κοιν.Σ.Επ.: Η συγκεκριμένη προσπάθεια είναι μία προσπάθεια περαιτέρω δικτύωσης των Φορέων της Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας, μέσω της δημιουργίας μίας πανελλαδικής ένωσης, κοινοπραξιών ή θερμοκοιτίδων, για τη διάδοση γνώσεων, το συντονισμό δράσεων, την ενδυνάμωση των οικονομικών τους δραστηριοτήτων, την ενίσχυση των παραγωγικών εγχειρημάτων αυτοδιαχείρισης και τη μεγιστοποίηση της παραγόμενης κοινωνικής ωφέλειας.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Site Φορέα: <https://socialcoop.gr>

2. “Συντονισμός” Ένωση φορέων Κ.Α.Λ.Ο Αττικής: Η Ένωση Φορέων Κ.Α.Λ.Ο Αττικής “Συντονισμός” αποτελεί δικτύωση φορέων Κοινωνικής Αλληλέγγυας Οικονομίας με σκοπό τη συλλογική εκπροσώπηση των φορέων και τη διάχυση του συνεργατισμού και της κοινωνικής επιχειρηματικότητας. Η Ένωση αποτελείται από φορείς που εργάζονται με ισότιμες σχέσεις εργασίας, το αποτέλεσμα της εργασίας τους έχει κοινωνική αξία και έχει παραχθεί με όρους υπευθυνότητας και περιβαλλοντικής βιωσιμότητας.

Διεύθυνση: Έσλιν 14, Αθήνα 11523 Τηλέφωνο: 213 0883758, Site Φορέα: <https://dock-sse.org/network/enosi-foreon-kalo-attikis-syntonismos>

3. Epirus Social Hub: Η δημιουργία της δομής Epirus Social Hub αποτελεί μια πρωτοβουλία της ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΤΡΙΤΩΝ Α.Μ.Κ.Ε. για την ανάπτυξη δομών παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών σε φορείς Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας. Στόχος της δομής αποτελεί η επίλυση μιας ευρείας σειράς θεμάτων που σχετίζονται με την ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας μέσω της συμβουλευτικής υποστήριξης Κοινωνικών Επιχειρήσεων στην Περιφέρεια Ηπείρου. Επιπλέον, μέσω της δομής παρέχεται το κατάλληλο περιβάλλον δημιουργίας νέων κι αναδυόμενων μορφών επιχειρηματικότητας με κοινωνικό προσανατολισμό και αλληλεπίδραση των υπό σύσταση κοινωνικών επιχειρήσεων.

Διεύθυνση: Κρυστάλλη 11, Ιωάννινα, 45444, Site Φορέα: <https://3tsociety.gr/>, Τηλέφωνο: [26510 65772](tel:2651065772), Email: info@3ts.gr

4. EN ΚΑΛΟ ΚΕΜ Η Ένωση Φορέων Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας Κεντρικής Μακεδονίας «EN ΚΑΛΟ ΚΕΜ» ιδρύθηκε στις 27.5.2020 στη Θεσσαλονίκη από τους εξουσιοδοτημένους εκπροσώπους 15 φορέων ΚΑΛΟ. Ο σκοπός της Ένωσης είναι μη κερδοσκοπικός και αποβλέπει στην προαγωγή και διάδοση των δραστηριοτήτων συλλογικής και κοινωνικής ωφέλειας των μελών της καθώς και η ανάπτυξη των αρχών της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας (ΚΑΛΟ). Site Φορέα: http://www.enkalokem.gr/p/blog-page_56.html



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικονομικό Σύστημα
Κοινωνικής
και Αλληλέγγυας
Οικονομίας
Δυτικής Αθήνας

Αν μου επιτρέπεται από την μικρή μου πείρα να κάνω κάποιες παρατηρήσεις θα έλεγα ότι

- ⇒ Η δικτύωση των φορέων Κ.Α.Λ.Ο. στην Ελλάδα είναι σε εμβρυακό στάδιο
- ⇒ Δεν υπάρχει κουλτούρα συνεργασίας
- ⇒ Οι περισσότεροι φορείς Κ.Α.Λ.Ο. δεν διαθέτουν το μέγεθος και την τεχνογνωσία για να προχωρήσουν σε δικτυώσεις
- ⇒ Σε πολλές περιπτώσεις υπάρχουν ιδεολογικές αγκυλώσεις
- ⇒ Υπάρχει μεγάλη διασπορά γεγονότων που δεν βοηθά στη δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης

Η δικτύωση δεν πραγματοποιείται μόνο σε εθνικό αλλά και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, ένας συγκεκριμένος αριθμός δικτύων υποστηρίζει την ανάπτυξη της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας και συγκεντρώνει μέλη που καλύπτουν όλες τις χώρες της ΕΕ μέσω των μεγάλων εθνικών ομοσπονδιών, των εθνικών δικτύων που υποστηρίζουν την κοινωνική και αλληλέγγυα οικονομία, των οργανώσεων κοινωνικής οικονομίας κ.λπ. Εκτός από τη διευκόλυνση της γνώσης μεταξύ των οργανισμών κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας στην Ευρώπη, αυτά τα δίκτυα καθιστούν δυνατό να φέρουν τη φωνή της Κ.Α.Λ.Ο. στους ευρωπαίους ηγέτες και διευθυντές.

Παρακάτω παραθέτουμε μια (μη εξαντλητική) λίστα ευρωπαϊκών δικτύων και οργανισμών:

1. Δίκτυο **ESEN**, ένα Ευρωπαϊκό Δίκτυο Κοινωνικών Επιχειρήσεων σε όλη την Ευρώπη.

Το Δίκτυο είναι μια πρωτοβουλία του έργου Erasmus+, ESEN: European Social Economy Network Program (Αριθμός έργου: 2019-1-PL01-KA202-065024).

Το ΔΙΚΤΥΟ ESEN δίνει τη δυνατότητα σε πιθανούς κοινωνικούς επιχειρηματίες και υπάρχουσες κοινωνικές επιχειρήσεις να αποκτήσουν προβολή και να προωθήσουν τις οργανώσεις τους σε ευρωπαϊκή κλίμακα. Η αποκτηθείσα προβολή θα επιτρέψει στους οργανισμούς να δημιουργήσουν συνέργειες και να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους με άλλους οργανισμούς. Το ΔΙΚΤΥΟ προσφέρει διάφορα χαρακτηριστικά που θα επιτρέψουν



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικοσύστημα
Κοινωνικής
και Αλληλέγγυας
Οικονομίας
Δυτικής Αθήνας

σε πιθανούς κοινωνικούς επιχειρηματίες και υπάρχουσες κοινωνικές επιχειρήσεις να ανταλλάξουν γνώσεις, εμπειρίες και να μοιραστούν τα τελευταία νέα στην κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Το ΔΙΚΤΥΟ ESEN στοχεύει:

να συγκεντρώσει κοινωνικές επιχειρήσεις σε ολόκληρη την ΕΕ

να υποστηρίξει μελλοντικούς επιχειρηματίες που θέλουν να ιδρύσουν μια κοινωνική επιχείρηση προσφέροντας προοπτικές δικτύωσης και ευκαιρίες ανάπτυξης ικανοτήτων.

να διευκολύνει την ανταλλαγή καλών πρακτικών, εμπειριών, προκλήσεων και ιστοριών επιτυχίας μεταξύ των Κοινωνικών Επιχειρήσεων και άλλων σχετικών ενδιαφερομένων (οργανισμοί κοινωνικής οικονομίας, SE, νέοι, εμπειρογνώμονες, μέντορες, επιχειρηματικοί άγγελοι, επαγγελματίες του κλάδου, δημόσιοι και ιδιωτικοί φορείς κ.λπ.)

να παρέχει μεντορινγκ για την υποστήριξη κοινωνικών επιχειρηματιών.

να διευκολύνει την οργάνωση και προώθηση σχετικών εκδηλώσεων, εργαστηρίων κ.λπ.

2. ENSIE.

Το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρήσεων Κοινωνικής Ένταξης, εκπροσωπεί τα συμφέροντα των εθνικών και περιφερειακών δικτύων «WorkIntegration Social Enterprises» (WISEs) που αγωνίζονται για πιο χωρίς αποκλεισμούς και ολοκληρωμένες μορφές απασχόλησης σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

3. ΔΙΕΣΙΣ, δίκτυο υποστήριξης για την ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας και ειδικότερα των κοινωνικών επιχειρήσεων και συνεταιρισμών.

