

gata



εργα

ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ

ΤΡΙΜΗΝΙΑ ΕΚΔΟΣΗ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ Α ΠΡΟΦΟΙΤΩΝ ΚΟΛΛΕΓΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ • ΤΕΥΧΟΣ Νο 71, ΠΕΡΙΟΔΟΣ Β' - ΑΠΡΙΛΙΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2020 • ΔΙΕΥΘ. ΣΑΚΑ: ΣΤΕΦΑΝΟΥ ΔΕΛΤΑ 15 - 154.52 ΨΥΧΙΚΟ



ΑΜΙΤΑ ΜΟΤΙΟΝ 100% ΦΥΣΙΚΟΣ ΧΥΜΟΣ

SUPERMIX

ΜΕ ΧΥΜΟΥΣ 7 ΦΡΟΥΤΩΝ

10 ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ

100% ΦΥΣΙΚΟΣ ΧΥΜΟΣ

ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΑ

SUPERFRUITS



NEA

NEA

NEA



motion
SUPERMIX

Εκδότης-Διευθυντής: Κωνσταντίνος Παπαδιαμάντης '78

Αρχισυντάκτης: Ματθαίος Μήτσος '10

Υπεύθυνοι Ύλης: Χρήστος Μεγκουσιδής '10, Κατερίνα Κορρέ '13

Συντακτική ομάδα: Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17, Κωνσταντίνος Στεφανάκης '15, Μυρτώ-Αμαρυλλίς Λάππα '13, Βαγγέλης Τσιφλάκος '18, Αγγελική Ταλιουράκη '10, Γιώργος Βαρσάμης '10, Ουρανία-Νεφέλη Κάππου '12, Δανάη Μηνακίδη '16, Αταλάντα Βρέκοσι '15, Μπέκη Παπασταυροπούλου '10, Ροδόπη Εμφιετζόγλου '16, Αλεξία Ρεμπουτζάκου '09, Όλγα Πετίδη '17, Χρήστος Γιάγκος '15, Θέλιμα Χατζηθαθανασίου '13, Ανδρέας Σαραντόπουλος '19, Θανάσης Μπασιάκος '18, Νικολίνα Γυλέκη '10, Παύλος Πετιδής '14, Αντώνης Λύρας '18, Βασιλική Γιαννάκη '10, Ελπίδα Αμπαριώτη '11, Μαριάννα Δαμανάκη '10, Χρύσα Πολίτη '16

Ομάδα φωτογραφίας: Μωρίς Γκορμεζάνος x13, Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17, Αταλάντα Βρέκοσι '15, Βαγγέλης Τσιφλάκος '18, Ιωάννα Λιάρου '17, Χρήστος Μεγκουσιδής '10, Ελένη Αναγνωστοπούλου '10

Διόρθωση: Δανάη Καρατζάνου '14, Λίνα Βασιλείου '13, Ουρανία-Νεφέλη Κάππου '12

Σύμβουλος έκδοσης: Ελένη Αναγνωστοπούλου '10

Στο τεύχος συνεργάστηκαν οι: Richard L. Jackson, Άλκηστις Αναγνωστοπούλου-Μερκούρη '12, Κώστας Ανδριόπουλος '90, Βασίλης Αποστολόπουλος '01, Απόστολος Ατσαλάκης '08, Μάρκος Βερέμης '91, Κωνσταντίνος Δάβαρης '10, Αρίστος Δοξιάδης '70, Μισυρλένα Εγκολφοπούλου '09, Γεώργιος Ζομπανάκης '69, Ιωάννης Θεοχάρης x86, Μιχάλης Ιωακείμης '88, Κατερίνα Καντεράκη '06, Άγης Καρζής '10, Μάρκος Κισσόγλου '04, Αλέξης Κομσέλης '92, Νικήτας Κουσιάκης '16, Αλέξανδρος Κωστόπουλος '89, Απόστολος Λεριός '89, Ιωάννα Μόσχου '15, Γιώργος Μούσμουλας '88, Κωνσταντίνος Παπαδιαμάντης '78, Πάνος Παπαδιαμάντης '08, Άρης Παπαδόπουλος '84, Πένυ Παπακωνσταντίνου '03, Χρήστος Πάτσης, Παύλος Παυλάκης '07, Φοίβη Προσαλικά '10, Κατερίνα Σαντίκου '08, Σαράντης-Άγγελος Σταμπούλογλου '17, Θεοδωρής Σωτηρίου '10

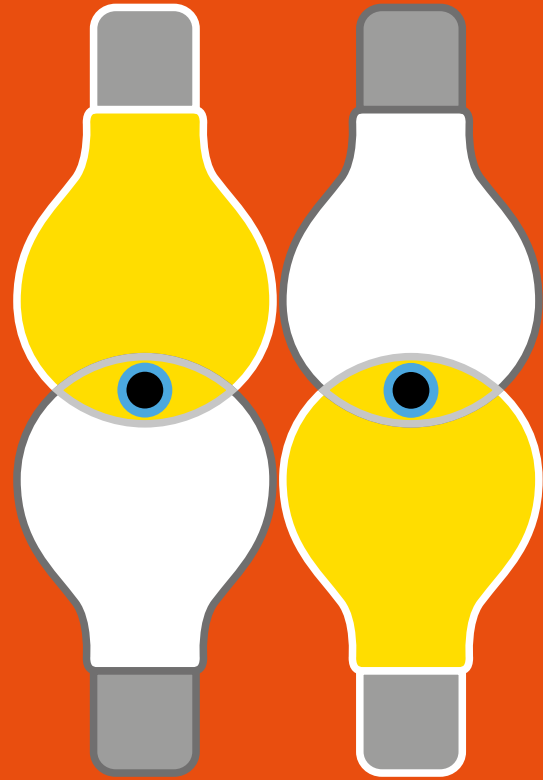
Ηλεκτρονική έκδοση: Ελένη Αναγνωστοπούλου '10, Ματθαίος Μήτσος '10

Ιδιοκτήτης: ΣΑΚΑ, Στεφάνου Δέλτα 15, 154 52 Ψυχικό
Τηλ.: 210-67.22.067, Fax: 210-67.48.845
E-mail: info@saka.gr

Υπεύθυνη διαφήμισης: Βάλια Μαντά,
Τηλ.: 210-67.22.067

Επιμέλεια-Εκτύπωση: Μιχάλης Κύρκος,
Υψηλάντου 25 • Τηλ.: 210-72.18.421

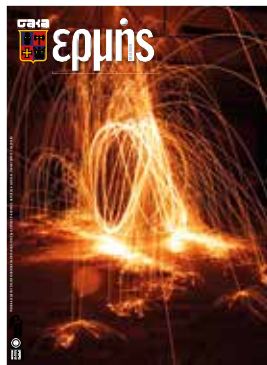
Περιοδικό ΕΡΜΗΣ Έτος 60° • 238^η έκδοση



Αφιέρωμα: Startups

σελ. 14

Περιεχόμενα: 6 Editorial, 8 Λίγα Λόγια από τον Πρόεδρο, 10 From the President, 14 Αφιέρωμα: Startups, 50 e-ρμής, 52 Νέα από το Σχολείο μας, 54 Όπου πέτρα και απόφοιτος, 56 eCheck-in, 57 Ενημέρωση, 58 ΣΑΚΑ Chapters, 61 Clubs, 62 Βιβλίο, 64 KPMG, 66 ΣΑΚΑ Στίβος, 68 ΣΑΚΑ Volley, 69 ΣΑΚΑ Κολύμβηση, 70 ΣΑΚΑ Liga, 72 In Memoriam, 73 Backgammon Club, 74 ΣΑΚΑ Music Club.



Εξώφυλλο:

Σπινθήρες Ελπίδας, Long Exposure.

Φωτογραφία εξώφυλλου του Μωρίς Γκορμεζάνο x13.

Για τη δημιουργία μίας ανάφλεξης, πολλές φορές αρκούν μόνο μερικοί σπινθήρες.

Με τον ίδιο τρόπο μπορεί και μία καινοτόμος ιδέα με δυνατό όραμα, να εξελιχθεί γρήγορα σε μια επιτυχημένη και πολλά υποσχόμενη νεοφυή επιχείρηση.

Τα ευνοήσιμα άρθρα που δημοσιεύονται στον ΕΡΜΗ απηχούν τις προσωπικές θέσεις και απόψεις των συντακτών τους και δε δεσμεύουν κατ' ανάγκην το ΔΣ του ΣΑΚΑ ή τη συντακτική ομάδα του περιοδικού.

Μέλη του ΣΑΚΑ είναι οι απόφοιτοι του Κολλεγίου Αθηνών και Κολλεγίου Ψυχικού.



Στεφάνου Δέλτα 15 • 154 52 Ψυχικό • Τηλ.: 210 - 67.22.067 • Fax: 210 - 67.48.845 • www.saka.gr • e-mail: info@saka.gr

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΣΑΚΑ 2019-2021

Πρόεδρος: Κωνσταντίνος Παπαδιαμάντης '78
Α' Αντιπρόεδρος: Γιώργος Σακελλαριάδης '01
Β' Αντιπρόεδρος: Ελένη Αναγνωστοπούλου '10
Γενικός Γραμματέας: Αλέξης Κομσέλης '92
Ταμίας: Βαγγέλης Παπανδρέου '87
Μέλη: Διονύσιος Βρέκοσις χ66
 Νικολίνα Γυλέκη '10
 Ειρήνη Καπελλάκη '99
 Ματθαίος Μήτσης '10
 Ανδρέας Χ. Μωρίκης '69
 Μέλη Ξένου '94
 Σέργιος Παπαδόπουλος '99
 Ξένια Πασχοπούλου '91
 Κωνσταντίνος Στεφανάκης '15
 Βασίλης Φουρλής '79

Επίτιμος Πρόεδρος: Άρης Μανιάς '57
Νομικός Σύμβουλος: Σωτήρης Φωτέας '02
Διευθυντής: Στέλιος Χαρτζίδης '93

ΘΕΣΜΟΙ



ΣΑΚΑ Career Office



COLLEGE STORE
www.collegestore.gr/saka
Βρείτε το αθλητικό μας KIT!

ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΑΚΑΛΙΓΑ

ΣΠΑΝΟΣ ΑΕ

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ

Μπορείς να πληρώσεις τη συνδρομή σου με:

➤ **Την πιστωτική ή χρεωστική σου κάρτα**
 στη Λέσχη του ΣΑΚΑ ή με ένα τηλεφώνημα.

➤ **On line payment**
 (στο www.saka.gr με οποιαδήποτε πιστωτική κάρτα)

➤ **Πληρωμή μετρητοίς στη Λέσχη**

➤ **ΣΑΚΑ VISA**

➤ **Κατάθεση στην Τράπεζα (IBAN)**

ALPHA BANK: GR3601403590359002002006736
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: GR8201718310006831121713633
EUROBANK: GR7602600360000600200500595
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: GR5401106140000061400117463
 (γράφοντας όνομα και έτος αποφοίτησης στην αιτιολογία)

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ	Μέσω Εισπράκτορα	Απευθείας πληρωμή
1 ^ο έτος μετά την αποφοίτηση	€0	€0
2 ^ο έως 6 ^ο έτος μετά την αποφοίτηση	€45	€40
Υπόλοιπες τάξεις αποφοίτων	€90	€80

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ενημέρωσέ μας για αλλαγές των στοιχείων σου:

- **Ηλεκτρονικά** στο www.saka.gr
- **Με fax** στο 210-67.48.845
- **Με e-mail** στο info@saka.gr
- **Τηλεφωνικά** στο 210-67.22.067 Γραμματεία ΣΑΚΑ

ΤΟΥΒΛΟΤΟΙΧΟΣ



Εάν επιθυμείς να συμμετάσχεις στον τουβλότοιχο, επικοινωνήσε με τη Μαρκέλλα Παναγιώτου στο 210-67.22.067.

Υπάρχουν ακόμη μερικά διαθέσιμα τούβλα.

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΣΑΚΑ
BASKET
LEAGUE



Έχετε πισίνα;

Έχουμε τους τρόπους να την

απολαμβάνετε ακόμα περισσότερο...

...περισσότερο από μια απλή εταιρεία κατασκευής πισίνας!



Αισθητική
αναβάθμιση
πισίνας



Επίλυση κάθε
προβλήματος



Εναλλακτικοί
τρόποι
απολύμανσης



Καλύμματα
ασφαλείας



Σκούπες
ρομπότ



Φωτισμός
L.E.D.



Αξεσουάρ



Εσείς ποιον θα εμπιστευθείτε;

Προνομιακές τιμές για τους αποφοίτους
Κωνσταντίνος Σταυρίδης '99

Δίκτυο σε όλη την Ελλάδα

210 6148400, info@ideales.gr

Βουτήξτε στο www.ideales.gr

**PISCINES
IDEALES**
Your waterworld!

ΑΠΟ ΤΗ SILICON VALLEY ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Μετά την υγειονομική κρίση της πανδημίας του κορωνοϊού, την καραντίνα και τις επακόλουθες επιπτώσεις στην ελληνική οικονομία, θέλαμε –περισσότερο από ποτέ– το αφιέρωμα που θα σας παρουσιάσουμε να είναι αισιόδοξο κι ελπιδοφόρο. Επιλέξαμε, λοιπόν, να εξερευνήσουμε το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων.

Οι startups, όπως είναι ευρέως γνωστές, είναι η πρώτη μορφή υλοποίησης νέων, καινοτόμων ιδεών. Οι ιδρυτές τους, μη έχοντας εκ των προτέρων τους απαραίτητους πόρους, όπως το κεφάλαιο και το ανθρώπινο δυναμικό, επιχειρούν να επιλύσουν με εφευρετικότητα κάποιο πρόβλημα και στοχεύουν στην τάχιστη ανάπτυξή τους. Σύμφωνα με πρόσφατο άρθρο της δημοσιογράφου κ. Δέσποινας Κόντη στην *Καθημερινή*, παράγοντες της αγοράς εκτιμούν ότι η κεφαλαιοποίηση των startups ελληνικών συμφερόντων έχει φτάσει σήμερα περίπου στα 3,5 δισεκατομμύρια ευρώ, ενώ πέρυσι ανέρχονταν στα 2,5 δισεκατομμύρια ευρώ και πριν οχτώ χρόνια κινούνταν σε μηδενικά επίπεδα.

Επιδιώκοντας να προσεγγίσουμε τη θεματική σφαιρικά, μιλήσαμε με είκοσι συναποφοίτους μας που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικούς πυλώνες του οικοσυστήματος: α) που έχουν ιδρύσει ή εργάζονται σε startups, β) που διαχειρίζονται κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capitals) και επενδύουν σε startups, γ) που διδάσκουν επιχειρηματικότητα και καινοτομία, δ) που συμβουλεύουν startups και στελέχη τους και ε) που συμμετέχουν σε επιταχυντές startups (accelerators). Αυτοί μοιράστηκαν μαζί μας τις ρηξικέλευθες ιδέες τους, τα στάδια ανάπτυξής τους μέσα στο χρόνο, τις δυσκολίες που αντιμετώπισαν, τις διαφορές σε σχέση με τις «παραδοσιακές» επιχειρήσεις, τα κριτήρια με τα οποία επιλέγουν τις startups που θα επενδύσουν, τα μελλοντικά τους σχέδια και πολλά ακόμα. Όλοι τους τόνισαν ότι ο καθοριστικότερος παράγοντας για την ανάπτυξη μίας startup είναι η ομάδα που την απαρτίζει και η χημεία μεταξύ των μελών της.



