

SMAGSPRØVE PÅ

Anette Ketler og Christine Theisen

DRIVKRAFT

Portrætter af
socialøkonomiske iværksættere
og deres virksomheder



DRIVKRAFT

En anderledes type virksomheder vinder frem i det danske samfund. De socialøkonomiske. Typisk startet og drevet af ildsjæle, der brænder for en social sag.

Disse iværksættere driver virksomhed, men på en helt anden måde, end vi er vant til. For den socialøkonomiske iværksætter er fortjeneste ikke et mål i sig selv, men et middel til at opnå sit sociale eller samfundsmæssige sigte. Og virksomhedens overskud bliver ikke udbetalt til en ejerkreds, men bliver geninvesteret i sagen. Det handler altså både om at få sorte tal på bundlinjen og om at løse samfundsproblemer.

Hvem er de?

Men hvem er de socialøkonomiske iværksættere? Hvad sætter dem i gang? Hvad gør de anderledes end traditionelle virksomhedsejere? Hvilke snubletråde møder de på deres vej?

Og hvorfor brænder de så meget for at gøre en forskel for andre?

I foråret 2010 udkommer den første danske bog med portrætter af socialøkonomiske iværksættere og deres virksomheder. Portrætterne tager læserne med på en rejse i så forskellige hjertesager som døve kokke, afrikansk cykelindustri, brystkræft, autisme, bæredygtige investeringer, stofbrugere, gældsrådgivning, psykisk syge indvandrere og hoteldrift.

Denne smagsprøve indeholder uddrag fra to af fortællingerne: Historierne om Baisikeli og det afrikanske cykeleventyr samt om Props & Pearls og deres sundhedslounge for kræftramte kvinder.

BAISIKELI

– cykelindustri i Afrika

Hvad der er skrot i ét land, kan have stor værdi i et andet. Det er tanken bag virksomheden Baisikeli, som:

- **Indsamler cykler fra danske hittegods-kontorer og reparerer og lejer de bedste ud til turister. Indtægten herfra bliver brugt til at sende resten af cyklerne til værksteder i Afrika, hvor de bliver sat i stand og solgt til en fair markedspris.**
- **Tilbyder firmaordninger til danske virksomheder om at udføre service på medarbejdernes private cykler.**
- **Udlejer nye danskproducerede cykler som firmacykler. Efter to år bliver cyklerne sendt til Afrika og solgt fra lokale cykelværksteder.**

Fra begyndelsen af 2011 planlægger Baisikeli at opbygge egen cykelproduktion i Afrika, først i Tanzania, siden i Sierra Leone.



Baisikeli betyder 'cykel' på swahili. Firmaet har kontor, værksted og udlejningslokaler i Nansensgade-kvarteret i København. Baisikeli blev startet primo 2007 af:

- **Niels Bonefeld**, født i 1973, uddannet bygningskonstruktør med speciale i økonomi og planlægning. Var oprindeligt murer, og inden bygningskonstruktøruddannelsen havde han en entreprenørvirksomhed sammen med sin far.
- **Henrik Smedegaard Mortensen**, født i 1981, uddannet kaospilot. Henrik har tidligere haft job som assistent på et plejehjem og som frivillig på et børnehjem i Guatemala. Begge har de rejst meget, både i Afrika og i Sydamerika.

Baisikeli er et I/S.

I januar 2010 vandt Baisikeli FDB's socialøkonomiske årspris. De 100.000 kr. skal bruges på et nyt cykelværksted og lager i Dar es Salaam i Tanzania.

Se mere på www.baisikeli.dk

Cykler for en bedre verden

Måske blev kimen lagt helt tilbage i 1968, i landsbyen Egholt lidt uden for Kolding. Her viste Helga Lauritsen de første gæster rundt på gården og introducerede dermed, som en af de første i Danmark, begrebet 'bondegårdsferie'. Helga Lauritsen er bedstemor til fætrene Niels Bonefeld og Henrik Smedegaard Mortensen, der sammen har skabt cykelvirksomheden Baisikeli.