Το δίκτυο Diesis, το οποίο ιδρύθηκε το 1997, είναι ένα ευρύ δίκτυο που ειδικεύεται στην υποστήριξη της ανάπτυξης της κοινωνικής οικονομίας, της κοινωνικής επιχειρηματικότητας και της κοινωνικής καινοτομίας στην Ευρώπη μέσω της υλοποίησης δραστηριοτήτων που βασίζονται στη γνώση, όπως κατάρτιση, σχεδιασμός έργων, συμβουλευτικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες, τεχνική βοήθεια και έρευνα. Το δίκτυο Diesis λειτουργεί σε



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Κ.Α.Λ.Ο
Οικοσύστημα
Κοινωνικής
και Αλληλέγγυας
Οικονομίας
Δυτικής Αθήνας

συνεργασία με ευρωπαϊκά θεματικά δίκτυα και πλατφόρμες όπως τα CES, REVES, Social Economy Europe και EMES.

4. ENSIE, Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρήσεων Κοινωνικής Ένταξης

Το ENSIE είναι το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρήσεων Κοινωνικής Ένταξης. Εκπροσωπεί τα συμφέροντα των εθνικών και περιφερειακών δικτύων επιχειρήσεων κοινωνικής ένταξης που αγωνίζονται για πιο χωρίς αποκλεισμούς και ολοκληρωμένες μορφές απασχόλησης σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Οι δικαιούχοι του δικτύου ορίζονται από τρεις πυλώνες ταυτότητας: εταιρείες με κύριο στόχο την κοινωνική και επαγγελματική ενσωμάτωση μειονεκτούντων ατόμων, που βρίσκονται στην καρδιά του οικονομικού συστήματος και έχουν ισχυρή εκπαιδευτική διάσταση

5. EuclidNetwork, Ευρωπαϊκό δίκτυο οργανισμών που υποστηρίζουν την κοινωνική επιχειρηματικότητα

Το EuclidNetwork είναι το ευρωπαϊκό δίκτυο οργανώσεων που υποστηρίζουν τις κοινωνικές επιχειρήσεις και την κοινωνία των πολιτών. Με τα μέλη και τους εταίρους της, διοργανώνει εκδηλώσεις, ανταλλαγές ομοτίμων και εργασίες πολιτικής για κοινωνικούς επιχειρηματίες και ηγέτες της κοινωνίας των πολιτών. Το EuclidNetwork έχει επί του παρόντος 25 οργανώσεις μέλη σε 14 χώρες, συγκεντρώνοντας περισσότερες από 8.500 κοινωνικές επιχειρήσεις και ΜΚΟ

6. European Business and Innovation Center Network (EBN)

Το EBN στοχεύει να διευκολύνει την ανάδυση μιας πανευρωπαϊκής και παγκόσμιας κοινότητας ανθρώπων που χρησιμοποιούν καινοτόμες επιχειρήσεις ως μοχλό περιφερειακής ανάπτυξης (οικονομικής, βιώσιμης και κοινωνικής).

Αυτό το δίκτυο έχει μια ομάδα ειδικού ενδιαφέροντος για την κοινωνική οικονομία που συγκεντρώνει 60 ειδικούς από 16 χώρες με στόχο να υποστηρίξουν θερμοκοιτίδες και επιταχυντές για να διαμορφώσουν και να εκτελέσουν προγράμματα μεγιστοποιώντας τον κοινωνικό και περιβαλλοντικό αντίκτυπο των δομών τους. Αυτή η ομάδα ειδικού ενδιαφέροντος έχει δημιουργήσει ισχυρές συνεργασίες και συνεργασίες με βασικούς



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



παράγοντες σε δίκτυα οικοσυστημάτων κοινωνικού αντίκτυπου, όπως η European VenturePhilanthropy Association (EVPA) και το ImpactHub.

7. Για την Αλληλεγγύη, το ThinkTank που εξυπηρετεί τους πολίτες και τους πολιτικούς, κοινωνικούς και οικονομικούς φορείς λήψης αποφάσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η δεξαμενή σκέψης PurlaSolidarité (PLS) τοποθετείται ως πάροχος υπηρεσιών για κοινωνικοοικονομικούς και πολιτικούς παράγοντες που επιθυμούν να δράσουν επαγγελματικά στον ευρωπαϊκό τομέα αλληλεγγύης.