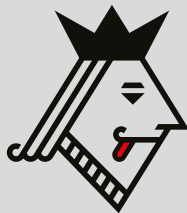
Ματθαίος Μήτσης '10, Αρχισυντάκτης του EPMH

Αξίζει να σημειωθεί ότι το Σχολείο μας δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην καλλιέργεια της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας των μαθητών τόσο μέσω των Ομίλων Νεανικής Επιχειρηματικότητας, οι οποίοι έχουν λάβει πολλές διακρίσεις σε σχετικούς διαγωνισμούς στην Ελλάδα και το εξωτερικό, όσο και μέσω των υλικοτεχνικών υποδομών του. Ξεχωριστό ρόλο διαδραματίζουν τα υπερσύγχρονα εργαστήρια που δημιουργήθηκαν στα campus του Ψυχικού και της Κάντζας στο πλαίσιο του προγράμματος The George Economou Informatics Center, δωρεά του Γιώργου Οικονόμου '72, με εργαστήρια –μεταξύ άλλων– υπολογιστών, ρομποτικής και τρισδιάστατης εκτύπωσης. E

Καλή ανάγνωση!

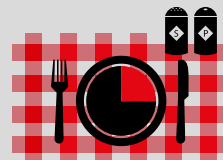
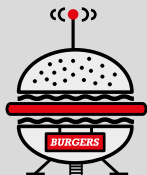
Υ.Γ. Στο πλαίσιο αντιμετώπισης της πανδημίας, για δεύτερη συνεχόμενη φορά πραγματοποιήσαμε τις συναντήσεις της Ομάδας μας, τις συνεντεύξεις και τη γραφιστική απεικόνιση του τεύχους εξ αποστάσεως. Μάλιστα, οι φωτογράφοι μας αποθανάτισαν τις συνεντεύξεις τραβώντας στιγμιότυπα οθόνης («ψηφιακά κλικ»).

Η Συντακτική Ομάδα του Ερμή εύχεται κουράγιο και δύναμη σε όσα μέλη της Κολλεγιακής οικογένειας επηρεάστηκαν από την πανδημία του κορωνοϊού.



REY PABLO

ESPRESSO - WINE - GASTRO



ΧΟΡΗΓΟΣ SAKA BASKETLEAGUE 2020

Βασ. Παύλου 89 - 91,
Βούλα

T. +30 210 8992068
info@reypablo.gr

reypablo.gr





**Κωνσταντίνος
Παπαδιαμάντης '78**

*Πρόεδρος Διοικητικού
Συμβουλίου ΣΑΚΑ*

Αγαπητοί συναπόφοιτοι,

ΕΝΑ ΑΙΣΘΗΜΑ ΑΝΑΚΟΥΦΙΣΗΣ διακατέχει όλους μας, καθώς φαίνεται κι ελπίζουμε ότι τα δυσκολότερα είναι πίσω μας. Αναφέρομαι προφανώς στη δοκιμασία που όλοι μας, άλλος περισσότερο άλλος λιγότερο, περάσαμε με την επιδημία του κορωνοϊού και τον εγκλεισμό. Κι όσο κι αν μετριάζεται η ανακούφιση από την ανησυχία μας για το τι θα ακολουθήσει, δεν παύει να είναι μια μεγάλη ανακούφιση.

ΒΕΒΑΙΑ, Η ΔΟΚΙΜΑΣΙΑ άφησε τα σημάδια της και στον Σύλλογό μας. Η Λέσχη έκλεισε για ένα μεγάλο διάστημα, οι δραστηριότητες μας διεκόπησαν. Όχι όλες, όμως. Μόνο εκείνες που απαιτούν φυσική παρουσία –οι πιο ενδιαφέρουσες, οι πιο ζεστές, δεν αντιλέγω, αλλά, όχι οι μοναδικές μας εκδηλώσεις. Διότι ο Ερμής κυκλοφόρησε, διότι μπορέσαμε να βοηθήσουμε συναποφοίτους να μοιραστούν την εμπειρία τους από τον εγκλεισμό! Πράγματι, προσφέραμε τη δυνατότητα και καλέσαμε όσους ήθελαν να μας στείλουν ένα σχετικό βιντεάκι, το οποίο θα αναρτούσαμε. Και υπήρξαν συναπόφοιτοι που ανταποκρίθηκαν, λίγοι ή πολλοί

δεν έχει σημασία, ο ΣΑΚΑ πρόσφερε τη δυνατότητα σε όλους και τους προσκάλεσε όλους.

ΔΥΣΤΥΧΩΣ, εμβληματικές μας δραστηριότητες θα επηρεαστούν σημαντικά. Ήδη το Σχολείο αποφάσισε να μην διεξαχθεί το Commencement με τον παραδοσιακό τρόπο. Η προσέλευση θα περιοριστεί στους γονείς των τελειοφοίτων, ενώ οι απόφοιτοι θα εκπροσωπηθούν συμβολικά από τον ΣΑΚΑ και δεν θα ακολουθήσει το παραδοσιακό δείπνο, ούτε το παραδοσιακό πάρτυ στη Λέσχη για να υποδεχθούμε την τάξη του '20. Θα βρούμε, όμως, ένα τρόπο να επανορθώσουμε προς την τάξη του '20, όταν εξομαλυνθεί περισσότερο η κατάσταση.

ΚΙ ΑΦΟΥ ΚΑΤΑΦΕΡΑΜΕ να αντιμετωπίσουμε τις μέχρι τώρα δυσκολίες ικανοποιητικά, ας αισιοδοξήσουμε. Σιγά σιγά ξαναβρίσκουμε τον ρυθμό μας. Οι αθλητικές μας δραστηριότητες ξανάρχισαν και ετοιμάζουμε τις δραστηριότητές της νέας χρονιάς, από Σεπτέμβριο. Αλλά και το κεντρικό θέμα του Ερμή που διαβάζετε, σίγουρα θα μας βοηθήσει να αισιοδοξήσουμε.

ΜΕΧΡΙ ΤΟΤΕ ας απολαύσουμε όλοι το καλοκαίρι.

Ε

Καλό καλοκαίρι, καλή ξεκούραση σε όλους!



Στο πλαίσιο αντιμετώπισης της πανδημίας ακολουθήσαμε τις οδηγίες των ειδικών και πραγματοποιήσαμε το ΔΣ στην αυλή της φιλόξενης Λέσχης μας.



ATLANTICA

AMALTHIA BEACH



*This is where
you should be*

www.atlanticahotels.com



Call Us: +30 28210 68542

Email Us at: info@amalthia-hotel.gr

Agia Marina, Chania, Crete

 [atlanticaamalthiabeach](https://www.facebook.com/atlanticaamalthiabeach)

Η ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΕΙΝΑΙ ΕΓΚΡΙΜΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΧΙΚΟΥ ΕΡΓΑΣΙΟΥ



Reflections on my three years as President of Athens College

Tou Richard L. Jackson, Διευθυντή/President του Κολλεγίου

A

s I step down at the end of my 3-year tenure and turn over the reins to my distinguished successor, Professor Costas Synolakis '75, I want to say that I have very much appreciated the support of alumni who are the backbone of Athens College. Covid-19, lockdown and financial challenge are not, of course, the way that I imagined things ending, and I deeply regret the absence of the traditional inspiring march of alumni through the Benakion and down the iconic steps at this year's Commencement.

Reflecting on my three years at your *alma mater*, I will say that they have been among the most challenging and rewarding of a long career. I will depart confident that, working with both Chairmen Nicolas Tsavlis '66 and Alexis Michas '76, we have implemented modest reforms necessary to meet changing needs of the 21st Century. I am confident that Prof. Synolakis will take these changes forward on a broader canvas-- from merit scholarships to training unaccompanied, minor refugee children to restoring Athens College to its classic values and role as a pharos for secondary education beyond the College walls.

I outlined at the last general assembly of the Somateio the basic pillars of my job description. The first was to restore trust between the Athens and New York

Boards. As a former diplomat I have been fortunate to work closely with the two Boards, and I am pleased to say that this has been largely accomplished. Ongoing seamless cooperation between them will be key to unleashing the full power and potential of the institution going forward.

Secondly, we achieved the unification of the Athens College Syndieftintis and Syntonistis positions into one Chief Academic Officer position, covering academic units from Kindergarten to Lykeion/IB DP for both Schools. This freed me as President to devote time to fundraising where the College has urgent needs and to promote the School and its image beyond the campus walls. We also established new offices for Development and Communications to meet the obvious demands of this rapidly changing environment. Both offices will be vital to the once-in-100-years opportunity of the Athens College Centennial in 2025. Even more vital to this make-or-break opportunity will be your participation and enthusiastic support as alumni for a worldwide celebration of the College as part of the Greek national patrimony and a campaign in the United States to create a strong endowment going forward and in Greece to renovate and restore the College's infrastructure.

Very best wishes for Athens College alumni wherever they may be. E

STYLE BOX

Η ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΕΙΝΑΙ ΕΥΕΝΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΥ «ΕΡΜΗΣ»



Εβελίνα Κόκκου '93, Ιωάννα Κοροπούλη '92

STYLEBOX | ΜΙΣΘΩΣΗ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ

Μάτσα 9, Ν. Κηφισιά 14564 | Τ 210 8075177 & 210 8075537 | info@stylebox.gr | www.stylebox.gr

Ένα ιδιαίτερο μοντέλο φροντίδας για την Άνοια



Μακροχρόνια Φιλοξενία • Βραχεία Φιλοξενία • Σταθμός Απασχόλησης Ηλικιωμένων
Εκπαίδευση • Ομάδες Δραστηριοτήτων • Νοσητική Ενδυνάμωση • Φυσικοθεραπεία • Άσκηση
Νοσηλευτική Φροντίδα • Ιατρική Παρακολούθηση • Νευροψυχολογική Αξιολόγηση
Φροντίδα στο Σπίτι • Ενημέρωση και Υποστήριξη Οικογενειών



Άκτιος & Άκτιος Μονάδα Alzheimer

Οδός Ηπείρου 17, Αγ. Παρασκευή, ΤΚ 15341

Τηλ.: 210 6515268 - 216 9001034 • info@aktios.gr

Άκτιος Οδηγός

Λεωφόρος Ευελπίδων (πρώην κτίριο Σ.Ε.Ο.), Βάρη, ΤΚ 16672

Τηλ.: 210 8972969 - 210 8971413 • odigos@aktios.gr

Άκτιος Αρτ Παλάς

Οδός Πεντέλης 55, Μαρούσι, ΤΚ 15126

Τηλ.: 210 8022912 - 210 8025125 • artpalace@aktios.gr



www.aktios.gr

Μονάδες Φροντίδας Ηλικιωμένων


THERMAE
SYLLA SPA
Wellness Hotel

Step into nature's spa

Αποδράστε σε ένα από
τα 10 καλύτερα Thermal Spa στον κόσμο.
Δίπλησας στα Λουτρά Αιδηψού σε μια οάση
ευεξίας και χαλάρωσης.
Μέχρι πριν μερικά χρόνια τα "ιαματικά λουτρά"
σηματοδοτούσαν την έναρξη της τρίτης ηλικίας.
Σήμερα αυτό έχει αβηλάξει και οι νεότεροι
αναζητούν στις αναζωογονητικές τους ιδιότητες,
σωματική και ψυχική ισορροπία, για μια
πιο θετική προσέγγιση της ζωής.

ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΕΙΣ
ΠΟΥ ΤΑΙΡΙΑΖΟΥΝ ΣΤΙΣ ΔΙΚΕΣ ΣΑΣ
ΑΝΑΓΚΕΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑ SPA
ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΧΕΤΕ ΞΑΝΑΖΗΣΕΙ!

ΑΦΗΣΤΕ ΤΟ ΙΑΜΑΤΙΚΟ ΝΕΡΟ
ΝΑ ΑΝΑΖΩΟΓΟΝΗΣΕΙ
ΤΟ ΣΩΜΑ ΚΑΙ ΤΟ ΠΝΕΥΜΑ ΣΑΣ!

- Περιποιήσεις Spa καθημερινά
- Πρωινό και μεσημεριανό
(με φρέσκιες πρώτες ύλες από το κτήμα μας)

*Εκπαίδευση 10%
για τους αποφοίτους
του Κολλεγίου*



Top 10 The Best in The World
Medical / Thermal Spas
Condé Nast Magazine - England



Το μοναδικό πιστοποιημένο
SPA στην Ελλάδα

THERMAE SYLLA SPA WELLNESS HOTEL 5*

e-mail: info@thermaesylla.gr, website:www.thermaesylla.gr



ΑΝΟΙΚΤΑ ΟΛΟ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ

DILES & RINIES

luxury hotel villas

stylish holidays
memorable weddings & events
on beautiful Tinos Island

www.tinosvillas.com
T. +30 22830 26146
info@tinosvillas.com

Ειδικές τιμές για Μέλη Συλλόγου Αποφοίτων Κολλεγίου Αθηνών Κολλεγίου Ψυχικού

Επιμελητής αφιερώματος:
Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17



ΟΤΑΝ ΑΚΟΥΜΕ ΤΗ ΛΕΞΗ STARTUP, σκεφτόμαστε μία επιχείρηση που ξεκίνησε δίχως ιδιαίτερους πόρους, τόσο ανθρώπινους όσο και οικονομικούς, και κατάφερε να φτάσει στην κορυφή του σύγχρονου επιχειρείν. Σκεφτόμαστε μία νεοφυή επιχείρηση, με εναλλακτικό περιβάλλον εργασίας, με νέους δημιουργικούς ανθρώπους. Σκεφτόμαστε επαγγελματίες, πιστούς σε καινοτόμες ιδέες, αφοσιωμένους στην σκληρή δουλειά, που αψηφώντας το ρίσκο κατόρθωσαν με το έργο τους να ανταγωνιστούν το ραγδαία μεταβαλλόμενο κύμα στην αγορά, επενδύοντας σε νέους τομείς. Το οικοσύστημα των startups αποτελείται από επιχειρήσεις, οι οποίες ενάντια σε όλες τις προβλέψεις και τις δυσκολίες της εποχής, πετυχαίνουν να διαφοροποιούν με το έργο τους την καθημερινότητα όλων μας. Ίσως τα προαναφερθέντα να φαντάζουν με σενάριο βγαλμένο από ταινία, ιδίως στην Ελλάδα που τέτοιες προσπάθειες είναι δύσκολο να καρποφορήσουν. Ωστόσο, δεν είναι λίγοι οι τολμηροί που απέρριψαν την πεπατημένη οδό και οι προσπάθειές τους ευοδώθηκαν. Στο αφιέρωμα που ακολουθεί, συναπόφοιτοί μας αφηγούνται πώς έκαναν το σενάριο αυτό πραγματικότητα και πώς συμβάλλουν στην ανάδυση και την ανάδειξη των startups εντός και εκτός Ελλάδος.



ομάδα



ιδέα



σκληρή
δουλειά



υλοποίηση



ανάπτυξη



TIPS



Πένυ Παπακωνσταντίνου '03

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΥΣ

Αταλάντα Βρέκοσι '15
Ματθαίο Μήτση '10

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Αταλάντα Βρέκοσι '17



Να επιμένεις, μια καλή ιδέα δεν αρκεί!

Τι είναι η Blueground;

Η Blueground είναι μια ελληνική εταιρεία με διεθνή παρουσία και όραμα να κάνει τους ανθρώπους να αισθάνονται σαν στο σπίτι τους όπου κι αν επιλέξουν να ζήσουν. Μισθώνουμε υψηλής ποιότητας ακίνητα σε κεντρικές περιοχές, τα οποία, αφού επιπλώσουμε και εξοπλίσουμε πλήρως, τα προσφέρουμε προς ενοικίαση για ένα μήνα, ένα χρόνο ή και περισσότερο.

Πότε και πώς προέκυψε η ιδέα;

Η ιδέα της Blueground γεννήθηκε κατά τη διάρκεια της πρότερης επαγγελματικής εμπειρίας ενός εκ των συνιδρυτών -του Αλέξανδρου Χατζηελευθερίου- ως συμβούλου επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Ο Αλέξανδρος διέμεινε για μεσαία και μεγάλα χρονικά διαστήματα, από ένα μήνα μέχρι ένα χρόνο κάθε φορά, σε περισσότερες από δέκα πόλεις σε Ευρώπη, Αφρική και Ασία. Τότε ήταν που συνειδητοποίησε ότι η μόνη διαθέσιμη επιλογή διαμονής για έναν εταιρικό ταξιδιώτη ήταν το ξενοδοχείο, το οποίο αν και είναι εύκολα προσβάσιμο, είναι ακριβό και ο χώρος του δωματίου αρκετά περιορισμένος.

Αυτό ακριβώς το κενό ήρθε να

Co-founder
& Head of
Operations,
Blueground

blueground

καλύψει η Blueground, την έλλειψη όμορφα διακοσμημένων και τεχνολογικά εξοπλισμένων ακινήτων που σε κάνουν να νιώθεις σαν στο σπίτι σου από την πρώτη κιόλας μέρα.

Ποια είναι τα στάδια ανάπτυξης της μέσα στο χρόνο;

Η Blueground ιδρύθηκε στην Αθήνα το 2013 και πλέον έχουμε παρουσία σε δώδεκα πόλεις σε όλο τον κόσμο -Αθήνα, Λονδίνο, Παρίσι, Κωνσταντινούπολη, Ντουμπάι, Νέα Υόρκη, Βοστώνη, Ουάσιγκτον, Σικάγο, Λος Άντζελες, Σαν Φρανσίσκο και Σιάτλ- με περισσότερα από τρεις χιλιάδες διαμερίσματα και τριακοσίους εργαζόμενους. Παράλληλα έχουμε λάβει πάνω από εβδομήντα οχτώ εκατομμύρια δολάρια συνολικής χρηματοδότησης, γεγονός που μας κατατάσσει μεταξύ των εταιρειών με την υψηλότερη άντληση κεφαλαίων στην Ελλάδα.

Ποιες είναι οι διαφορές της σε σχέση με τη μίσθωση, όπως την ξέραμε μέχρι σήμερα;

Στη Blueground έχουμε καταφέρει να απλοποιήσουμε σημαντικά και να εξελίξουμε τεχνολογικά τη διαδικασία ενοικίασης. Συγκεκριμένα, οι ενδιαφερόμενοι ενοικιαστές μπορούν να νοικιάσουν το διαμέρισμά τους εύκολα και γρήγορα μέσα από το website μας το οποίο παρέχει ενημερωμένη διαθεσιμότητα και πλούσιο φωτογραφικό υλικό. Επίσης, καθ' όλη τη διάρκεια της διαμονής τους έχουν τη δυνατότητα να επικοινωνήσουν άμεσα με την ομάδα υποστήριξης πελατών μέσω ειδικής mobile εφαρμογής.

Ποιες δυσκολίες αντιμετωπίσατε στην προσπάθεια δημιουργίας και εξέλιξής της;

Το να χτίζεις μία εταιρεία που επεκτείνεται ραγδαία σε τόσες πολλές και διαφορετικές αγορές σημαίνει πως καθημερινά έρχεσαι αντιμέτωπος με καινούργιες προκλήσεις

και δυσκολίες. Κάθε δυσκολία, όμως, έρχεται μαζί με μια ευκαιρία για να γίνεις καλύτερος. Αυτό ακριβώς κάνουμε και εμείς. Αντιμετωπίζουμε κάθε δυσκολία σαν μια ευκαιρία να μάθουμε και να γίνουμε καλύτεροι.



Ποια είναι τα σχέδιά σας για το μέλλον και ποιο το όραμά σας;

Το 2020 είναι μια ιδιαίτερη χρονιά για όλους. Η υγειονομική και οικονομική κρίση, που μαστίζει όλο τον κόσμο, έχει ανακόψει πολλά από τα σχέδιά μας, φέρνοντάς μας ταυτόχρονα αντιμέτωπους με νέες προκλήσεις και δυσκολίες. Παρ' όλα αυτά δεν ξεχνάμε ποτέ τους βασικούς μας στόχους, που είναι η βελτιστοποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών μας και η δημιουργία ενός υγιούς οργανισμού, που θα συνεχίσει να προσελκύει και αναπτύσσει ταλαντούχους επαγγελματίες στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Έχετε δραστηριοποιηθεί σε κάποια άλλη startup πέραν της Blueground;

Όχι! Πριν από την ενασχόλησή μου με τη Blueground, εργαζόμουν ως Operations Manager στην εταιρεία Marichem - Marigases Worldwide, ενώ προηγουμένως, ανήκα στο δυναμικό της εταιρείας Αττικό Μετρό Α.Ε.

Ποιες διαφορές εντοπίζετε μεταξύ των νεοφυών και των «παραδοσιακών» επιχειρήσεων;

Οι βασικές διαφορές που ξεχώριζαν για αρκετά χρόνια τις νεοφυείς με τις «παραδοσιακές» επιχειρήσεις, όπως η χρήση της τεχνολογίας και η δομή, έχουν πλέον αμβλυνθεί. Βλέπουμε πως ολοένα και περισσότερες εταιρείες υιοθετούν διαδικασίες και εργασιακά μοντέλα των startups, όπως για παράδειγμα την ευέλικτη εργασία, αλλά και το αντίστροφο.

Τι θα συμβουλευάτε κάποιον που θέλει να ιδρύσει μία startup;

Να επιμένει. Μια καλή ιδέα δεν αρκεί. Χρειάζεται πολλή δουλειά, υπομονή και επιμονή για να γίνει μια ιδέα πράξη. Όπως επίσης να προσαρμόζεται συνεχώς. Σε ένα δυναμικό και ταχέως αναπτυσσόμενο περιβάλλον, είναι πολύ ση-

μαντικό να μπορεί κάποιος να προσαρμόζεται στις αλλαγές, χωρίς όμως να ξεχνάει τους στόχους και τα όνειρά του.

Πώς είναι οι σχέσεις μεταξύ των startups του ελληνικού οικοσυστήματος;

Πολύ καλές. Είναι σημαντικό οι εταιρείες να στηρίζουν η μία την άλλη μέσω συνεργασιών ή με ανταλλαγή γνώσης και εμπειρίας. Η δημιουργία ενός δυνατού εγχώριου startup οικοσυστήματος με διεθνή παρουσία και αναγνώριση έχει θετικό αντίκτυπο σε όλες τις εταιρείες.

Ποιες είναι οι συνέπειες της πανδημίας του Covid-19 στον κλάδο της φιλοξενίας και του τουρισμού;

Ο κλάδος του τουρισμού και της φιλοξενίας είναι από τους πρώτους κλάδους που επλήγησαν από την πανδημία και συνεχίζει να αντιμετωπίζει πρωτόγνωρες προκλήσεις και δυσκολίες τόσο παγκοσμίως, όσο και στην Ελλάδα. Αν και το τελευταίο διάστημα βλέπουμε κάποια θετικά βήματα, όπως το άνοιγμα των συνόρων και τη σταδιακή άρση των μέτρων εγκλεισμού σε πολλές χώρες στον κόσμο, η αβεβαιότητα παραμένει σε πολύ υψηλά επίπεδα. Το μόνο σίγουρο είναι πως ο τουρισμός, όπως τουλάχιστον τον ξέραμε, θα αργήσει να επανέλθει.

Ποιο είναι το σημαντικότερο εφόδιο που αποκομίσατε από το Σχολείο και σας φάνηκε χρήσιμο στην επαγγελματική σας πορεία;

Το Κολλέγιο με έχει εξοπλίσει με πολλά εφόδια τα οποία με βοήθησαν σημαντικά στη μετέπειτα επαγγελματική μου πορεία. Καταρχάς, μου προσέφερε ένα ευρύ γνωσιακό υπόβαθρο μέσα από τη συμμετοχή σε ομίλους. Οι ομαδικές εργασίες και οι ανοιχτές συζητήσεις με βοήθησαν να αναπτύξω κριτική σκέψη και να εξελίξω τις επικοινωνιακές μου δεξιότητες. Τέλος, η συμμετοχή σε αθλητικούς αγώνες στίβου από μικρή ηλικία μου δίδαξε τη σημασία της άσκησης, καθώς δεν «τρέφει» μόνο το σώμα αλλά και το πνεύμα.

Μοιραστείτε μαζί μας την εντονότερη ανάμνησή σας από τα σχολικά χρόνια.

Η εντονότερη ανάμνηση από τα σχολικά μου χρόνια είναι η στιγμή που τελείωσε η πρώτη μου ημέρα στο Κολλέγιο και έσπευσα να μοιραστώ τις εντυπώσεις με τους γονείς μου. E

Η Blueground σε αριθμούς:

Έτος δημιουργίας	2013
Πόλεις λειτουργίας	12
Αριθμός ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων	3.000+
Συνολικό ποσό χρηματοδότησης	78.000.000\$

Κατερίνα Σαντίκου '08

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΙΣ

Ουρανία-Νεφέλη Κάππου '12
Ελπίδα Αμπαριώτη '11

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17



Κάθε μήνας και μια καινούρια πρόκληση

Τι είναι η Workathlon;

Η Workathlon είναι μία εταιρεία που έχει αναπτύξει ένα λογισμικό για την εύρεση προσωπικού στον τουριστικό κλάδο. Προσφέρει καινοτόμες λύσεις για την καλύτερη εύρεση και διαχείριση ταλέντων. Οι πελάτες μας είναι ξενοδοχεία, τουριστικοί πράκτορες, yachts, βίλες, cruising κ.λπ. Όλο, δηλαδή, το φάσμα του τουρισμού. Έχουμε ουσιαστικά δύο πελάτες, τον εργοδότη και τον εργαζόμενο. Στην πλατφόρμα έχουμε πάνω από 40.000 εργαζομένους του τουριστικού κλάδου.

Πώς προέκυψε η ιδέα;

Είμαι δεύτερης γενιάς ξενοδόχος, οπότε έχω μεγαλώσει μέσα στα ξενοδοχεία. Είχα φύγει στο εξωτερικό για τις σπουδές και δούλεψα για λίγο εκεί. Όταν γύρισα, το 2012, άρχισα να ασχολούμαι με τα τουριστικά και είδα την ανάγκη να υπάρχει πιο σωστή διαδικασία πρόσληψης προσωπικού. Το 2015 ξεκίνησε η ιδέα της Workathlon και μετά από δοκιμές, αποφάσισα στο τέλος του 2017 να ξεκινήσω την εταιρεία όπως είναι σήμερα.

Πώς συνδέει τους εργαζόμενους στον κλάδο του τουρισμού;

Managing
Director,
Workathlon

WORKATHLON
INTERNATIONAL PERSONNEL SOLUTIONS

Μπαίνει στο site μας, είτε μέσω κάποιας αγγελίας είτε από τα άρθρα που κάνουμε, δημιουργεί το προφίλ του, ανεβάζει το βιογραφικό του κι εμείς το επεξεργαζόμαστε. Από εκεί και πέρα, είτε μπορεί να στείλει αίτηση για κάποια θέση, είτε τον βρίσκουν τα ίδια τα ξενοδοχεία. Οργανώνουμε ημέρες καριέρας στην Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη και την Κρήτη, στις οποίες έρχονται πάνω από 1.500 άτομα και συνδέονται απευθείας. Κατά τη διάρκεια του κορωνοϊού, δημιουργήσαμε πάνω από εβδομήντα webinars, κατά τα οποία επαγγελματίες μοιράζονταν τις γνώσεις τους, δημιουργώντας εκπαιδευτικά προγράμματα δωρεάν. Όλη η λογική μας είναι να μπορέσουμε να ανεβάσουμε την ποιότητα του προσωπικού στον κλάδο.

Ποιες δυσκολίες αντιμετωπίσατε;

Είναι πολλές όταν ξεκινάς μία εταιρεία και δεν έχεις ξανακάνει κάτι τέτοιο. Από τα πολύ απλά του πώς στήνω μία ομάδα, πώς λειτουργεί μεταξύ της, πώς ιεραρχώ τις προτεραιότητες. Πρέπει να κάνεις πλάνα μέχρι εκεί που μπορείς, πρέπει να είσαι πάρα πολύ ανοιχτός κι ευέλικτος στην αγορά, γιατί τίποτα δεν είναι όπως το περιμένεις. Εμείς ξεκινήσαμε το 2020 με τους καλύτερους μήνες που είχαμε στην πορεία της εταιρείας, αυξήσαμε 500% τα έσοδά μας και ξαφνικά βλέπεις πώς έχει αλλάξει η αγορά. Εκεί όπου υπήρχε έλλειψη ταλέντων, ξαφνικά δεν υπάρχουν αρκετές θέσεις.

Δε θα τα ξέρεις όλα στα οικονομικά, τα λογιστικά, το ανθρώπινο δυναμικό, το τεχνολογικό κομμάτι. Κάθε μήνας είναι και μια καινούρια πρόκληση. Αυτό είναι το startup, όταν καινοτομείς και προσπαθείς να σπάσεις τα όρια, τους τοίχους και τα κατεστημένα σε μία συγκεκριμένη αγορά. Όταν πρωτοξεκινήσαμε, είχαμε μεγάλη δυσκολία στο να μαθαίναμε στους χρήστες πώς να ανεβάζουν υλικό.

Ποια είναι τα σχέδιά σας για το μέλλον;

Αν με ρωτούσες πριν δυο μήνες θα ήταν πολύ πιο καθαρή η απάντηση. Μέσα στην κρίση έχει δημιουργηθεί μια ευκαιρία ψηφιοποίησης για όλες τις startups, γιατί ο κόσμος εγγράφεται πιο εύκολα, είναι πιο ανοιχτός να δοκιμάσει νέες τεχνολογίες. Είχαμε ξεκινήσει ένα άνοιγμα στο εξωτερικό, το οποίο και θα συνεχίσουμε από τον Σεπτέμβριο και μετά. Το όραμα της Workathlon είναι να συνεχίσει να αναπτύσσεται προσφέροντας τα σωστά εργαλεία για την εύρεση και τη διαχείριση προσωπικού. Θέλουμε να δημιουργούμε ωραία προϊόντα για τους πελάτες μας, να βελτιώνουμε τη σύνδεση μεταξύ ξενοδόχων και ξενοδοχοϋπαλλήλων, να εκπαιδεύουμε.

Ποιο είναι το πρώτο βήμα μετά τη σύλληψη της ιδέας για τη δημιουργία μίας startup;

Η ιδέα για μένα είναι πάντα μια ερώτηση. Πώς μπορώ να κάνω καλύτερη την εύρεση προσωπικού; Πώς μπορώ να παραγγέλνω πιο γρήγορα φαγητό; Οτιδήποτε είναι αυτή η ιδέα. Δημιουργείς ένα προϊόν και το δοκιμάζεις συνεχώς. Καμία εταιρεία δεν ξεκινά κι όλο ανεβαίνει. Το θέμα είναι να βλέπεις στη συνολική πορεία ότι υπάρχει μια εξέλιξη. Κάθε εταιρεία το κάνει διαφορετικά και δεν υπάρχει μία συνταγή. Πρέπει να είσαι ανοιχτός, να μιλάς, να επικοινωνείς. Ιδέες υπάρχουν πάρα πολλές. Η πραγματική ερώτηση είναι στην εφαρμογή τους, εκεί καλούμαστε ως επιχειρηματίες να αποδείξουμε τι μπορούμε να κάνουμε. Επόμενο βήμα είναι να ακούς τους πελάτες σου, να μαθαίνεις. Δε θέλει καθόλου εγωισμό όταν ξεκινάς μια νεοφυή επιχείρηση. Όταν έχεις εγωισμό μέσα σου, δεν είσαι ανοιχτός να ακούσεις κάτι διαφορετικό. Πρέπει να ακούς τους μέντορες και να έχεις ένα καλό δίκτυο υποστήριξης γύρω σου.

Ποια η διαφορά μίας startup και μίας «παραδοσιακής» επιχείρησης;

Θα δείτε πολλές startups που λειτουργούν σαν παραδοσιακές εταιρείες και πολλές παραδοσιακές εταιρείες που λειτουργούν σαν startups. Είναι πολύ διαφορετικό όταν τρέχεις μια εταιρεία με διακόσια άτομα και μια εταιρεία με οκτώ άτομα. Δε θεωρώ ότι υπάρχει ξεκάθαρη διαφορά. Είναι ο τρόπος με τον οποίο λειτουργείς μια εταιρεία ανάλογα με το μέγεθος και το τι θέλεις να φτιάξεις, ποια κουλτούρα θέλεις να δημιουργήσεις στην επιχείρηση, τι θέλεις να στήσεις.

Ποιες είναι οι σχέσεις μεταξύ των startups της ελληνικής κοινότητας;

Είναι μικρή κοινότητα. Υπάρχουν αρκετοί άνθρωποι που έχουμε μεταξύ μας εμπιστοσύνη και σεβασμό. Βρι-

Η Workathlon σε αριθμούς:

Έτος ίδρυσης	2017
Αριθμός εργαζόμενων	8
Αριθμός δημοσιευθέντων αγγελιών	450+
Αριθμός μελών	6.500+
Αριθμός επαγγελματιών του τουρισμού που το εμπιστεύονται παγκοσμίως	30.000+

σκόμαστε, ανταλλάσσουμε ιδέες, μοιραζόμαστε προβληματισμούς και πράγματα που μάθαμε. Έχει πολύ αξιόλογους ανθρώπους κι είναι ωραίο να μαθαίνεις από κάποιον που είναι στην ίδια φάση με σένα.

Ποιες διαφορές αναμένονται φέτος στον τουρισμό λόγω του κορωνοϊού;

Πολλές διαφορές! Ένα από τα χαρακτηριστικά είναι ότι υπήρχε έλλειψη προσωπικού στον τουρισμό. Ο τουρισμός αναπτυσσόταν κατά μέσο όρο 7% στην Ευρώπη την τελευταία δεκαετία. Αυτό δημιούργησε κάποιες συνθήκες στην αγορά όπου δεν έφτανε το προσωπικό. Εμείς δίναμε τη δυνατότητα να έχουν καλύτερη πρόσβαση σε ταλέντα που δεν έβρισκαν. Προφανώς, όλο αυτό μετά τον κορωνοϊό άλλαξε. Πάγωσαν οι προσλήψεις, περίπου το 1/3 των ξενοδοχείων -τουλάχιστον απ' τους πελάτες μας- δε θα ανοίξουν φέτος και οι περισσότεροι δουλεύουν με το ελάχιστο δυνατό προσωπικό. Σταματήσαμε τις χρεώσεις για τρεις μήνες, όσο διήρκεσε η καραντίνα, και βάλουμε όλη μας την ενέργεια και τη δημιουργικότητα για να μπορέσουμε να είμαστε δίπλα στους ξενοδοχοϋπαλλήλους, που μας εμπιστεύονται και γι' αυτό πραγματοποιήσαμε τα webinars. Προσεγγίσαμε, λοιπόν, πάνω από εκατό επαγγελματίες του χώρου και τους ζητήσαμε να μοιραστούν τις γνώσεις τους με τους συναδέλφους τους. Δέχτηκαν με χαρά, είχε μεγάλη ανταπόκριση και το συνεχίζουμε. Αυτό το καλοκαίρι σίγουρα θα έχει πολλές προκλήσεις τις οποίες θα κληθούμε να αντιμετωπίσουμε. Βλέπουμε μήνα με τον μήνα τα πλάνα μας και είναι σημαντικό να είμαστε ευέλικτοι.

Τι εφόδιο σας έδωσε το Κολλέγιο;

Πήρα πολλά από το Σχολείο μας. Έχω ωραίες αναμνήσεις! Μου άνοιξε τις πόρτες για την Αμερική. Ως νέος άνθρωπος θέλεις να εμπνευστείς και μου δόθηκε αυτή η ευκαιρία μέσα από την πορεία παλαιότερων συναποφοίτων. Θέλεις να τα καταφέρεις, να κάνεις την υπέρβαση κι αυτό χτίζεται από μικρή ηλικία στο Κολλέγιο. E



Βασίλης Αποστολόπουλος '01

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΙΣ

Δανάη Μηνακίδη '16
Βασιλική Γιαννάκη'10

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Αταλάντα Βρέκοσι '15



Στην εποχή που ο καφές είναι γεμάτος...data!

Πώς ξεκίνησε η BibeCoffee;

Πάντα λέγαμε με τον συνιδρυτή Παναγιώτη Βρεττό να ξεκινήσουμε κάτι καινοτόμο τεχνολογικής φύσεως, ως ηλεκτρολόγοι μηχανικοί, όπως αρκετοί ακόμα της ηλικίας μας σ' αυτά τα χρόνια που διανύουμε. Η BibeCoffee προέκυψε ως ένα παράλληλο έργο την περίοδο που εργαζόμασταν στις προηγούμενες εργασίες μας. Παρατηρήσαμε ότι η γεύση της ίδιας μάρκας καφέ παρουσίαζε σημαντικές διαφοροποιήσεις ανά σημείο πώλησης και αρχίσαμε να αναρωτιόμαστε τι μπορεί να προκαλεί κάτι τέτοιο. Ύστερα από έρευνα, είδαμε ότι η παγκόσμια αγορά καφέ, με αφορμή το λεγόμενο "third wave of coffee sophistication", αναζητά την ποιότητα ολόενα και περισσότερο. Αποφασίσαμε να δημιουργήσουμε μια λύση –με την κατασκευή μίας συσκευής και μίας πλατφόρμας– που να μετατρέπει όλες τις επαγγελματικές μηχανές καφέ σε έξυπνα τερματικά ακριβείας.

Πώς η προηγούμενη εργασιακή εμπειρία σας βοήθησε να ξεκινήσετε τη BibeCoffee;

Μέσω της τελευταίας εργασιακής μου απασχόλησης στη

Internet of things
Startup Venture
specializing
on Software
and Hardware
Development,
Co-founder,
BibeCoffee

Bibe Coffee

Microsoft μπόρεσα να πάρω πρωτοβουλίες και να τολμήσω την μετάβαση μου στην νεοφυή επιχειρηματικότητα. Η πιο έντονη ανάμνησή μου ήταν όταν ανακοίνωσα στον Director μου ότι είμαι έτοιμος να ιδρύσω μια startup. Εκείνος με αγάλιασε και μου είπε: «Πρέπει να το κάνεις, είμαι δίπλα σου».

Η οικονομική κρίση δημιούργησε πρόσφορο έδαφος για τις startups;

Κατά την κρίση παρατηρήθηκε μεγάλη καθίζηση στην αγορά. Σήμερα, υπάρχει η χρηματοδότηση για να υποστηριχθούν νέες επιχειρηματικές ιδέες. Έχει πραγματοποιηθεί μία πολύ ενδιαφέρουσα μελέτη του ΟΠΑ μαζί με την Ernst & Young και το Ελληνοαμερικάνικο Επιμελητήριο, που κατέγραψε ότι το 29% των νέων είναι θετικοί απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Αυτό είναι πολύ ενθαρρυντικό, αν λάβουμε υπόψη ότι αντίστοιχα ποσοστά σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες δεν ξεπερνούν το 10%. Μολονότι η ελληνική νεανική επιχειρηματικότητα αυξάνεται συνεχώς, υστερεί ακόμη σε καινοτομία. Υπάρχουν βέβαια και επιτυχημένες startups, που επιβεβαιώνουν ότι οι Έλληνες είναι σε καλή πορεία.

Ποια είναι τα προβλήματα ενός νέου επιχειρηματία στην ίδρυση μίας startup;

Η μεγαλύτερη δυσκολία είναι να αντιμετωπίσει κανείς τον ίδιο του τον εαυτό και να πιστέψει στην ιδέα του. Πλέον, υπάρχουν οι δυνατότητες να υλοποιησει κανείς το όνειρό του. Πριν 30 χρόνια, φαίνεται ότι δεν ίσχυε κάτι τέτοιο. Στο Σχολείο μας, πολλοί συναπόφοιτοι βρίσκονται σε πλατφόρμες χρηματοδότησης. Για να πραγματοποιήσει κανείς αυτό που θέλει, είναι αναγκαίο να έχει μια στιβαρή ομάδα, ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό πλάνο και μια πρωτότυπη ιδέα.

Τι συμβουλές θα δίνετε σε κάποιον που θέλει να ιδρύσει μία startup;

Το κυριότερο σημείο για εμένα είναι να έχει δομηθεί σωστά αυτό που λέμε ομάδα. Αν επιλέξει κάποιος να συνεργαστεί με άλλους, πρέπει να γνωρίζει καλά τον ιδρυτικό πυρήνα, να καλύπτουν τις πιο καίριες θέσεις για την επιτυχία του επιχειρήματος και να έχει δοκιμαστεί η σχέση τους. Μία από τις μεγαλύτερες παγίδες είναι να μαζευτούν τρεις φίλοι, που δεν έχουν εργαστεί μαζί, να βάλουν μια ιδέα στο τραπέζι και για διάφορους λόγους όχι μόνο να μην τα καταφέρουν, αλλά να χαλάσουν και την ωραία φιλία τους. Το ταξίδι σε μία startup μπορεί να είναι μαγικό ή εφιαλτικό και σε μεγάλο βαθμό εξαρτάται από την ομάδα. Δεν θεωρώ, λοιπόν, ότι πρέπει να σκέφτεται κάποιος «τι ιδέα να βρω για να υλοποιήσω» αλλά «ποιο είναι το dream team για να κάνουμε κάτι φανταστικό». Από την μικρή μου εμπειρία, πρώτα πρέπει να πείσεις τους επενδυτές για το «ποιοι» και μετά για το «τι». Αυτή τη στιγμή, ο καθένας έχει όλες τις προδιαγραφές να βρει χρηματοδότηση, εφόσον έχει τα παραπάνω. Το ακόμα πιο ευχάριστο είναι ότι μέσω του ΣΑΚΑ υπάρχουν πολλοί συναπόφοιτοί μας που είναι πρόθυμοι να βοηθήσουν.

Με ποιο τρόπο η τεχνολογία συμβάλλει στην εξέλιξη μίας νεοφυούς επιχείρησης;

Μια εταιρεία που θέλει να δραστηριοποιείται σε παγκόσμιο επίπεδο πρέπει να διαθέτει τεχνολογία αιχμής. Καινοτομώντας, μπορεί κανείς να «χτυπήσει» την αγορά. Άρα, τεχνολογία και καινοτομία μαζί αποτελούν τα βασικά εργαλεία για να μπορεί να εξελιχθεί ευκολότερα μία startup.

Τι πλεονεκτήματα έχουν οι επιχειρηματίες του κλάδου του καφέ, που συνεργάζονται με τη BibeCoffee;

Οι επιχειρηματίες στους οποίους απευθυνόμαστε είναι τριών ειδών: coffee roasters, αλυσίδες καφέ και εταιρείες μηχανών καφέ. Έχουμε δημιουργήσει μία συσκευή, που τοποθετείται μέσα σ' όλες τις επαγγελματικές μηχανές καφέ και διαβάζει στοιχεία για τον αριθμό των καφέδων, τις πλύσεις, τους κύκλους συντήρησης, τις ώρες αιχμής στη λειτουργία, προβλέπει απομακρυσμένα τεχνικές ελλείψεις ή ζημιές, στοιχεία τα οποία οδηγούν σε πρόβλεψη μεγάλων συντηρήσεων, αποφυγή της νοθείας, εντοπισμό και οργάνωση του στόλου των μηχανών που διαχειρίζεται μία εταιρεία κ.ά. Τα στοιχεία αυτά μπορούν να δοθούν μέχρι και στο τελικό σημείο (καφετέρια) για βελτίωση των λειτουργιών τους. Αναλύοντας τα δεδομένα, μαθαίνουμε και προβλέπουμε τις ανάγκες του κάθε σημείου πώλησης ξεχωριστά. Αυτό λέγεται machine learning και εξελίσσοντας το οδηγούμαστε στην τεχνητή νοημοσύνη, όπου κάθε μηχανή θα αλλάζει τις ρυθμίσεις και λειτουργίες βάσει των στοιχείων που έχουν συλλεχθεί. Όλα αυτά είναι στοιχεία που μέχρι πρότινος δεν υπήρχαν. Ένα χαρακτηριστικό των καφετεριών είναι να χραιστανείζονται τις μηχανές καφέ του μαγαζιού τους από έναν coffee roaster, υπό την συνθήκη ότι θα χρησιμοποιούν αποκλειστικά τη συγκεκριμένη μάρκα καφέ. Κάτι που συναντάμε ευρύτερα στις καφετέριες στην Ευρώπη,

Η BibeCoffee σε αριθμούς:

Έτος δημιουργίας	2018
Αριθμός εργαζομένων	11
Ποσό χρηματοδότησης	900.000€

είναι να αγοράζουν για παράδειγμα το 70% του καφέ τους από συγκεκριμένη επωνυμία και το 30% να είναι ανώνυμο, πράγμα που σημαίνει ότι δημιουργούνται ανισότητες, κακή ποιότητα, απώλεια εσόδων και λάθος συντήρηση. Φανταστείτε τι συμβαίνει αν δεν πραγματοποιείται η συντήρηση στα «χιλιόμετρα» που προβλέπονται για τη μηχανή. Λάθος συντήρηση σημαίνει λάθος κύκλος ζωής της μηχανής. Προσβλέπουμε η εταιρεία μας να πιστοποιεί ότι τα συγκεκριμένα σημεία πώλησης του καφέ διατηρούν την απαραίτητη ποιότητα και να προσφέρει σε πραγματικό χρόνο, στοχευμένο marketing ανά σημείο στους πελάτες μας.

Ποια είναι η σχέση του Έλληνα με τον καφέ;

Ο Έλληνας έχει μία σχέση εξάρτησης και λατρείας με τον καφέ. Μας έκανε τρομερή εντύπωση ότι ο Έλληνας θα παρεκκλίνει από την καθημερινή του διαδρομή για το γραφείο, προκειμένου να αγοράσει τον αγαπημένο του καφέ, πολύ συχνότερα από τον Ιταλό ή τον Ισπανό. Επιπλέον, η κατανάλωση καφέ εκτός σπιτιού είναι πιο μεγάλη στη νότια Ευρώπη σε σχέση με τη βόρεια. Δεν υπάρχουν σύνορα στο επάγγελμά μας. Τρέχουμε στην Ελλάδα και το εξωτερικό.


Τι εφόδια σας έδωσε το Σχολείο;

Αυτό που συνειδητοποιείς, όσο περνούν τα χρόνια, είναι ότι υπήρχαν αμέτρητες δυνατότητες για τους μαθητές. Αρκεί κανείς να αναλογιστεί πόσες εξωσχολικές επιλογές είχε, από τα αθλητικά και τη μουσική, μέχρι τα forensics. Επιπρόσθετα, υπάρχει μία τεράστια Κολλεγιακή δικτύωση, η οποία είναι στο χέρι μας να εκμεταλλευτούμε. Είναι μια σπουδαία ευκαιρία. Το Κολλέγιο ήταν πάντα για εμένα μια πηγή δημιουργικότητας!

Ποια είναι τα σχέδιά σας για το μέλλον;

Σκοπεύουμε μέσα στην επόμενη διετία να έχουμε ολοκληρώσει τις υλοποιήσεις κάποιων διεθνών συμβολαίων, με στόχο να εδραιωθούμε στην αγορά. Θα συνεχίσουμε να εξελίσσουμε το προϊόν μας και παράλληλα θα θέλαμε να επεκταθούμε σε νέα προϊόντα, όπως σε μηχανές vending, τη μύρα και τα καύσιμα, που σε γενικές γραμμές παρουσιάζουν σχετικές ανάγκες και θα μπορούσαν να επιλυθούν με συναφείς τεχνικές λύσεις.

Ποια είναι η πιο έντονη ανάμνησή σας από το Κολλέγιο;

Η πιο έντονη και γλυκιά ανάμνησή μου ήταν το χτύπημα του κουδουνιού στο σχολάσμα, όταν μαζευόμασταν όλοι οι συμμαθητές, πριν φύγουν τα πούλμαν. Εκείνη την ώρα δημιουργούσαμε μια λαοθάλασσα παιδιών όλων των τάξεων που σχηματίζαμε ολιγόλεπτα πηγαδάκια, ανεξαρτήτως ημέρας, μήνα και άλλων συνθηκών. Ήταν φοβερό. 

Αλέξανδρος Κωστόπουλος '89

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΥΣ

Γιώργο Βαρσάμη '10
Νικολίνα Γυλέκη '10

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Ιωάννα Λιάρου '17



ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ:

Γέφυρα μεταξύ πληροφορίας και γνώσης

Τι είναι το Reportbrain;

Είναι μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα τεχνητής νοημοσύνης, η οποία παρέχει τη δυνατότητα σε επαγγελματίες να λαμβάνουν εύκολα και γρήγορα αποφάσεις βάσει δεδομένων και δημιουργεί αυτόματα γνώση. Αυτό γίνεται διαβάζοντας τεράστιους όγκους πληροφορίας και όχι απλώς φιλτράροντας την πληροφορία, αλλά και συνδέοντας φαινομενικά ασύνδετα πράγματα. Η ιδέα προήλθε από το γεγονός ότι στην προηγούμενη μου δουλειά χρειαζόταν να συλλέγω πληροφορίες από πολλές και διαφορετικές πηγές. Αυτό χρειαζόταν πολύ χρόνο και κάθε μέρα έπρεπε να ενημερώνομαι για να καταλάβω τι γινόταν γύρω από κάθε πελάτη και κάθε συμφωνία. Έψαξα, λοιπόν, να βρω κάτι αντίστοιχο που δεν υπήρχε στην αγορά, οπότε το Reportbrain ξεκίνησε το 2013 για να καλύψει το κενό αυτό.

Ποιες είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίσατε;

Στην Ελλάδα η μεγαλύτερη πρόκληση είναι η χρηματοδότηση. Εκείνη την περίοδο η χρηματοδότηση για επιχειρήσεις πρώι-

Co-Founder,
President & CEO,
Reportbrain



μου σταδίου ήταν πολύ δύσκολη και έπρεπε να βασιστούμε στην οικογένεια και σε φίλους. Ένα από τα λάθη που πρέπει να αποφύγεις είναι να δημιουργήσεις κάτι με σκοπό να το πουλήσεις στην ελληνική αγορά. Εάν επικεντρωθείς σε μία αγορά, θα προσαρμόσεις το προϊόν σου καθώς και τον τρόπο πώλησής του αποκλειστικά γύρω από τις ανάγκες της ειδικής αυτής αγοράς, άρα όταν θα προχωρήσεις στην επόμενη, θα πρέπει να προσαρμοστείς εκ νέου. Γι' αυτό χρειάζεσαι ένα διεθνές online προϊόν όσον αφορά τον τρόπο πώλησης και διανομής.

Πώς εξελίχθηκε η ελληνική αγορά ανά τα χρόνια; Υπάρχουν μεγαλύτερες ευκαιρίες σε σχέση με το παρελθόν για τις startups;

Οι ευκαιρίες για τη δημιουργία μίας startup είναι αποτέλεσμα τριών συνιστωσών. Αρχικά, είναι σημαντικά ευκολότερο για μία startup να βρει χρηματοδότηση επειδή οι επενδύσεις στον κλάδο της τεχνολογίας είναι συνεχείς. Το 70-80% των κεφαλαίων που επενδύθηκαν σε startups στην Ελλάδα προήλθαν από την Ευρωπαϊκή Ένωση, όχι από ιδιώτες. Επομένως, δημιουργείται το εξής θέμα: όταν τα κεφάλαια αυτά εξαντληθούν, πού θα βρουν οι επόμενοι την απαραίτητη χρηματοδότηση; Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι η χρηματοδότηση δεν καθοδηγείται από την αγορά αλλά από το κράτος. Εάν ο κόσμος καταλάβει ότι μπορεί να επενδύσει ένα ποσό και να βγάλει κέρδος, τότε έχει νόημα η συζήτηση! Το δεύτερο κομμάτι είναι το πολύ χαμηλό κόστος ευκαιρίας που υπάρχει καθώς και η αγορά να προσαρμόζεται στις εξελίξεις. Είναι θέμα νοοτροπίας να μπορέσεις να δοκιμάσεις κάτι καινούργιο και να είσαι ανοιχτός στα λάθη, κάτι το οποίο δε συμβαίνει γενικότερα στην ελληνική κοινωνία. Το άθροισμα των τριών αυτών παραγόντων πιστεύω παραμένει αρνητικό στην ελληνική αγορά.



Τι συμβουλευέτε έναν νέο που θέλει να δημιουργήσει μία startup;

Το πρώτο πράγμα που θα πρέπει να κάνει είναι να μιλήσει με την οικογένειά του και τους ανθρώπους του στενού του κύκλου. Η δημιουργία μιας startup είναι μια πλήρης απασχόληση, η οποία θα κρατήσει αρκετά χρόνια και είναι ιδιαίτερα απαιτητική και κουραστική υπόθεση. Επίσης, χρειάζεται να κάνει κάποιος καλή επιλογή των βασικών μετόχων και των ανθρώπων που συνεργάζεται ώστε να υπάρχει χημεία ειδικά στο μοντέλο business-to-business. Είναι βασικό να κάνει κάποιος υπομονή στα αρχικά του βήματα, να προσαρμόζεται στις νέες συνθήκες και να μην παρεκκλίνει από τον στόχο του.

Σε ποιον πρέπει να απευθυνθεί κάποιος ιδανικά ως πηγή χρηματοδότησης;

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνει κάποιος είναι να παρουσιάσει την ιδέα του στο στενό του περιβάλλον και να ψάξει εκεί για χρηματοδότηση. Επιπλέον, ένα σημαντικό κομμάτι είναι οι πωλήσεις. Μπορείς να πουλήσεις αυτό που δημιούργησες. Το θέλει, όμως, κάποιος; Έκλεισα τον πρώτο μου πελάτη πριν βάλω τον οποιοδήποτε μέσα στην ομάδα. Έφτιαξα το πρωτότυπο και αφού είδα ότι υπήρχαν πολλοί που το ήθελαν, τότε αποφάσισα να ξεκινήσω την εταιρεία.

Ποιο είναι το κλειδί για την επιτυχία μίας startup;

Στην κορυφή θα έβαζα την κουλτούρα, η σωστή οργανωτική συμπεριφορά. Για παράδειγμα, η κουλτούρα συντηρητισμού, που υπάρχει στη Νότια Ευρώπη, λειτουργεί αποτρεπτικά για την καινοτομία. Δεν είναι τυχαίο ότι ένα μεγάλο ποσοστό των Ελλήνων που φεύγουν στο εξωτερικό, πετυχαίνουν περισσότερα, λόγω των ευκαιριών αλλά κυρίως λόγω της αλλαγής της κουλτούρας, αφού το περιβάλλον σε ορίζει.

Πώς οραματίζεστε το μέλλον του Reportbrain;

Το όραμα της εταιρείας είναι να έχουμε μία ολοκληρωμένη πλατφόρμα που σε πραγματικό χρόνο και αυτόματα θα διαβάζει, συνδυάζει και επεξεργάζεται μεγάλους όγκους πληροφορίας, διογκώνοντας την ανθρώπινη γνώση. Υπάρχουν αντίστοιχες εταιρείες με τη δική μας στην αγορά, αλλά η διαφορά έγκειται στη γενικότερη προσέγγισή μας.

Το Reportbrain σε αριθμούς:

Έτος ίδρυσης:	2013
Εργαζόμενοι:	15
Ποσό χρηματοδότησης:	1.000.000€

Για εμάς, δηλαδή, υπάρχουν πολλές και διαφορετικές πηγές πληροφορίας, τις οποίες πρέπει να διαβάσεις και να συνδυάσεις ανάλογα με το αντικείμενο του κάθε ανθρώπου, μασώντας έτσι την τροφή που του δίνεις. Βέβαια, δεν θέλουμε να ξέρουμε τι συμβαίνει σε έναν πελάτη μόνο σε επαγγελματικό επίπεδο, αλλά και σε προσωπικό και κοινωνικό σχηματίζοντας έτσι μια συνολική εικόνα γύρω από τον άνθρωπο, την εταιρεία ή την περιοχή που μας ενδιαφέρει.

Πώς προσεγγίζετε τους πελάτες σας;

Αυτό ανήκει στα πράγματα που θέλουμε να αλλάξουμε. Χωρίζουμε τις δραστηριότητές μας σε δυο κατηγορίες: προϊόντα και προσαρμοσμένες λύσεις. Τα προϊόντα είναι σίγουρες επιλογές, τις οποίες μπορείς να δοκιμάσεις κι αν σου αρέσουν, πληρώνεις τη συνδρομή σου. Επειδή όμως απευθύνονται σε επιχειρήσεις είναι πιο περίπλοκο επειδή αυτός που δοκιμάζει το προϊόν, δεν πληρώνει κιόλας γι' αυτό. Σε ό,τι αφορά τις προσαρμοσμένες λύσεις, δημιουργούμε σταδιακά ένα δίκτυο ανθρώπων στην Ευρώπη, στους οποίους απευθυνόμαστε και προσπαθούμε να υποστηρίξουμε προσφέροντας λύσεις στα προβλήματά τους.

Startup ή δουλειά γραφείου; Γιατί κάποιος να προτιμήσει να ρισκάρει με την πρώτη επιλογή;

Αν κάποιος είναι σε δίλημμα μεταξύ δουλειάς γραφείου με σταθερό μισθό και δημιουργίας νέας επιχείρησης, τότε να μείνει στο γραφείο. Χρειάζεται να νιώθει άνετα με τη δημιουργία μίας νέας επιχείρησης. Για εμένα ήταν φυσικό να φτιάξω κάτι μόνος μου και το Reportbrain δεν ήταν η πρώτη μου προσπάθεια. Από τις προηγούμενες εταιρείες που είχα αναμειχθεί έμαθα ότι η επιλογή των μετόχων πρέπει να είναι προσεκτική, επειδή οι μέτοχοι πρέπει να είναι συνειδητοποιημένοι ως προς το ρίσκο που αναλαμβάνουν. Επίσης, σημαντικό ρόλο έχει το νομικό σκέλος και η τεχνητή νοημοσύνη.

Πώς διαβλέπετε την εξέλιξη της τεχνητής νοημοσύνης και της ανάλυσης δεδομένων τα επόμενα χρόνια;

Σε εγχώριο επίπεδο είναι λίγο δύσκολο να προβλέψει κάποιος το μέλλον της ανάλυσης δεδομένων, επειδή ως χώρα έχουμε να διανύσουμε δρόμο. Όσον αφορά την τεχνητή νοημοσύνη, υπάρχει εξέλιξη σε επίπεδο αλγορίθμου και υποδομών.

Ποια είναι η εντονότερη ανάμνησή σας από τα μαθητικά σας χρόνια;

Το Πανηγύρι που διοργανώναμε και τα απογεύματα στην Αβάνα!



Απόστολος Ατσαλάκης '08 Πάνος Παπαδιαμάντης '08

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΥΣ

Χρήστο Γιάγκο '15
Αλεξία Ρεμπουτζάκου '09
Κωνσταντίνο Μιχαλόπουλο '17

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17



Η αγορά πρέπει να είναι η πυξίδα σου!

Τι είναι η PNOE;

Στην PNOE έχουμε αναπτύξει τον πρώτο καρδιομεταβολικό αναλυτή, που είναι εύκολος στη χρήση, χαμηλού κόστους αλλά παράλληλα προσφέρει ιατρική ακρίβεια. Η καρδιομεταβολική ανάλυση είναι η ανάλυση του καταναλισκόμενου οξυγόνου και του παραγόμενου δι-οξειδίου στο ανθρώπινο σώμα κι αποτελεί μια μέθοδο η οποία πρωτοεμφανίστηκε πριν 100 χρόνια για τη μέτρηση της καρδιακής και πνευμονικής λειτουργίας. Επί της ουσίας, τρέχει κάποιος στο διάδρομο, φοράει μια μάσκα και του αναλύουμε την αναπνοή. Αυτό που αλλάξαμε στην PNOE είναι ότι κάναμε τη συσκευή αυτή πολύ πιο εύκολη, φθηνή και προσιτή για τον μέσο επαγγελματία υγείας, μια κατηγορία η οποία περιλαμβάνει προσωπικούς γυμναστές, διατροφολόγους αλλά κι ειδικότητες της ιατρικής όπως καρδιολόγοι, πνευμονολόγοι κ.ά. Ως εταιρεία δραστηριοποιούμαστε αυτή τη στιγμή βασικά στην αγορά της Αμερικής κυρίως στον κλάδο της υγείας και της ευεξίας. Είμαστε σε περισσότερες από χίλιες τοποθεσίες στην Αμερική κι αυξανόμαστε με γρήγορους ρυθμούς. Προφανώς η πανδημία

Co-founders,
PNOE

°PNOE

έχει επηρεάσει την επιχείρησή μας αλλά είναι παράλληλα και μία ευκαιρία για νέα προϊόντα, που στήνουμε στην παρούσα φάση.

Ποια είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της συσκευής που έχετε αναπτύξει σε σχέση με τις άλλες;

Αρχικό πλεονέκτημα είναι ότι έχουμε μειώσει το κόστος περίπου δέκα φορές, σε βαθμό δηλαδή που ουσιαστικά δημιουργεί μια νέα αγορά. Επίσης, η συσκευή είναι πάρα πολύ εύχρηστη, φορητή κι αυτά τα έχουμε πετύχει χωρίς να έχουμε θυσιάσει καθόλου την ακρίβεια της συσκευής, με αποτέλεσμα η συσκευή να έχει νομιμοποιηθεί. Έτσι, έχουμε εκδημοκρατίσει αυτή τη μέτρηση, την καρδιομεταβολική ανάλυση, την οποία σύμφωνα με το American Heart Association ένας καθημερινός άνθρωπος πρέπει να κάνει μια φορά το χρόνο.

Το δεύτερο πλεονέκτημα είναι ότι έχουμε αναπτύξει ένα λογισμικό με πολλούς αλγόριθμους, οι οποίοι μετατρέπουν εύκολα και γρήγορα τα δεδομένα της μέτρησης σε μία σύσταση, όπως ένα πρόγραμμα διατροφής, ένα πρόγραμμα άσκησης ή μια διάγνωση. Οπότε, αυτός είναι κι ο δεύτερος μεγάλος πυλώνας που καθιστά την καρδιομεταβολική ανάλυση κάτι εφικτό, ακόμα κι έξω από εξειδικευμένους χώρους υγείας, όπου χρησιμοποιούνταν μέχρι πρότινος.

Πώς εμπνευστήκατε την ιδέα γι' αυτήν τη συσκευή;

Καταρχάς είμαστε φίλοι και γνωριζόμαστε από 6 ετών, από την πρώτη δημοτικού του Κολλεγίου. Όσο ακόμα σπουδάζαμε, είχαμε την ιδέα να κατασκευαστεί ένα φορητό μηχανήμα το οποίο αναλύει τον μεταβολισμό. Κατασκευάζοντας ένα πρωτότυπο της συσκευής που έδειχνε ότι είναι εφικτό να φτιαχτεί κάτι τέτοιο, ιδρύσαμε την εταιρεία μας, συγκεντρώσαμε πόρους και ξεκινήσαμε ένα πολύ μεγάλο τα-

ξίδι. Αυτό ήταν να φτιαχτεί ένα προϊόν, να καταλάβουμε τις χρήσεις του προϊόντος αυτού μετά από πάρα πολλή έρευνα κι αναζήτηση κι έπειτα να φτιαχτεί ένας ολόκληρος μηχανισμός πώλησης, να βγει στην αγορά κλπ.

Σ' αυτό το ταξίδι ποιες δυσκολίες αντιμετωπίσατε;

Κάθε στάδιο εξέλιξης ενός προϊόντος έχει ένα διαφορετικό κρίσιμο σημείο. Κάνοντας μια ανασκόπηση του ταξιδιού, στην αρχή η μεγαλύτερη πρόκληση ήταν πώς θα χρησιμοποιηθεί η συσκευή που είχαμε φτιάξει. Η καρδιομεταβολική ανάλυση αναλύει τόσα πράγματα στην ανθρώπινη φυσιολογία που και ο μέσος καρδιολόγος, δεν μπορεί να απαντήσει ακριβώς ποιες είναι όλες οι εφαρμογές της τεχνολογίας. Σε επίπεδο ανάπτυξης του προϊόντος για να καταφέρουμε να μειώσουμε το κόστος και να χρησιμοποιήσουμε αισθητήρες που μπορούσαν να ενταχθούν σε μια μαζική παραγωγή, χρησιμοποιήσαμε νέες τεχνολογίες, κάτι αρκετά απαιτητικό. Όταν έχεις φτιάξει ένα προϊόν που εκ πρώτης ακούγεται πολύ καινοτόμο, είναι μια πρόκληση να βρεις το σωστό marketing ώστε να βγει στην αγορά, όταν ειδικά είσαι άγνωστος. Τελικά, εμείς χτίσαμε ένα μηχανισμό βασισμένο στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, το Facebook και το Instagram.

Είναι δύσκολο να υπερβείς όλες τις προκλήσεις. Μπορεί να κάνεις εννέα πράγματα καλά και το ένα που δε θα κάνεις καλά, είναι αυτό που κινδυνεύει να ρίξει όλο το οικοδόμημα. Σ' ένα τέτοιο ταξίδι πρέπει να μπορείς να αλλάζεις πάρα πολλά πρόσωπα, να αλλάζεις εσύ ο ίδιος ως άνθρωπος και να επιλύεις προβλήματα που έχουν διαφορετική φύση. Όλα αυτά έπρεπε να γίνουν σωστά έτσι ώστε η εταιρεία να φτάσει το μέγεθος που οραματιζόμαστε.

Η ΠΝΟΕ σε αριθμούς:	
Έτος δημιουργίας	2016
Αριθμός εργαζόμενων	40
Συνολικό ποσό χρηματοδότησης	5.000.000\$

Αυτή ήταν η πρώτη σας προσπάθεια ή είχατε και παλαιότερη εμπειρία σε startup;

Όταν ξεκινήσαμε την ΠΝΟΕ, δεν είχαμε ιδιαίτερη εμπειρία στον χώρο των startups. Αν θέλετε, αυτός ήταν και ο λόγος που κάναμε λάθη αλλά μάθαμε κιόλας από αυτά. Ευτυχώς τα λάθη που κάναμε δεν ήταν μοιραία. Αν κοιτάξουμε πίσω πολλά πράγματα θα τα κάναμε διαφορετικά, αλλά τελικά αυτό έχει να κάνει και με την εμπειρία που αποκτήσαμε.

Πώς αισθάνεστε που είστε Έλληνες και προβάλλετε τον ελληνικό τρόπο σκέψης και εργασίας στο εξωτερικό;

Σίγουρα έχει κάποια πλεονεκτήματα. Νομίζω ότι ως άνθρωποι οι Έλληνες πεισμώνουμε μέχρι να βρούμε τη λύση, κάτι το οποίο είναι θετικό. Επιπλέον, ως Έλληνες ιδρυτές μπορούμε να έχουμε το γραφείο μας στην Ελλάδα και να βασιζόμαστε στο ελληνικό ταλέντο. Υπάρχουν εξαιρετικοί Έλληνες μηχανικοί, οι οποίοι είναι μαζί μας και έχουν συ-

νεισφέρει για να είναι η εταιρεία μας εκεί που είναι σήμερα. Θα ήταν πολύ πιο δύσκολο να έχουμε μια εταιρεία στην Ελλάδα χωρίς να είμαστε Έλληνες. Ξέρουμε Αμερικάνους που προσπάθησαν να φτιάξουν το τεχνικό γραφείο των startups τους στην Ελλάδα και απέτυχαν. Ασφαλώς υπάρχουν και αρκετές δυσκολίες. Το οικοσύστημα στην Ελλάδα δεν είναι εκεί που θα έπρεπε.

Μιλήσατε για οικοσύστημα. Πώς βλέπετε το οικοσύστημα των startups στην Ελλάδα;

Το οικοσύστημα στη χώρα μας δεν υπάρχει όπως στο εξωτερικό. Δύο δεκαετίες από την απαρχή των startups στην τεχνολογία και τα μοναδικά μέρη, εκτός του Σίλικον Βάλλεϋ, που έχουν δυνατά οικοσυστήματα είναι το Τελ Αβίβ και το Λονδίνο. Υπάρχουν μεγάλες οικονομίες που έχουν προσπαθήσει να χτίσουν αυτά τα οικοσυστήματα και δεν τα έχουν καταφέρει. Αυτό δείχνει ότι είναι ένα πολυπαραγοντικό σύστημα. Δεν είναι θέμα χρημάτων ή οικονομικής πρωτοβουλίας. Έχει να κάνει με την κουλτούρα του κόσμου. Σε κάθε περίπτωση, στην Ελλάδα το σύστημα που έχουμε είναι πιο πολύ μια κοινότητα, καθώς πολλές εταιρείες κάνουν αξιόλογες προσπάθειες και υπάρχει ένα περιβάλλον ομόνοιας και συνεργατικότητας.

Ποιες διαφορές εντοπίζετε ανάμεσα στις παραδοσιακές εταιρείες και στις startups;

Καταρχάς στο μέγεθος και τον τρόπο σκέψης των ατόμων που την τρέχουν. Επειδή η ταχύτητα παίζει σημαντικό ρόλο στις startups, αυτό είναι το πιο βασικό κομμάτι. Για παράδειγμα, λόγω της πανδημίας, οι αλλαγές έγιναν πιο γρήγορα από startups παρά από παραδοσιακούς και μεγάλους οργανισμούς. Γι' αυτό και επιχειρηματικά, μια startup μπορεί πιο γρήγορα να αδράξει μία νέα ευκαιρία.

Τι συμβουλή δίνετε σε κάποιον που σχεδιάζει τη δική του startup σήμερα;

Το μεγαλύτερο λάθος που έχουμε εντοπίσει –και έχουμε κάνει και εμείς– είναι το να είσαι πολύ αισιόδοξος. Πολλές φορές πρέπει να βλέπεις τα πράγματα όπως τα βλέπει η αγορά. Η αγορά πρέπει να είναι η πυξίδα σου. Είναι πολύ εύκολο για κάποιον που σχεδιάζει κάτι, να είναι προσκολλημένος σ' αυτό που φτιάχνει και όχι σ' αυτό που θα πουλήσει. Θα συμβουλεύαμε κάποιον να πουλήσει πρώτα το προϊόν του και να το τελειοποιήσει μετά. Η αληθινή ερώτηση είναι: Πόσο σίγουρος είσαι ότι αυτό που έχεις χτίσει λύνει μια ανάγκη;

Το Σχολείο σας βοήθησε στην πορεία σας;

Σίγουρα, εφόσον εκεί γνωριστήκαμε. Ο πυρήνας της εταιρείας μας είμαστε φίλοι από το Σχολείο! Εκτός από τους δύο μας, ο Κωνσταντίνος Βογάσσαρης '08, ο διευθυντής πωλήσεων μας κάνει εκπληκτική δουλειά. Όλοι γνωριστήκαμε μαζί από το Σχολείο και ενώ δεν ξεκινήσαμε μαζί, βρεθήκαμε στην πορεία. Μετά από χρόνια συναντηθήκαμε ξανά κι αυτό ήταν το μεγαλύτερο δώρο που μας έκανε το Σχολείο. E

Θοδωρής Σωτηρίου '10 Άγις Καρζής '10

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗΝ

Αγγελική Ταλιουράκη '10

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Μωρίς Γκορμεζάνος x13



Πάντα είναι μία ομάδα!

Τι σας ώθησε να ασχοληθείτε επαγγελματικά με τις startups;

Θ.Σ.: Ο κόσμος των startups βρίσκεται στην τομή της τεχνολογίας και των επιχειρήσεων. Ασχολούμενος επαγγελματικά με το χώρο αυτό, αξιοποιώ πλήρως τις σπουδές μου στην Πληροφορική και τη Διοίκηση Επιχειρήσεων. Ο ενθουσιασμός ότι μπορείς να λύσεις πραγματικά προβλήματα μέσα από την τεχνολογία είναι ένα σημαντικό κίνητρο για μένα. Μπορείς να φτιάξεις κάτι χρήσιμο και κάποιος να θέλει να το αγοράσει. Είναι βέβαια και θέμα χρονικής συγκυρίας. Για παράδειγμα είχαμε μία εξαιρετική καθηγήτρια στην ΑΣΟΕΕ, την κ. Κατερίνα Πραματάρη, η οποία ασχολείται ενεργά με τις startups από το 1998. Ο κόσμος των νεοφυών επιχειρήσεων χρειάζεται θάρρος, κυρίως για να δεχτείς ότι μπορεί και να αποτύχεις. Ειδικά στην ελληνική κουλτούρα υπάρχει κοινωνική πίεση ως προς την επιτυχία. Πιστεύω ωστόσο ότι όποιος θέλει πραγματικά να κάνει κάτι τα ξεπερνά όλα αυτά!

Α.Κ.: Έχω σπουδάσει Νομική. Στο κομμάτι των startups μπήκα με παρότρυνση του Θοδωρή. Ο κόσμος των εταιρειών είναι ένας κό-

Ο Θοδωρής Σωτηρίου '10 είναι Partner της BioCos και Director of Product της Mishipay. Ο Άγις Καρζής '10 είναι Partner της BioCos.



σμος συνεργασίας με πολλές δυνατότητες. Είναι δύσκολο να βρούμε γνήσια εταιρικά μοντέλα στην Ελλάδα. Το γνήσιο εταιρικό μοντέλο εκλείπει, το κληρονομικό μοντέλο είναι αυτό που επικρατεί. Δε μπορείς να ξεκινήσεις μία εταιρεία χωρίς οικονομική βοήθεια. Στο εξωτερικό, η δημιουργία εταιρείας είναι μία πραγματική επαγγελματική επιλογή για ένα νέο.

Πώς πρέπει να είναι μία εταιρεία;

Α.Κ.: Στην Ελλάδα αντιμετωπίζουμε τις εταιρείες σαν ιδιοκτησία μας. Στο εξωτερικό πρέπει να δεχτείς ότι το να έχεις μία εταιρεία, δε σημαίνει ότι θα έχεις πάντα δίκιο. Πρέπει να χτίσεις μία ομάδα με διαφορετικά άτομα από εσένα, την οποία θα ακούς. Μία startup πρέπει να προσελκύσει επενδυτές, που στη συνέχεια θα αγοράσουν ένα κομμάτι της εταιρείας. Έτσι, οι εταιρείες είναι εξαρχής πολυμετοχικές.

Ποια είναι τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσει κάποιος για να φτιάξει μία startup; Ποια είναι τα εμπόδια που συναντήσατε και πώς τα αντιμετωπίσατε;

Θ.Σ.: Το ότι ξεπεράσαμε τα εμπόδια είναι κάτι ενδιαφέρον. Τα πάντα ξεκινάνε από μία ιδέα που λύνει ένα πρόβλημα, ώστε να θέλει κάποιος να πληρώσει γι' αυτήν. Υπάρχει πολύς κόσμος με ιδέες, που, όμως, στην πλειοψηφία τους δεν αφορούν ένα ικανοποιητικά μεγάλο αριθμό ατόμων ώστε να προχωρήσουν. Το δεύτερο είναι να βρεις μία ομάδα. Μόνος σου μπορείς να πας μπροστά αρκετά γρήγορα, αλλά όχι πολύ μακριά. Όταν αποτυγχάνεις, πρέπει να αναζητάς πού υπάρχουν ελλείψεις, τι μπορεί να βελτιωθεί και να μην απογοητεύεσαι εύκολα.

Α.Κ.: Όταν ξεκινάς μία startup ακούς πολύ θόρυβο. Υπάρχουν πολλοί που σου υπόσχονται ότι η ιδέα σου θα πετύχει, που σου υπόσχονται χρηματοδότηση. Όμως, πρέ-

Η MishiPay σε αριθμούς:

Έτος δημιουργίας	2016
Αριθμός εργαζομένων	45
Ποσό χρηματοδότησης	5.500.000€

Η BioCos σε αριθμούς:

Έτος δημιουργίας	2016
Αριθμός εργαζομένων	5 (+ 4 νέες θέσεις)
Ποσό χρηματοδότησης	270.000€

πει να μην εμπιστεύεσαι εύκολα και να έχεις υπομονή για να κλείσεις μία συμφωνία. Έτσι καταφέρνεις σε βάθος χρόνου να χτίσεις μία καλή επιχείρηση.

Θ.Σ.: Πράγματι, τα στατιστικά δείχνουν ότι το 96% των startups που έχουν λάβει την πρώτη χρηματοδότηση, κλείνουν. Ο λόγος είναι γιατί είναι πλέον πολύ εύκολο να αρχίσει κάποιος μία επιχείρηση αλλά δύσκολο να τη διατηρήσει.

Ποια είναι η ιδιοσυγκρασία ενός επιτυχημένου νέου επιχειρηματία;

Θ.Σ.: Η ερώτηση αυτή είναι στον ενικό, όμως, ποτέ δεν είναι ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας. Πάντα είναι μία ομάδα. Οι επιτυχημένες ομάδες έχουν υπομονή και προσαρμοστικότητα, έχουν την εμπιστοσύνη ότι όλα θα πάνε καλά, το όραμα.

Α.Κ.: Πρέπει να καταπιείς τον εγωισμό σου. Να μπορείς να σκεφτείς εναλλακτικές και να δέχεσαι ότι κάποιες φορές κάποιο μέλος της ομάδας σου μπορεί να έχει κάποια καλύτερη ιδέα από εσένα. Πρέπει επίσης να είσαι έτοιμος για το απρόβλεπτο. Η έπαρση, ο εγωισμός, ο ναρκισσισμός δε βοηθούν στη δημιουργία και τη διατήρηση μίας επιτυχημένης επιχείρησης. Χρειάζονται μετρημένες κινήσεις για να πετύχεις.

Θ.Σ.: Είναι ιδιαίτερα εύκολο όταν είσαι νέος και ξεκινάς κάτι που πάει καλά, να πέσεις στην παγίδα της έπαρσης. Τίποτα δε σε σταματάει και σε αυτή την περίπτωση υπάρχουν δύο δρόμοι, είτε θα φας τα χαστούκια σου, θα ηρεμήσεις, θα επιστρέψεις εκεί που ήσουν και θα αρχίσεις πάλι να δουλεύεις είτε θα τα χάσεις όλα!

Μιλήστε μας για την BioCos και τη MishiPay

Θ.Σ.: Η BioCos είναι μία βιοτεχνολογική εταιρεία. Η αρχική ιδέα διαμορφώθηκε από μία ομάδα έμπειρων ερευνητών βιολόγων. Με τη δική μας συνεργασία απέκτησε ένα επιχειρηματικό πλάνο, διακρίθηκε σε διαγωνισμούς κι εξασφάλισε χρηματοδότηση και μία καλή συνέχεια στον κόσμο των επιχειρήσεων μέχρι σήμερα. Ο βασικός σκοπός της εταιρείας είναι η καταπολέμηση της νοθείας στον τομέα των τροφίμων με τη χρήση μεθόδων μοριακής βιολογίας. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα, που αναδεικνύει την αξία των υπηρεσιών της BioCos, είναι η δυνατότητα διάκρισης του κρόκου Κοζάνης από τον κρόκο του Ιράν, δεδομένου ότι το αυθεντικό προϊόν έχει τριπλάσια τιμή από το νόθο. Επίσης, σε περίπτωση μαζικής απόσυρσης ενός προϊόντος, η νοθεία μπορεί να αναδειχθεί σε πρόβλημα δημόσιας υγείας.

Η MishiPay είναι μία καινούρια εταιρεία, πολλά υποσχόμενη. Δεν υπήρξα ιδρυτικό μέλος, ωστόσο ήμουν ανάμεσα στους δέκα πρώτους συμμετέχοντες. Σήμερα αποτελείται από σαράντα πέντε άτομα κι έχει γύρω στα 5,5 εκατομμύρια ευρώ χρηματοδότηση. Ασχολείται με τη δημιουργία εφαρμογών διαδικτύου, που διευκολύνουν την καθημερινότητα κι έχουν υιοθετηθεί από μερικά από τα μεγαλύτερα πολυκαταστήματα στην Ευρώπη.

Μοιραστείτε μαζί μας ένα επίτευγμα για το οποίο είστε υπερήφανοι

Α.Κ.: Είμαστε υπερήφανοι γιατί σε μία περίοδο κρίσης και με έλλειψη χρηματοδότησεων, στη BioCos καταφέραμε να εξασφαλίσουμε μία υψηλή ροή χρημάτων από Ευρωπαϊκά προγράμματα, με αποτέλεσμα να είμαστε σε θέση να δημιουργήσουμε τέσσερις νέες θέσεις εργασίας υψηλής εξειδίκευσης στην εταιρεία, στην ερευνητική μονάδα μας στην Κρήτη. Στόχος μας είναι η χώρα και ιδιαίτερα η επαρχία να μη χάνουν τους επιστήμονες που παράγουν και να μπορούν να τους εξασφαλίσουν μία ποιοτική εργασία και πρόοδο.

Ποια είναι τα σχέδια σας για το μέλλον;

Α.Κ.: Θέλουμε να κάνουμε τον τομέα της καταπολέμησης της νοθείας ευρέως γνωστό, ιδιαίτερα στη χώρα μας. Πιστεύουμε ότι η Ελλάδα με την πληθώρα ξεχωριστών προϊόντων που παράγει, όπως το ελληνικό ελαιόλαδο, μπορεί να εξασφαλίσει πολλά με τη χρήση αυτής της μεθόδου. Θα θέλαμε, λοιπόν, να συνεργαστούμε με τους εγχώριους οργανισμούς τροφίμων και να αναδείξουμε τη χρησιμότητα της πρότασής μας.

E



Η σφραγίδα DNA guarantee της BioCos, που συνοδεύει τα ελεγμένα εξαιρετικά παρθένα ελαιόλαδα



Φοίβη Προσαλικά '10

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗΝ

Κατερίνα Κορρέ '13

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17



Είναι θέμα κουλτούρας!

Πώς αποφάσισες να εργαστείς σε μία startup;

Σπούδασα διατροφολογία στο Χαροκόπειο κι ενώ ετοιμαζόμουν να κάνω αιτήσεις για μεταπτυχιακό, προέκυψε η προσφυγική κρίση. Ήμουν ευαισθητοποιημένη με το προσφυγικό κι αποφάσισα να ασχοληθώ εθελοντικά στη Μετάδραση, έναν οργανισμό για πρόσφυγες στην Αθήνα. Τότε έγινε μία συνεργασία μεταξύ της Beat (τότε Taxibeat) και της Μετάδρασης, που έδινε τη δυνατότητα στους χρήστες να καλέσουν ταξί και να παραλάβει ό,τι ήθελαν να δωρίσουν στους πρόσφυγες. Ήμουν υπεύθυνη εθελοντών κι έτσι γνώρισα τον CEO της Beat, Νίκο Δρανδάκη και φαίνεται ότι του έκανα καλή εντύπωση γιατί μου πρότεινε να πάω στη Beat. Με ενέπνευσε η καινοτομία της Beat κι αποφάσισα να αναβάλω όλα μου τα σχέδια. Ξεκίνησα με έναν απροσδιόριστο ρόλο, με κύριο, όμως, αντικείμενο τη διαμόρφωση της κουλτούρας.

Ποιες ήταν οι αρμοδιότητές σου;

Η Beat ξεκίνησε από την Ελλάδα κι έκανε προσπάθειες επέκτασης στη Λατινική Αμερική. Η προσπάθεια που ευόδωσε ήταν στο

People
Operations
Director,
Beat

Περού. Όταν πήγα στη Beat, απαρτιζόταν από τριάντα άτομα στην Ελλάδα και πενήντα παγκοσμίως κι όταν αποχώρησα, ήμασταν 800-850 άτομα. Έμεινα σχεδόν 5 χρόνια και στην αρχή ανέλαβα οτιδήποτε αφορούσε το ανθρώπινο δυναμικό. Θέλαμε να βρούμε ποιο είμαστε και ποιες είναι οι αξίες μας. Η εταιρεία πήγαινε πολύ καλά και τράβηξε το ενδιαφέρον επενδυτών. Έτσι, τον Φεβρουάριο του 2017 αγοράστηκε από το Freenow Group. Έκτοτε, αρχίσαμε να μεγαλώνουμε με ταχύτετους ρυθμούς. Επεκταθήκαμε στη Χιλή, την Κολομβία, την Αργεντινή και το Μεξικό. Καθώς ήμουν στην εταιρεία από τα πρώτα στάδια, ενεπλάκηνα σε μεγάλο βαθμό στην επέκταση στη Λατινική Αμερική. Μάλιστα, πήγα στο Περού για ένα χρόνο. Ήταν μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα εμπειρία γιατί έπρεπε να διατηρήσω την ταυτότητα της Beat αλλά να λάβω υπόψιν και την τοπική κουλτούρα. Απ' αυτή την εμπειρία κατάλαβα ότι εάν θέλεις να κάνεις μία επέκταση σε διεθνές επίπεδο, χρειάζεσαι ανθρώπους που να ζουν εκεί και να εκπροσωπούν αυτό το οποίο εσύ ασπάζεσαι ως εταιρεία.

Πώς διαμορφώνεις την κουλτούρα μιας εταιρείας;

Την εταιρική κουλτούρα σε μεγάλο βαθμό την καθορίζουν οι ιδρυτές της βάσει των ιδανικών τους. Επιπλέον, η ομάδα που συνθέτεις τον πρώτο καιρό συμβάλλει στη διαμόρφωση των αξιών. Συγχρόνως, η κουλτούρα έχει να κάνει με το επιχειρηματικό μοντέλο. Οι εταιρείες τεχνολογίας κινούνται με ταχύτετους ρυθμούς, είναι πολύ ανταγωνιστικές κι αν δεν προσαρμοστούν, πεθαίνουν. Ακόμα, μπορεί κανείς να συγκεντρώσει τη βασική ομάδα και να σκεφτεί πώς θα ήθελε να εξελιχθεί η εταιρεία σε κάποια χρόνια (senior team brainstorming). Η ομάδα καθορίζει πρώτα τι εταιρεία θέλει να φτιάξει και μετά φροντίζει να βρει τους ανθρώπους που θα την απαρτίσουν.

Οι αξίες μίας εταιρείας αναδιαμορφώνονται;

Η κουλτούρα αναπτύσσεται μαζί με την εταιρεία και σαφώς αλλάζει κι εξελίσσεται. Αυτό που θα σε πάει μπροστά σήμερα, δεν σημαίνει υποχρεωτικά ότι θα σε πάει μπροστά και σε ένα χρόνο από τώρα. Γι' αυτό είναι πολύ σημαντικό τα άτομα με τα οποία επανδρώνεις την ομάδα σου να σε βοηθήσουν να πας στο επόμενο βήμα. Στη Beat ψάχναμε ανθρώπους που αισθανόμασταν ότι δεν επαναπαύονται ποτέ. Το growth mindset είναι από τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά που μπορεί να έχει ένας άνθρωπος. Κάποιος που θέλει να εξελίσσεται είναι και ανοιχτός στο feedback και ξέρεις ότι αυτός που θα προσλάβεις σήμερα, σε κάποιους μήνες που η εταιρεία θα έχει πάει στο επόμενο στάδιο, θα έχει ακολουθήσει και θα έχει συμβάλει κι ο ίδιος στην εξέλιξή της.

Αρκεί μία συνέντευξη για να καταλάβεις αν ο υποψήφιος ταιριάζει στην κουλτούρα της εταιρείας;

Η διαδικασία της συνέντευξης είναι μόνο μία ένδειξη και θα πρέπει να είναι πολύ δομημένη ώστε όλοι οι υποψήφιοι να αξιολογούνται με βάση τα ίδια δεδομένα. Κάθε στάδιο είναι ένα φίλτρο. Προσεγγίζω

τη διαδικασία ως μία συζήτηση μέσω της οποίας και τα δύο μέρη θέλουν να δουν αν ταιριάζουν. Γι' αυτό το λόγο πρέπει να προσέξεις τις προκαταλήψεις.