"Hun var jo en rigtig entreprenør. Hun havde altid gang i mange ting, og det med bondegårdsferie, det var hendes idé, ikke min bedstefars. Egentlig ville hun gerne ud i verden, men det var der ikke rigtig råd til. Så måtte verden jo komme til hende, og tusindvis af gæster nåede at komme forbi, inden hun stoppede i 2003. Det kæmpe drive, hun havde, det har helt klart smittet af på os."

Niels ser insisterende på en med sine brune øjne. Han læner sig lidt frem over bordet som for at understrege sin pointe. Ovre fra hylden under den væghængte PC-skærm kigger bedstemor Helga med. Et tidligt portræt af den østjyske pioner er fast inventar i den lille

kælderbutik, hvorfra Baisikeli's cykler bliver udlejet.

Butikken gør det ud for udlejning, værksted, opmagasinering og mødelokale i et. En rektangulær, brun måtte, en arbejdsbænk og et par snore i loftet markerer værkstedsdelen. Modsat værkstedet lægger et højt, bardisk-lignende bord sin rødlakerede flade til rådighed for både kundebetjening og mødepapirer. I baglokalet står et gammelt køleskab, som er ved at blive klemt inde af alle de cykler til

udlejning, der ikke er plads til på gaden. Tidligere fungerede den ene del af baglokalet som kontor. Det har Niels og Henrik nu flyttet til et baglokale i en nærliggende opgang.

På cykelresearch i Afrika

I 2004 besøgte Niels en god ven i Tanzania, der var udsendt af Mellemfolkeligt Samvirke. Vennen arbejdede på et projekt, der skulle få små landsbyer til at arbejde sammen, blandt andet om at skabe bedre transportmuligheder mellem



Foto: Baisikeli

byerne. Biler var ikke på tale, de var alt for dyre, både i anskaffelse og vedligeholdelse. Derimod var cykler en oplagt mulighed.

En dag fik Niels chancen for selv at opleve, hvor store udfordringer de lokale bønder havde med transport. På ladet af en lille lastbil, som Mellemfolkeligt Samvirke ejede, fik han et lift med til et nærliggende marked. Ladet var fyldt med tomater, og bonden, der havde høstet tomaterne, var også med. Han og Niels faldt i snak.

”Bonden fortalte mig, at hvis de ville have deres afgrøder fragtet med en lokal vognmand, måtte de betale halvdelen af den indtægt, de kunne få på markedet, i fragt. Det havde han ikke råd til, så han kørte normalt sine tomater ind på en almindelig cykel. Hvilket betød, at han måtte køre flere gange. Jeg tænkte, at en stor ladcykel kunne have gjort arbejdet for ham.”

Det pirrede Niels’ iværksættergen at opleve, hvilken forskel en cykel kunne gøre. For det var jo ikke bare bonden, der kunne få glæde af en ladcykel. Med en cykel kunne landsbyboerne passe et arbejde i en anden by, børnene kunne nemmere komme til skole, og landsbylægen kunne komme ud til flere patienter.

Niels begyndte at forhøre sig rundt omkring og fandt ud af, at nok var cykler tilgængelige, men de var uhørt dyre. Indere og kinesere sad på det meste af markedet for cykler, brugte som nye. Deres monopollignende position gjorde, at de kunne tage, hvad der svarer til både halve og hele årslønninger for en ny cykel. Samtidig gik det op for Niels, at de få afrikanere, der ejede en europæisk cykel, var meget stolte af den. Mange af de østasiatiske cykler var nemlig i en elendig kvalitet. De indiske blev ofte lavet af vandør og ud fra en model fra 1920’erne, der var designet til høje, engelske koloniherrer. Dame- og børncykler fandtes ikke.