Σκοπεύει να διαδραματίσει ενεργό ρόλο στη διαμόρφωση βιώσιμων δημόσιων πολιτικών, αυξάνοντας το ενδιαφέρον των επιχειρήσεων για την κοινωνική τους ευθύνη, προάγοντας την κοινωνική οικονομία και ενθαρρύνοντας τη συμμετοχή των πολιτών στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων, προκειμένου να ανταποκριθούν στις πολλές αναδυόμενες προκλήσεις και να συμβάλουν στην οικοδόμηση μιας ενωμένης Ευρώπης που προάγει την κοινωνική συνοχή.

8. RREUSE, ευρωπαϊκό δίκτυο οργανισμών που ειδικεύονται στις δραστηριότητες ανακύκλωσης και επαναχρησιμοποίησης.

Η RREUSE είναι μια ευρωπαϊκή μη κυβερνητική οργάνωση (ΜΚΟ) που αντιπροσωπεύει το πρώτο ευρωπαϊκό δίκτυο κοινωνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα της επαναχρησιμοποίησης, της επισκευής και της ανακύκλωσης. Αυτό το ευρωπαϊκό δίκτυο τοποθετεί τους τρεις πυλώνες της αειφόρου ανάπτυξης σε ίσο επίπεδο: προστασία του περιβάλλοντος, κοινωνική ισότητα και οικονομική βιωσιμότητα.

Η αποστολή του RREUSE είναι να αναλάβει προσπάθειες πίεσης σε ευρωπαϊκό επίπεδο για την προώθηση μεγαλύτερων πολιτικών υπέρ της επισκευής και της επαναχρησιμοποίησης προϊόντων στο τέλος της ζωής τους, προκειμένου να αποφευχθεί η υπερβολικά γρήγορη θεωρία τους ως σκουπίδια.

9. REVES, Ευρωπαϊκό Δίκτυο Πόλεων και Περιφερειών της Κοινωνικής Οικονομίας

Η REVES εκπροσωπεί, υπερασπίζεται και διαδίδει τις κοινές αξίες των μελών της στους ευρωπαϊκούς και διεθνείς θεσμούς. Σε συνεργασία με τα μέλη της, επιδιώκει τους στόχους που ορίζονται στον καταστατικό χάρτη REVES, προκειμένου:



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



- καθιέρωσε διάλογο με ευρωπαϊκούς και διεθνείς θεσμούς προκειμένου να δημιουργηθούν ευνοϊκές συνθήκες για την ανάπτυξη της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας.
- Ανάπτυξη και ανταλλαγή εμπειρογνωμοσύνης και τεχνογνωσίας και πειραματισμός με την καινοτομία στους τομείς της ένταξης, της συμμετοχής και της ενδυνάμωσης των τοπικών κοινωνιών.
- ενημέρωση και εκπαίδευση για τη συμβολή της κοινωνικής οικονομίας με βάση συνεργασίες για κοινωνίες που αναφέρονται στις αξίες της αλληλεγγύης.
- να είναι ένα εργαστήριο καινοτόμων κοινωνικών πολιτικών και να υποστηρίζει τη διάδοσή τους στα εδάφη.
- να συνεργάζεται με συμπληρωματικό και συνεργιστικό τρόπο με άλλα εθνικά, ευρωπαϊκά και διεθνή δίκτυα.
- επιδίωξη αυτών των στόχων στην Ευρώπη και σε διεθνές επίπεδο, για την εδαφική αλληλεγγύη Βορρά-Νότου και για την προώθηση των ίσων ευκαιριών.
- να αξιοποιήσει τη δική της εμπειρία και αυτή των μελών της στους διάφορους τομείς ενδιαφέροντος της REVES και να την μοιραστεί με όλα τα μέλη της.

10. GECES, Ομάδα Εμπειρογνομόνων για την Κοινωνική Οικονομία και τις Κοινωνικές Επιχειρήσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Αυτή η ομάδα ακολουθεί την «Ομάδα Εμπειρογνομόνων της Επιτροπής για την Κοινωνική Επιχειρηματικότητα» που δημιουργήθηκε ως μέρος των δράσεων της Πρωτοβουλίας Κοινωνικών Επιχειρήσεων που ξεκίνησε η Επιτροπή το 2011 και έχει δημοσιεύσει την έκθεση του 2016 «Το μέλλον της οικονομίας κοινωνικά και οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αυτόν τον τομέα» στο 2016.

