



НАМ УДАЛОСЬ СДЕЛАТЬ
ОЧЕНЬ ВАЖНУЮ ВЕЩЬ — ДОКАЗАТЬ,
ЧТО РЫНОК УЖЕ ГОТОВ К ПРОДУКЦИИ
НОВОГО ОБРАЗЦА — БОЛЕЕ ЧЕСТНОЙ,
БОЛЕЕ СОЦИАЛЬНОЙ



Что касается компании, то она тоже вполне устойчива в экономическом плане. Нам удалось получить более 7 млн евро благодаря краудфандингу. Штат сотрудников за годы вырос до почти 30 человек.

Не стоит забывать, что основой нашего предприятия является социальная миссия, и наш успех, в том числе и финансовый, посылает серьёзный сигнал всему обществу: даже если вы создадите предприятие для решения социальных проблем, существует возможность стать успешными в финансовом плане. А главное — существует рынок сбыта для такого типа продукции. Понятно, что мы ещё в самом начале пути и не можем оказать значительное влияние на всю цепочку производства. Но нам

удалось сделать очень важную вещь — доказать, что рынок уже готов к продукции нового образца — более честной, более социальной.

? А в детстве вы мечтали о чём-то подобном? Что повлияло на формирование такого отношения к бизнесу?

— Да, я с давних пор пришёл к мысли о необходимости решать общественные проблемы. Около 15 лет я работал на негосударственные организации. В частности, занимался разработкой протезов для поставки в развивающиеся страны, где зачастую просто отсутствует возможность разработки собственных протезов.

Конечно, мировоззрение формировалось с детства. Неоценимую

роль в этом сыграли родители. Позже — работа. Всю свою жизнь я создаю какие-то вещи — такова профессия дизайнера. Я обожаю технологии, люблю делать что-то новое, но всегда стараюсь смотреть на каждый продукт не как на обычную вещь, а стараюсь осознавать его реальное значение, понимать, как он устроен и что за ним стоит.

Если вы взглянете на вещи под таким углом, то очень быстро придёте к мысли, что «физическая» составляющая продукта — это лишь надводная часть «айсберга». Основная же часть незаметна для обывателя, это работа огромного количества людей, которые проектируют продукт, работают над его производством, разрабатывают