



6ο Γυμνάσιο Αγίου Δημητρίου



Ε.Ε.Ε.Ε.Κ  
ΑΓΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Εργαστήριο Ειδικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης  
Αγίου Δημητρίου

# Επιχειρηματικό Σχέδιο

ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΜΑΘΗΤΙΚΗΣ ΕΙΚΟΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



Συντονίστριες: Ευστρατία Χρυσού – Μαρία Χριστοπούλου  
Inspirational mentor: Peter Economides  
Σύμβουλος-Εθελοντής: Δημήτρης Τασιάς

<https://reuzplus.gr>

ΜΑΡΤΙΟΣ 2022 | ΑΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

## Πίνακας περιεχομένων

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| <b>Συνοπτική παρουσίαση .....</b>     | <b>2</b>  |
| <b>Η επιχείρηση .....</b>             | <b>3</b>  |
| Προϊόντα .....                        | 4         |
| Οι αξίες μας.....                     | 4         |
| Το όραμά μας.....                     | 5         |
| Σε ποιο πρόβλημα απαντάμε .....       | 5         |
| <b>Η Ομάδα μας.....</b>               | <b>7</b>  |
| Τα μέλη της ομάδας .....              | 8         |
| Υποστηρικτές και Συνεργάτες .....     | 11        |
| <b>Έρευνα αγοράς.....</b>             | <b>12</b> |
| <b>Ανάλυση Ανταγωνισμού.....</b>      | <b>21</b> |
| <b>SWOT Analysis.....</b>             | <b>22</b> |
| Δυνατά Σημεία-Strengths.....          | 22        |
| Αδύνατα Σημεία-Weaknesses .....       | 24        |
| Ευκαιρίες-Opportunities .....         | 25        |
| Απειλές-Threats .....                 | 26        |
| <b>Παραγωγή.....</b>                  | <b>27</b> |
| <b>Διανομή &amp; Επικοινωνία.....</b> | <b>29</b> |
| <b>Οικονομικός Σχεδιασμός .....</b>   | <b>33</b> |
| Αποτελέσματα Χρήσης ReUZ+ .....       | 37        |
| <b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ .....</b>              | <b>39</b> |

## Συνοπτική παρουσίαση

Η ReUZ+ αποτελεί συνεργατική μαθητική εικονική επιχείρηση δύο δημόσιων σχολείων, του Εργαστηρίου Ειδικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (Ε.Ε.Ε.ΕΚ.) και του 6ου Γυμνασίου Αγίου Δημητρίου, πρότυπο εφαρμογής της συμπερίληψης στον εκπαιδευτικό και εργασιακό τομέα, αλλά ταυτόχρονα και μια επιχειρηματική ιδέα που έρχεται να καλύψει ένα σημαντικό κενό στο σύστημα διαχείρισης αποβλήτων. Δραστηριοποιείται στον τομέα της μεταποίησης και διαχείρισης αποβλήτων και έχει ως αντικείμενο τη συλλογή και επαναχρησιμοποίηση υλικών που προέρχονται από παλιά, χρησιμοποιημένα μαγειρικά σκεύη ή εργαλεία καθώς και την τελική μεταποίησή τους σε χρηστικά αντικείμενα όπως φωτιστικά, κρεμάστρες, ρολόγια, καθρέφτες, γλάστρες κ.α. Είναι μια πράσινη κοινωνική επιχείρηση η οποία επιδιώκει παράλληλα αφενός τη μείωση των αποβλήτων και αφετέρου την εργασιακή ένταξη και υποστήριξη ατόμων με αναπηρίες. Καλύπτουμε παράλληλα την υποχρέωση των ΟΤΑ για δημιουργία Κέντρων Δημιουργικής Επαναχρησιμοποίησης Υλικών (ΚΕΔΥ), σύμφωνα με το ΕΣΔΑ 2020-30.

Το επιχειρηματικό μοντέλο που εισάγουμε έχει διαμορφωθεί λαμβάνοντας υπόψη δύο στοιχεία: τις ανάγκες της αγοράς και τις δεξιότητες του ανθρώπινου κεφαλαίου μας. Τα προϊόντα της ReUZ+ βασίζονται σε πρώτες ύλες που προέρχονται από την επαναχρησιμοποίηση οικιακών σκευών, είναι υψηλής αισθητικής, είναι χειροποίητα και μοναδικά και κατασκευάζονται από άτομα με αναπηρίες. Το ανθρώπινο δυναμικό μας είναι πραγματικά πηγή επαναλαμβανόμενων εργασιών και έκθεσης στο κοινό, δεξιότητες που τους καθιστούν εξαιρετικούς και γρήγορους σε γραμμές παραγωγής. Η μαζική αγορά θα είναι αρχικά δύσκολα προσβάσιμη καθώς τα προϊόντα μας είναι χειροποίητα και μοναδικά, επομένως μπορούμε να φτάσουμε σε κάποια επεκτασιμότητα μέσω της στρατηγικής συμμαχίας με ένα brand με πολλά καταστήματα υιοθετώντας παράλληλα ένα σύστημα ανταποδοτικότητας για τους πελάτες μας. Η επιχείρηση χρηματοδότησε τη λειτουργία της με έκδοση 100 μετοχών ονομαστικής αξίας 2 ευρώ καθώς και χορηγίες σε είδος.

Το επιχειρηματικό μας μοντέλο απευθύνεται σε περιβαλλοντικά αλλά και κοινωνικά ευαισθητοποιημένους πελάτες. Στην αγορά B2B ο πελάτης μας συνδυάζει την κοινωνική και περιβαλλοντική ευαισθησία με την εταιρική κοινωνική ευθύνη και στην αγορά B2C ο πελάτης μας θα έχει μια εμπειρία βασισμένη στα χαρακτηριστικά για οποιονδήποτε λόγο αγοράζει τα προϊόντα μας. Στοχεύουμε κυρίως σε πελάτες-εταίριες που ανήκουν στον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα όπως ξενοδοχεία, σχολικές μονάδες, περιβαλλοντικές οργανώσεις, πανεπιστημιακά ιδρύματα και διάφορες εταιρίες που επιθυμούν να ενισχύσουν το προφίλ της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης τους αλλά ταυτόχρονα να συνεισφέρουν στην προστασία του περιβάλλοντος.

Μέσω της ReUZ+ υποστηρίζουμε τους στόχους για τη βιώσιμη ανάπτυξη του ΟΗΕ για μηδενική πείνα, ποιοτική εκπαίδευση, λιγότερες ανισότητες, υπεύθυνη κατανάλωση και παραγωγή, δράση για το κλίμα, αξιοπρεπή εργασία και οικονομική ανάπτυξη. Στόχος μας είναι να μετατρέψουμε την Εικονική Επιχείρηση σε μια πραγματική Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση ένταξης η οποία θα δώσει ευκαιρίες απασχόλησης σε άτομα με αναπηρίες.

Γιατί **Μαζί ΓΙΝΕΤΑΙ!**

## Η επιχείρηση

Η μαθητική επιχείρηση REUZ ξεκίνησε τη δράση της το σχολικό έτος 2020-21 από τους τελειόφοιτους μαθητές του Ε.Ε.Ε.ΕΚ. Αγίου Δημητρίου με τη συνεργασία των εργαστηρίων Μαγειρικής και Υδραυλικής στο πλαίσιο υλοποίησης της πρακτικής τους άσκησης όπως προβλέπεται από τον Ν.4186/2013/“Αναδιάρθρωση της Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης και λοιπές διατάξεις-Θέματα ειδικής αγωγής”/ άρθρο 28, με σκοπό τον εμπλουτισμό των δεξιοτήτων των μαθητών και την εξοικείωσή τους στο εργασιακό περιβάλλον.

Η ιδέα προέκυψε από τη διαπίστωση του προβλήματος της αύξησης των αστικών αποβλήτων και συγκεκριμένα των οικιακών σκευών τα οποία δεν μπορούσαν να διατεθούν προς ανακύκλωση καθώς δεν υπήρχε ένας οργανωμένος τρόπος συλλογής τους.

Η ομάδα αποφάσισε να συλλέγει και να μεταποιεί τα οικιακά σκεύη και εργαλεία σε χρηστικά αντικείμενα στα εργαστήρια του σχολείου και με τα έσοδα της επιχείρησης να υποστηρίζει ευάλωτες κοινωνικές ομάδες. Η αρχική ιδέα παρουσιάστηκε στον πανελλήνιο μαθητικό διαγωνισμό για το καλύτερο promo video 2021 του JaGreece και κατάφερε να κατακτήσει την 7η θέση ανάμεσα σε πολλές αξιόλογες συμμετοχές. Οι μαθητές συμμετείχαν και διοργάνωσαν δράσεις για την Ευρωπαϊκή Εβδομάδα Μείωσης Αποβλήτων 2021 / EWW21 σε συνεργασία με φορείς της εκπαίδευσης, της τοπικής αυτοδιοίκησης και περιβαλλοντικές οργανώσεις και κατάφεραν να προκριθούν μεταξύ των φιναλίστ στον ευρωπαϊκό διαγωνισμό για τη μείωση των αποβλήτων. Η ιδέα διακρίθηκε επίσης στον διαγωνισμό Bravo Schools 2021 στον τομέα «Καινοτόμα Προγράμματα-Σχέδια μαθήματος» στον παγκόσμιο στόχο 12 Υπεύθυνη Κατανάλωση και Παραγωγή.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα συνεχίστηκε και τη φετινή χρονιά σε συνεργασία με μαθητές και μαθήτριες του γειτονικού 6ου Γυμνασίου Αγ. Δημητρίου οι οποίοι αγκάλιασαν την ιδέα, έγιναν μια ομάδα με τους μαθητές του ΕΕΕΕΚ, συνεργάστηκαν σε κλίμα αποδοχής και συνύπαρξης και δημιούργησαν τη συνεργατική μαθητική εικονική επιχείρηση ReUZ+ δίνοντας όλοι μαζί άλλες διαστάσεις και προοπτικές στην αρχική ιδέα.

Η ομάδα μας δημιουργεί τα προϊόντα της αποκλειστικά από τα στελέχη της στους χώρους των εξειδικευμένων εργαστηρίων του ΕΕΕΕΚ για λόγους αποκλειστικής διαχείρισης του σχεδιασμού και της παραγωγής τους, τηρώντας τις απαραίτητες προδιαγραφές ποιότητας προϊόντων και ασφάλειας των εργαζομένων της.

Μέσα από τη συνεργασία μας αποσκοπούμε στη μετάδοση μηνυμάτων για τον σεβασμό προς το περιβάλλον και την αποδοχή της διαφορετικότητας, να ευαισθητοποιήσουμε και να συμπαρασύρουμε τις σχολικές κοινότητες, την τοπική και την ευρύτερη κοινωνία προκειμένου όλοι μαζί να προστατεύσουμε το περιβάλλον, να βελτιώσουμε την ποιότητα ζωής μας και να προωθήσουμε ίσες ευκαιρίες στην εκπαίδευση και την απασχόληση για όλους και όλες.

## Προϊόντα

Το σύστημα που προτείνουμε είναι ο μοναδικός τρόπος να διαθέσει κάποιος τα παλιά του μαγειρικά σκεύη για ανακύκλωση και να παρατείνει έτσι τον χρόνο ζωής τους. Θα παρέχουμε πολλαπλούς τρόπους συλλογής με σταθερά σημεία: κάδους σε σχολεία και κεντρικά σημεία του Δήμου και στοχευμένες δράσεις συλλογής, όπως εκδηλώσεις κλπ, ώστε να μην δυσκολεύεται ο χρήστης να βρει σημείο συλλογής. Επιδιώκεται συνεργασία με ιδιώτες για να υπάρξει ανταποδοτικό όφελος για τους πολίτες από τη διάθεση των παλιών σκευών τους. Κατά τη δημιουργική επαναχρησιμοποίηση των μαγειρικών σκευών και τη μετατροπή τους σε μοναδικά χρηστικά αντικείμενα, ενσωματώνουμε υψηλή αισθητική ώστε τα προϊόντα μας να αποτελούν αντικείμενα τέχνης. Για την επίτευξη αυτού του σκοπού, έχουμε ζητήσει τη συνεργασία του Τμήματος Μηχανικών Σχεδίασης Προϊόντων του Πανεπιστημίου Αιγαίου στη Σύρο. Καλύπτουμε την υποχρέωση των ΟΤΑ για δημιουργία Κέντρων Δημιουργικής Επαναχρησιμοποίησης Υλικών (ΚΕΔΥ), σύμφωνα με το ΕΣΔΑ 2020-30. Το γεγονός ότι η δημιουργική επαναχρησιμοποίηση των παλιών μαγειρικών σκευών μπορεί να προσφέρει θέσεις εργασίας σε άτομα με αναπηρίες αναβαθμίζει τη θέση μας στην αγορά διακοσμητικών αντικειμένων.

Τα προϊόντα μας έχουν το όφελος πολλών πιθανών πελατών. Ο τυπικός πελάτης είναι ένα άτομο ιδιαίτερα ευαίσθητο σε πτυχές όπως η κοινωνική ένταξη και οι μειωμένες ανισότητες, με εκλεπτυσμένο γούστο, ένα άτομο που είναι ενημερωμένο για όλες τις σύγχρονες τάσεις στη βιώσιμη ανάπτυξη και υποστηρίζει προϊόντα επαναχρησιμοποίησης και γενικά κάποιος που θέλει να δίνει ένα νόημα σε κάθε αγορά που κάνει, ακόμη κι αν αυτό το νόημα είναι προϊόν αξίας για τα χρήματα ή πέρα από αυτό, μια αγορά που υποστηρίζει την απασχόληση ατόμων με αναπηρίες. Υπό αυτό το πρίσμα, τα προϊόντα μας καλύπτουν πολλές ανάγκες: επιχειρήσεις που θέλουν να συμβάλουν στη μείωση των ανισοτήτων αλλά δεν μπορούν να προσλάβουν άτομα με αναπηρίες, μπορούν να επιτύχουν αυτόν τον στόχο αγοράζοντας τα προϊόντα μας, καθώς και καταναλωτές με περιβαλλοντική και κοινωνική ευαισθησία. Το πιο σημαντικό πράγμα που κάνει την επιχείρησή μας μοναδική και δημιουργεί σημαντική κοινωνική αξία και βιωσιμότητα είναι η ικανότητα που δίνεται στα άτομα με αναπηρίες να εργάζονται και να είναι αυτόνομοι και ανεξάρτητα. Για να αποκτήσει νόημα η κοινωνική ένταξη των ατόμων πρέπει να συνοδεύεται από κοινωνική και οικονομική ισότητα, δηλαδή για να είναι τα άτομα με αναπηρίες οικονομικά ανεξάρτητα πρέπει να έχουν τη δυνατότητα να εργαστούν. Τα προϊόντα μας δίνουν τη δυνατότητα στον καταναλωτή να εκφράσει και να επιδείξει έμπρακτα την ευαισθησία του και την αγάπη του για το περιβάλλον καθώς και την υποστήριξή του στις ευπαθείς κοινωνικές ομάδες.

## Οι αξίες μας

**Δικαιοσύνη:** πιστεύουμε και δουλεύουμε για την ομαλή ένταξη ανθρώπων λιγότερο ευνοημένων στην παραγωγική και κοινωνική ζωή.

**Ισότητα:** στηρίζουμε τους λιγότερο προνομιούχους συνανθρώπους μας, εργαζόμαστε όλοι και όλες μαζί, κάνοντας πράξη την ουσιαστική ισότητα.

**Συνεργασία:** αισθανόμαστε ότι αποτελούμε κομμάτι της ίδιας επιχείρησης. Συμπράττουμε οι πιο προνομιούχοι μαζί με τους αδικημένους κοινωνικά,

αλληλοσυμπληρωνόμαστε, αξιοποιούμε τα διαφορετικά μας χαρίσματα. Δουλεύουμε προς ένα κοινό στόχο μέσα από την ομαδική εργασία.

**Σεβασμός στη διαφορετικότητα:** αντιμετωπίζουμε ο/η ένας/μία τον/την άλλο/άλλη με σεβασμό, ανεξάρτητα από τη θέση μας και τις δεξιότητες μας στην επιχείρηση.

**Συνέπεια-υπευθυνότητα:** αναλαμβάνουμε την ευθύνη για την επίτευξη των στόχων μας και προσπαθούμε να υλοποιούμε ό,τι υποσχόμαστε ότι θα κάνουμε. Ζητάμε βοήθεια, παραδεχόμαστε και αποκαθιστούμε τα λάθη μας.

**Δημιουργικότητα:** δημιουργούμε καινοτομίες σε όλους τους τομείς της επιχείρησης και με δύναμη και προθυμία προσπαθούμε να τις πετύχουμε.

**Εθελοντισμός:** συνεισφέρουμε χωρίς να επιδιώκουμε το ατομικό μας κέρδος ή αμοιβή, αλλά με στόχο την ευημερία των συνανθρώπων μας και του συνόλου της κοινωνίας.

**Θετική ενέργεια:** εργαζόμαστε με πάθος, με χαρά, με ενέργεια για να ξεπεράσουμε τον εαυτό μας και να πετύχουμε τους στόχους μας.

**Σεβασμός στο κοινωνικό και φυσικό περιβάλλον:** αντιμετωπίζουμε το περιβάλλον μας με σεβασμό ιδιαίτερα το κοινωνικό και προσπαθούμε να δουλεύουμε έτσι ώστε να ενσωματώνονται όλοι και όλες, - οι πιο προνομιούχοι/ες και οι αδικημένοι/ες κοινωνικά- ομαλά στην αγορά εργασίας και στην κοινωνία.

### Το όραμά μας

Το όραμά μας είναι να δημιουργήσουμε μια κοινωνική επιχείρηση στους τομείς μεταποίησης και διαχείρισης αποβλήτων η οποία θα προωθεί τη φιλική προς το περιβάλλον διαχείριση και επαναχρησιμοποίηση ανακυκλώσιμων υλικών. Φιλοδοξούμε να παρέχουμε βοήθεια σε κοινωνικά ευπαθείς ομάδες του πληθυσμού της χώρας με τη διάθεση προϊόντων μας ενισχύοντας παράλληλα την περιβαλλοντική συνείδηση των πολιτών με στόχο τη μείωση των αποβλήτων. Απώτερος στόχος για την επιχείρησή μας είναι η προώθηση των αναγκαίων από την Ευρωπαϊκή Ένωση δράσεων ανακύκλωσης με το σύνθημα "Σκέψου παγκόσμια - δράσε τοπικά". Το όραμα της επιχείρησής μας εκτός από την ενημέρωση και ευαισθητοποίηση των πολιτών για την αξία και τα οφέλη της ανακύκλωσης είναι η αξιοποίηση των εσόδων για τη στήριξη του σχολικού συσσιτίου για τους μαθητές και μαθήτριες του ΕΕΕΕΚ που αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα.

Μερικοί λόγοι για τους οποίους η επιχείρησή μας θα είναι επιτυχημένη:

1. Μοναδική προσφορά προϊόντων υψηλής αισθητικής
2. Κοινωνικός αντίκτυπος
3. Παθιασμένη ομάδα
4. Επιχειρηματικές τάσεις που επηρεάζουν την κοινωνική επιχειρηματικότητα και τις δραστηριότητες ΕΚΕ.

### Σε ποιο πρόβλημα απαντάμε

Παρόλο που τα αστικά απόβλητα αποτελούν το 1/10 από τους συνολικά 2.5 δις τόνους αποβλήτων που παράγονται ετησίως στην ΕΕ, είναι αρκετά ορατά και πολύπλοκα από τη φύση τους. Το 2018 η ΕΕ έθεσε νέους στόχους για την

ανακύκλωση, τη συσκευασία και την υγειονομική ταφή αποβλήτων. Στόχος των νέων κανόνων είναι η προώθηση της μετάβασης προς το πιο βιώσιμο μοντέλο της κυκλικής οικονομίας που στοχεύει στη μείωση των αποβλήτων μέσω της καλύτερης διαχείρισης πόρων. Τον Φεβρουάριο του 2021, το Κοινοβούλιο ενέκρινε το νέο σχέδιο δράσης για την κυκλική οικονομία ζητώντας πρόσθετα μέτρα για την επίτευξη μιας ουδέτερης ως προς τον άνθρακα, περιβαλλοντικά βιώσιμης, χωρίς τοξικές ουσίες και πλήρως κυκλικής οικονομίας έως το 2050, συμπεριλαμβανομένων αυστηρότερων κανόνων ανακύκλωσης και δεσμευτικών στόχων για τη χρήση και την κατανάλωση υλικών έως 2030.<sup>1</sup>

Διαπιστώνοντας την έλλειψη συστηματικής ανακύκλωσης οικιακών σκευών στοχεύουμε στη μείωση των αστικών αποβλήτων και στη ορθή επεξεργασία τους οι οποίες κρίνονται απαραίτητες ώστε να μειωθούν οι επιπτώσεις τους στο περιβάλλον. Επεκτείνουμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα στον κλάδο μεταποίησης σε τομείς που προάγουν ένα καλύτερο και πιο βιώσιμο περιβάλλον αποσκοπώντας κατά κύριο λόγο στην δημιουργία Κέντρου Δημιουργικής Επαναχρησιμοποίησης υλικών.

Η ανάγκη της κοινότητας για αντιμετώπιση των παραπάνω προβλημάτων και διαπιστώνοντας το μέγεθος της ανεργίας ή υποαπασχόλησης ενηλίκων με νοητικές ή αναπτυξιακές αναπηρίες μετά την αποφοίτησή τους από τη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, η έλλειψη ίσων ευκαιριών απασχόλησης μεταξύ των ατόμων με αναπηρίες, η ανάγκη συμπερίληψης μας οδήγησαν στη δημιουργία της ReUZ+.



#### Η επιχείρησή μας υπηρετεί τους παρακάτω στόχους βιώσιμης ανάπτυξης του ΟΗΕ

1. μηδενική πείνα
4. ποιοτική εκπαίδευση
8. αξιοπρεπής εργασία και οικονομική ανάπτυξη
10. λιγότερες ανισότητες
12. υπεύθυνη κατανάλωση και παραγωγή
13. δράση για το κλίμα

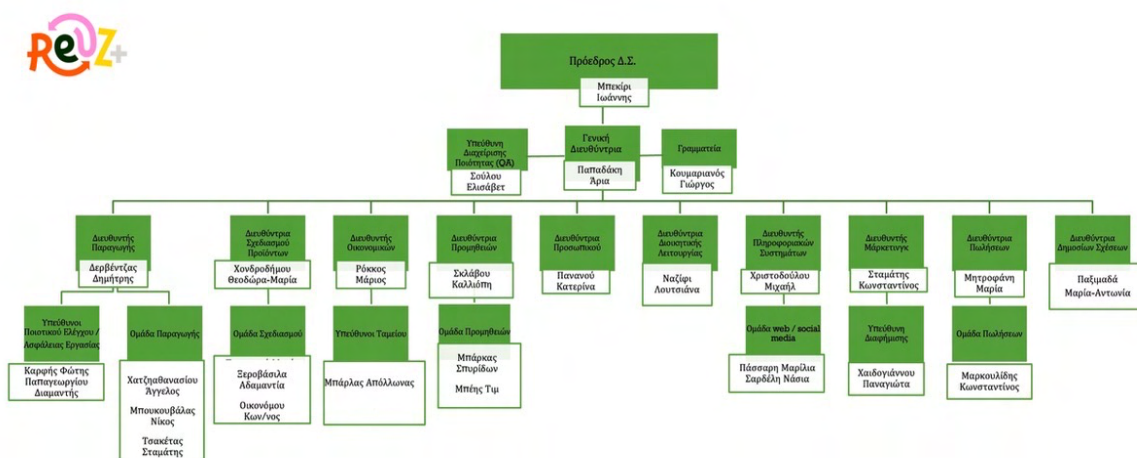
<sup>1</sup> <https://www.europarl.europa.eu/news/el/press-room/20210204IPR97114/kukliki-oikonomia-austiroteroi-kanones-katanalosis-kai-anakuklosis-stin-ee>

## Η Ομάδα μας

Η εικονική μας επιχείρηση απαρτίζεται από 14 μαθητές και μαθήτριες του τμήματος Μαγειρικής και Υδραυλικής του Εργαστηρίου Ειδικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (Ε.Ε.Ε.ΕΚ.) Αγίου Δημητρίου και 14 μαθητές και μαθήτριες από τη Β΄ Γυμνασίου του 6ου Γυμνασίου Αγίου Δημητρίου.

Φέτος, αποτελεί τη μοναδική συνεργατική μαθητική εικονική επιχείρηση ενώ είναι από τις ελάχιστες φορές στην ιστορία του διαγωνισμού της Μαθητικής Εικονικής Επιχείρησης του Junior Achievement Greece που δημιουργείται συνεργατική επιχείρηση μεταξύ σχολικών μονάδων ειδικής και γενικής εκπαίδευσης. Οι μαθητές και οι μαθήτριες των δύο σχολείων συνεργάζονται και λειτουργούν την εικονική επιχείρηση σε ένα πρωτοπόρο πρόγραμμα συνεκπαίδευσης, καινοτομώντας και κάνοντας πράξη τις αρχές της κοινωνικής επιχειρηματικότητας και της συμπερίληψης. Κατά τη συνεκπαίδευση, ακολουθείται το πρόγραμμα του JA σε συνδυασμό με τη διαδικασία της υλοποίησης της Πρακτικής Άσκησης του ΕΕΕΕΚ και του μαθήματος της Τεχνολογίας της Β΄ Γυμνασίου κατά το οποίο παρουσιάζεται η οργανωτική δομή και λειτουργία μιας παραγωγικής επιχείρησης. Η ισότιμη συνύπαρξη των δύο μαθητικών ομάδων δημιούργησε μια ισχυρή ομάδα μέσα στην οποία ο καθένας φέρνει τη δική του αξία προς όφελος του συνόλου και τελικά της επιχείρησης. Δεν είναι απλά μια συνεργασία όπου δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στην απασχόληση ατόμων που ανήκουν στις ευπαθείς και ευάλωτες ομάδες του πληθυσμού, είναι ο ορισμός της συμπερίληψης και της ισότιμης συμμετοχής κατά την οποία αναδεικνύονται οι ειδικές δεξιότητες του καθενός και ενδυναμώνονται μέσα από τη συνύπαρξη.

## Οργανόγραμμα



## Τα μέλη της ομάδας

|                                                         |                                                               |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Μπεκίρι Γιάννης<br>Πρόεδρος Δ.Σ.                        | Παπαδάκη Άρια<br>Γενική Διευθύντρια                           |
| Δερβέντζας Δημήτρης<br>Διευθυντής Παραγωγής             | Καρφής Φώτης<br>Διευθυντής Ποιοτικού Ελέγχου                  |
| Κουμαριανός Γιώργος<br>Γραμματεία                       | Οικονόμου Κωνσταντίνος<br>Ομάδα Σχεδιασμού                    |
| Μαρκουλίδης Κωνσταντίνος<br>Ομάδα Πωλήσεων              | Παναού Κατερίνα<br>Διευθύντρια Προσωπικού                     |
| Μητροφάνη Μαρία<br>Διευθύντρια Πωλήσεων                 | Παξιμαδά Μάνια<br>Διευθύντρια Δημοσίων Σχέσεων                |
| Μπάρκας Σπυρίδων<br>Ομάδα Προμηθειών                    | Παπαγεωργίου Διαμαντής<br>Διευθυντής Ασφάλειας                |
| Μπάρλας Απόλλωνας<br>Υπεύθυνος Ταμείου                  | Πάσσαρη Μαρίλια<br>Ομάδα Social Media                         |
| Μπέης Τιμ<br>Ομάδα Προμηθειών                           | Ρόκκος Μάριος<br>Διευθυντής Οικονομικών                       |
| Μπουκουβάλας Νίκος<br>Ομάδα Παραγωγής                   | Σαρδέλη Νάσια<br>Ομάδα Social Media                           |
| Ναζίφι Λουτσιάνα<br>Διευθύντρια Διοικητικής Λειτουργίας | Σκλάβου Καλλιόπη<br>Διευθύντρια Προμηθειών                    |
| Ξεροβάσιλα Αδαμαντία<br>Ομάδα Σχεδιασμού                | Σούλου Ελισάβετ<br>Διευθύντρια Διαχείρισης Ποιότητας          |
| Τσακέτας Σταμάτης<br>Ομάδα Παραγωγής                    | Σταμάτης Κωνσταντίνος<br>Διευθυντής Μάρκετινγκ                |
| Χαϊδογιάννου Παναγιώτα<br>Υπεύθυνη Διαφήμισης           | Χονδροδήμου Θεοδώρα-Μαρία<br>Διευθύντρια Σχεδιασμού Προϊόντων |
| Χατζηαθανασίου Άγγελος<br>Ομάδα Παραγωγής               | Χριστοδούλου Μιχαήλ<br>Διευθυντής Πληροφοριακών Συστημάτων    |
| <b>Ε.Ε.Ε.Κ. Αγ. Δημητρίου</b>                           | <b>6ο Γυμνάσιο Αγ. Δημητρίου</b>                              |

Συντονίστριες Εκπαιδευτικοί

Χρυσού Ευστρατία, ΠΕ80 - Χριστοπούλου Μαρία, ΠΕ85

Συνεργαζόμενοι Εκπαιδευτικοί

Σκαβάρας Γιώργος ΠΕ08, Κολλιός Γιώργος ΠΕ82, Μπουλμέτη Γεωργία ΠΕ30

Δημητρίου Αποστόλης ΠΕ82, Σερέτης Κωνσταντίνος ΠΕ78

Ο συντονισμός της ομάδας μας ήταν ιδιαίτερα δύσκολος μέσα σε συνθήκες πανδημίας γεγονός που μας οδήγησε στην αξιοποίηση μέσων τηλεκπαίδευσης τα οποία ενίσχυσαν την επικοινωνία μεταξύ των μελών μας. Η δέσμευση σε έναν κοινό

στόχο, η κατανομή αρμοδιοτήτων και το αρμονικό κλίμα συνεργασίας μεταξύ των δύο σχολείων αποδείχθηκαν ιδιαίτερα σημαντικά. Το μοντέλο διοίκησης που ακολουθεί η μαθητική μας επιχείρηση είναι το συμμετοχικό το οποίο θεωρούμε ως το πιο ενδεδειγμένο για την επιτυχημένη λειτουργία της.

Έτσι μέσα από συσκέψεις και πάντα με βάση προκαθορισμένα κριτήρια έγινε η επιλογή των θέσεων:

Με ομόφωνη απόφαση, ως Πρόεδρος του ΔΣ της εταιρείας, επελέγη ο Γιάννης Μπεκίρι, τελειόφοιτος του ΕΕΕΕΚ, με εμπειρία στο πρόγραμμα της εικονικής επιχείρησης και από την περσινή χρονιά.

Τη θέση της Γενικής Διευθύντριας διεκδίκησε και έλαβε μετά από μια εντυπωσιακή ομιλία-παρουσίαση η Άρια (Μαρία) Παπαδάκη από το 6ο Γυμνάσιο Αγ. Δημητρίου, που ξεχωρίζει για τις επιδόσεις και το ήθος της. Τη Γενική Διεύθυνση πλαισιώνουν ο Γιώργος Κουμαριανός, από το ΕΕΕΕΚ στη Γραμματεία, ικανό μέλος με εμπειρία και σε εξωτερική πρακτική άσκηση και η Ελισάβετ Σούλου στη Διαχείριση Ποιότητας, από το 6ο, με δυναμικό χαρακτήρα και έντονη παρουσία στην ομάδα.

Την Παραγωγή, ανέλαβαν έμπειροι τελειόφοιτοι μαθητές του τμήματος Υδραυλικής του ΕΕΕΕΚ, με επικεφαλής τον Δημήτρη Δερβέντζα στη θέση του Διευθυντή Παραγωγής, ο οποίος έχει ιδιαίτερες τεχνικές αλλά και καλλιτεχνικές δεξιότητες ασχολούμενος από μικρή ηλικία με το Θέατρο Σκιών και την κατασκευή φιγούρας. Μαζί του στην παραγωγή ο Άγγελος Χατζηαθανασίου, ο Νίκος Μπουκουβάλας και ο Σταμάτης Τσακέτας. Την ομάδα παραγωγής του ΕΕΕΕΚ πλαισιώνουν σαν υπεύθυνοι Ποιοτικού Ελέγχου και Ασφάλειας Εργασίας, δύο μαθητές του 6ου, ο Φώτης Καρφής και ο Διαμαντής Παπαγεωργίου, υπεύθυνοι για την καταγραφή και τήρηση των σταδίων παραγωγής και των κανόνων και μέτρων ασφαλείας. Η δημιουργία λεπτομερών φύλλων οδηγιών που έχουν αναλάβει είναι κρίσιμης σημασίας για την ομάδα παραγωγής του ΕΕΕΕΚ.

Η Διεύθυνση Σχεδιασμού είναι ιδιαίτερα σημαντική για την εταιρεία καθώς ο σχεδιασμός αποτελεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τη ReUZ+ και είναι αυτό που κάνει τα προϊόντα μας μοναδικά έργα τέχνης. Τη θέση της Διευθύντριας ανέλαβε η Θεοδώρα-Μαρία Χονδροδήμου από το 6ο, μαθήτρια με ιδιαίτερες καλλιτεχνικές δεξιότητες και αγάπη για την υψηλή αισθητική. Έχει ήδη ζητήσει συνεργασία από το Τμήμα Μηχανικών Βιομηχανικής Σχεδίασης του Πανεπιστημίου Αιγαίου στη Σύρο ώστε να έχουμε το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για τη προϊόντα μας. Στην ομάδα σχεδιασμού είναι ακόμα η Αδαμαντία Ξεροβάσιλα από το ΕΕΕΕΚ, ο απαραίτητος σύνδεσμος του σχεδιασμού με την παραγωγή και ο Κωνσταντίνος Οικονόμου από το 6ο, υπεύθυνος για τον σχεδιασμό των εντύπων και αφισών της επιχείρησης.

Διευθυντής Οικονομικών ανέλαβε ο Μάριος Ρόκκος από το 6ο, μαθητής με έφεση στα μαθηματικά αλλά και γενικά πολύ καλές επιδόσεις, συνεπής και οργανωμένος όπως απαιτείται για τη θέση. Στο ταμείο υπεύθυνος είναι ο Απόλλωνας Μπάρλας, τελειόφοιτος του ΕΕΕΕΚ, με ικανότητα διαχείρισης καθημερινών συναλλαγών.

Τη Διεύθυνση Οικονομικών στηρίζει η Διεύθυνση Προμηθειών με επικεφαλής την Καλλιόπη Σκλάβου, από το 6ο, η οποία με οργάνωση και μεθοδικότητα έχει αναλάβει

τον κρίσιμο τομέα των χορηγιών φέρνοντας ήδη σημαντικές συνεργασίες. Στην ομάδα προμηθειών από το ΕΕΕΕΚ, συμμετέχουν ο Σπύρος Μπάρκας και ο Τιμ Μπέης που συνεργάζονται με την ομάδα παραγωγής για την καταγραφή των απαιτούμενων υλικών και εξαρτημάτων που πρέπει να προμηθευτούμε ανά είδος προϊόντος.

Τη Διεύθυνση Πληροφοριακών Συστημάτων έχει αναλάβει ο Μιχάλης Χριστοδούλου, από το 6ο, λάτρης της τεχνολογικής εξέλιξης και του editing, υπεύθυνος για την τεχνική υποστήριξη των τηλεδιασκέψεων της ομάδας και σε συνεχή αναζήτηση για την καλύτερη ανάπτυξη των ηλεκτρονικών συναλλαγών με τους πελάτες μας. Δυναμικό τμήμα της εν λόγω διεύθυνσης η ομάδα social media με την Μαρίλια Πάσσαρη και τη Νάσια Σαρδέλη, από το 6ο, social media experts, υπεύθυνες για τον λογαριασμό της επιχείρησης στο Instagram, που με τις συνεχείς δημοσιεύσεις, δίνουν άλλη ώθηση στην προβολή μας και την επικοινωνία των δράσεων της ReUZ+.

Η Διεύθυνση Μάρκετινγκ στελεχώνεται με τον Κωνσταντίνο Σταμάτη, από το 6ο, ο οποίος έχει αναλάβει την έρευνα του ανταγωνισμού και σε συνεργασία με όλη την ομάδα τη διερεύνηση του προφίλ του καταναλωτή/πελάτη μας. Στην ίδια διεύθυνση εντάσσεται και το Τμήμα Διαφήμισης με την Παναγιώτα Χαϊδογιάννου, από το ΕΕΕΕΚ, η οποία ξεχωρίζει για τον αυθορμητισμό, την θετική ενέργεια και τα βαθιά συναισθήματα που την καθιστούν ζωντανή διαφήμιση για την ReUZ+.

Τη Διεύθυνση Πωλήσεων ανέλαβε η Μαρία Μητροφάνη, τελειόφοιτη του εργαστηρίου Μαγειρικής του ΕΕΕΕΚ, με εμπειρία εξυπηρέτησης πελατών στο catering του ΕΕΕΕΚ, εξαιρετικά ευγενική και με σπάνια επικοινωνιακή ικανότητα. Μαζί της στην ομάδα πωλήσεων, είναι ο Κωνσταντίνος Μαρκουλίδης, επίσης από το ΕΕΕΕΚ, με την κρίσιμη αρμοδιότητα να συνδέει τις πωλήσεις με την παραγωγή.

Τον κομβικό ρόλο των Δημοσίων Σχέσεων, ανέλαβε με ομόφωνη απόφαση η Μάνια (Μαρία-Αντωνία) Παξιμαδά, από το 6ο, μαθήτρια με ασυνήθιστα υψηλό -για την ηλικία της- γλωσσικό επίπεδο, με λόγο τεκμηριωμένο και ταυτόχρονα συναρπαστικό. Οι επιστολές που συνέταξε για την προβολή της εταιρείας και την ανάπτυξη συνεργασιών είχαν άμεσα αποτελέσματα, ενώ έχει αναλάβει την εκπροσώπηση της ομάδας κατά τη διάρκεια των τηλεδιασκέψεων με τρίτους.

Τον συντονισμό της διοικητικής λειτουργίας με την παραγωγή, έχει αναλάβει η Λουτσιάνα Ναζίφι από το ΕΕΕΕΚ, ενώ την πολυδύναμη ανθρώπινη ομάδα μας συντονίζει, επιβλέπει, ενθαρρύνει, υποστηρίζει η Κατερίνα Παναγού, από το 6ο, με ενσυναίσθηση, επιμέλεια και οργάνωση. Έχει αναλάβει τη δημιουργία του οργανογράμματος, την καταγραφή των αναθέσεων-υποχρεώσεων και έλεγχο της προόδου κάθε θέσης.

Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθούμε σύντομα και στην ομάδα των εκπαιδευτικών που στηρίζουν και καθοδηγούν την ReUZ+:

Συντονίστριες του προγράμματος είναι η κ. Ε. Χρυσού, εκπαιδευτικός ειδικής αγωγής, κλάδου Οικονομίας, με IMBA από το Ο.Π.Α. και εμπειρία σχεδόν δέκα ετών στη Μαθητική Εικονική Επιχείρηση και η κ. Μ. Χριστοπούλου, Χημικός Μηχανικός ΕΜΠ,

Μ.Εδ. με σημαντικό γνωστικό υπόβαθρο και εμπειρία στη διαχείριση αποβλήτων και πάθος για τη βιωματική μάθηση και την περιβαλλοντική δράση.