Στόχος της νέας ομάδας εμπειρογνομόνων για την κοινωνική οικονομία και τις κοινωνικές επιχειρήσεις θα είναι να συζητήσει και να συμφωνήσει για την ανάπτυξη και την ενίσχυση των δραστηριοτήτων που συνδέονται με την εφαρμογή των πέντε πυλώνων: πρόσβαση στη χρηματοδότηση, πρόσβαση στις αγορές, καλύτερες συνθήκες πλαισίου, νέα τεχνολογίες και



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



κοινωνική καινοτομία, καθώς και η ανάπτυξη διεθνούς διάστασης. Η ομάδα επικουρεί την Επιτροπή στα ακόλουθα καθήκοντα:

- Εξέταση της προόδου των μέτρων που προβλέπονται στην ανακοίνωση της Επιτροπής με τίτλο «Οι κύριοι ευρωπαίοι παίκτες του αύριο: η πρωτοβουλία υπέρ των νεοφυών επιχειρήσεων και των επιχειρήσεων κλίμακας».
- Παροχή συμβουλών στην Επιτροπή σχετικά με την ανάπτυξη και την εφαρμογή μέτρων για την ενίσχυση της κοινωνικής οικονομίας και του οικοσυστήματος των κοινωνικών επιχειρήσεων στα κράτη μέλη και διεθνώς.
- Ευαισθητοποίηση σε εθνικό επίπεδο για τις δράσεις που πραγματοποιούνται σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης και για τις ανταλλαγές πρακτικών από άλλα κράτη μέλη.

Δικτύωση υπάρχει και σε παγκόσμιο επίπεδο με σημαντικότερα δίκτυα κατά την άποψή μας

1. RIPESS, Διεπιστημονικό Δίκτυο για την Προώθηση της Κοινωνικής Αλληλέγγυας Οικονομίας
Το RIPESS είναι ένα δίκτυο που συγκεντρώνει ηπειρωτικές ομάδες παραγόντων και δικτύων, που επιθυμούν να οικοδομήσουν από τις εμπειρίες τους στον κοινωνικο-οικονομικό τομέα, ένα κοινό όραμα του ESS: ένα πολιτικό και δημοκρατικό μοντέλο που εγγυάται τα θεμελιώδη ανθρώπινα δικαιώματα και ένα χώρο για κοινωνικά, οικονομικά και οικολογικά μεταμόρφωση.

Το ευρωπαϊκό παράρτημα επικεντρώνει τις αποστολές του στην ανάπτυξη της υπεράσπισης για την προώθηση της ΕΣΣ καθώς και στην ομοσπονδία φορέων της κοινωνικής οικονομίας, προκειμένου να παρέχει μεγαλύτερη προβολή στους φορείς και τις εμπειρίες της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας. Το RIPESS παρέχει επίσης μια επισκόπηση του ESS στην Ευρώπη.

2. ASHOKA, παγκόσμιο δίκτυο κοινωνικών επιχειρηματιών

Η Ashoka είναι μια ΜΚΟ με παρουσία σε 93 χώρες, ένα δίκτυο φορέων αλλαγής, που δρα υπέρ της κοινωνικής καινοτομίας. Μέσα από τις δράσεις της, στοχεύει να επιταχύνει ιδέες



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



και πρωτοβουλίες με θετικό κοινωνικό αντίκτυπο, να προετοιμαστεί για το μέλλον τώρα.

Αποστολή του είναι να:

- να εντοπίσει κοινωνικούς επιχειρηματίες των οποίων οι καινοτομίες ανταποκρίνονται στις κοινωνικές προκλήσεις σε όλους τους τομείς (υγεία, περιβάλλον, εκπαίδευση κ.λπ.) και να τους υποστηρίξουν στην ανάπτυξή τους.
- σύνδεση φορέων από διαφορετικά υπόβαθρα, από την κοινωνία των πολιτών καθώς και από τον δημόσιο ή τον ιδιωτικό τομέα, για να επιταχυνθεί η εμφάνιση νέων μοντέλων υπέρ του γενικού συμφέροντος.



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης