

WYKORZYSTANIE SPORTU DLA TWORZENIA PRZEDSIĘBIORSTW

Od czasu igrzysk olimpijskich w Atenach w Grecja stała się bardziej świadoma tego, że sport nie tylko ma istotne znaczenie dla zdrowia i rozwoju społecznego, ale także może stanowić ważny napęd dla tworzenia miejsc pracy i dla wzrostu gospodarczego. Partnerstwo Sports Business w ramach EQUAL, prowadzone przez OPAP SA – największą firmę w Grecji – stanęło na czele inicjatywy, która mogłaby w przyszłości stać się krajową strategią przekształcania niewykorzystywanego potencjału sportowego kraju w udany interes. Wstępne wyniki są obiecujące: greckie akademie wychowania fizycznego zrestrukturyzowały swoje programy i stworzyły 18 nowych przedmiotów w zakresie sportu, powstała stała krajowa sieć punktów kompleksowej obsługi wyspecjalizowanych w sektorze sportu, założono 19 nowych przedsiębiorstw i stworzono około 70 miejsc pracy.

Jedna młoda osoba na cztery jest w Grecji zagrożona bezrobociem¹. Jeszcze bardziej deprawujące jest to, że duże ryzyko bezrobocia istnieje nawet wśród tych, którzy spędzili lata studiując. Zakłada się, że 18 000 absolwentów akademii wychowania fizycznego jest bezrobotnych. Jest to spowodowane między innymi tym, że w Grecji nie zastosowano dotąd silnej tradycji przedsiębiorczości² w sektorze sportu. Przyczyną tego z kolei jest fakt, że system edukacji nie wyposaża w odpowiednie umiejętności i postawy.

W dodatku „jedynie 1,6% PKB Grecji pochodzi z sektora sportu – połowa średniej krajów rozwiniętych”. Panagiotis Mourgos, menadżer projektu Partnerstwo *Sports Business* uważa, że zniwelowanie tej różnicy mogłoby stworzyć duże możliwości dla przedsiębiorstw. Przekonało to OPAP, firmę o obrotach w wysokości 3,3 miliardów euro, prowadzącą krajową loterię, by wykorzystać program EQUAL dla stworzenia partnerstwa, w którego skład wchodzi główni krajowi aktorzy liczący się w tym obszarze. Wśród partnerów jest Ministerstwo Sportu, greckie akademie wychowania fizycznego, związek reprezentujący absolwentów akademii wychowania fizycznego (w tym 18 000 bezrobotnych), Generalny Sekretariat Igrzysk Olimpijskich, Narodowy Komitet Olimpijski i Stowarzyszenie Greckich Medalistów Olimpijskich, a także szereg organizacji specjalizujących się w tworzeniu przedsiębiorstw. Prezes OPAP, Sotiris Kostakos, mówi, że strategia, którą wybrano w EQUAL „to nie tylko kwestia społecznego marketingu – musimy zwrócić zaufanie, którym nas obdarzono – to inwestycja”. Z tego punktu widzenia jest to udana inwestycja zarówno dla nowych przedsiębiorców, jak dla społeczeństwa i, jako całość, oczywiście także dla OPAP, jako firmy. Tego rodzaju strategiczne myślenie społeczne i gospodarcze poważnej firmy europejskiej otwiera nowe widoki na to jak można wykorzystać zasoby sektora prywatnego dla wsparcia funduszy strukturalnych w celu osiągnięcia lizbońskiego celu³ stworzenia ‘korzystnych warunków dla rozwoju MŚP’.

¹ W 2003 roku stopa bezrobocia wśród młodych ludzi wynosiła 26,3. *Employment in Europe, 2004*. Komisja Europejska.

² W 2003 roku 42,3% siły roboczej pracowało na własny rachunek. Ibid.

³ Wytyczna 10 ze Zintegrowanych Wytycznych dla Wzrostu i Zatrudnienia zaleca stworzenie „warunków korzystnych dla rozwoju MŚP”.

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU DŹWIGNIĄ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI INTEGRUJĄCEJ

Działalność OPAP SA nie kończy się na słowach. Firma zainwestowała 5,5 milionów euro ze swoich własnych zasobów w kupno budynków dla sześciu punktów kompleksowej obsługi. Następnie włożyła około 250 000 euro w projekt i wyposażenie każdego z punktów. Oprócz tego stworzyła specjalny fundusz i zainwestowała około 880 000 euro w dziesięć nowych przedsiębiorstw, które staną się „ambasadorami” projektu innych młodych ludzi.

Oprócz sześciu punktów kompleksowej obsługi bezpośrednio prowadzonych przez OPAP, kolejnych siedem zostało otwartych w różnych częściach Grecji w ramach projektu EQUAL. Cztery z nich stworzone zostały przy akademiach wychowania fizycznego – głównych partnerach akademickich; dwa znajdowały się w Centrach Innowacji Biznesu (BIC) w Attyce i Epirusie; ostatni mieścił się przy Generalnym Sekretariacie Igrzysk Olimpijskich (również partnerze) i oczywiście zrobił on świetny interes przez cały czas trwania igrzysk. Wystrój punktów odzwierciedla znaczenie, jakie partnerzy przywiązują do projektu. Do atrakcyjnej otwartej sali punktu kompleksowej obsługi wchodzi się po „mini bieżni” wyznaczonej na podłodze; prowadzi ona wzdłuż 9 ekranów plazmowych do recepcjonisty i doradcy. Thanassis Markou – młody sportowiec, który wkrótce otworzy ośrodek rehabilitacyjny dla osób z problemami ruchowymi, zatrudniający dziesięciu pracowników – tak opisuje pierwsze wrażenie, jakie punkt zrobił na nim: „Jak tylko przekroczyłem próg, poczułem, że coś innego dzieje się tu – coś poważnego; wszyscy są tu bardzo dobrze zorganizowani a informacje, jakich mi udzielili pokazały, że to nie zabawa”.

Po zakończeniu pierwszej rundy programu EQUAL OPAP SA i dwa BIC nie przestały finansować swoich punktów, realizując w ten sposób jeden z głównych celów greckiego partnerstwa EQUAL – „podnoszenie rentowności struktur wspierających przedsiębiorczość poprzez przekształcanie ich w punkty kompleksowej obsługi”. Athanassios Chaldeakis doradca w punkcie kompleksowej obsługi w BIC w Attice wyjaśnia, jaka jest jedna z głównych różnic pomiędzy punktami kompleksowej obsługi a tradycyjnymi strukturami wspierania przedsiębiorczości: „dostarczamy specjalistyczną wiedzę na temat przemysłu, którą otrzymujemy z sieci przemysłowych ‘przyjaciół’. Nie udałoby ci się zdobyć tego rodzaju informacji, chyba, że twoja firma byłaby już bardzo dobrze ugruntowana, albo zapłaciłbyś dużo pieniędzy”. Kolejna ogromna zaleta to szeroki zasięg udzielanej pomocy i możliwości komunikacyjne OPAP SA – firmy powszechnie znanej w Grecji o ogromnym budżecie na reklamę i dużej widoczności we wszystkich mediach. OPAP SA prowadzi 5 500 agencji loteryjnych, rozsianych po wszystkich zakątkach kraju. Posłuchajmy znowu naszego młodego przedsiębiorcy Thanassis Markou: „Poszedłem do agencji kupić kupon na loterię i zobaczyłem ogłoszenie programu EQUAL – to zachęciło mnie do odwiedzenia punktu kompleksowej obsługi”. W sumie około 9 000 młodych ludzi wypełniło wstępny formularz, w którym wyrazili zainteresowanie założeniem przedsiębiorstwa w sektorze sportu. Jedynie trochę ponad połowa formularzy została wypełniona przez osoby odwiedzające punkty kompleksowej obsługi, pozostałe zostały wypełnione na licznych targach i imprezach sportowych promowanych przez OPAP SA.

NOWE NARZĘDZIA DLA TWORZENIA MIEJSC PRACY W SPORCIE

Koncepcja punktów kompleksowej obsługi jest sama w sobie stosunkowo nowa w Grecji. Natomiast jej specyficzne zastosowanie na rzecz młodych ludzi w sektorze, który tradycyjnie był

z grubsza uznawany za dziedzinę służb publicznych, jest innowacyjne pod każdym względem. W Grecji doświadczenie to doprowadziło do stworzenia szeregu nowych narzędzi, które mogą pomóc w otwarciu sektora na przedsiębiorczość. Na przykład, przed rozpoczęciem programu EQUAL, istniały jedynie dwie uznane specjalizacje w ramach sportu na greckich uczelniach – trenera i instruktora. Dla porównania we Francji istnieje 72 uznanych specjalizacji i profili zawodowych. Za pośrednictwem programu EQUAL uczelnie uczestniczące w Partnerstwie Sports Business przeprowadziły badania na temat zmian w sektorze i popytu na nowe profile sportowe. Wyniki badań pokazały, że w Grecji brakuje edukacji dla autoryzowanych animatorów pracujących w hotelach i na plażach, na których rośnie zapotrzebowanie. To dlatego firmy turystyczne w Grecji zatrudniają około 8 000 zagranicznych animatorów każdego roku, podczas gdy, jak wspomnieliśmy, 18 000 greckich absolwentów akademii wychowania fizycznego jest bezrobotnych. Na podstawie tych badań, uczelnie partnerskie były w stanie opracować 18 nowych profili zawodowych i zreorganizować swoje programy tak, by zapewnić edukację w tym zakresie. Transnarodowe porozumienie o współpracy z dwoma włoskimi projektami EQUAL⁴ zaowocowało kolejnymi dwoma obiecującymi profilami zawodowymi. Ponieważ uczelnie dopiero rozpoczęły naukę tych przedmiotów, zbyt wcześnie jeszcze na ich ocenę. Partnerstwo kontynuowało pracę nad stworzeniem dodatkowych siedmiu profili rentownych działalności gospodarczych w sektorze sportu⁵. Co ważniejsze stworzono wzór biznesplanu dla każdego z tych profili. Młodzi ludzie odwiedzający punkty kompleksowej obsługi otrzymywali obszerny pakiet razem z płytą kompaktową, zawierający podstawowe informacje na temat tych obiecujących możliwych typów przedsiębiorstw. Jeśli wybrali jeden z siedmiu podstawowych rodzajów działalności gospodarczych, mogli posłużyć się wzorcowym biznesplanem, przystosowując go do swoich potrzeb, przy równoczesnym wsparciu doradców z punktów kompleksowej obsługi. Oczywiście nie przeszkadzało to pracownikom punktów kompleksowej obsługi w wysłuchiwaniu nowych pomysłów i badaniu ich rentowności. Młodzi ludzie otrzymywali jednak klarowny kontekst i strukturę, w której mogli rozwijać swoje propozycje.

Projekt EQUAL oferuje także specjalne dwu i pół tygodniowe intensywne szkolenia na temat możliwych przedsiębiorstw w sektorze sportowym skierowane do 11 doradców i 13 pracowników administracyjnym rekrutowanych do punktów kompleksowej obsługi. Oprócz tego zorganizowano kurs na temat rozwoju przedsiębiorczości w ramach sektora sportu dla wybranej grupy 100 młodych potencjalnych przedsiębiorców.

OD BEZROBOCIA DO PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W SEKTORZE SPORTU

Punkty kompleksowej obsługi sfinansowane z programu EQUAL działały jedynie przez jeden pełny rok przed zakończeniem pierwszej rundy programu. Niemniej jednak udało się im przetestować wysoce ustrukturalizowaną ścieżkę będącą w stanie przekształcić młodych bezrobotnych w „sportowych przedsiębiorców”. Można przedstawić, jak działa taka ścieżka na

⁴ Wszystkie profile zostały opisane po angielsku w publikacji opracowanej w ramach transnarodowego projektu „Talent do przedsiębiorczości”, razem z dwoma włoskimi partnerami, Nautilus Project i Elaios Project w Veneto.

⁵ Są to: budowa i eksploatacja obiektów sportowych, sportowe placówki sprzedaży, usługi na rzecz marketingu i organizacji imprez sportowych, firmy cateringowe i fast food na spotkaniach sportowych, zarządzanie obiektami sportowymi, produkcja odzieży sportowej oraz działalność rekreacyjna. Zostały one opisane w powyższej publikacji.

przykładzie punktu kompleksowej obsługi w Peristeri w zachodnich Atenach. Pierwszym krokiem było odwiedzenie punktu przez 850 młodych osób i wypełnienie przez podstawowego formularza kontrolnego otrzymanego od recepcjonisty. Oprócz dostarczenia ogólnych informacji, formularz ma na celu dostarczenie danych do wstępnej oceny kompetencji tych osób, ich znaczącego doświadczenia i, co najważniejsze, rzeczywistej chęci zostania przedsiębiorcą. Niektórym z tych, którzy nie byli gotowi na podjęcie ryzyka założenia własnego przedsiębiorstwa, polecono wybranie któregoś z 18 nowych profili zawodowych. Wszyscy otrzymali pakiet informacji mający pomóc im po drodze. Dziewięćdziesiąt pięć osób z tych, które wypełniły formularz, przeszło do następnego etapu, polegającego na wstępnym wywiadzie z doradcą. Poświęcili oni pół godziny do godziny na przejrzenie swojego doświadczenia w biznesie i pomysłów związanych z siedmioma obszarami działań określonymi przez EQUAL. Doradcy odkryli, że większość młodych ludzi posiada bardzo mało informacji.

“Często mają ogólny pomysł, ale nie mają pojęcia jak go zrealizować. Posiadają mało informacji dotyczących procedur – zwłaszcza w sektorze sportu – i nie mają żadnej wiedzy na temat finansowania.”

Mini bieżnia prowadzi cię w punkcie kompleksowej obsługi.

Po otrzymaniu wstępnych instrukcji dwadzieścia dwie osoby przeszły do kolejnego etapu. Polegał on na otrzymaniu indywidualnego wsparcia od doradców punktów kompleksowej obsługi, trwającego od miesiąca do pół roku w zależności od potrzeb. Tu ponownie zarówno doradcy, jak i przedsiębiorcy napotkali szereg strukturalnych przeszkód. W większości przypadków wykształcenie, jakie te młode osoby otrzymały, nie wyposażało ich w umiejętności potrzebne do założenia firmy. Niektórzy przedsiębiorcy zostali skierowani na specjalistyczne programy szkoleniowe oferowane w ramach projektu EQUAL. Nie wszyscy jednak mogli z nich skorzystać, ponieważ czas i liczba miejsc były ograniczone. Poza tym zaistniały trudności w zdobyciu funduszy na niektóre biznesplany. Wielu kandydatów było zainteresowanych w stworzeniu i później prowadzeniu coraz modniejszych i coraz bardziej lukratywnych małych ośrodków sportowych (jak na przykład klubów pięciosobowej piłki nożnej). Jednak minimalna inwestycja niezbędna do otwarcia takich klubów waha się wokół stu tysięcy euro. Suma taka jest poza zasięgiem wielu młodych ludzi. W dodatku, w zależności od lokalizacji, duża część inwestycji może zostać pochłonięta przez koszty ziemi, które nie są kwalifikowalne w dotacjach UE i innych. Jak się okaże, partnerstwo postara się sprostać tym problemom w drugiej rundzie programu EQUAL.

Niemniej jednak podczas pierwszego roku funkcjonowania punktu kompleksowej obsługi w Peristeri tego typu przeszkody sprawiły, że jedynie pięciorgu z dwudziestu dwóch potencjalnych przedsiębiorców, którzy przeszli przez wszystkie etapy wsparcia, udało się zdobyć fundusze potrzebne na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Znalazły się wśród nich dwa kluby pięciosobowej piłki nożnej, szkoła tańca, przedsiębiorstwo marketingu sportowego i organizacji imprez sportowych oraz ośrodek rehabilitacji (o nazwie Medi-Spa), prowadzony przez młodego sportowca (członka greckiej reprezentacji w baseballu), Thanassis Markou, którego wypowiedzi cytowaliśmy wcześniej. Ministerstwo Rozwoju przyznało jednemu z tych pięciu firm

pięćdziesięcioprocentową dotacją. Pozostałe cztery dosłownie „wygrały los na loterii”, znalazły się bowiem wśród dziesięciu firm wybranych przez OPAP SA na wzory lub ambasadorów projektu. Otrzymały one stu procentową dotację od OPAP SA.

Medi Spa był jednym ze szczęściarzy. Firma chce z pewnością być czymś więcej niż przeciętna inicjatywą samozatrudnieniową zrodzoną z potrzeby. Dzięki swojemu wykształceniu i podróżom z grecką reprezentacją baseballu, Thanassis Markou nawiązał międzynarodowe i krajowe relacje z ekspertami od problemów ruchowych. Ma on zamiar zatrudnić zespół około dziesięciu osób wybranych spośród kolegów z uczelni. W specjalnie do tego zaprojektowanym ośrodku w Atenach będą oni oferować różnego rodzaju hydroterapii, fizjoterapii, poradnictwa dietetycznego, pomagając innym zrozumieć zarówno fizyczne, jak i psychologiczne przyczyny ich problemów ruchowych. Przesłanie Thanassis Markou do innych młodych ludzi brzmi: „załóżcie firmę teraz, bo istnieją duże możliwości”.

Podczas jednego roku działania punkty kompleksowej obsługi działające w ramach projektu EQUAL wsparły utworzenie 19 firm (w tym pięciu stworzonych w punkcie kompleksowej obsługi w Peristeri) z łączną liczbą 70 miejsc pracy. Start był trudniejszy niż się tego spodziewano i to dopiero wierzchołek góry lodowej. Jednak dzięki temu, czego się nauczono i co osiągnięto, personel punktów kompleksowej obsługi jest teraz przekonany, że znalazł sposób na wywarcie znacznego wpływu na sytuację w sektorze sportu.

ROZPOWSZECHNIENIE LEKCJI

Punkty kompleksowej obsługi działały zaledwie rok a 19 firm dopiero co rozpoczęło działalność albo jest tuż przed jej rozpoczęciem. Za wcześnie więc na przeanalizowanie, czy model się sprawdził i czy możliwe będzie jego powielanie. Istnieją jednak pewne obiecujące znaki. Po pierwsze, sami partnerzy dokonali szeregu długoterminowych inwestycji w ramach projektu i zespół jest w pełni zaangażowany w szukanie nowych możliwości i rozwiązań dla problemów. Sotiris Kostakos, prezes OPAP mówi: „Bardzo się staramy. Nie oznacza to, że wszystko nam wychodzi. Ale zrobimy wszystko, co w naszej mocy, by znaleźć najlepsze rozwiązania”. To dlatego partnerstwo zostało wybrane do drugiej rundy programu EQUAL. Koncentruje się ono obecnie na tworzeniu firm sportowych z użyciem istniejących obiektów olimpijskich i sportowych. Możliwości są ogromne, ponieważ w Grecji powstało podczas igrzysk olimpijskich ponad 2 600 obiektów sportowych na terenie całego kraju.

Po drugie, partnerstwo prowadzone przez firmę o renomie OPAP SA obejmujące tak imponujący wachlarz ważnych aktorów krajowych oznacza zarówno wewnętrzne kontakty potrzebne dla „wertykalnego” rozpowszechniania przesłania partnerstwa, jak i zasięg niezbędny dla jego „horyzontalnego” rozpowszechniania. Konferencja zamykająca pierwszą edycję, która odbyła się 30 listopada 2005 roku, została otwarta przez Ministra Sportu, Sekretarza Generalnego Ministerstwa Rozwoju (odpowiedzialnego za politykę w zakresie przedsiębiorczości) i Sekretarza Generalnego Ministerstwa Zatrudnienia i Ochrony Socjalnej. Impreza była oczywiście relacjonowana przez telewizję. Pan Kostakos jest w stanie przytoczyć komunikaty prasowe o takich tytułach jak „OPAP SA w walce przeciwko bezrobociu”. „Relacjonuję wszystko co mówię na ten temat”, mówi z uśmiechem. Po trzecie, grecka oficjalna ewaluacja zewnętrzna EQUAL

określiła projekt jako wyraźny przykład „najlepszej praktyki”. Ewaluator Tina Orfanidou uważa, że uznanie, jakie OPAP SA i jego partnerzy otrzymali może oznaczać rozbudowanie modelu.

„Na przykład uczelnie mogłyby się stać stałymi filtrami i punktami kontaktowymi w wielu obszarach.” Poważne firmy w innych sektorach także okazały zainteresowanie projektem. Należy wspomnieć, że OPAP SA cieszy się uznaniem nie tylko w kraju, ale także zagranicą. Przewodniczący Partnerstwa dla rozwoju Sotiris Koulosousas jest wice-przewodniczącym Europejskiego Stowarzyszenia Loterii, a OPAP SA jest wpływowym członkiem Światowego Stowarzyszenia Loterii i Europejskiego Stowarzyszenia Loterii. Są one w stanie dostarczyć wiarygodnego przykładu na to, jak połączenie społecznie odpowiedzialnego biznesu i funduszy UE może mieć wielki wpływ na otwarcie przedsiębiorczości dla wszystkich. Minister Sportu George Orfanos w następujący sposób podsumowuje projektu: „prace miały na celu stworzenie jak najkorzystniejszych warunków dla rozbudzenia ducha przedsiębiorczości w sektorze sportu, poprzez skierowanie ich do młodych ludzi i bezrobotnych absolwentów [...] Rola tego rodzaju inicjatyw jest bardzo ważna, gdyż – w odróżnieniu od programów operacyjnych stosujących przyjęte metody – są one jedynym sposobem na odkrycie nowych metod pozwalających na zwiększenie dostępu do rynku pracy”.

KONTAKT

Nazwa partnerstwa dla rozwoju: SPORTS BUSINESS PARTNERSHIP

ID partnerstwa dla rozwoju: GR-232275

Partnerzy krajowi: 18 partnerów

Kontakt: Panagiotis Mourgos

Telefon: + 30 210 3211461

E-mail: equalopap-sybraxi@otenet.gr

Strona internetowa: <http://www.sportsnewbusiness.gr>