Μαζί τους η κ. Μπουλμέτη, κοινωνική λειτουργός, φροντίζει για τη συμπερίληψη, συνεννόηση, συνεργασία, συναίνεση και όλα τα συν που φέρνει η ReUZ+. Επίσης, συνεργάζονται οι εκπαιδευτικοί ειδικής αγωγής τεχνικών ειδικοτήτων, κ.κ. Κολλιός και Δημητρίου, απαραίτητοι για την καθοδήγηση της παραγωγής, ο κ. Σερέτης, υπεύθυνος επαγγελματικής ένταξης του ΕΕΕΕΚ, αλλά και ο καθηγητής καλλιτεχνικών κ. Σκαβάρας που επιμελείται καλλιτεχνικά τα προϊόντα.

Δίπλα μας σ' αυτό το εγχείρημα, σαν Inspirational mentor από το JA Greece, στάθηκε ο κορυφαίος brand strategist Peter Economides, πολύτιμος καθοδηγητής μας, γενναιόδωρος σε χρόνο, ιδέες, γνώσεις, εμπειρίες και συναισθήματα.

### Υποστηρικτές και Συνεργάτες

Ελληνικός Οργανισμός Ανακύκλωσης [Ε.Ο.ΑΝ.]

Δήμος Αγίου Δημητρίου

NoWaste21

Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

Beetroot Design

Silentech

Epsilon Print



## Έρευνα αγοράς

Η επιχείρηση στοχεύει σε διπλή αγορά (διπλό κοινό-στόχος):

1. Το κοινό που επιθυμεί να απορρίψει τα παλιά μαγειρικά σκεύη και εργαλεία χωρίς να επιβαρύνει το περιβάλλον και τους χώρους υγειονομικής ταφής απορριμμάτων (ΧΥΤΑ).

2. Τους καταναλωτές/υποψήφιους αγοραστές διακοσμητικών/χρηστικών αντικειμένων για το σπίτι, όπως φωτιστικά, ρολόγια τοίχου, κρεμάστρες, γλάστρες, καθρέφτες.

Υπάρχει και μια επιπλέον ανερχόμενη αγορά για την εταιρεία μας, που είναι άτομα αλλά και επιχειρήσεις που επιδιώκουν την κοινωνική αλληλεγγύη με δράσεις προσωπικής και εταιρικής ευθύνης.

Για τη διερεύνηση του βασικού καταναλωτικού κοινού προχωρήσαμε σε πρωτογενή έρευνα αγοράς με σκοπό να προσδιορίσουμε το προφίλ του καταναλωτή μας, να κατανοήσουμε καλύτερα τη συμπεριφορά του, να εκτιμήσουμε την αποδοχή των προϊόντων και της τιμής τους, να προσδιορίσουμε τη συχνότητα χρήσης και τον επιθυμητό τρόπο απόκτησης αυτών (κανάλια διανομής).

Για τη χαρτογράφηση του ανταγωνισμού, προχωρήσαμε σε δευτερογενή έρευνα μέσω διαδικτύου για να διερευνήσουμε την ύπαρξη ανταγωνιστών και για τις δύο αγορές που απευθυνόμαστε.

Για την πρώτη αγορά, διαπιστώθηκε ότι δεν υπάρχει καμία εναλλακτική περιβαλλοντικά βιώσιμη λύση απόρριψης των παλιών μαγειρικών σκευών, γεγονός που επισημαίνεται και στη σχετική Νομοθεσία (ΕΣΔΑ 2020-2030, ΦΕΚ 185 τ. Α'/29.0.2020). Στην παρούσα φάση, 32% ανακυκλώσιμων υλικών από τα αστικά απόβλητα δεν ανακτώνται (βλέπε παράρτημα)<sup>2</sup>. Για τη δεύτερη αγορά διακοσμητικών/χρηστικών αντικειμένων εντοπίστηκαν κυρίως έμμεσοι ανταγωνιστές και σχετική ανάλυση παρουσιάζεται στο επόμενο κεφάλαιο.

### Ταυτότητα της πρωτογενούς έρευνας αγοράς

Δείγμα: 170 άτομα/εκπρόσωποι νοικοκυριών από το κοινωνικό και επαγγελματικό περιβάλλον των μελών και των υποστηρικτών της ReUZ+

Εργαλείο: Ερωτηματολόγιο Google Forms

<https://forms.gle/UbKFbnSo6ZpAaUGf9>

Περίοδος διεξαγωγής: Μάρτιος 2022

Ακολουθεί η παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας.

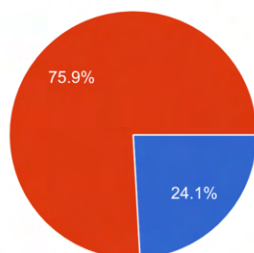
---

<sup>2</sup>ΦΕΚ 185 τ Α/29-9-2020

# Δημογραφικά

# Στοιχεία

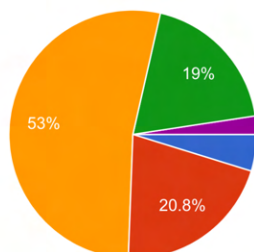
Φύλο  
170 responses



● Ανδρας  
● Γυναίκα

Διάγραμμα 1.1

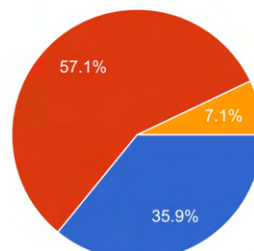
Ηλικία  
168 responses



● 18-24  
● 25-40  
● 41-54  
● 55-70  
● 70+

Διάγραμμα 1.2

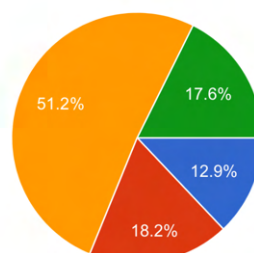
Το νοικοκυριό σας βρίσκεται:  
170 responses



● Στον Δήμο Αγίου Δημητρίου  
● Σε άλλο Δήμο της Αττικής  
● Σε Δήμο εκτός Αττικής

Διάγραμμα 1.3

Μέγεθος νοικοκυριού στο οποίο ανήκετε  
170 responses



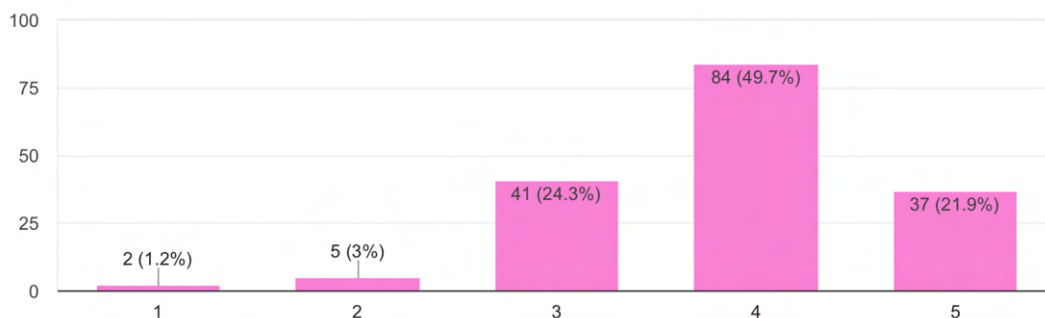
● 1 άτομο  
● 2 άτομα  
● 3-4 άτομα  
● 4+ άτομα

Διάγραμμα 1.4

Θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας περιβαλλοντικά ευαισθητοποιημένο;

169 responses

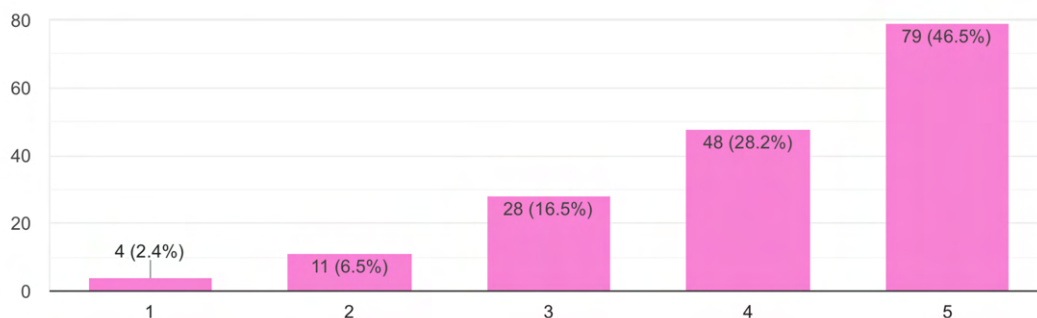
Διάγραμμα 2.1



Πόσο συχνά κάνετε ανακύκλωση

170 responses

Διάγραμμα 2.2



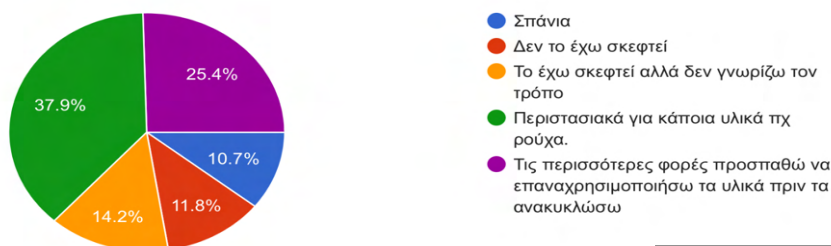
Από τα παραπάνω διαγράμματα, προσδιορίζεται το **προφίλ** του βασικού μας καταναλωτή/πελάτη:

Γυναίκα, ηλικίας 41-54, με οικογένεια και παιδιά, κάτοικος της Περιφέρειας Αττικής, όχι απαραίτητα του Αγίου Δημητρίου (κατά 57% διαμένει σε άλλο Δήμο της Αττικής), με περιβαλλοντικές ανησυχίες που ανακυκλώνει σε καθημερινή βάση.

Σχετικά με την επαναχρησιμοποίηση, προσπαθεί (25%) αλλά την εφαρμόζει μόνο περιστασιακά για κάποια υλικά (38%) ή δεν γνωρίζει τον τρόπο (15%).

Πριν ανακυκλώσετε σκέφτεστε να επαναχρησιμοποιήσετε κάποια υλικά;

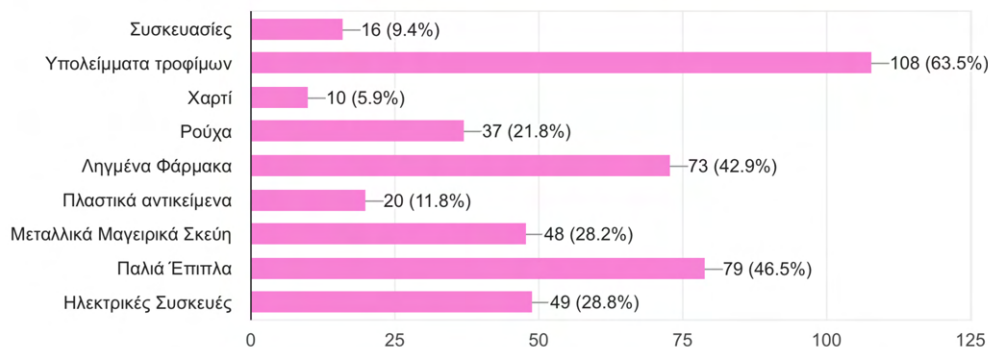
169 responses



Διάγραμμα 3.1

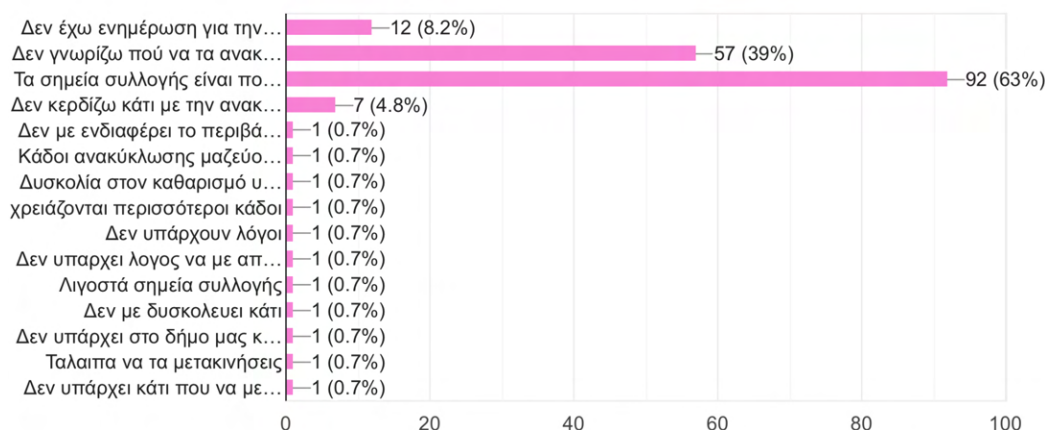
Ποια από τα παρακάτω υλικά σας δυσκολεύουν στην ανακύκλωση: Πολλαπλή απάντηση  
170 responses

Διάγραμμα 3.2



Καταγράψτε τους λόγους που σας αποτρέπουν από την ανακύκλωση  
146 responses

Διάγραμμα 3.3



Παρόλο που ο βασικός καταναλωτής/πελάτης μας ανακυκλώνει συστηματικά, υπάρχουν υλικά που τον δυσκολεύουν. Εδώ δεν καταγράφονται τα μαγειρικά σκεύη στις πρώτες θέσεις αλλά στην τέταρτη θέση (28,2%), καθώς τα υπολείμματα τροφίμων (63,5%) αποτελούν τον κύριο όγκο των αστικών αποβλήτων που καταλήγουν στους ΧΥΤΑ, τα παλιά έπιπλα (46,5%) λόγω του όγκου τους και των υλικών τους δεν μπορούν ανακυκλωθούν και τα ληγμένα φάρμακα (42,9%) χρήζουν ειδικής απόρριψης καθώς ανήκουν στα επικίνδυνα απόβλητα. Αυτό δείχνει ότι ο βασικός μας καταναλωτής είναι πολύ ενημερωμένος για τις δυνατότητες ανακύκλωσης των υλικών και θεωρεί ότι τα παλιά μεταλλικά σκεύη θα ανακυκλωθούν μέσω της άτυπης οδού (πλανόδιοι ρακοσυλλέκτες/παλιατζήδες).

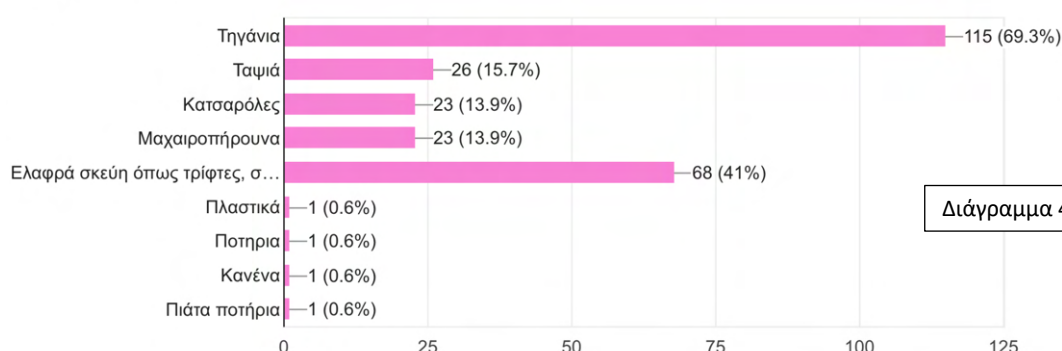
Κατά 63%, ο λόγος που τον αποτρέπει από την ανακύκλωση είναι η απόσταση των σημείων συλλογής από το σπίτι του, άρα θεωρεί ότι έχει επαρκή ενημέρωση του τρόπου και του τόπου ανακύκλωσης των διαφόρων υλικών.

Τα επόμενα διαγράμματα μας δίνουν χρήσιμες πληροφορίες για τα διαθέσιμα σκεύη προς συλλογή. Οι συμμετέχοντες δηλώνουν ότι τα τηγάνια και τα ελαφρά μεταλλικά σκεύη είναι αυτά που χρειάζονται συχνότερα αντικατάσταση και είναι αυτή τη στιγμή διαθέσιμα για ανακύκλωση.

Έτσι, μπορούμε να οργανώσουμε την παραγωγή καθώς κάθε συλλεγόμενο είδος αντιστοιχεί σε διαφορετικό προϊόν: τα τηγάνια μεταποιούνται σε ρολόγια τοίχου, ενώ τα ελαφρά σκεύη πχ τρίφτες, σουρωτήρια κλπ μετατρέπονται σε φωτιστικά.

Ποια μαγειρικά σκεύη χρειάζονται συχνότερα αντικατάσταση στο νοικοκυριό σας; Επιλέξτε μέχρι δύο.

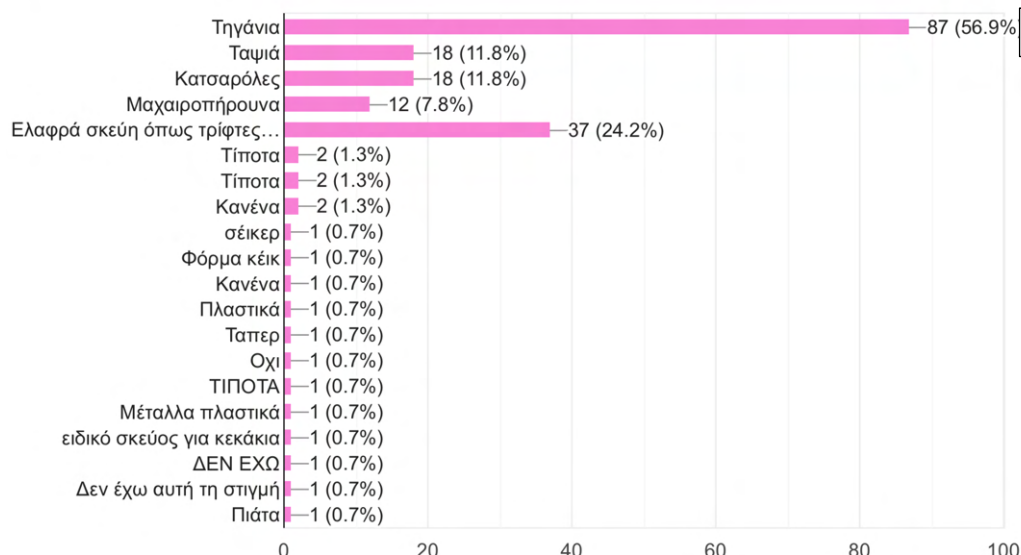
166 responses



Διάγραμμα 4.1

Αυτή τη στιγμή τι παλιά οικιακά σκεύη έχετε προς ανακύκλωση;

153 responses

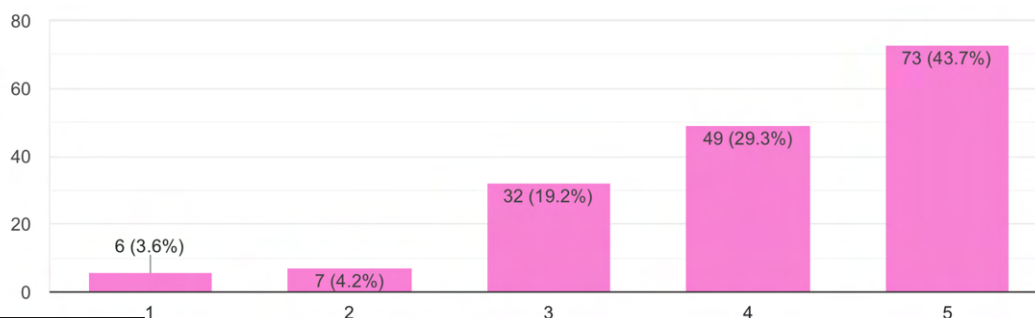


Διάγραμμα 4.2

Ακολουθούν διαγράμματα σχετικά με τα προτιμώμενα σημεία συλλογής από τους πελάτες. Καταγράφεται η πρόθεση να συμμετέχουν σε στοχευμένες δράσεις

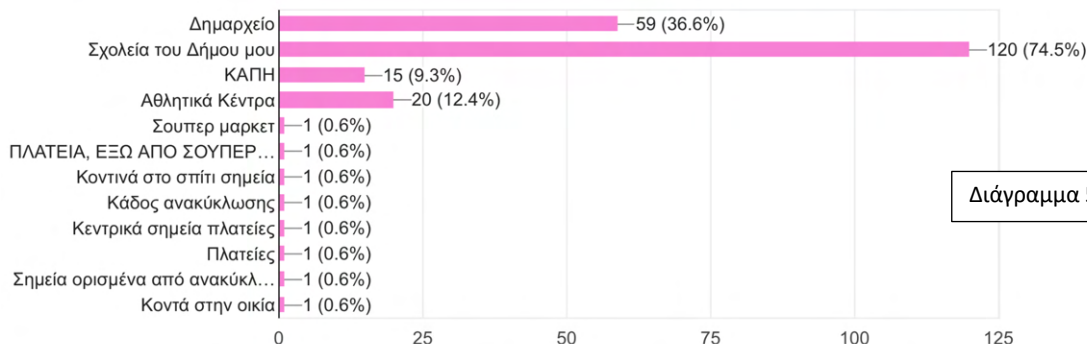
συλλογής σε κεντρικά σημεία ή σε σταθερά σημεία (κάδους) σε σχολεία και στο Δημαρχείο.

Είστε διατεθειμένοι να μετακινηθείτε ως το κοντινότερο σημείο συλλογής οικιακών σκευών (πχ το Δημαρχείο της περιοχής) για να προσφέρετε τα...α, το zero waste αλλά και για κοινωνικό σκοπό;  
167 responses



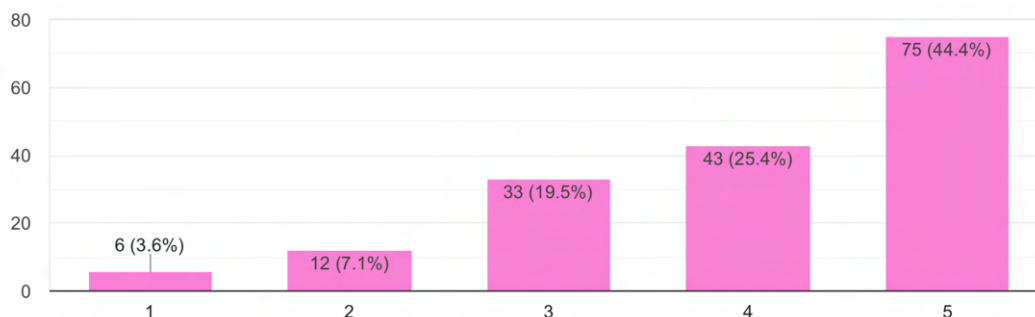
Διάγραμμα 5.1

Ποια από τα παρακάτω σημεία σας εξυπηρετούν καλύτερα για συλλογή των παλιών σκευών;  
161 responses



Διάγραμμα 5.2

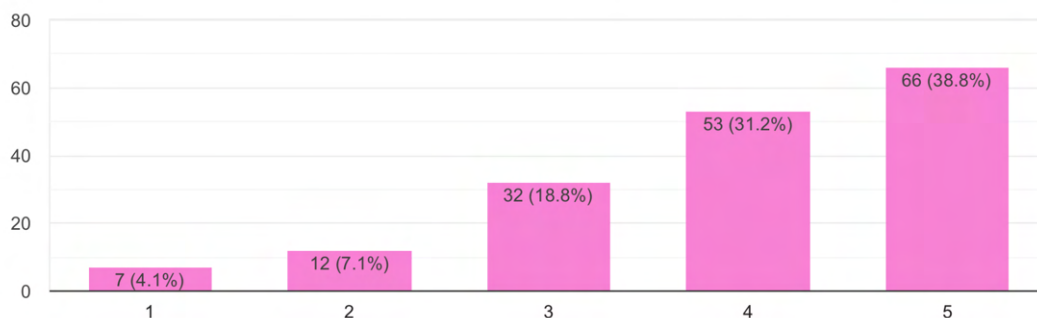
Θα πηγαίνατε σε μια δράση συλλογής οικιακών σκευών πχ σε κάποια πλατεία του Δήμου σας για να δώσετε τα παλιά οικιακά σας σκεύη;  
169 responses



Διάγραμμα 5.3

Θα αγοράζατε ένα αντικείμενο γνωρίζοντας ότι είναι προϊόν επαναχρησιμοποίησης;

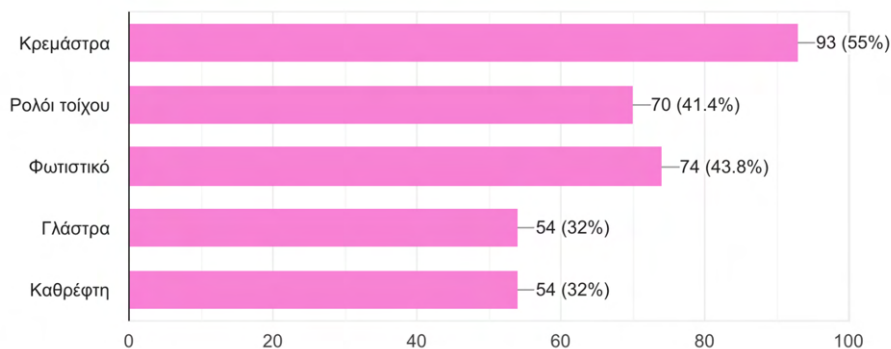
170 responses



Διάγραμμα 6.1

Ποιο αντικείμενο που προκύπτει από την επαναχρησιμοποίηση παλιών μαγειρικών σκευών, θα ήταν πιθανότερο να αγοράσετε; Επιλέξτε μέχρι δύο.

169 responses



Διάγραμμα 6.2

Το κοινό μας θα αγόραζε άνετα ένα προϊόν επαναχρησιμοποίησης και μάλιστα στη συντριπτική του πλειοψηφία (72,9%) ανεξάρτητα από την τιμή, εφόσον τα χρήματα προορίζονται για κοινωνικό σκοπό.

Θα αγοράζατε κάποιο από τα παραπάνω αντικείμενα αν

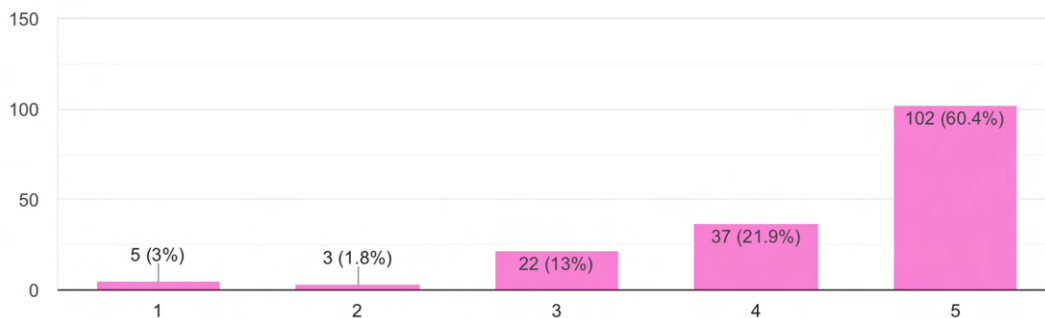
170 responses



Διάγραμμα 7.1

Πόσο σημαντικό είναι για σας το γεγονός ότι τα προϊόντα της ReUZ+ είναι χειροποίητα και επομένως μοναδικά;

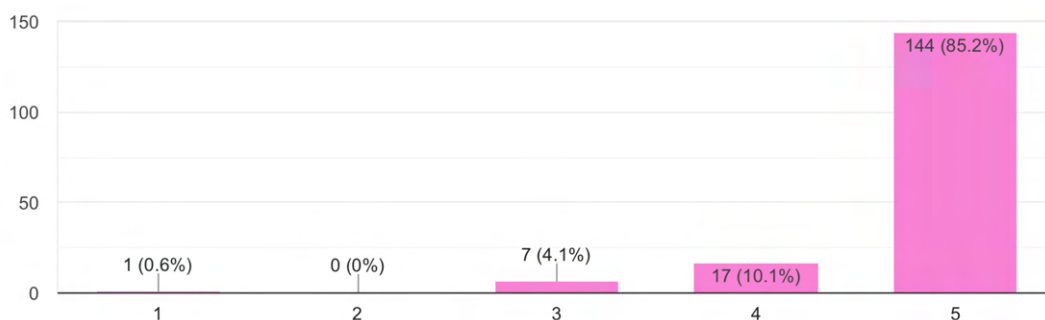
169 responses



Διάγραμμα 7.2

Πόσο σημαντικό είναι για σας το γεγονός ότι τα προϊόντα της ReUZ+ κατασκευάζονται από άτομα με αναπηρίες;

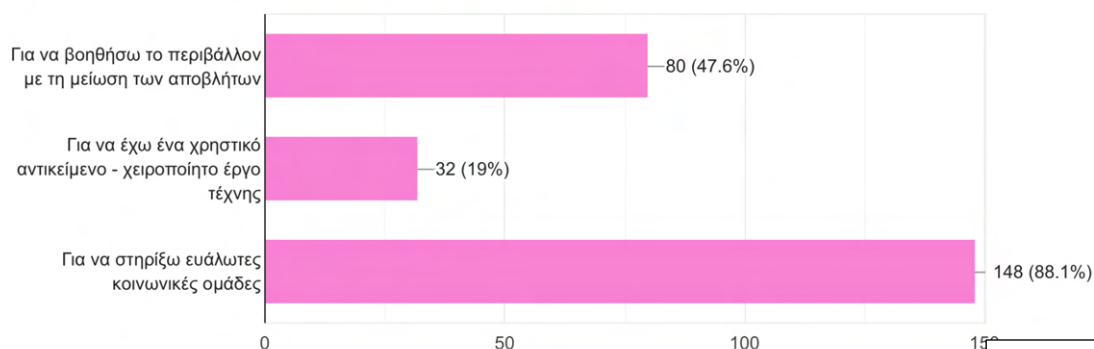
169 responses



Διάγραμμα 7.3

Για ποιο λόγο θα αγοράζατε ένα προϊόν της ReUZ+;

168 responses



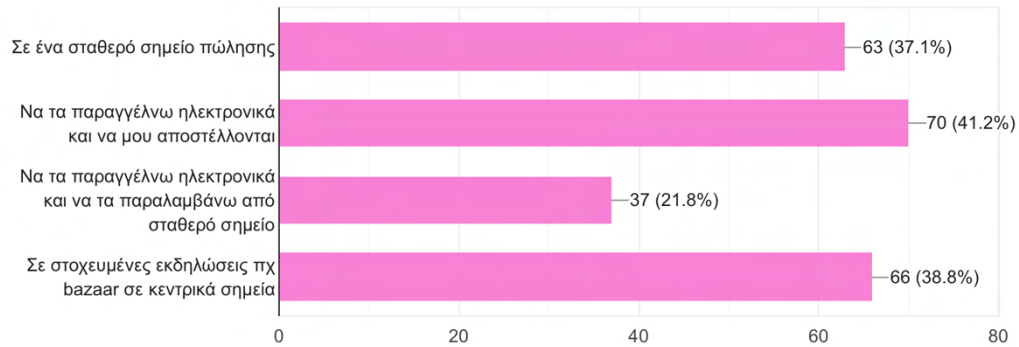
Διάγραμμα 7.4

Παρατηρείται ότι επικρατεί η κοινωνική ευαισθησία ενώ η στήριξη των ευάλωτων κοινωνικά ομάδων θεωρείται ο βασικός λόγος (88,1%) αγοράς των προϊόντων μας.

Το τελευταίο διάγραμμα αφορά τα προτιμώμενα σημεία πώλησης και κανάλια διανομής και δίνει χρήσιμες πληροφορίες που θα αξιοποιηθούν στο αντίστοιχο κεφάλαιο.

Πού θα θέλατε να βρίσκετε τα προϊόντα μας;

170 responses



Διάγραμμα 8



## Ανάλυση Ανταγωνισμού

Χαρτογράφηση της αγοράς: τι προσφέρει ο ανταγωνισμός

Ποιοι είναι οι κύριοι παίκτες/προϊόντα τους - Εναλλακτικές των πελατών μας

|                                            |
|--------------------------------------------|
| Έμμεσος-Άμεσος Ανταγωνισμός> Διαφοροποίηση |
|                                            |
| Κερδοσκοπικές-Κοινωνικές Επιχειρήσεις      |

Οι ανταγωνιστές του προϊόντος μας είναι κυρίως έμμεσοι λόγω του γεγονότος ότι δεν υπάρχουν παρόμοια προϊόντα που να ενσαρκώνουν την κοινωνική εταιρική ευθύνη στον ίδιο βαθμό. Επιπλέον, η μοναδικότητα των προϊόντων που αποτελείται από πρώτες ύλες επαναχρησιμοποίησης ενισχύει τη διαφοροποίησή τους. Έτσι, λόγω των παραπάνω οι ανταγωνιστές είναι κυρίως έμμεσοι, αποτελούμενοι από δύο βασικούς πυλώνες επιχειρήσεων. Η πρώτη είναι μεγάλες εταιρίες (IKEA, JUMBO κ.α) που εμπορεύονται βιομηχανοποιημένα διακοσμητικά προϊόντα όπως ρολόγια, καθρέπτες, κρεμάστρες, γλάστρες κ.α οι οποίες αναπτύσσουν οικονομίες κλίμακας και εξελιγμένα δίκτυα διανομής. Συχνά ξεκινούν δραστηριότητες προώθησης προσλαμβάνοντας διάσημους υποστηρικτές ή αναπτύσσουν ομαδοποίηση προϊόντων για να προσελκύσουν περισσότερους πελάτες. Η αδυναμία τους είναι η έλλειψη διαφοροποίησης τόσο ως προς την κοινωνική ευαισθησία όσο και ως προς την περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση.

Ο δεύτερος πυλώνας αποτελείται από ανταγωνιστές που κατασκευάζουν χειροποίητα διακοσμητικά αντικείμενα. Αξιοποιούν την εμπειρία και την υποδομή τους, αλλά δεν διαθέτουν επίσης τους παράγοντες διαφοροποίησης του προϊόντος μας. Ενώ επί του παρόντος υπάρχουν αρκετές επιχειρήσεις σε αυτήν την αγορά που πωλούν ανταγωνιστικά προϊόντα, η μεγάλη ζήτηση αυτών των προϊόντων παρέχει ένα επιπλέον άνοιγμα στην αγορά για την τοποθέτηση των προϊόντων της ReUZ+.

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, δεν υπάρχει άμεσος ανταγωνιστής αφού καμία επιχείρηση δεν διαθέτει διακοσμητικά αντικείμενα με αυτόν τον υψηλό βαθμό κοινωνικής ευαισθησίας.

Το **ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα** συνίσταται στην ικανότητά μας να ανταποκρινόμαστε στη διπλή ανάγκη των καταναλωτών μας. Δηλαδή, η ανάγκη τους συνίσταται στην προθυμία τους να βοηθήσουν στην ενδυνάμωση των ατόμων με νοητικές ή αναπτυξιακές αναπηρίες και στην επιθυμία τους να αγοράσουν διακοσμητικά αντικείμενα υψηλής αισθητικής από πρώτες ύλες που προέρχονται από επαναχρησιμοποίηση. Το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα είναι βιώσιμο και ισχυρό καθώς δεν μπορούν εύκολα να το μιμηθούν οι ανταγωνιστές. Ειδικότερα, οι ανταγωνιστές συνήθως ενισχύουν την κοινωνική εταιρική τους εικόνα μέσω έμμεσων ενεργειών όπως οι χορηγίες σε σωματεία και συλλόγους ατόμων με αναπηρίες.

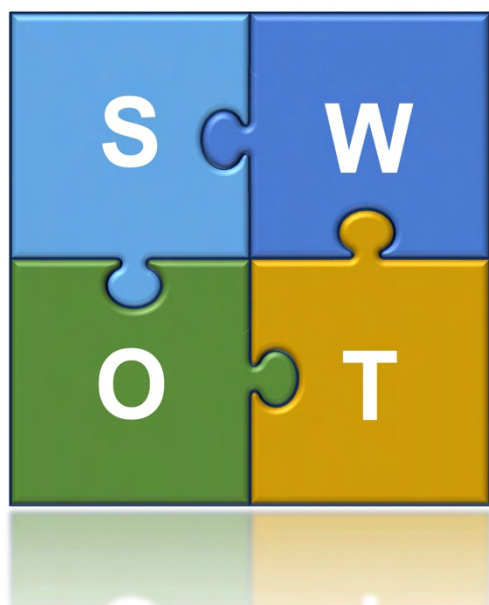
## SWOT Analysis

Παρουσιάζονται στη συνέχεια οι εσωτερικοί (Strengths-Weaknesses) & οι εξωτερικοί (Opportunities-Threats) παράγοντες που επιδρούν στην ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης. Συνοπτικά:

S-W: Οργανωτικά θέματα- Συστήματα -Τρόπος λειτουργίας

O-T: Ανταγωνιστές, Περιβάλλον αγοράς, Νομοθεσία, Παράγοντες που δεν ελέγχει η εταιρεία

Επιδιώκεται η αναγνώριση με ειλικρίνεια των αδύναμων σημείων και η εξήγηση της μετατροπής τους σε δυνατά, καθώς και η καταγραφή κινδύνων ακόμα και των δύσκολων, με στόχο τον περιορισμό τους, ενώ προτείνονται τρόποι αντιμετώπισης αυτών.



### STRENGTHS (+)

- Κοινωνικός Σκοπός της επιχείρησης.
- Το πάθος της ομάδας για περιβαλλοντική δράση, συμπεριληψη και ισότητα ένταξη.
- Η δυναμική και η προοπτική της ομάδας
- Καινοτόμα ιδέα.
- Χειροποίητα Μοναδικά Προϊόντα
- Υψηλή αισθητική και ξεχωριστός σχεδιασμός
- Χαμηλό κόστος παραγωγής
- Δυνατότητα αξιοποίησης των μη μεταποιησιμων υλικών.
- Inspirational mentor: Peter Economides, Brand Strategist.
- Beetroot Design: εταιρική ταυτότητα

### WEAKNESSES (-)

- Περιορισμένη ποσότητα παραγωγής.
- Περιορισμένα σημεία συλλογής υλικών και διάθεσης προϊόντων.
- Εξάρτηση της παραγωγής από τη συλλογή υλικών.
- Η ομάδα παραγωγής προϋποθέτει υποστηριζόμενη εργασία
- Υψηλό κόστος δημιουργίας e-shop και αποστολής προϊόντων λόγω βάρους.

### OPPORTUNITIES (+)

- Κοινωνική Αποδοχή
- Υποστήριξη από το Δήμο Αγίου Δημητρίου
- Εθνική και Ευρωπαϊκή Νομοθεσία για τη μείωση των αστεϊκών αποβλήτων (ΑΣΑ)
- Πρόβλεψη για δημιουργία Κέντρου Δημιουργικής Επαναχρησιμοποίησης Υλικών στο ΕΣΔΑ 2020-2030
- Ευνοϊκή Νομοθεσία για την ένταξη στην απασχόληση ΑμεΑ και τη δημιουργία Κοιν.Σ.Επ.
- Σύνδεση με τους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης.
- Παροχή αιγίδας για τις δράσεις μας από τον Ε.Ο.ΑΝ

### THREATS (-)

- Υπαρξη στην αγορά φτηνών παρόμοιων προϊόντων χαμηλής ποιότητας.
- Υπαρξη εταιρειών με παρόμοια προϊόντα με δυναμική παρουσία στο ευρύ κοινό με πολλαπλά κανάλια διανομής όπως φυσικά και ηλεκτρονικά καταστήματα πανελλαδικής κάλυψης.
- Εξάρτηση από τις υποδομές και τα μεταφορικά μέσα του Δήμου.
- Πιθανές γραφειοκρατικές καθυστερήσεις.
- Εξάρτηση από χορηγίες.

## Δυνατά Σημεία-Strengths

-Κοινωνικός σκοπός της επιχείρησης

Το γεγονός ότι τα κέρδη της εταιρείας προορίζονται για την ενίσχυση του συστήματος των παιδιών που φοιτούν στο ΕΕΕΕΚ Αγ. Δημητρίου και προέρχονται από ιδρύματα ή οικονομικά ασθενέστερες οικογένειες αποτελεί το κορυφαίο δυνατό σημείο της, ικανό να προσελκύσει πελάτες και υποστηρικτές και για τη συλλογή παλιών μαγειρικών σκευών και για την αγορά των μεταποιημένων προϊόντων.

Αυτό καταδεικνύεται ξεκάθαρα στα διαγράμματα 7.1 και 7.4 που παρουσιάστηκαν στην έρευνα αγοράς σχετικά με το κοινό μας, αλλά και στην απήχηση σε υποστηρικτές που αγκαλιάζουν την προσπάθεια με κάθε τρόπο. Το promo video της ReUZ+ στο Youtube ευαισθητοποίησε και κινητοποίησε το κοινό (πάνω από 2.000 προβολές) αλλά και τα ΜΜΕ που προβάλλουν τη δράση μας.

Πέραν του κοινωνικού προσανατολισμού των κερδών της εταιρείας, μια επιπλέον κοινωνική διάσταση αποτελεί η προοπτική δημιουργίας θέσεων εργασίας για ΑΜΕΑ (βλέπε διάγραμμα 7.3).

Εκτός των άλλων, ο κοινωνικός σκοπός της εταιρείας μπορεί να προσελκύσει δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

-Η δυναμική, το πάθος και η προοπτική της ομάδας για περιβαλλοντική δράση, συμπερίληψη και ισότιμη ένταξη.

Η ομάδα έχει πάθος για περιβαλλοντική δράση και ταυτόχρονα έχει αναπτύξει ενσυναίσθηση και μια σπάνια κουλτούρα εργασιακής και εκπαιδευτικής συμπερίληψης που οδηγεί στην ισότιμη ένταξη στην εργασία και την κοινωνία.

Οι μαθητές και οι μαθήτριες από το ΕΕΕΕΚ είναι τελειόφοιτοι και μπορούν άμεσα να αναλάβουν θέσεις εργασίας, ενώ οι μαθητές και οι μαθήτριες του 6<sup>ου</sup> Γυμνασίου είναι μόλις Β' Γυμνασίου και μπορούν να υποστηρίξουν τη λειτουργία της εταιρείας εθελοντικά και τα επόμενα χρόνια, σε περίπτωση δημιουργίας πραγματικής Κοινωνικής Συνεταιριστικής Επιχείρησης.

-Καινοτόμα ιδέα: η επιχειρηματική ιδέα έρχεται να καλύψει ένα κενό στο σύστημα διαχείρισης αποβλήτων καθώς δεν υπάρχει θεσμοθετημένο σύστημα διαχείρισης των μαγειρικών σκευών στο τέλος κύκλου ζωής τους παρόλο που αποτελούνται από ανακυκλώσιμα υλικά. Ο ευαισθητοποιημένος περιβαλλοντικά πολίτης το μόνο που μπορεί να κάνει είναι να αφήσει το παλιό του σκεύος δίπλα από τους κάδους για να το πάρουν οι άτυποι ρακοσυλλέκτες (παλιατζήδες). Διαφορετικά, καταλήγει στους Χώρους Υγειονομικής Ταφής Απορριμμάτων.

-Χειροποίητα Μοναδικά Προϊόντα με υψηλή αισθητική και ξεχωριστό σχεδιασμό. Τα προϊόντα μας είναι χειροποίητα γεγονός που τα κάνει μοναδικά. Αυτό αποτελεί τη βασική διαφοροποίηση τους από παρόμοια του ανταγωνισμού.

-Χαμηλό κόστος παραγωγής: Λόγω της χειρωνακτικής κατασκευής, δεν απαιτούνται πολύπλοκα ή ακριβά μηχανήματα για την παραγωγή. Τα επιπλέον υλικά είναι χαμηλού κόστους και πολλά παρέχονται από χορηγούς (όπως οι χαλκοσωλήνες κα)

-Δυνατότητα αξιοποίησης των μη μεταποιήσιμων υλικών: τα μαγειρικά σκεύη που δεν μπορούν να επαναχρησιμοποιηθούν μπορούν να πωληθούν σε πολύ καλή τιμή σε ανακυκλωτές μετάλλων, γεγονός που συμβάλλει στη ροή εσόδων της εταιρείας.

-Inspirational mentor: Peter Economides, brand Strategist

Ένα από τα δυνατά σημεία της εταιρείας είναι ο Inspirational mentor μας, Peter Economides που μας μετέδωσε γνώσεις και εμπειρίες για το branding της εταιρείας και εξασφάλισε πολύτιμες συνεργασίες σε πολλά επίπεδα.

-Beetroot Design: η πρωτοποριακή εταιρική μας ταυτότητα ανέδειξε την κουλτούρα της συμπερίληψης που πρεσβεύουμε που δημιουργήθηκε με τη σύμπραξη της κορυφαίας εταιρείας σχεδιασμού (Design Agency of Year 2020) που μας πρότεινε ο Peter Economides.

## Αδύνατα Σημεία-Weaknesses

-Περιορισμένη ποσότητα παραγωγής

Η χειρωνακτική κατασκευή των προϊόντων δεν επιτρέπει μαζική παραγωγή και περιορίζει την ποσότητα των παραγομένων προϊόντων. Ο περιοριστικός αυτός παράγοντας θα αντισταθμιστεί με την προώθηση των προϊόντων μας ως έργα τέχνης υψηλής αισθητικής.



-Περιορισμένα σημεία συλλογής υλικών και διάθεσης προϊόντων

-Εξάρτηση της παραγωγής από τη συλλογή υλικών

Τα σημεία συλλογής είναι περιορισμένα στην παρούσα φάση σε επιλεγμένα σχολεία του Δήμου Αγ. Δημητρίου, το Δημαρχείο και Δημοτικό Κτίριο κοντά στο Αθλητικό Κέντρο του Δήμου. Για να διευρυνθεί η δυνατότητα συλλογής σχεδιάζονται στοχευμένες δράσεις συλλογής μαγειρικών σκευών (events) αλλά και διάθεσης προϊόντων σε συνεργασία με υποστηρικτές μας: Γεωπονικό Πανεπιστήμιο (festival upcycling), εταιρείες, (CookShop – Athens Metro Mall), σχολεία της περιοχής, Δήμος Αγίου Δημητρίου.

-Η ομάδα παραγωγής προϋποθέτει υποστηριζόμενη εργασία, καθώς απαρτίζεται από ΑμεΑ. Γι' αυτό το λόγο, πλαισιώνεται από εκπαιδευτικούς ειδικής αγωγής αλλά και τους μαθητές και τις μαθήτριες του 6<sup>ου</sup> Γυμνασίου Αγ. Δημητρίου που υποστηρίζουν την εταιρική λειτουργία. Ο κλάδος της ανακύκλωσης θεωρείται ιδανικός για την εργασιακή ένταξη ΑμεΑ καθώς απαιτεί χειρωνακτικές δεξιότητες και εργασίες ρουτίνας (πχ διαλογή) στις οποίες αυτά τα άτομα μπορούν να ανταποκριθούν αποτελεσματικά.

-Υψηλό κόστος δημιουργίας e-shop και αποστολής προϊόντων λόγω βάρους

Η εταιρεία έχει ιστοσελίδα η οποία δεν είναι εύκολο να λειτουργήσει με τη μορφή e-shop με καλάθι αγοράς και online πληρωμή. Προκρίθηκε η επιλογή να αποτελεί έναν κόμβο επικοινωνίας των πελατών με την ομάδα πωλήσεων μέσω ηλεκτρονικής παραγγελίας με μήνυμα. Η αποστολή των προϊόντων με courier έχει υψηλό κόστος

λόγω του μεγάλου όγκου και βάρους τους, οπότε είναι προτιμότερο να τα διαθέτουμε σε στοχευμένες δράσεις διάθεσης που θα προβάλλονται στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

## Ευκαιρίες-Opportunities

### -Κοινωνική αποδοχή

Διανύουμε μια περίοδο κατά την οποία το καταναλωτικό κοινό και η ευρύτερη κοινωνία είναι πολύ ευαισθητοποιημένο σε περιβαλλοντικά θέματα λόγω της εντεινόμενης κλιματικής αλλαγής και παράλληλα ενισχύονται και προβάλλονται δράσεις αποδοχής της διαφορετικότητας κάθε μορφής. Αυτό μπορεί να αποτελέσει μεγάλη ευκαιρία για την εταιρεία μας.

### -Υποστήριξη από το Δήμο Αγίου Δημητρίου

Ο Δήμος Αγίου Δημητρίου, μετά το σχετικό μας αίτημα, μας δήλωσε την αμέριστη υποστήριξή του παρέχοντας:

- τον χώρο όπου λειτουργεί η Ιματιοθήκη του Δήμου (χώρος συλλογής και διαλογής ρούχων, παιχνιδιών, ειδών ιματισμού κλπ) εντός του κτιριακού συγκροτήματος που λειτουργεί το 6<sup>ο</sup> Γυμνάσιο Αγ. Δημητρίου για τη συλλογή και διαλογή μαγειρικών σκευών και εργαλείων.
- Δημοτικά οχήματα για τη μεταφορά των συλλεγόμενων υλικών στο χώρο μας.
- Δημοτικά σημεία συλλογής σε κεντρικά σημεία και επιλεγμένα σχολεία.
- Προβολή των δράσεων από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης του Δήμου.
- Επιστημονική υποστήριξη μέσω των συνεργασιών του (πχ NoWaste21).

Στις τηλεδιασκέψεις που συμμετείχαμε η ίδια η Δήμαρχος δεσμεύθηκε για την ουσιαστική υποστήριξη της ιδέας μας για δημιουργία Κέντρου Δημιουργικής Επαναχρησιμοποίησης Υλικών.

-Η εθνική και ευρωπαϊκή Περιβαλλοντική Νομοθεσία έχει σαφείς στόχους για τη μείωση των αστικών αποβλήτων (ΑΣΑ). Το Εθνικό Σχέδιο Διαχείρισης Αποβλήτων 2020-2030 αναγνωρίζει το πρόβλημα των ανακυκλώσιμων υλικών που δεν εντάσσονται σε κάποιο τυπικό σύστημα συλλογής και ανακύκλωσης, όπως τα μεταλλικά μαγειρικά σκεύη και προσδιορίζει το ποσοστό τους σε 32% επί του συνόλου των ΑΣΑ, σε απόλυτους αριθμούς 1,8 εκ. τόνοι από τα συνολικά 5 εκ. τόνοι. Στους προτεινόμενους τρόπους διαχείρισης προβλέπεται η δημιουργία Κέντρου Δημιουργικής Επαναχρησιμοποίησης Υλικών από τους ΟΤΑ ( βλέπε Παράρτημα).

-Ευνοϊκή Νομοθεσία για την ένταξη στην απασχόληση ΑμεΑ και τη δημιουργία Κοιν.Σ.Επ. Είναι δυνατόν να αξιοποιηθούν οι ευκαιρίες που παρέχει η νομοθεσία και επιδοτούμενα προγράμματα απασχόλησης (ΟΑΕΔ) και κοινωνικής επιχειρηματικότητας για τη δημιουργία πραγματικής επιχείρησης.

- Σύνδεση με τους Παγκόσμιους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ 2030.

Η βιωσιμότητα (sustainability) αποτελεί βασικό στοιχείο στις προωθητικές καμπάνιες όλων των επιχειρήσεων.

-Παροχή αιγίδας για τις δράσεις μας από τον Ε.Ο.ΑΝ. γεγονός που τους δίνει κύρος, αναγνωρισιμότητα και επιπλέον δυνατότητες προβολής και υποστήριξης.

### Απειλές-Threats

-Υπαρξη στην αγορά φτηνών παρόμοιων προϊόντων χαμηλής ποιότητας.

Τα προϊόντα μας είναι χρηστικά αντικείμενα καθημερινής χρήσης, ρολόγια τοίχου, φωτιστικά, κρεμάστρες, καθρέφτες, τα οποία κυκλοφορούν σε καταστήματα τύπου Jumbo σε πολύ χαμηλές τιμές και ποιότητες. Για να αντιμετωπίσουμε αυτή την απειλή τονίζουμε τη μοναδικότητα των προϊόντων μας χωρίς υπερβολές στην τιμολόγησή τους.

-Υπαρξη εταιρειών με παρόμοια προϊόντα με δυναμική παρουσία στο ευρύ κοινό με πολλαπλά κανάλια διανομής όπως φυσικά και ηλεκτρονικά καταστήματα πανελλαδικής κάλυψης.

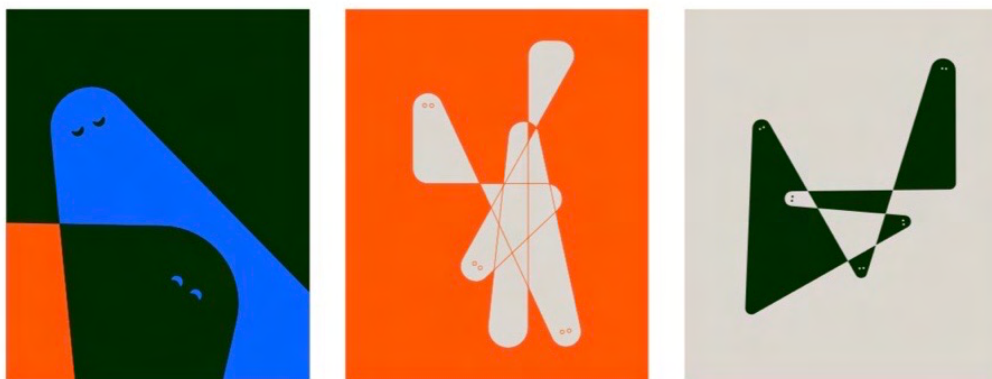
Δεν μπορούμε να ανταγωνιστούμε αλυσίδες με πανελλαδικά δίκτυα. Τονίζουμε την αξία του χειροποίητου και της περιορισμένης παραγωγής επενδύοντας στην αισθητική των προϊόντων. Η έμφαση στην Τέχνη σχεδιάζεται να δοθεί και μέσα από μια παρουσία προϊόντων μας σε γκαλερί μετά από παρότρυνση του Peter Economides.

-Εξάρτηση από τις υποδομές και τα μεταφορικά μέσα του Δήμου.

-Πιθανές γραφειοκρατικές καθυστερήσεις.

-Εξάρτηση από χορηγίες.

Η κοινωνική διάσταση της επιχείρησης που μας εξασφαλίζει υποστήριξη από φορείς δημιουργεί ένα είδος εξάρτησης. Διευρύνουμε το πλέγμα των υποστηρικτών μας σε οργανισμούς δημόσιους και ιδιωτικούς (Δήμους, ιδιώτες, εταιρείες μέσω ΕΚΕ), περιβαλλοντικούς και κοινωνικούς, Μ.Κ.Ο., εκπαιδευτικά ιδρύματα, ώστε να υπάρχει ευελιξία και περισσότερες εναλλακτικές.



## Παραγωγή

Χαρακτηριστικά προϊόντος

Διαδικασία παραγωγής

Βήματα

Τιμή πώλησης ανά μονάδα - Χρόνος παραγωγής ανά μονάδα

### Χειροποίητα φωτιστικά

τιμή πώλησης: 35-45 €

#### Διαδικασία παραγωγής

- ◆ Μέτρηση και κοπή των χαλκοσωλήνων στο κατάλληλο μήκος
- ◆ Γυάλισμα των τεμαχίων
- ◆ Συναρμολόγηση των σωλήνων με τα εξαρτήματα
- ◆ Κόλληση των κομματιών
- ◆ Πέρασμα των καλωδίων από το σκελετό του φωτιστικού
- ◆ Λουστράρισμα και βάψιμο της κατασκευής
- ◆ Συναρμολόγηση της σύνδεσης με το ντουί
- ◆ Επεξεργασία του μαγειρικού σκεύους (τρίψιμο-βαφή)
- ◆ Συναρμολόγηση του σκεύους με την κατασκευή
- ◆ Έλεγχος της λειτουργικότητας της κατασκευής



Απαιτούμενος χρόνος παραγωγής ανά μονάδα: 8 ώρες

### Χειροποίητοι καθρέπτες

τιμή πώλησης 30-50 €

#### Διαδικασία Παραγωγής

- ◆ Κόλληση γάζας στο σκεύος
- ◆ Χρωματισμός
- ◆ Πέρασμα του καθρέπτη με σιλικόνη
- ◆ Δημιουργία κεραμικών διακοσμητικών
- ◆ Κόλληση των διακοσμητικών γύρω από τον καθρέπτη



Απαιτούμενος χρόνος παραγωγής ανά μονάδα: 3 ώρες

### Χειροποίητες κρεμάστρες

τιμή πώλησης: 20 €

#### Διαδικασία παραγωγής

- ◆ Λύγισμα/Διαμόρφωση των μαχαιροπήρουνων
- ◆ Βάψιμο του ξύλου
- ◆ Βίδωμα των μαχαιροπήρουνων στη βάση
- ◆ Βίδωμα των γάντζων



Απαιτούμενος χρόνος παραγωγής ανά μονάδα: 3 ώρες

### Χειροποίητα ρολόγια

τιμή πώλησης: 25-40 €

#### Διαδικασία παραγωγής

- ◆ Επεξεργασία σκεύους
- ◆ Βάψιμο σκεύους
- ◆ Τρύπημα σκεύους
- ◆ Κοπή πλάκας
- ◆ Τρύπημα πλάκας
- ◆ Βάψιμο και καλλιτεχνική επιμέλεια πλάκας
- ◆ Τοποθέτηση μηχανισμού



Απαιτούμενος χρόνος παραγωγής ανά μονάδα: 3 ώρες

### Χειροποίητες Γλάστρες

τιμή πώλησης: 15€

#### Διαδικασία παραγωγής

- ◆ Τρίψιμο φόρμας
- ◆ Βάψιμο
- ◆ Στέγνωμα
- ◆ Καλλιτεχνική επιμέλεια



Απαιτούμενος χρόνος παραγωγής ανά μονάδα: 2 ώρες

## Διανομή & Επικοινωνία

Στρατηγική Διανομής και επικοινωνίας

Τρόποι προώθησης και διαφήμισης προϊόντος

---

Η επιθυμητή τοποθέτηση της επωνυμίας θα είναι ως προϊόντα premium με υψηλή ποιότητα και ανάλογη τιμή, προκειμένου να μπορεί να υποστηριχθεί ο κοινωνικός αντίκτυπος και να εστιαστεί σε εταιρείες που παρέχουν premium υπηρεσίες ή υλοποιούν Δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης.

Το κανάλι B2B μπορεί να στοχεύσει στην προώθηση αφενός των προϊόντων που είναι κατάλληλα για εταιρικά δώρα (πχ mini κρεμάστρες) σε εταιρείες που θα τα προσφέρουν στο πλαίσιο ΕΚΕ, αφετέρου των προϊόντων που μπορούν να διακοσμήσουν ξενοδοχεία -με έμφαση σε boutique hotels- προβάλλοντας έτσι την περιβαλλοντική και κοινωνική τους ευαισθησία.

Σε επίπεδο B2C μπορεί εξάλλου να προωθηθεί μέσω στοχευμένων δράσεων περιβαλλοντικού και κοινωνικού προσανατολισμού π.χ φεστιβάλ upcycling, bossible, πολιτιστικά ή/και αθλητικά δρώμενα, Ημέρα περιβάλλοντος, Ώρα της γης κλπ. Η εταιρεία σχεδιάζει να συνεργαστεί με μια μεγάλη εταιρία στον χώρο των οικιακών σκευών και εργαλείων την Cook Shop, προκειμένου να προωθήσει τα προϊόντα στην αγορά μέσω κινήτρων ανταποδοτικότητας για τους πελάτες μας. Μέσω των αναφορών της στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, η εταιρεία θα μπορούσε να προωθήσει την επωνυμία μας, να μοιραστεί το περιεχόμενό μας ή να δημοσιεύσει για εμάς προκειμένου να παρουσιάσει το προϊόν και τον αντίκτυπό του στο κοινό.

Η προσωπική πώληση θεωρείται ένα παραδοσιακό εργαλείο μάρκετινγκ, ιδιαίτερα για τη δημιουργία αγοραστικής προτίμησης, πεποίθησης και δράσης. Ένα σημαντικό μέρος της επιχειρηματικής κοινότητας έχει ήδη δείξει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την αγορά των προϊόντων μας. Επίσης, η φυσική παρουσία σε διάφορες εταιρικές εκδηλώσεις, που σχετίζονται κυρίως με δράσεις ΕΚΕ, θα μπορούσε να συμβάλλει στη προσέγγιση μάρκετινγκ με γνώμονα τις σχέσεις για τη δημιουργία στρατηγικής συνεργασίας.

Το πλάνο μάρκετινγκ της εταιρείας θα υλοποιηθεί επίσης με διάφορους τρόπους μέσω του διαδικτύου και των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, ιδίως: e-mail, ενημερωτικά δελτία, Facebook, Instagram, Twitter, Google Ads. Δημιουργήσαμε λογαριασμούς στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης:

<https://www.facebook.com/Reuz.plus>

<https://www.instagram.com/reuz.plus/>

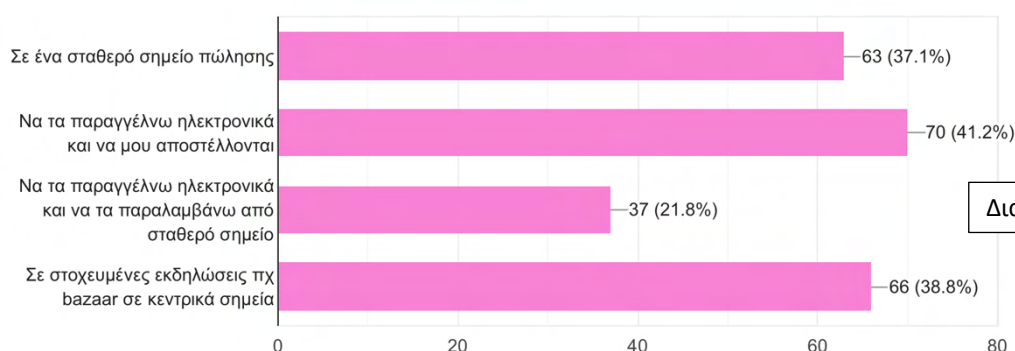
και φροντίσαμε με συνεχή παρουσία να ενημερώνουμε για τις δράσεις μας, να προβάλλουμε το brand της επιχείρησής μας και να προωθούμε τα νέα μας.

Τα προϊόντα της εταιρείας θα φτάσουν στους στοχευμένους πελάτες μέσω πολλαπλών καναλιών διανομής που μπορεί να περιλαμβάνουν:

- Ιστότοπος: <https://reuzplus.gr>
- Άμεση/ Προσωπική Πώληση
- Συνεργάτες
- Συμμετοχή σε events
- Φυσικό κατάστημα (εντός των σχολείων μας ή Δημοτικών εγκαταστάσεων)
- Συμμετοχή σε Κλαδικές Εκθέσεις (πχ τουριστικές για την προσέγγιση ξενοδοχειακών μονάδων για B2B συνεργασίες)

Τα παραπάνω προκύπτουν ξεκάθαρα και από τα στοιχεία της έρευνας καταναλωτή (Διάγραμμα 8)

Πού θα θέλατε να βρίσκετε τα προϊόντα μας;  
170 responses



Διάγραμμα 8

Το τμήμα μάρκετινγκ προσδιόρισε το όνομα της επιχείρησης ReUZ+, το σλόγκαν "Δες τα σκεύη σου αλλιώς», σχεδίασε με την υποστήριξη της εταιρείας Beetroot το λογότυπο, τα έντυπα και τη συσκευασία. Λόγω της πανδημίας δεν αξιοποιήθηκαν διαζώσης επαφές για την προβολή των δράσεων της επιχείρησης αλλά και λόγω της περιβαλλοντικής ευαισθησίας της εταιρείας που μας διακατέχει, αποφύγαμε την αλόγιστη σπατάλη για την εκτύπωση έντυπου υλικού.

Η εταιρεία Beetroot δημιούργησε για μας ένα tagline-αναρτημένο στην ιστοσελίδα μας που ανανεώνεται, επεκτείνεται και συνοψίζει τη φιλοσοφία της εταιρείας.

**We ReUZ+ creativity**

Επίσης, προχώρησαν σε εικονογράφηση η οποία αφηγείται και περιγράφει τη δύναμη του μαζί, την αλληλοβοήθεια, την κοινή δράση, τη συμπερίληψη της ReUZ+ μέσα από στρογγυλεμένα σχήματα ενότητας των μελών της ομάδας που πρόκειται να γίνουν σημείο αναφοράς της εταιρείας.



Τέλος, για τη φάση πλήρους ανάπτυξης, σημαντικό ρόλο θα έχει και η συσκευασία παγιώνοντας την εικόνα προϊόντων υψηλής αισθητικής.

### Συσκευασία





Εντυπο

## Οικονομικός Σχεδιασμός

Η ReUZ+ ως μαθητική επιχείρηση ξεκίνησε τη λειτουργία της στηριζόμενη στα έσοδα που προέκυψαν από την έκδοση των μετοχών καθώς και από χορηγίες σε είδος. Προκειμένου δημιουργηθεί το αρχικό κεφάλαιο εκδόθηκαν 100 Κοινές Μετοχές, των δύο (2) Ευρώ – 50 για κάθε σχολείο.

| Πηγές Χρηματοδότησης | 100 μετοχές X 2 ευρώ | 200 ευρώ |
|----------------------|----------------------|----------|
|                      | Χορηγίες σε Είδος    |          |

Χορηγοί σε είδος είναι η εταιρία Beetroot Design (εταιρική ταυτότητα), Silentech (web design & hosting), Nowaste 21 (κάδοι συλλογής για σχολεία), Epsilon Print (αφίσες κάδων/έντυπο υλικό), ΧΑΛΚΟΡ (χαλκοσωλήνες) κλπ. Μέγας υποστηρικτής μας είναι ο Δήμος Αγίου Δημητρίου με υποδομές, εγκαταστάσεις και δράσεις επικοινωνίας ενώ ο Ελληνικός Οργανισμός Ανακύκλωσης (ΕΟΑΝ) καλύπτει υπό την αιγίδα του τις δράσεις μας.

Στην αρχική φάση, τα έξοδα ίδρυσης και εγκατάστασης είναι μηδενικά καθώς η παραγωγή πραγματοποιείται στα εργαστήρια του Ε.Ε.Ε.ΕΚ. Αγίου Δημητρίου και τα τμήματα της επιχείρησης λειτουργούν με προσωπική εργασία των στελεχών της επιχείρησης οι οποίοι δεν αμείβονται για τις υπηρεσίες τους. Έτσι, το κόστος μισθοδοσίας αποτελεί ισόποση χορηγία σε είδος των μελών της ομάδας. Αντίστοιχα, το κόστος των ενοικίων αποτελεί ισόποση χορηγία του Δήμου Αγ. Δημητρίου.

Το κύριο κανάλι εσόδων μας είναι οι πωλήσεις των προϊόντων μας αλλά και τα έσοδα από την ανακύκλωση των επαναχρησιμοποιημένων πρώτων υλών που δεν αξιοποιούνται στην μεταποίηση. Έχουμε αναζητήσει συνεργασία με διάφορες εταιρείες ανακύκλωσης μετάλλων για τη διάθεση ως scrap των σκευών που δεν είναι εφικτό ή συμφέρον να μεταποιηθούν, πχ κατσαρόλες, τα οποία συνήθως είναι και τα πιο βαριά. Ενδεικτικά, μια κατσαρόλα ζυγίζει περίπου δύο κιλά και οι τιμές του scrap έχουν ανοδική πορεία (τρέχουσα τιμή 2€/kg).

Κατάλογος εταιρειών διάθεσης μετάλλων που δεν μεταποιούνται

<https://oikokiklios.gr/scrap-prices/>

[https://www.anamet.gr/contents\\_gr.asp?id=40](https://www.anamet.gr/contents_gr.asp?id=40)

[https://all-metal.gr/?gclid=CjwKCAjwloCSBhAeEiwA3hVo\\_Xo8DoYfSugiBijnv6VHD1r-tgv0VferIRFGq8PnD0k4GhkLdH-UXBoC5twQAvD\\_BwE](https://all-metal.gr/?gclid=CjwKCAjwloCSBhAeEiwA3hVo_Xo8DoYfSugiBijnv6VHD1r-tgv0VferIRFGq8PnD0k4GhkLdH-UXBoC5twQAvD_BwE)

<https://www.skrapp.gr/τιμοκαταλογοσ-μεταλλων-scrap/>

<http://plrecycle.gr/τιμές-μετάλλων/>

<https://anakiklosimenidiou.gr/times/>

\*Στοιχεία ανακτημένα 27-3-22

Επιπλέον, θα συνεργαστούμε με άλλες κοινωνικές ή μη κοινωνικές επιχειρήσεις για ανταλλαγές προϊόντων ή υπηρεσιών ή για τη δημιουργία συνδυασμένων προϊόντων.

### >Κόστος παραγωγής και τιμές πώλησης<

Η τιμολόγηση των προϊόντων μας έγινε με δεδομένη την πρόθεση των καταναλωτών μας να διαθέσουν χρήματα για την αγορά ενός αντικειμένου κατασκευασμένου με δημιουργική επαναχρησιμοποίηση από ΑμεΑ εφόσον προορίζονται για κοινωνικό σκοπό ανεξάρτητα από την τιμή. (Διάγραμμα 7.1) διατηρώντας ισορροπία με την αγοραστική ικανότητα του πελάτη.

Θα αγοράζατε κάποιο από τα παραπάνω αντικείμενα αν

170 responses



Διάγραμμα 7.1

Έτσι, οι τιμές για τα προϊόντα κυμαίνονται από 15 € (γλάστρες) έως 50 € (μεγάλοι καθρέφτες).

Προκειμένου να υπολογίσουμε τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας και το νεκρό σημείο παραθέτουμε αναλυτικά το κόστος παραγωγής ανά προϊόν.

#### Χειροποίητα Φωτιστικά -Τιμή Πώλησης: 35-45€

| υλικά                                                      | κόστος/μονάδα       | απαιτούμενος χρόνος παραγωγής      |
|------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------|
| Ελαφρύ σκεύος (τρίφτης κλπ)                                | --                  | 8 ώρες                             |
| ντουί E27 με ροδέλα μαύρο                                  | --                  |                                    |
| ντουί E14 με ροδέλα μαύρο                                  | 0,95 €              |                                    |
| καλώδιο με διακόπτη και φως                                | 0,90 €              |                                    |
| μαστός για ντουί                                           | 2,50 €              |                                    |
| εξάγωνο παξιμάδι M10 για μαστό                             | 0,30 €              |                                    |
| Συστολή Αμερικής Ορειχάλκινη 1/2 και 1/8                   | 0,25 €              |                                    |
| Μαστός θηλυκός χαλκού Φ15x1/2                              | 0,80 €              |                                    |
| Εξαρτήματα χαλκοσωλήνων Φ15 (τάπες, γωνίες, καμπύλες, ταφ) | 1,10 €              |                                    |
| Εποξειδική κόλλα 2 συστατικών duro stick                   | 0,60 €              |                                    |
| Σπρέι βαφής μετάλλου                                       | 1,60 €              |                                    |
| Αστάρι μετάλλου                                            | 0,40 €              |                                    |
| Βερνίκι μετάλλου                                           | 0,20 €              |                                    |
| <b>Συνολικό Κόστος</b>                                     | <b>Υλικών 9,80€</b> | <b>Ανθρωποωρών (8*3,9€)=31,20€</b> |

| Χειροποίητοι Καθρέπτες-Τιμή Πώλησης: 30-50€ |               |                               |
|---------------------------------------------|---------------|-------------------------------|
| υλικά                                       | κόστος/μονάδα | απαιτούμενος χρόνος παραγωγής |
| Ταψί                                        | --            | 3 ώρες                        |
| καθρέπτης                                   | 5,00 €        |                               |
| γάζα 2€/2τμχ                                | 1,00 €        |                               |
| κόλλα ατλακόλ 3€/6τμχ                       | 0,50 €        |                               |
| κεραμικά στολίδια 5€/2τμχ                   | 2,50 €        |                               |
| πλαστικά χρώματα 3€/5τμχ                    | 0,60 €        |                               |
| <b>Συνολικό Κόστος</b>                      | Υλικών        | Ανθρωποωρών                   |
|                                             | 9,60€         | (3*3,9€)=11,70€               |

| Χειροποίητες Κρεμάστρες-Τιμή Πώλησης: 20€ |               |                               |
|-------------------------------------------|---------------|-------------------------------|
| υλικά                                     | κόστος/μονάδα | απαιτούμενος χρόνος παραγωγής |
| μαχαιροπήρουνα                            | --            | 3 ώρες                        |
| ξύλο βάσης                                | 1,00 €        |                               |
| γαντζάκια                                 | 0,40 €        |                               |
| χρώματα πλαστικά 2€/5τμχ                  | 0,40 €        |                               |
| <b>Συνολικό Κόστος</b>                    | Υλικών        | Ανθρωποωρών                   |
|                                           | 1,80€         | (3*3,9€)=11,70€               |

| Χειροποίητα Ρολόγια-Τιμή Πώλησης: 25-40€ |               |                               |
|------------------------------------------|---------------|-------------------------------|
| υλικά                                    | κόστος/μονάδα | απαιτούμενος χρόνος παραγωγής |
| τηγάνι                                   | --            | 3 ώρες                        |
| πλάκα φελλού Ρολό (0,5X8μ) 30€/60τμχ     | 0,50 €        |                               |
| μηχανισμός                               | 5,50 €        |                               |
| δείκτες ρολογιού                         | 1,00 €        |                               |
| σπρέι βαφής μετάλλου 2€/8τμχ             | 0,25 €        |                               |
| <b>Συνολικό Κόστος</b>                   | Υλικών        | Ανθρωποωρών                   |
|                                          | 7,25€         | (3*3,9€)=11,70€               |

| Χειροποίητες Γλάστρες-Τιμή Πώλησης: 15€ |               |                               |
|-----------------------------------------|---------------|-------------------------------|
| υλικά                                   | κόστος/μονάδα | απαιτούμενος χρόνος παραγωγής |
| φόρμες κέικ                             | --            | 2 ώρες                        |
| ακρυλικά χρώματα σπρέι 6€/3τμχ          | 2,00 €        |                               |
| <b>Συνολικό Κόστος</b>                  | Υλικών        | Ανθρωποωρών                   |
|                                         | 2€            | (2*3,9€)=11,70€               |

Σταθμίζοντας τις ποσότητες από κάθε προϊόν, λαμβάνοντας υπόψιν ότι διαθέτουμε περισσότερα ρολόγια έναντι φωτιστικών, προκύπτει μία μέση τιμή 31€ με μέσο κόστος 6,35€. Η μέση τιμή απαιτούμενων ανθρωποωρών ανά μονάδα ανέρχεται στις 3,85 με τελικό κόστος 21,37€ ( $3,85 \times 3,9$ ). Το κόστος ανθρωποώρας έχει υπολογιστεί με βάση το ωρομίσθιο υπαλλήλου που αμείβεται με τον κατώτατο μισθό<sup>3</sup>. Στην παρούσα φάση, το κόστος των ανθρωποωρών θα θεωρηθεί χορηγία των μελών της ομάδας οπότε δεν θα επηρεάσει το κέρδος. Επομένως, το κέρδος ανά μονάδα προϊόντος διαμορφώνεται στα 24,65€.

Ο παραπάνω υπολογισμός γίνεται για δείγμα 20 τεμαχίων με τις εξής ενδεικτικές ποσότητες ανά είδος:

|             |      |
|-------------|------|
| Φωτιστικά:  | 4τμχ |
| Καθρέφτες:  | 4τμχ |
| Κρεμάστρες: | 4τμχ |
| Ρολόγια:    | 5τμχ |
| Γλάστρες:   | 3τμχ |

Μέση Τιμή Πώλησης:  $(4 \times 40€ + 4 \times 40€ + 4 \times 20€ + 5 \times 35€ + 3 \times 15€) / 20 = 31€$

Μέσο Κόστος Προϊόντος:  $(4 \times 9,35€ + 4 \times 9,60€ + 4 \times 1,80€ + 5 \times 7,25€ + 3 \times 2€) / 20 = 6,35€$

Μέση τιμή απαιτούμενων ανθρωποωρών:  $(4 \times 8 + 4 \times 3 + 4 \times 3 + 5 \times 3 + 3 \times 2) / 20 = 3,85$

Για τον προσδιορισμό της αναλογίας των προϊόντων ελήφθη υπόψιν το μίγμα των μέχρι στιγμής συλλεγέντων αντικειμένων, αλλά και οι προθέσεις του κοινού (διαγράμματα 4.1, 4.2) για τα διαθέσιμα μαγειρικά σκεύη προς ανακύκλωση.

Από τους πίνακες του κόστους παραγωγής ανά προϊόν, καθίσταται σαφές ότι το είδος που μας συμφέρει περισσότερο να παράγουμε είναι οι κρεμάστρες, καθώς έχουν το χαμηλότερο κόστος υλικών και ακόμα κι αν συνυπολογιστεί το κόστος εργασίας, αφήνει μεγαλύτερο κέρδος και από τις γλάστρες που απαιτούν λιγότερες ανθρωποώρες. Αυτό συμβαδίζει με την επιθυμία του καταναλωτικού κοινού, καθώς το 55% δήλωσε ότι το πιθανότερο αντικείμενο που θα αγόραζε είναι η κρεμάστρα (διάγραμμα 6.2).

#### Ανά τεμάχιο

|            |                        |          |              |
|------------|------------------------|----------|--------------|
| Κρεμάστρα: | Συνολικό Κόστος=13,50€ | Τιμή=20€ | Κέρδος=6,50€ |
| Γλάστρα:   | Συνολικό Κόστος= 9,80€ | Τιμή=15€ | Κέρδος=5,20€ |

Στην παρούσα φάση, σταθερές δαπάνες έχουμε μόνο το αρχικό κεφάλαιο των 200 ευρώ, επομένως με βάση τα παραπάνω, το νεκρό σημείο επιτυγχάνεται με πωλήσεις της τάξεως των 9 τμχ.

Νεκρό Σημείο: Ποσότητα πωλήσεων χωρίς κέρδη ή ζημιά (Πν)

Σταθερές Δαπάνες + Μέσο Κόστος Προϊόντος Χ Ποσότητα Πν = Μέση Τιμή Πώλησης Χ Ποσότητα Πν

$200€ + 6,35€ \times \text{Πν} = 31€ \times \text{Πν} \Rightarrow 24,65€ \times \text{Πν} = 200€ \Rightarrow \text{Πν} = 200 / 24,65 = 8,11 \Rightarrow \text{Πν} \approx 9$

<sup>3</sup> <https://taxvoice.gr/εργατικά/υπολογισμοσ-μισθοδοσιασ-πρακτικό-πα/>, <https://www.kepea.gr/aarticle.php?id=294#>

Στόχος μας είναι συνολικά να κατασκευάσουμε 40 τμχ προϊόντων και στις προγραμματιζόμενες στοχευμένες δράσεις διάθεσης προϊόντων τους επόμενους δύο μήνες, να πετύχουμε την πώληση τελικά των 30 τμχ από τα συνολικά 40. Τα 10τμχ θα παραμείνουν ως απόθεμα και δείγματα προϊόντων.

Αρχικό Κεφάλαιο =200,00€

Κόστος υλικών 40τμχ = 40 X 6,35€ =254,00€

Πωλήσεις 30τμχ = 30 X 31,00€ =930,00€

Με δεδομένο ότι τα υπόλοιπα κόστη αποτελούν χορηγίες:

- ✓ Μισθοδοσία=χορηγία των μελών της ομάδας
- ✓ Ενοίκια=χορηγία του Δήμου Αγίου Δημητρίου
- ✓ Αναλώσιμα-χαρτικά=χορηγία σχολικής επιτροπής
- ✓ Εξοπλισμός/Μηχανήματα=χορηγία ΕΕΕΕΚ Αγ. Δημητρίου
- ✓ Λογότυπο: Beetroot Design
- ✓ Ιστοσελίδα=χορηγία Silentech IKE
- ✓ Έντυπο υλικό=χορηγία Epsilon Print

Ο παραπάνω στόχος θα μας εξασφαλίσει -με την εκκαθάριση της εταιρείας- το ποσό των **476€** ευρώ για τη χρηματοδότηση του συσσιτίου του Ε.Ε.Ε.ΕΚ. Αγ. Δημητρίου για σημαντικό διάστημα της επόμενης σχολικής χρονιάς.

## Αποτελέσματα Χρήσης ReUZ+

| ΜΗΝΑΣ                                                                                                                                                                                 | 1   | 2   | 3          | 4          | 5          | 6          | 7          | 8          | 9          | 10         | 11  | 12  | ΣΥΝΟΛΑ          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----|-----|-----------------|
| Πωλήσεις<br>(Άμεσο Κόστος Πωλήσεων)                                                                                                                                                   |     |     |            |            |            |            |            | 310,00 €   | 620,00 €   |            |     |     | 930,00 €        |
| Υλικά                                                                                                                                                                                 |     |     |            | 63,50 €    |            | 63,50 €    | 63,50 €    | 63,50 €    |            |            |     |     | 254,00 €        |
| Αμοιβές παραγωγής                                                                                                                                                                     |     |     |            | 150,15 €   |            | 150,15 €   | 150,15 €   | 150,15 €   |            |            |     |     | 600,60 €        |
| Άμεσα έξοδα                                                                                                                                                                           |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     | - €             |
| <b>Σύνολο Άμεσου Κόστους</b>                                                                                                                                                          | - € | - € | - €        | 213,65 €   | - €        | 213,65 €   | 213,65 €   | 213,65 €   | - €        | - €        | - € | - € | 854,60 €        |
| Πωλήσεις ΜΕΙΟΝ το Άμεσο<br>Κόστος Πωλήσεων=Μικτό Κέρδος                                                                                                                               |     |     |            | - 213,65 € | - €        | - 213,65 € | - 213,65 € | 96,35 €    | 620,00 €   | - €        | - € | - € | 75,40 €         |
| ΣΥΝ Λοιπά έσοδα                                                                                                                                                                       | - € | - € | 1.282,00 € | 1.352,15 € | 2.002,00 € | 2.352,15 € | 1.352,15 € | 1.502,15 € | 1.202,00 € | 1.202,00 € | - € | - € | 12.246,60 €     |
| <b>Σύνολο Μικτού Κέρδους</b>                                                                                                                                                          | - € | - € | 1.282,00 € | 1.138,50 € | 2.002,00 € | 2.138,50 € | 1.138,50 € | 1.598,50 € | 1.822,00 € | 1.202,00 € | - € | - € | 12.322,00 €     |
| (Γενικά Έξοδα):                                                                                                                                                                       |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| *Μισθοδοσία                                                                                                                                                                           |     |     | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   |     |     | 5.616,00 €      |
| Προμήθειες                                                                                                                                                                            |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     | - €             |
| **Ενοίκια                                                                                                                                                                             |     |     | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   |     |     | 4.000,00 €      |
| Μισθώσεις                                                                                                                                                                             |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     | - €             |
| Χαρτικά                                                                                                                                                                               |     |     | 80,00 €    |            |            |            |            |            |            |            |     |     | 80,00 €         |
| Τέλη Εγγραφής                                                                                                                                                                         |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     | - €             |
| Τράπεζες                                                                                                                                                                              |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     | - €             |
| ***Λοιπά Έξοδα                                                                                                                                                                        |     |     | 200,00 €   |            | 800,00 €   | 1.000,00 € |            | 150,00 €   |            |            |     |     | 2.150,00 €      |
| <b>Σύνολο Εξόδων</b>                                                                                                                                                                  | - € | - € | 1.482,00 € | 1.202,00 € | 2.002,00 € | 2.202,00 € | 1.202,00 € | 1.352,00 € | 1.202,00 € | 1.202,00 € | - € | - € | 11.846,00 €     |
| Σύνολο Μικτού Κέρδους ΜΕΙΟΝ<br>των Γενικών Εξόδων=Καθαρό<br>Κέρδος (ή ζημιά)                                                                                                          | - € | - € | - 200,00 € | - 63,50 €  | - €        | - 63,50 €  | - 63,50 €  | 246,50 €   | 620,00 €   | - €        | - € | - € | <b>476,00 €</b> |
| *20 άτομα εκτός της παραγωγής X 2 ώρες την εβδομάδα X ωρομίσθιο κατώτατου βασικού μισθού.                                                                                             |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| ** Εκτιμώμενο Ενοίκιο χώρων (ισόπση χορηγία του Δήμου Αγ. Δημητρίου στα Λοιπά έσοδα).                                                                                                 |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| *** Στα Λοιπά έξοδα έχει καταχωρηθεί το αρχικό κεφάλαιο, εκτιμώμενο κόστος κατασκευής ιστοσελίδας (χορηγία), δημιουργίας εταιρικής ταυτότητας (χορηγία) και έντυπου υλικού (χορηγία). |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| Ως μήνας 1 έχει θεωρηθεί ο Σεπτέμβριος. Η επιχείρηση "ιδρύθηκε" τον Νοέμβριο και θα εκκαθαριστεί 1η Ιουλίου.                                                                          |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |

Στην περίπτωση που καταστεί δυνατό να δημιουργηθεί πραγματική επιχείρηση, θα πρέπει να μπορεί να χρηματοδοτήσει τη μισθοδοσία δύο εργαζομένων ΑμεΑ μερικής απασχόλησης εντασσόμενους σε επιδοτούμενα προγράμματα και να διατηρήσει τις χορηγίες για τα υπόλοιπα κόστη υποδομών, λειτουργικά κλπ.

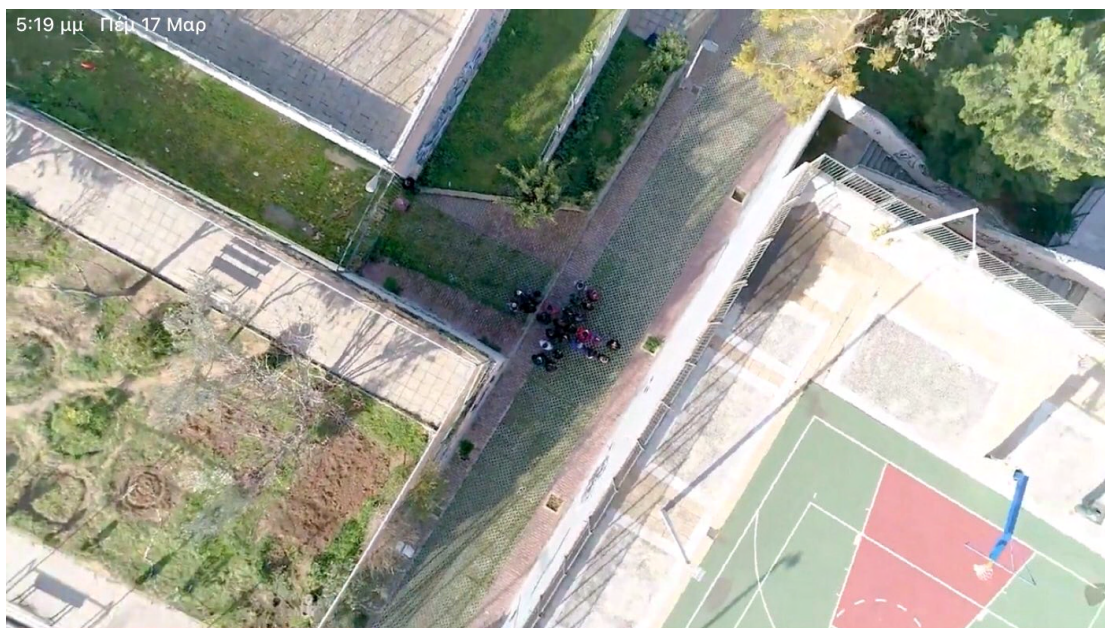
|                             |         |
|-----------------------------|---------|
| Μηνιαίο Κόστος μισθοδοσίας: | 1.000€  |
| Λοιπά μηνιαία έξοδα:        | 100€    |
| Ετήσιο Συνολικό Κόστος      | 13.200€ |

Απαιτούμενη ποσότητα πωλήσεων για την κάλυψη του κόστους (νεκρό σημείο):

Πν (Κοιν.Σ.Επ.)=13.200€/24,65€=535 τμχ/έτος

Ο στόχος είναι υψηλός, αλλά όχι ανέφικτος.

Οι απαιτούμενες ανθρωποώρες για να επιτευχθεί ανέρχονται σε  $535 \times 3,85 \approx 2.060$ . Οι δύο εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης σε ετήσια βάση διαθέτουν 1.600 ανθρωποώρες ( $2 \times 200$  ημέρες/έτος  $\times 4$  ώρες/ημέρα). Οι επιπλέον απαιτούμενες ανθρωποώρες (460 ΑΩ) θα καλυφθούν με εθελοντική προσφορά εργασίας της ομάδας υποστήριξης της κοινωνικής επιχείρησης, κάτι που αποτελεί συνήθη πρακτική στην κοινωνική επιχειρηματικότητα. Εξάλλου, στην κάλυψη του ετήσιου κόστους θα συμβάλλει και η μεταπώληση των μη μεταποιήσιμων υλικών για scrap. Κατά την εκτίμησή μας, ο στόχος μπορεί να επιτευχθεί σε βάθος διετίας.



ReUZ+ μαθητική εικονική επιχείρηση 2022/JA Greece

2.001 προβολές



## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

- Παροχή αιγίδας Ε.Ο.ΑΝ.
- ΦΕΚ 185 τ. Α/29-09-2020:  
Εθνικό Σχέδιο Διαχείρισης Αποβλήτων Ε.Σ.Δ.Α. 2020-2030
- Αποτελέσματα Χρήσης



ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗΣ

Πατησίων 147, 11251 Αθήνα

Τηλ.: 210 8647420

e-mail: [info@eoan.gr](mailto:info@eoan.gr)

Αθήνα, 16.2.2022

Αρ. πρωτ.: 862

Προς: **Κα Ε. Χρυσού**

ΕΕΕΕΚ Αγ.Δημητρίου

Αργοστολίου 65

17342 ΑΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Email: [chrysou.efi@gmail.com](mailto:chrysou.efi@gmail.com)

**ΘΕΜΑ: Παροχή Αιγίδας σε δράσεις της περιβαλλοντικής ομάδας ReUZ+ του Εργαστηρίου Ειδικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (ΕΕΕΕΚ) Αγίου Δημητρίου και του 6<sup>ου</sup> Γυμνασίου Αγίου Δημητρίου**

**Σχετ.**

1. Αριθμ. πρωτ. ΕΟΑΝ 693/8.2.2022 Αίτημα του 6ου Γυμνασίου Αγίου Δημητρίου και του Εργαστηρίου Ειδικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (ΕΕΕΕΚ) Αγίου Δημητρίου με θέμα «Πρόταση παραχώρησης αιγίδας»
2. ν.4736\_2020\_ΦΕΚ200Α\_20.10.2020 άρθρο 14.

Κυρία Χρυσού,

Ο ΕΟΑΝ λαμβάνοντας υπόψη τις υποχρεώσεις του ως προς τα προγράμματα ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης που περιλαμβάνουν δράσεις σε μαθητές πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης (σχετ. 2), αλλά και τις συμβατικές του υποχρεώσεις ως προς το Ευρωπαϊκό έργο LIFE18 IPE CEI GREECE "Εφαρμογή της κυκλικής οικονομίας στην Ελλάδα», θεωρεί ότι οι δράσεις στις οποίες αναφέρεστε στο σχετ. 1, εμπίπτουν στο πεδίο ενδιαφέροντός του.

Στη συνέχεια λουπόν του ως άνω αιτήματος (σχετ.1) σας γνωστοποιούμε τη χορήγηση της αιγίδας του ΕΟΑΝ κατά τη διάρκεια των δράσεων της ομάδας ReUZ+ κατά τη συμμετοχή της στο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα «Εικονική Επιχείριση 2021-2022» που στοχεύουν στη δημιουργία Κέντρου Συλλογής και Μεταποίησης παλιών οικιακών συσκευών και εργαλείων προς επαναχρησιμοποίηση.

Προς τούτο σας αποστέλλουμε το logo του ΕΟΑΝ ώστε να το χρησιμοποιήσετε στις δράσεις σας.

Επί τη ευκαιρία θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι ο ΕΟΑΝ με δεδομένη τη νομική του φύση, δεν δύναται να προβεί σε χορηγία εκδηλώσεων, δράσεων κλπ, αλλά περιοριστικά στηρίζει δράσεις που μπορούν να θεωρηθούν άμεσα συνδεδεμένες με τους σκοπούς που επιτελεί βάσει αρμοδιοτήτων του. Στην προκειμένη περίπτωση, ο ΕΟΑΝ προτίθεται να συνδράμει στις δράσεις σας με προωθητικό-ενημερωτικό υλικό.

Τέλος, σας παρακαλούμε όπως μας κοινοποιείτε τις σχετικές δράσεις σας και τα αποτελέσματά σας ώστε να τα προβάλλουμε στα ΜΚΔ του Οργανισμού.

ΑΚΡΙΒΕΣ ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ

Με εκτίμηση

Theodora Basta  
16.02.2022 15:43

Νικόλαος Χιωτάκης  
Δ/νων Σύμβουλος ΕΟΑΝ



9803

# ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

29 Σεπτεμβρίου 2020

ΤΕΥΧΟΣ ΠΡΩΤΟ

Αρ. Φύλλου 185

## ΠΡΑΞΕΙΣ ΥΠΟΥΡΓΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

Πράξη 39 της 31.8.2020

Έγκριση του Εθνικού Σχεδίου Διαχείρισης Αποβλήτων (Ε.Σ.Δ.Α.).

### ΤΟ ΥΠΟΥΡΓΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Έχοντας υπόψη:

1. Τις διατάξεις:

α) της παρ. 1 του άρθρου 35 του ν. 4042/2012 «Ποινική προστασία του περιβάλλοντος - Εναρμόνιση με την Οδηγία 2008/99/ΕΚ - Πλαίσιο παραγωγής και διαχείρισης αποβλήτων - Εναρμόνιση με την Οδηγία 2008/98/ΕΕ - Ρύθμιση θεμάτων Υπουργείου Περιβάλλοντος, Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής» (Α' 24), όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 31 του ν. 4342/2015 (Α' 143) και με την παρ. 2 του άρθρου 83 του ν. 4685/2020 (Α' 92),

β) του άρθρου 90 του Κώδικα Νομοθεσίας για την Κυβέρνηση και τα Κυβερνητικά όργανα (π.δ. 63/2005, Α' 98), σε συνδυασμό με την παρ. 22 του άρθρου 119 του ν. 4622/2019 «Επιτελικό Κράτος: οργάνωση, λειτουργία και διαφάνεια της Κυβέρνησης, των κυβερνητικών οργάνων και της κεντρικής δημόσιας διοίκησης» (Α' 133),

γ) του π.δ. 80/2019 «Διορισμός του Κυριάκου Μητσοτάκη του Κωνσταντίνου, Αρχηγού του Κόμματος

της «Νέας Δημοκρατίας» (Ν.Δ.), ως Πρωθυπουργού» (Α' 118),

δ) του π.δ. 81/2019 «Σύσταση, συγχώνευση, μετονομασία και κατάργηση Υπουργείων και καθορισμός των αρμοδιοτήτων τους - Μεταφορά υπηρεσιών και αρμοδιοτήτων μεταξύ Υπουργείων» (Α' 119),

ε) του π.δ. 83/2019 «Διορισμός Αντιπροέδρου της Κυβέρνησης, Υπουργών, Αναπληρωτών Υπουργών και Υφυπουργών» (Α' 121 και Α' 126 διορθώσεις σφαλμάτων),

στ) του π.δ. 6/2020 «Διορισμός Υπουργού και Αναπληρωτή Υπουργού» (Α' 5) και

ζ) του π.δ. 62/2020 «Διορισμός Αναπληρωτών Υπουργών και Υφυπουργών» (Α' 155).

2. Το γεγονός ότι από τις διατάξεις της παρούσας δεν προκαλείται δαπάνη σε βάρος του κρατικού προϋπολογισμού και η δαπάνη που θα προκληθεί από την εφαρμογή του Εθνικού Σχεδίου Διαχείρισης Αποβλήτων θα καθοριστεί με νεότερες, εφαρμοστικές αυτού αποφάσεις.

3. Την υπό στοιχεία ΥΠΕΝ/ΥΠΡΓ/83037/8078/Β/31.8.2020 εισήγηση του Υπουργού Περιβάλλοντος και Ενέργειας, αποφασίζει:

Εγκρίνει το Εθνικό Σχέδιο Διαχείρισης Αποβλήτων (Ε.Σ.Δ.Α.) για την περίοδο 2020-2030, το οποίο έχει ως εξής:

βιοπολυμερών, βιολιπαντικών, βιοκαυσίμων, με δυνατότητες δημιουργίας προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας. Τέτοιες εφαρμογές επειδή είναι ακόμα είτε μη δόκιμες, είτε μη διαδεδομένες, είτε δεν μπορούν προς το παρόν να εφαρμοστούν σε μεγάλη κλίμακα και σε σημαντικές δυναμικότητες, δεν εξετάζονται ακόλουθως στο πλαίσιο των βασικών υποδομών του παρόντος ΕΣΔΑ, είναι όμως επιτρεπτές κατ' επιλογή των αρμοδίων φορέων ή/και των σχετιζόμενων παραγωγών αποβλήτων, είτε για εφαρμογές ερευνητικού ή πιλοτικού χαρακτήρα, είτε ακόμα και για βιομηχανικής/εμπορικής κλίμακας εφαρμογές, αλλά ειδικά για τις τελευταίες (της βιομηχανικής/εμπορικής κλίμακας) υπό την προϋπόθεση ότι μπορούν να τεκμηριωθούν κατάλληλα και επαρκώς.

2. Τα βρώσιμα λίπη και έλαια, που συλλέγονται χωριστά και οδηγούνται για την παραγωγή βιοκαυσίμου για ανάκτηση ενέργειας.

3. Τα Ανακυκλώσιμα Υλικά (ΑΥ), που συνίστανται από τα άλλα τέσσερα κύρια υπορεύματα, χαρτί, πλαστικό, γυαλί, μέταλλο.

Αυτά, συνίστανται τόσο από τα οικιακού τύπου και τα παρεμφερή με αυτά, όσο και του εμποροβιομηχανικού τύπου (ΒΕΑΣ).

Τα οικιακού και παρεμφερούς τύπου Ανακυκλώσιμα Υλικά σήμερα στο μεγαλύτερο μέρος τους συλλέγονται από κοινού (μπλε κάδος). Ο μπλε κάδος όμως είναι προορισμένος να συλλέγει τα υλικά συσκευασίας και όχι το σύνολο των ανακυκλώσιμων υλικών. Κατά συνέπεια θα πρέπει να επεκταθεί η χωριστή συλλογή και στα ΑΥ που δεν αποτελούν Απόβλητα Συσκευασίας, όπως έντυπο χαρτί, πλαστικά παιχνίδια, μεταλλικά εξαρτήματα και σκεύη, παλοπίνιακες, και πρέπει να διατεθούν οι ανάλογοι πόροι για τον σκοπό αυτόν. Παράλληλα, σταδιακά θα πρέπει να συνεχίσει να αναπτύσσεται και να επεκτείνεται η χωριστή συλλογή σε τέσσερα διακριτά ρεύματα, ή, για ενδεχόμενους τεχνικοοικονομικούς λόγους, τουλάχιστον σε τρία ρεύματα (χαρτί, γυαλί και από κοινού πλαστικά και μέταλλα), σε όποιες περιοχές και στον βαθμό που αυτό είναι εφικτό.

Για να γίνει πιο κατανοητό το κενό συλλογής ανακυκλώσιμων υλικών πέραν των Αποβλήτων Συσκευασίας, επεξηγηματικά αναφέρονται τα ακόλουθα: Ρεύματα αποβλήτων υλικών, όπως χαρτί, πλαστικά, γυαλί, μέταλλα, που αποτελούν σημαντικό μέρος των ΑΣΑ, δεν αφορούν μόνο απόβλητα συσκευασιών, που εμπίπτουν στην εναλλακτική διαχείριση, αλλά και ρεύματα που περιλαμβάνονται στα αστικά απόβλητα, για τα οποία δεν υπάρχει Σύστημα Εναλλακτικής Διαχείρισης (ΣΕΔ). Όμως ο σχεδιασμός για την παροχή του εξοπλισμού συλλογής και μεταφοράς στο πλαίσιο της διευρυμένης ευθύνης του παραγωγού, είναι προφανώς προσαρμοσμένος στις ανάγκες που υποχρεούται να καλύψει το ΣΕΔ με βάση τα ποσοτικά στοιχεία του ρεύματος αποβλήτων που εμπίπτει στην αρμοδιότητά του. Ενδεικτικά αναφέρεται για το έντυπο υλικό, του οποίου σημειωτέον μικρό μέρος συγκεντρώνεται σήμερα «παρεμπιπτόντως» στους μπλε κάδους της ΕΕΑΑ, και δεν προσμετράται στους στόχους της συσκευασίας, συλλέγεται επίσης στο πλαίσιο ιδιωτικής πρωτοβουλίας, ένα μεγάλο μέρος του

καταλήγει στους ΧΥΤΑ, μέσω της αποκομιδής του κάδου των συμμείκτων ΑΣΑ. Το ίδιο ισχύει και για τα πλαστικά, γυαλιά και άλλα υλικά μη συσκευασιών.

Προκειμένου να καταδειχτεί το μέγεθος του προαναφερθέντος κενού συλλογής ανακυκλώσιμων υλικών πέραν των υλικών συσκευασίας, και η σημασία της ανάγκης κάλυψης του κενού αυτού, στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζονται τα σχετικά ποσοτικά στοιχεία.

Πίνακας 14: Κενό συλλογής ανακυκλώσιμων υλικών

|                                                                | 2018 (με βάση τη σύσταση του παρόντος ΕΣΔΑ) | 2025      | 2030      |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------|-----------|
| ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΑ (t)                                      | 5.523.809                                   | 5.291.081 | 5.301.499 |
| Παραγωγή ανακυκλώσιμων (χαρτί – γυαλί – μέταλλο-πλαστικό) (t)  | 2.538.106                                   | 2.431.171 | 2.435.958 |
| Απόβλητα συσκευασίας από χαρτί – γυαλί – μέταλλο-πλαστικό (t)* | 748.700                                     | 724.101   | 725.527   |
| Κενό συλλογής Ανακυκλώσιμων Υλικών (t)                         | 1.789.406                                   | 1.707.070 | 1.710.431 |
| Κενό ανακύκλωσης – ποσοστό επί των ΑΣΑ (%)                     | 32,4%                                       | 32,3%     | 32,3%     |

\*Χωρίς ξύλινες και λουπές συσκευασίες

(Σημ: Οι παραπάνω ποσότητες κενού ανακύκλωσης αναφέρονται στο σύνολο των Ανακυκλώσιμων Υλικών επί του συνόλου των ΑΣΑ, και όχι στο εκτιμώμενο ποσοστό ανάκτησης ανακυκλώσιμων υλικών, ενώ επίσης συμπεριλαμβάνουν και τα ΒΕΑΣ).

Από τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα, προκύπτουν τα παρακάτω δύο σημαντικά δεδομένα:

- Από το σύνολο των παραπάνω ανακυκλώσιμων υλικών, μόλις το περίπου 30% αποτελεί απόβλητα συσκευασίας, άρα καλύπτεται από την ευθύνη των ΣΕΔ, ενώ το υπόλοιπο περίπου 70% δεν εμπίπτει στην κατηγορία των Υ.Σ., άρα δεν υπάρχει προς το παρόν χρηματοδοτική πρόβλεψη για την εξασφάλιση του εξοπλισμού και την ανάπτυξη του σχετικού δικτύου χωριστής συλλογής.
- Τα Ανακυκλώσιμα Υλικά που σήμερα δεν καλύπτονται από προβλεπόμενη χρηματοδότηση της χωριστής συλλογής τους αποτελούν το 32,3% του συνόλου των ΑΣΑ.

Ως ΒΕΑΣ θεωρούνται τα παραγόμενα και χωριστά συλλεγόμενα ΑΣ, τα οποία προέρχονται κυρίως από εμπορική και βιομηχανική δραστηριότητα και συνήθως οδηγούνται προς ανακύκλωση, μέσω άλλης οδού, στο πλαίσιο επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Άρα δεν θεωρείται ότι υπάρχει ένα ευρύτερο ρεύμα ΒΕΑΣ από το οποίο ανακτάται μέρος του με χωριστή συλλογή, αλλά η κάθε φορά συλλεχθείσα ποσότητα ταυτίζεται με το παραγόμενο ΒΕΑΣ. Λόγω της υψηλής καθαρότητας άρα και υψηλότερης αξίας των ΒΕΑΣ, το παρόν ΕΣΔΑ στοχεύει να ενδυναμώσει αυτό το ρεύμα, ώστε σταδιακά να λογίζεται ως ΒΕΑΣ όχι μόνο η συλλεχθείσα ποσότητα,

αλλά η γενικότερα παραγόμενη ποσότητα, με σκοπό να μπορούν να δρομολογηθούν μέτρα και δράσεις αύξησης της χωριστής συλλογής του. Βάσει όσων εξηγήθηκαν, σήμερα ως ΒΕΑΣ καταγράφεται ότι συλλέγεται μόνο χαρτί, πλαστικό και μέταλλο, όχι όμως γυαλί και ξύλο. Όμως με το σκεπτικό του παρόντος ΕΣΔΑ ως ΒΕΑΣ αντιμετωπίζονται τα έως τώρα ΒΕΑΣ και τα εμποροβιομηχανικά απόβλητα από άλλες πηγές, κι έτσι συμπεριλαμβάνονται σε αυτά το γυαλί και το ξύλο.

Τέλος, μέρος των ΑΥ θα μπορούσε να συλλέγεται στα Πράσινα Σημεία (Π.Σ.).

Όπως προαναφέρθηκε, κάποια υλικά (ιδίως το γυαλί σε κώδωνα αλλά και μέρος των ΒΕΑΣ), ενδέχεται λόγω υψηλής καθαρότητας να οδηγούνται απευθείας προς ανακύκλωση, όμως συχνά απαιτείται εξευγενισμός και περαιτέρω διαλογή σε κατάλληλη εγκατάσταση, που μπορεί να είναι ΚΔΑΥ ή άλλη εγκατάσταση παρεμφερούς σκοπού. Ως ΚΔΑΥ θα μπορούσαν να λειτουργήσουν και οι ΜΕΑ, υπό την προϋπόθεση ότι θα είναι αδειοδοτημένες να λειτουργούν γραμμή ΚΔΑΥ.

4. Τα ΑΗΗΕ/ΗΗΕ που συλλέγονται μέσω των ΣΕΔ από σημεία συλλογής όπως δημοτικά σημεία, επιχειρήσεις πώλησης ΗΗΕ αλλά μπορεί να συλλέγονται και με άλλους τρόπους, όπως Πράσινα Σημεία (Π.Σ.) ή Κέντρα Δημιουργικής Επαναχρησιμοποίησης Υλικών (ΚΔΕΥ).
5. Οι Μικρές Ποσότητες Επικίνδυνων Αποβλήτων (ΜΠΕΑ), που θα συλλέγονται με διάφορους τρόπους, όπως ΔσΠ μέσω αντίστοιχων ΣΕΔ. Η περαιτέρω διαχείρισή τους γίνεται ως επικίνδυνα απόβλητα.
6. Τα Ογκώδη Απόβλητα, που περιλαμβάνουν ένα ευρύτατο φάσμα αποβλήτων, όπως – ενδεικτικά- έπιπλα, στρώματα, ευμεγέθη υλικά συσκευασίας, ποδήλατα, παλέτες συσκευασίας και ΑΗΗΕ.  
Τα παραπάνω απόβλητα μπορεί να συλλέγονται μέσω ΣΕΔ που θα οργανωθούν μετά την έγκριση σχετικών προγραμμάτων διευρυμένης ευθύνης του παραγωγού, ή από ήδη υφιστάμενα, ή με άλλους τρόπους, όπως, απευθείας συλλογή από ΟΤΑ, συλλογή πόρτα-πόρτα, συλλογή σε Π.Σ., σε ΚΔΕΥ.  
Μέρος αυτών μπορεί να επαναχρησιμοποιείται μετά από κατάλληλη διαχείριση (ιδίως ταξινόμηση και επισκευή.) ή να ανακυκλώνεται.
7. Ειδικά ρεύματα όπως το Ξύλο (που σε μεγάλο βαθμό αποτελεί ΒΕΑΣ, αλλά αφορά και άλλα είδη, όπως τα έπιπλα) και το Ύφασμα (Απόβλητα Κλωστοϋφαντουργικών Προϊόντων (ΑΚΠ)), μπορεί να συλλέγονται μέσω ΣΕΔ ή με άλλους τρόπους, όπως σε Π.Σ. και σε ΚΔΕΥ, τα οποία με τη σειρά τους μπορεί να συνεργάζονται με το οικείο ΣΕΔ, εφόσον αυτό υπάρχει και στον βαθμό που απαιτείται.  
Μέρος αυτών των ειδικών ρευμάτων μπορεί να επαναχρησιμοποιείται μετά από κατάλληλη διαχείριση (ιδίως ταξινόμηση και επισκευή), να ανακυκλώνεται ή να οδηγείται σε άλλη χρήση.
8. Λοιπά ρεύματα που ενδεχομένως θα διαλέγονται χωριστά για περαιτέρω κατάλληλη διαχείριση.

9. Όλα τα εναπομένοντα μη χωριστά συλλεγόμενα απόβλητα, τα λεγόμενα και ως Υπολειμματικά Συμμείκτα ΑΣΑ, που οδεύουν προς εγκαταστάσεις περαιτέρω διαχείρισης.

Για την ανάπτυξη του ανωτέρω δικτύου χωριστής συλλογής, σημαντικό ρόλο καλούνται να παίζουν τα ΣΕΔ, όπως επίσης και τα Πράσινα Σημεία και οι παρεμφερείς με αυτά υποδομές (Π.Σ., Γωνιές Ανακύκλωσης, Κινητά Πράσινα Σημεία και ΚΑΕΔΙΣΠ), και τα Κέντρα Δημιουργικής Επαναχρησιμοποίησης Υλικών (ΚΔΕΥ), τα οποία αποτελούν Ενιασμένα/Ολοκληρωμένα Πράσινα Σημεία, όπου διάφορες κατηγορίες υλικών (ενδεικτικά: ρούχα, έπιπλα και ΗΗΕ) μπορούν να συλλέγονται, να ταξινομούνται, να επισκευάζονται, να μεταποιοούνται και να διατίθενται προς επαναχρησιμοποίηση, κάτι που μπορεί να γίνεται και σε συνδυασμό με ενημερωτικές, εκπαιδευτικές και βιωματικές δράσεις, ιδίως για μικρότερες ηλικίες, όπως οι μαθητές.

Στο πλαίσιο του παρόντος ΕΣΔΑ δεν παραγνωρίζεται το γεγονός, ότι μέρος της ανάκτησης και ανακύκλωσης υλοποιείται μέσω της άτυπης ανακύκλωσης (informal sector), φαινόμενο που παρατηρείται διεθνώς, και που πέραν όλων των άλλων έχει και κοινωνικές διαστάσεις. Η άτυπη ανακύκλωση, εφόσον καταγράφεται, συμβάλλει μεν σε κάποιους στόχους, όμως αυτό δεν γίνεται πάντα υπό συνθήκες που διασφαλίζουν την ασφάλεια και υγεία στην εργασία, τη δημόσια υγεία και την περιβαλλοντική προστασία, ενώ συχνά γίνεται και εις βάρος των επίσημων θεσμοθετημένων διαδικασιών και φορέων (όπως στέρηση υλικών από τα ΣΕΔ). Κρίνεται σκόπιμο να αναληφθούν δράσεις για την άμβλυνση των φαινομένων αυτών, πάντα με κοινωνική μέριμνα και ευαισθησία, με στόχο -μεταξύ άλλων- την κατά το δυνατόν ένταξη της άτυπης ανακύκλωσης μέσα σε θεσμοθετημένες διαδικασίες, με θετικά αποτελέσματα για όλους τους άμεσα εμπλεκόμενους και το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο.

Απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχή ανάπτυξη του δικτύου βασικών υποδομών επεξεργασίας ΑΣΑ, αποτελεί η δραστική ενίσχυση του δικτύου χωριστής συλλογής, τόσο για Ανακυκλώσιμα Υλικά, όσο και για βιοαπόβλητα, αλλά και για όλες τις υπόλοιπες επιλεγμένες κατηγορίες υλικών/αποβλήτων, στα οποία μπορεί σταδιακά να προστίθενται και νέα. Στον βαθμό που η χωριστή συλλογή θα υλοποιείται μέσω κάδων, αυτό θα οδηγήσει στη μείωση της αναλογίας του κάδου των υπολειμματικών συμμείκτων ΑΣΑ (πράσινο πλαστικός ή γκρι μεταλλικός κάδος) έναντι των κάδων χωριστής συλλογής (καφέ κάδος για βιοαπόβλητα, μπλε κάδος για ανακυκλώσιμα, κίτρινος κάδος για χαρτί, μπλε κάδος για γυαλί, ή όποια κατηγορία είδους και χρώματος κάδος τελικά υιοθετηθεί για τα ρεύματα χωριστής συλλογής).

Σε εφαρμογή της παραπάνω πρότασης, κρίνεται σκόπιμο να υπάρξει επανασχεδιασμός και νέα βελτιστοποιημένη χωροθέτηση των κάδων, ώστε σχετικά γρήγορα να κυριαρχήσουν τα συστήματα χωριστής συλλογής και να υποχωρήσει η συλλογή συμμείκτων/υπολειμματικών ΑΣΑ. Η βελτιστοποίηση αυτή των συστημάτων συλλογής αφορά κυρίως το ΟΤΑ Α' βαθμού, και προτείνεται το ΥΠΕΝ να αναλάβει το συντονισμό

## Αποτελέσματα Χρήσης

| ΜΗΝΑΣ                                                                                                                                                                                 | 1   | 2   | 3          | 4          | 5          | 6          | 7          | 8          | 9          | 10         | 11  | 12  | ΣΥΝΟΛΑ          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----|-----|-----------------|
| <b>Πωλήσεις</b><br>(Άμεσο Κόστος Πωλήσεων)                                                                                                                                            |     |     |            |            |            |            |            | 310,00 €   | 620,00 €   |            |     |     | 930,00 €        |
| Υλικά                                                                                                                                                                                 |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| Αμοιβές παραγωγής                                                                                                                                                                     |     |     |            | 63,50 €    |            | 63,50 €    | 63,50 €    | 63,50 €    |            |            |     |     | 254,00 €        |
| Άμεσα έξοδα                                                                                                                                                                           |     |     |            | 150,15 €   |            | 150,15 €   | 150,15 €   | 150,15 €   |            |            |     |     | 600,60 €        |
| <b>Σύνολο Άμεσου Κόστους</b>                                                                                                                                                          | - € | - € | - €        | 213,65 €   | - €        | 213,65 €   | 213,65 €   | 213,65 €   | - €        | - €        | - € | - € | 854,60 €        |
| <b>Πωλήσεις ΜΕΙΟΝ το Άμεσο Κόστος Πωλήσεων=Μικτό Κέρδος</b>                                                                                                                           |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| ΣΥΝ Λοιπά έσοδα                                                                                                                                                                       | - € | - € | 1.282,00 € | 1.352,15 € | 2.002,00 € | 2.352,15 € | 1.352,15 € | 1.502,15 € | 1.202,00 € | 1.202,00 € | - € | - € | 12.246,60 €     |
| <b>Σύνολο Μικτού Κέρδους</b>                                                                                                                                                          | - € | - € | 1.282,00 € | 1.138,50 € | 2.002,00 € | 2.138,50 € | 1.138,50 € | 1.598,50 € | 1.822,00 € | 1.202,00 € | - € | - € | 12.322,00 €     |
| <b>(Γενικά Έξοδα):</b>                                                                                                                                                                |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| *Μισθοδοσία                                                                                                                                                                           |     |     | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   | 702,00 €   |     |     | 5.616,00 €      |
| Προμήθειες                                                                                                                                                                            |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     | - €             |
| **Ενοίκια                                                                                                                                                                             |     |     | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   | 500,00 €   |     |     | 4.000,00 €      |
| Μισθώσεις                                                                                                                                                                             |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     | - €             |
| Χαρτικά                                                                                                                                                                               |     |     | 80,00 €    |            |            |            |            |            |            |            |     |     | 80,00 €         |
| Τέλη Εγγραφής                                                                                                                                                                         |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     | - €             |
| Τράπεζες                                                                                                                                                                              |     |     | 200,00 €   |            | 800,00 €   | 1.000,00 € |            | 150,00 €   |            |            |     |     | - €             |
| ***Λοιπά Έξοδα                                                                                                                                                                        |     | - € | 1.482,00 € | 1.202,00 € | 2.002,00 € | 2.202,00 € | 1.202,00 € | 1.352,00 € | 1.202,00 € | 1.202,00 € | - € | - € | 11.846,00 €     |
| <b>Σύνολο Εξόδων</b>                                                                                                                                                                  | - € | - € | 1.482,00 € | 1.202,00 € | 2.002,00 € | 2.202,00 € | 1.202,00 € | 1.352,00 € | 1.202,00 € | 1.202,00 € | - € | - € |                 |
| <b>Σύνολο Μικτού Κέρδους ΜΕΙΟΝ των Γενικών Εξόδων=Καθαρό Κέρδος (ή ζημιά)</b>                                                                                                         | - € | - € | - 200,00 € | - 63,50 €  | - €        | - 63,50 €  | - 63,50 €  | 246,50 €   | 620,00 €   | - €        | - € | - € | <b>476,00 €</b> |
| *20 άτομα εκτός της παραγωγής Χ 2 ώρες την εβδομάδα Χ ωρομίσθιο κατώτατου βασικού μισθού.                                                                                             |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| ** Εκτιμώμενο Ενοίκιο χώρων (ισόποση χορηγία του Δήμου Αγ. Δημητρίου στα Λοιπά έσοδα).                                                                                                |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| *** Στα Λοιπά έσοδα έχει καταχωρηθεί το αρχικό κεφάλαιο, εκτιμώμενο κόστος κατασκευής ιστοσελίδας (χορηγία), δημιουργίας εταιρικής ταυτότητας (χορηγία) και έντυπου υλικού (χορηγία). |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |
| Ως μήνας 1 έχει θεωρηθεί ο Σεπτέμβριος. Η επιχείρηση "Ιδρύθηκε" τον Νοέμβριο και θα εκκαθαριστεί 1η Ιουλίου.                                                                          |     |     |            |            |            |            |            |            |            |            |     |     |                 |