Hjemme i andelsforeningen på Christianshavn, hvor Niels dengang boede, var han medlem af bestyrelsen. Her var han flere gange blevet forarget over de bunker af kasserede cykler, boligforeningen smed til storskrald. Og han vidste, at der i Danmark hvert år bliver skrottet cykler i hundredetusindevis. Med hans nye cykelviden fra Tanzania var der ikke langt til tanken om, at de kasserede cykler i Danmark kunne gøre gavn i Afrika.

”Jeg tænkte, at det måtte kunne sættes i system. De mange mennesker i Afrika, der var glade og stolte over at eje en europæisk cykel, og for hvem det at eje en cykel gjorde en kæmpe forskel i dagligdagen. Og de skrottede cykler i Danmark. Jeg havde både kunder og et produkt, og så var det egentlig bare med at komme i gang.”

Flere gange bliver interviewet afbrudt af turister, der kommer ind i butikken for at leje cykler. De bliver alle hilst med et håndtryk og et spørgsmål på engelsk om, hvor de kommer fra. Er de fra tysktalende lande, slår Niels over i tysk. Er der et par spansktalende imellem, træder Henrik til. Han har lært spansk i Guatemala. Alle bliver de vist over til PC-skærmen på væggen – en touch screen – hvor turisterne selv registrerer sig med oprindelsesland og antal dage i København. Data, som Baisikeli opsamler og bruger til statistik over kunderne.

Filantropi møder kapitalisme

Mens Niels var i Tanzania, kørte Henrik cykeltaxa. Han var lige kommet hjem fra Guatemala, hvor han havde arbejdet som frivillig på et børnehjem.

”Efter min rejse var jeg meget fokuseret på, at jeg skulle arbejde med noget socialt. Så da Niels kom og sagde, at nu ville han sende cykler til Afrika og tjene penge på det, blev jeg meget provokeret. Jeg sagde, at ’nej, nej, det kan du da ikke, vi må da give cyklerne væk.’”

Henrik er med sin rolige stemme og overvejelse lagt ind i hver sætning meget forskellig fra sin fætters ivrige frembusen. Han fortæller, at det ikke var første gang, han og Niels havde snakket firmakoncepter sammen. Det gjorde de tit. Men det var første gang, at Niels på den måde udfordrede Henrik på hans sociale engagement.

”Niels har jo haft virksomhed tidligere og er langt mere forretningsorienteret end mig. Han vil, som jeg, også gerne gøre noget godt for andre, men for ham kommer det at drive forretning i første række. Min personlige motivation var det rent sociale, hvor det at hjælpe var løn i sig selv. Så vi havde en lang dialog om, hvordan vi kunne imødekomme begge vores interesser.”

Niels fik overbevist Henrik om, at hvis de gav cyklerne væk, ville det ødelægge hele det eksisterende marked. Af samme grund ville de ikke have donationer eller fondsmidler. ’Lad falde, hvad ikke selv kan stå’, blev det princip, de arbejdede ud fra.

Henrik fik til gengæld Niels’ øjne op for, at en forretning med en social indfaldsvinkel i længden er mere værd at kæmpe for end en almindelig forretning.

Over flere måneder mødtes Niels og Henrik ugentligt og fik efterhånden talt sig frem til, hvordan de kunne bruge cykler til at gøre noget godt for verden. De fik også gjort klart, at de repræsenterede forskellige kompetencer.

”Niels ved noget om forretningsplaner og om, hvad der skal til for at få en virksomheds økonomi til at hænge sammen. Jeg kan noget med salg, projektledelse og snak med andre mennesker. Kompetencer, der alle var brug for, for at vores projekt kunne blive til noget. På den måde endte vores idé med at være meget stærkere, end hvis blot en af os var gået i gang alene.”

Fra København til Kilimanjaro

Foreningen Danske Cykelhandlere anslår, at der hvert år bliver solgt ca. 520.000 nye cykler i Danmark. De gamle bliver enten skrottet, solgt videre eller ender blandt de ca. 66.000 cykler, der ifølge Forsikring & Pension hvert år bliver meldt stjålet. Niels og Henrik ville gerne have fingre i en del af de gamle cykler for at forvandle det, der er affald i vores kultur, til et værdifuldt transportmiddel i en anden. Men hvordan?

Det viste sig, at de skulle gennem forsikringselskaberne for at få fat i de stjalne cykler, der findes af politiet og bliver samlet på politiets hitte-godsauktioner. Er der udbetalt forsikringserstatning for cyklerne, tilhører de

forsikringselskaberne. Så Henrik og Niels kunne få adgang til cyklerne ved at købe dem af forsikringselskaberne.

Men penge skulle der til. Dels til at købe de genfundne cykler, dels til at sende dem i containere en kvart gang rundt om Jorden. Derfor opstod idéen med at tjene penge ved at leje de bedste af cyklerne ud. Men hvor skulle de så sende resten af cyklerne hen?

Ad kringlede veje hørte Niels og Henrik om en dansk familie, der havde bosat sig i Arusha, Tanzania, og som bl.a. drev et cykelværksted, hvor de uddannede lokale cykelmekanikere. En mail med præsentation af Baisikeli-konceptet røg af sted, og inden Niels og Henrik havde samlet den første stak cykler, var de medejere af et cykelværksted 100 km fra Kilimanjaro. Det fuldendte konceptet:

En gang om måneden skulle Niels og Henrik køre Danmark rundt i deres store, hvide varevogn og samle cykler ind. De bedste af forsikringscyklerne skulle sættes i stand og lejes ud til turister i København. Indtægten herfra skulle finansiere resten af cyklernes transport til Arusha, hvor lokale cykelmekanikere skulle sætte cyklerne i stand og sælge dem til en fair markedspris. Indtægten herfra skulle så gå til værktøj og reservedele, løn og ekstra uddannelse af mekanikerne.

Som tænkt, så gjort. I december 2007 sejlede den første container med cykler af sted. Og for at finansiere fremtidige forsendelser åbnede Niels og Henrik i sommeren 2008 kælderbutikken i Nansensgade-kvarteret og begyndte at leje cykler ud til turister.

Siden er det gået stærkt. Udviklingen illustreres bedst af de nøglebrædder til cyklernes låse, der breder sig på væggene i kælderbutikkens baglokale: I sommeren '08 var der et bræt med 70 numre. I slutningen af sæson '09 var der 6 brædder med 350 numre i alt. Samtidig er idéerne til indtjening knopskudt, så Baisikeli i dag også lejer nye kvalitetscykler ud som firmacykler. Efter et par år under rumpen på en dansk medarbejder skal cyklerne sendes til Afrika, hvor de snildt kan holde 10-15 år mere – eventuelt ombygget til medicintransport, sygetransport eller til en ladvogn for en lokal bonde.

De nye cykler blev i starten bygget i Holland, men Baisikeli har nu flyttet produktionen til et smedefirma i Bjerringbro. Niels og Henrik vil kunne følge produktionen nærmere og lære, hvordan en cykel bliver til helt fra bunden. Planen er nemlig, at de flytter hele produktionen til Tanzania omkring årsskiftet 2010/2011.

” Det er det, jeg gerne vil kunne fortælle mine børnebørn. At jeg var med til at gøre cyklen tilgængelig for verdens fattigste. Og ikke bare en hvilken som helst cykel. En god cykel.”

Henrik Smedegaard Mortensen

Afrika er ikke en losseplads

”Med Baisikeli vil vi gerne gøre cyklen tilgængelig for verdens fattigste, gøre den til hver mands eje. Og ikke bare en hvilken som helst cykel, men en god cykel,” siger Henrik.

”Vi har dog erkendt, at det ikke er nok at sende brugte forsikringscykler til Afrika. Selv hvis vi får alle forsikringselskaber med på idéen, vil det stadig kun være en dråbe i havet. Og vi tror på, at vi egentlig hjælper bedst ved at skabe økonomi og vækst lokalt, altså princippet om ’trade, not aid’. I første omgang kan vi generere økonomi ved at udvikle cykelværksteder og uddanne cykelmekanikere. Det er det, vi gør nu, og som vi også vil fortsætte med. Men på sigt vil vi være med til at skabe en egentlig cykelindustri og give afrikanerne mulighed for selv at producere kvalitetscykler. Både til eksport og til eget forbrug.”

Det vil også give en helt anden stolthed, mener Henrik.

”De fleste afrikanere er utrolig glade for de brugte cykler, vi er med til at skaffe dem. Men der er også nogen, der er trætte af altid at få brugte ting. Da jeg sidste år fortalte om vores koncept på en konference i Dar es Salaam, kom en lokal mand hen til mig og sagde: ’I skal være opmærksomme på, at Afrika ikke er Europas losseplads.’ ”

En yngre kvinde kommer ind i butikken, farverigt klædt i lange haremsbukser og tunikalignende overdel. Hendes lange, blonde hår er snoet i eksotiske rastalokker, samlet med en elastik i nakken. Henrik rejser sig og skal til at give den vanlige velkomst, men inden han får sagt noget, har hun præsenteret sig som Elisa fra vandrehjemmet ’Sleep in Heaven’. Så er Henrik med. Han og Elisa har over telefonen aftalt, at hun skulle komme forbi for at aftale nærmere om en ladcykel, vandrehjemmet skal låne. Elisa får en lille rundvisning i butikken. ’Sleep in Heaven’ henviser mange af deres gæster til Baisikelis cykeludlejning, så Henrik gør gerne lidt ekstra ud af Elisás besøg.

Foregangsvirksomhed

Princippet om handel i stedet for donationer kommer allerede nu til udtryk i Baisikelis andet engagement i Afrika, i Sierra Leone. Her er Niels og Henrik med i et pilotprojekt i byen Masanga, hvor den danske læge Peter Bo Jørgensen driver et hospital, der under landets borgerkrig blev lagt i ruiner. Målet er at få hospitalet så meget på fode, at det med tiden kan gives tilbage til lokalbefolkningen. Et af midlerne hertil er små erhverv tilknyttet hospitalet, som for eksempel dyrker korn og grøntsager, opdrætter kyllinger til slagting eller syr tøj. Alt sammen aktiviteter, hospitalet kan have gavn af, og som giver beskæftigelse til den lokale befolkning omkring hospitalet.

Et af værkstederne er et cykelværksted, som hospitalet lige nu ejer og driver, men som Baisikeli med tiden skal være medejer af. Allerede nu leverer Baisikeli cykler hertil. Nogle af cyklerne bliver ombygget til medicintransport, andre blot sat i stand og solgt. Når den cykelindustri, Baisikeli planlægger at sætte i gang, er kommet op at køre, er det målet at være med til at finansiere 4-6 måneders drift af hospitalet pr. år. Faktisk er cykelværkstedet det af værkstederne, der på nuværende tidspunkt genererer størst overskud, så Niels regner med, at målet er inden for rækkevidde om et par år.

”Det er jo sådan noget, der får hårene til at rejse sig på én,” siger han og kigger illustrativt på sin venstre underarm.

”At være med til det. Masanga-projektet fokuserer på ‘health before wealth,’ og vi har tænkt over, hvordan vores cykler kan gå ind og støtte det princip. Og det kan de ved at blive ombygget til medicintransport og sygetransport, hvilket jo også er i tråd med regeringens Afrika-kommission, der anbefaler, at



man satser på at investere i småindustrier og landbrug. Det lander vi lige ned i, for vores cykler kan jo også blive til ladcykler til bønderne.”

Niels tilføjer, at han anser Baisikeli som foregangsvirksomhed på det afrikanske marked, og at han med sit og Henriks arbejde gerne vil inspirere andre danske virksomheder til at interessere sig for det stigende marked i Afrika.

”Det, at vi som studerende startede med industriel udvikling i Afrika, må gøre det klart, at man ikke nødvendigvis behøver at være en stor international virksomhed for at kunne lave forretning der. Med et godt forarbejde og et godt produkt kan alle være med. Og danske virksomheder har særligt gode muligheder i Afrika.

Fortsættes i bogen...



Rosemarie Wedell-Wedellsborg og Birgitte Baht fotograferet på udstillingen RETHINK på Statens Museum for Kunst ved et kunstværk af Tomás Saraceno.

PROPS & PEARLS

– sundhedslounge for kræftramte kvinder

Props & Pearls er en sundhedslounge for kvinder, der har brug for særlige hjælpemidler og rådgivning i forbindelse med brystkræft, underlivskræft og inkontinens.

Props & Pearls:

- Sælger lækkert undertøj, brystproteser, vibratorer og andre hjælpemidler.
- Kontakter sagsbehandlere, læger og sygeplejersker, når kvinderne fortæller om barrierer i systemet eller bivirkninger, de undrer sig over.
- Tager initiativ til projekter og aktiviteter med udgangspunkt i de behov, kvinderne oplever. Fx indsamler Props & Pearls erfaringer og viden om bivirkninger, kvinder oplever i forbindelse med kræftbehandling.



Props & Pearls ligger på Østerbro i København og blev startet i 2005 af:

- **Birgitte Baht**, født i 1962, uddannet maskiningeniør og med flere lederstillinger i Coloplast bag sig.
- **Rosemarie Wedell-Wedellsborg**, født i 1973, uddannet mensendiecklærer og kandidat i folkesundhedsvidenskab.

Props & Pearls er et ApS.

Props & Pearls var nomineret til FDB's socialøkonomiske årspris 2009.

Se mere på www.propsandpearls.com

Jeg er kommet for at få blonder!

Props & Pearls havde kun eksisteret i få dage, da en ældre kvinde i lodenfrakke kom ind. Med et solidt greb om stokken havde hun kæmpet sig de syv trappetrin ned til sundhedsloungen i kælderetagen på den lille sidegade til Østerbrogade. En kvinde i 80'erne, gætter Rosemarie Wedell-Wedellsborg.

"Helt instinktivt begyndte jeg at vise nogle af vores mere praktiske bh'er frem," fortæller Rosemarie.

Men den ældre kvinde kiggede blot overbærende på Rosemaries fremvisninger og sagde med klar røst: 'Jeg er ikke kommet for at få grimme bh'er. Jeg er kommet for at få blonder.'



Rosemarie og Birgitte Baht smiler stort. De to ejere af Props & Pearls har fortalt historien mange gange før, men synes stadig, den er vigtig at give videre. Fordi den så klart illustrerer, at man ikke kan afkode menneskers behov

blot ved at se på deres alder og overfrakke. En erfaring, de nu bruger i forhold til de kvinder, der kommer i loungen, men også en erfaring de videregiver til medarbejdere i det etablerede sundhedssystem.

Rosemarie fortæller om en anden kvinde, der kom ind i loungen. Hun var folkepensionist, havde fået fjernet et bryst og stod nu i køen til en rekonstruktion. Kvinden fortalte, at hun havde på fornemmelsen, at det var mindre vigtigt, at hun fik tilbudt rekonstruktion frem for yngre kvinder.

”Og det er ikke godt. For netop denne kvinde var mere traumatiseret over sit mistede bryst end nogen anden kvinde, vi har mødt.”

”Vi oplever, at kvinder kan blive begrænsede i løbet af et sygdomsforløb. Enten af dem selv eller af systemet. Det kan være kvinder, som resignerer og giver udtryk for, at de må acceptere, at inkontinens er en del af livet. Eller det kan være systemet, der især informerer unge om primær rekonstruktion (når kvinden får rekonstrueret brystet samtidig med selve brystkræftoperationen, red.). Men begrænsningerne er hverken nødvendige, acceptable eller fair. Alle skal have lige ret.”

Rosemarie kan blive ved med at trække eksempler frem. Eksempler på kvinder, der ikke bliver lyttet til eller ikke bliver forstået. Eller som ikke selv får fortalt læge eller sagsbehandler om deres problemer. Fordi de oplever, at der ikke er tid i systemet til at gå ind i den slags snakke, eller fordi de ikke har det mentale overskud til at forklare og forsvare sig.

I det daglige byder Rosemarie kvinderne i loungen velkommen med god tid og et smil. Og hun kan sagtens finde på at tage på arbejde i lang kjole med empiresnit og broderier og højhælede sandaler.

”Nogle af de kvinder, der kommer hertil, er rejst langvejs fra. Andre har måttet slå i bordet hos deres kommune for at få lov til at modtage deres protese hos os, eller har overvundet deres angst for at erkende, at de er inkontinente. Så skal de også mødes af et menneske, der tager godt imod dem, og som er til for dem. Det er en imødekommenhed, som bør være essentiel de steder, hvor kvinderne kommer for at få hjælp – her såvel som i sundhedsvæsenet eller på socialkontorer.”

Sundhedslounge - butik og projekter

Props & Pearls kalder sig en sundhedslounge for kvinder. Det med loungen skal signalere, at her er tid til snak og udveksling af erfaringer, ligesom her er plads til at snuppe et pusterum med en håndbog i sofaen. Inkontinente samt bryst- og underlivsopererede kvinder fra hele landet finder vej til loungen og bliver vejledt i alt fra undertøj, brystproteser og genoptræning af bækkenbunden, til midler mod vaginal tørhed. Eller de bliver anbefalet at opsøge en læge, sexolog eller diætist, hvis kvinderne har brug for viden, der ligger uden for Props & Pearls, felt.

Umiddelbart ligner lokalerne mest af alt en butik indrettet med et feminint touch, sprød musik i højtalerne og specielle kvindeprodukter på hylderne. Men

Props & Pearls er mere end en butik. Selv bruger Birgitte Baht og Rosemarie Wedell-Wedellsborg betegnelser som *vidensgenerator*, *brobygger* og *debatskaber* til at beskrive det fulde spektrum af Props & Pearls' meritter.

"Vi har skabt Props & Pearls for at hjælpe kvinder på deres vej fra det offentlige danske sundhedssystem og tilbage til en normal hverdag. Hvad enten der er tale om den kvinde, der ikke ved, hvordan hun skal komme videre efter en kræftoperation, eller den kvinde, der hos sin læge har fået at vide, at inkontinens bare er en del af at blive gammel," siger Birgitte.

"Kvinderne repræsenterer selv en kæmpe ressource, hvilket man efter vores mening ikke har tilstrækkeligt fokus på i sundhedssystemet. Langt de fleste kvinder ønsker jo selv at handle, gøre noget i forhold til deres kost, træning eller levevis, hvis de er blevet syge. Det giver meget energi at tage et medansvar for sin egen sundhed, og det skal kvinderne støttes i."

Props & Pearls arbejder ad to veje. Dels hjælper de den enkelte kvinde, når hun besøger loungen, og dels laver de aktiviteter og projekter uden for huset, som kan skabe debat, bryde tabuer og ad den vej føre til bedre vilkår for hele gruppen af ramte kvinder.

"Det, der måske tydeligst adskiller os fra en almindelig butik, er, at vi meget bevidst bruger mødet med kvinden til at få en dyb indsigt i hendes behov og erfaringer. For os er denne viden nemlig lige så vigtig som salget af vores produkter. Det er den viden, der skal gøre os i stand til at definere den sociale værdi og innovation, som vi kan bidrage med i form af større indsigt, nye samarbejder og andre måder at gøre tingene på – mens salget giver os midlerne til at realisere det," siger Birgitte.

De 1.200 kvinder i kundedatabasen giver Props & Pearls inspiration til særlige tema-arrangementer, hvor personer med faglig viden bliver inviteret til at komme i loungen og fortælle om deres specialefelt. Det kan være om bækkenbundstræning, rekonstruktion af bryster, kost og hormoner, muskel og ledsmerter, seksualitet eller hårtab og tørklæder.

Andre gange drager Rosemarie ud og holder møder på hospitalerne eller optræder på konferencer med læger eller sygeplejersker. Her fortæller hun om Props & Pearls' fokusområder og videreformidler, hvad kvinderne tumler med, og hvilke erfaringer Props & Pearls har i at hjælpe kvinderne. Men møderne bruges i lige så høj grad til at høre, hvad de sundhedsfaglige personer oplever eller savner.

"Gennem den viden, der opstår på møderne, er det muligt at udforske nye mulige veje for bedre sundhed for kvinder," forklarer hun.

"Det kan være, når sexologisk klinik beder os finde et hjælpemiddel til at dække et behov, eller når vi kan fortælle en afdeling på ét hospital, hvordan praksis er på nogle af de andre hospitaler."

"Nogen kan mene, det er krukken, at vi kalder det props i stedet for proteser. Men en del kvinder giver faktisk udtryk for, at det føles lettere for dem at skulle hente deres 'prop' frem for en protese, som de forbinder med handicap."

Birgitte Baht



Foto: Anne Mølleskov, www.whocares.dk

What's hiding behind the bush?

Props & Pearls projekter har ikke til formål at kaste penge af sig, men sætter fokus på et sundhedsproblem eller hjælper en bredere kreds af kvinder.

I ét projekt gik de sammen med KIU (Patientforeningen for Kvinder der har eller har haft **Kræft i Underlivet**) om kampagnen 'What's hiding behind the bush?' De udviklede en kvinde-til-kvinde-mailstafet, som opfordrede yngre kvinder til at benytte sig af det offentlige tilbud om at blive screenet for livmoderhalskræft. Kampagnen kan bl.a. findes på Facebook.



Foto: Anne Mølleskov, www.whocares.dk

Brystprotesen som smykke

I et designprojekt bad Props & Pearls en række designstuderende om at give deres bud på, hvordan man kan betragte en brystprotese som et smykke.

Rosemarie siger: "For en brystopereret kvinde indgår en brystprotese i mange situationer. Den er fx en del af en mor, en elskerinde, en første date, en dagligdag, en svømmehal og en aftenkjoles udskæring. Ved at bede studerende om at udtrykke protesen som et smykke, har vi fået nogle meget flotte og spændende bud, som vi på et tidspunkt håber at kunne udstille i det offentlige rum. For gennem en udstilling vil det være muligt at sætte fokus på, hvordan det kan være at leve med en brystprotese."

Fortsættes i bogen...

DRIVKRAFT

10 PORTRÆTTER AF SOCIALØKONOMISKE IVÆRKSÆTTERE OG DERES VIRKSOMHEDER

I foråret 2010 udkommer den første danske bog med portrætter af socialøkonomiske iværksættere og deres virksomheder.

Props & Pearls	Sundhedslounge for kræftramte kvinder Birgitte Baht og Rosemarie Wedell-Wedellsborg
Baisikeli	Cykelindustri i Afrika - Niels Bonefeld og Henrik Smedegaard Mortensen
Specialisterne	IT-konsulenter med autismediagnose - Thorkild Sonne
Merkur Andelskasse	Bæredygtigt pengeinstitut - Lars Pehrson
Muhabet	Værested for psykisk syge indvandrere og flygtninge Najib & Emine Haddar
Allehånde	Catering med ansatte fra døveverdenen Henrik Riber & Simon Sheard
Gældskompagniet	Hjælp til gældsplagede danskere - Sandy Madar
Væksthuset	Hjælper udsatte borgere i job - Jan Rasmussen
Skovsgårds Hotel	Andelshotel og spillested - Carl Christensen
Dugnad	Bedre forhold for stofbrugere på Vesterbro Michael Lodberg Olsen

Bogen er skrevet af

Anette Ketler og Christine Theisen, begge journalister og partnere i kommunikationsbureauet LivingWords.

LivingWords er specialiseret inden for virksomheders sociale ansvar (CSR) og socialøkonomi, og løser journalistik- og kommunikationsopgaver for fagblade, organisationer og virksomheder.