Θυμάμαι ένα λάθος που είχα κάνει στα πρώτα μου χρόνια, όπου παρατήρησα πως είχα θετική προδιάθεση προς ένα βιογραφικό και τελικά συνειδητοποίησα ότι με αυτό το άτομο είχαμε κοινά ενδιαφέροντα. Γι' αυτό το λόγο κατά τη διαδικασία επιλογής ενός υποψηφίου, είναι ιδιαίτερα σημαντικό ο συνεντευξιαστής να έχει επίγνωση των προσωπικών προκαταλήψεων που ενδέχεται να έχει.

Ο χώρος εργασίας επηρεάζει την παραγωγικότητα;

Τα νέα γραφεία της Beat στο Orbit είναι πανέμορφα! Μέχρι να χτιστούν, επειδή αναπτυσσόμασταν γρήγορα, ήμασταν διασκορπισμένοι σε πέντε σημεία στην Αθήνα και αυτό δεν ήταν αποδοτικό. Τα γραφεία προσφέρουν ένα κοινό χώρο για να συνεργαστεί μία ομάδα. Υπάρχουν γραφεία που σε εμπνέουν και σε κάνουν να αισθάνεσαι πιο οικεία. Το σημαντικότερο βέβαια για να είναι ευχαριστημένος ένας εργαζόμενος είναι να του αρέσει το αντικείμενό του. Επειδή πλέον πολλές εταιρείες ανταγωνίζονται μεταξύ τους για το ποια θα προσφέρει τις περισσότερες παροχές στα γραφεία της, χάνεται το νόημα. Για παράδειγμα, είχα βρεθεί στα γρα-

φεία της Airbnb στην Καλιφόρνια και ήθελα μία πορτοκαλάδα. Είχε τόσα διαφορετικά είδη πορτοκαλιού, που θυμάμαι ότι πραγματικά δυσκολεύτηκα να επιλέξω. Από την άλλη πλευρά υπάρχουν κάποιες παροχές που απαλλάσσουν τους εργαζόμενους από ένα μεγάλο κομμάτι της καθημερινότητας, όπως η παροχή μεσημεριανού. Οι παροχές αυτές, όμως, πρέπει να λειτουργούν υποστηρικτικά κι άρα πρέπει να είσαι προσεκτικός στον τρόπο με τον οποίο θα τις παρουσιάσεις.

Κατά πόσο μπορεί ένας άνθρωπος που έχει συνηθίσει να εργάζεται σε μία startup, να δουλέψει σε μία πολυεθνική και το αντίστροφο;

Αναλόγως τον άνθρωπο. Πράγματι κάποιος που έχει συνηθίσει να εργάζεται σε πολυεθνικές για μεγάλο χρονικό διάστημα, ενδέχεται να δυσκολευτεί να προσαρμοστεί σε μία

startup, καθώς οι ρυθμοί είναι γρήγοροι και τα πράγματα δεν είναι ιδιαίτερα δομημένα. Σε μία startup πρέπει να είσαι συμφιλιωμένος με το γεγονός ότι δεν ξέρεις τι πρόκειται να συμβεί. Επιπλέον, σε μία μεγάλη εταιρεία έχεις πολλούς πόρους: ανθρώπους, εργαλεία, εκπαιδεύσεις. Στις startups από

την άλλη προχωράς με ό,τι έχεις και στην αρχή φορές και πολλά διαφορετικά καπέλα, από HR μέχρι αρχιτέκτονας. Σε μία μεγάλη εταιρεία, που τα πράγματα είναι πιο ώριμα, οι ρόλοι είναι πιο οριοθετημένοι. Πιστεύω πως είναι δυνατό να μεταπηδήσει κάποιος από το ένα εταιρικό μοντέλο στο άλλο.

Πώς η τηλεργασία άλλαξε τα δεδομένα;

Όπως αποδείχθηκε, η τηλεργασία μπορεί να λειτουργήσει. Αυτό, όμως, απαιτεί να αλλάξει η νοοτροπία σε πολλές εταιρείες, καθώς για να λειτουργήσεις έτσι είναι αναγκαίο να υπάρχει εμπιστοσύνη ανάμεσα στα μέλη της ομάδας. Αυτό αλλάζει και την έννοια του χώρου για μία εταιρεία, δηλαδή μπορείς πλέον να ψάχνεις για ταλέντο στο εξωτερικό. Στη Beat για παράδειγμα είχαμε έναν εργαζόμενο που δούλευε από την Ιαπωνία. Όσον αφορά την αποδοτικότητα εν μέσω της καραντίνας, πρέπει να λάβουμε υπόψη μας ότι κατά την περίοδο αυτή επηρεάστηκε σημαντικά η προσωπική ζωή, άρα δεν μπορούμε απαραίτητα να κάνουμε τη συσχέτιση. Από την άλλη, υπήρχαν άτομα που ήταν αποδοτικότερα από το σπίτι. Βέβαια, όταν δουλεύεις από το σπίτι είναι σημαντικό να θέτεις τα όριά σου γιατί είναι επικίνδυνο να εξαντληθείς. Θεωρώ πως ο κορονοϊός ήταν μία καλή αφορμή για να δοκιμάσουν οι εταιρείες αυτό το μοντέλο εργασίας. **E**



Κωνσταντίνος Δάβαρης '10

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΥΣ

Ροδόπη Εμφιετζόγλου '16
Θανάσης Μπασιάκος '18

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Αταλάντα Βρέκοσι '15



Ευέλικτη μίσθωση

Τι είναι η FlexCar; Ποια είναι τα πλεονεκτήματά της σε σχέση με το leasing;

Η FlexCar είναι μια εταιρεία που προσφέρει στον καταναλωτή τη δυνατότητα να μισθώσει αυτοκίνητο με ευέλικτο τρόπο. Δηλαδή, μπορεί ο καταναλωτής να νοικιάσει αυτοκίνητο με ανά πάσα στιγμή δικαίωμα επιστροφής, αλλαγής ή και αγοράς του αυτοκινήτου. Άρα, προσφέρουμε στον καταναλωτή ένα συμβόλαιο το οποίο δεν είναι δεσμευτικό. Αυτή είναι μία διαφορά με το παραδοσιακό leasing που συνήθως δεσμεύει τον καταναλωτή σε ένα συμβόλαιο τετραετίας.

Επίσης, καλύπτουμε τα τέλη κυκλοφορίας, τη μικτή ασφάλεια, τις επισκευές, την αλλαγή ελαστικών, λαδιών κ.λπ. Ουσιαστικά σε ένα μηνιαίο μίσθωμα καλύπτουμε τα πάντα εκτός από τη βενζίνη. Αν το συνδυάσουμε αυτό με την εξυπηρέτηση που προσφέρουμε σε καθημερινό επίπεδο σε ό,τι συμβεί στο αυτοκίνητο, είμαστε η πιο εύκολη, γρήγορη κι εξυπηρετική λύση που υπάρχει στην αγορά για να αποκτήσει κανείς αυτοκίνητο, χωρίς να χρειάζεται να δεσμεύσει μεγάλο κεφάλαιο.

Founder & CEO,
FlexCar

 FlexCar

Τι δυσκολίες αντιμετώπισες στην ανάπτυξη της;

Τόσο εγώ όσο και ο συνιδρυτής της startup θέλαμε να γυρίσουμε στην Ελλάδα μετά τις σπουδές μας στην Αγγλία και να δραστηριοποιηθούμε εδώ. Στην Ελλάδα είναι δύσκολο να βρει κανείς χρηματοδότηση. Τα venture capitals είναι λίγα, ευτυχώς τα τελευταία χρόνια είχαμε ευφείς ανθρώπους που έκαναν εξαιρετική δουλειά σε αυτό τον τομέα. Στη FlexCar, είχαμε την χαρά να επενδύσουν από νωμέα. Στη FlexCar, είχαμε την χαρά να επενδύσουν από νωμέα. Στη FlexCar, είχαμε την χαρά να επενδύσουν από νωμέα. Στη FlexCar, είχαμε την χαρά να επενδύσουν από νωμέα.

Από την άλλη, δεν υπάρχει κάποιο ειδικό πλαίσιο από το κράτος για τις startups, το οποίο να τις ενισχύει –αν και τους τελευταίους μήνες έχουν γίνει αρκετά θετικά βήματα. Η πρόσβαση σε δάνεια είναι δύσκολη. Επιπλέον, όταν ξεκινάς κάτι από μόνος σου, χωρίς να βρίσκεσαι ήδη στο χώρο, ο χώρος στην αρχή δε σε λαμβάνει σοβαρά υπόψιν. Αυτό, όμως, μπορεί να σε πεισμώνσει να δημιουργήσεις κάτι ενδιαφέρον.

Η FlexCar ήταν η πρώτη σου απόπειρα στον κλάδο των startups;

Σκέψεις υπήρχαν πολλές. Αλλά ήταν όντως η πρώτη εταιρεία που ιδρύσαμε. Πριν την ιδρύσουμε το σχεδιάζαμε περισσότερο από ένα χρόνο. Για να κάνεις κάτι χρειάζεται να έχεις επενδύσει αρκετά σε προσωπικό επίπεδο, διαφορετικά κανείς δε θα σου εμπιστευτεί τα κεφάλαιά του. Όταν βγεις στην αγορά και απευθυνθείς στον καταναλωτή πρέπει να ξέρεις τι του προσφέρεις. Εμείς είμαστε εξαιρετικά πελατοκεντρικοί. Θέλαμε να δημιουργήσουμε κάτι εύκολο για τον πελάτη με κύριο άξονα την ευγένεια και την εξυπηρέτηση. Θέλαμε να δώσουμε στον Έλληνα καταναλωτή κάτι που σε πολλές χώρες του εξωτερικού υπάρχει, προσαρμοσμένο στις ανάγκες του.

Ποια ήταν η συνεισφορά των μαθητικών σου χρόνων στην επιχειρηματική σου δραστηριότητα;

Μέσω του Κολλεγίου είχαμε αποκτήσει αρκετές παραστάσεις μέσα από τα διάφορα society clubs επιχειρηματικότητας. Όλες οι ημέρες καριέρας, τα case studies που κάναμε ήταν ένα αρχικό έναυσμα να σκεφτούμε τι θέλουμε να κάνουμε στη ζωή και για ποιους στόχους θέλουμε να ρισκάρουμε. Παράλληλα, οι καθηγητές μας ωθούσαν να βλέπουμε τη μεγάλη εικόνα. Είναι σημαντικό σε νεαρή ηλικία να έχεις έρθει σε επαφή με ανθρώπους που έχουν πετύχει και σου δίνουν όραμα. Είναι απαραίτητο να έχεις γερές βάσεις, στόχους και κυρίως, εργατικότητα. Επίσης, το Κολλέγιο μας έμαθε να εμπιστευόμαστε τους ανθρώπους. Μία εταιρεία δεν είναι μόνο οι ιδρυτές της, αλλά όλα τα μέλη της. Είναι σημαντικό η ομάδα να αποτελείται από ανθρώπους με αρχές και να υπάρχει σεβασμός από όλους προς όλους ώστε όλοι μαζί να σέβονται τον καταναλωτή και να του προσφέρουν την καλύτερη δυνατή υπηρεσία.

Τι συμβουλή δίνεις σε κάποιον τελειόφοιτο που θέλει να ασχοληθεί με τις νεοφυείς επιχειρήσεις;

Θα πρότεινα να δουλέψει σε μια startup πρώτα. Είναι ωραίο περιβάλλον, μπορείς να μάθεις πολλά. Αναλαμβάνεις πολλές δραστηριότητες και έχεις μεγάλο ownership γρήγορα -είναι πολύ σημαντικό σε μικρή ηλικία να κάνεις έντονες προκλήσεις στον εαυτό σου. Το να ιδρύσει κάποιος μία startup έχει σίγουρα ρίσκο. Οι περισσότερες startups μέσα στους πρώτους μήνες αποτυγχάνουν. Το πιο σημαντικό πριν ξεκινήσει κάποιος κάτι είναι να το έχει σκεφτεί καλά και να έχει εντοπίσει ποια είναι τα προσωπικά του δυνατά σημεία στο εγχείρημα. Εάν θέλεις να δημιουργήσεις ένα προϊόν, πρέπει να αισθάνεσαι ότι αυτό που δημιουργείς ενδιαφέρει τον καταναλωτή. Αν υπάρχει αγοραστικό κοινό γι' αυτό που κάνεις, τότε είναι πιθανό να βρεθούν καταναλωτές, επενδυτές, να τα μεγαλώσεις, να στήσεις τις βάσεις και έτσι από μία ιδέα να δημιουργήσεις μία εταιρεία. Η ιδέα είναι από τα μικρότερα κομμάτια σε μία επιχείρηση. Για μένα το πιο σημαντικό είναι η υλοποίηση.

Πώς κρίνεις τις σχέσεις των startups της ελληνικής κοινότητας μεταξύ τους;

Γενικότερα τα πράγματα είναι αρκετά καλά. Δηλαδή, τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει πολύ ωραίες δράσεις και από ΜΚΟ και από τα ίδια τα venture capitals. Προσπαθούμε να γνωριζόμαστε μεταξύ μας όσοι ασχολούμαστε με τις startups. Είναι θετικό να γνωρίζεις κόσμο που έχει ωραίες ιδέες. Από εκεί και πέρα ο κλάδος είναι μικρός, δεν υπάρ-

Η FlexCar σε αριθμούς:

Έτος δημιουργίας	2018
Αριθμός εργαζομένων	10+
Ποσό χρηματοδότησης	>10.000.000€



χουν δηλαδή άπειρες startups που να έχουν πάρει χρηματοδότηση στην Ελλάδα, αλλά νομίζω μεγαλώνει συνεχώς, οπότε είναι σε αρκετά θετική βάση. Σίγουρα έχει συντελέσει σε αυτό το EquiFund, το οποίο έχει βοηθήσει στην ανεύρεση κεφαλαίων σε πολλά venture capitals. Είναι πολύ ευ-

χάριστο το ότι όλο και περισσότερα κεφάλαια επενδύονται στη νεοφυή επιχειρηματικότητα στη χώρα μας. Και σίγουρα δημιουργείται και μεγάλη υπεραξία. Δηλαδή, ο στόχος είναι κάποιες από τις startups να πάνε καλά, να προσλάβουν κόσμο, να μεγαλώσουν, να δημιουργήσουν την έδρα τους στην Ελλάδα και να φέρουν ανάπτυξη, κάτι που νομίζω ότι επιτυγχάνεται σε μεγάλο βαθμό.

Πριν λίγες ημέρες υπεγράφη από την κυβέρνηση η πράσινη συμφωνία για την ηλεκτροκίνηση. Έχετε σχετικά σχέδια;

Ως εταιρεία θέλουμε πάντα να είμαστε πρωτοπόροι και να παρέχουμε ό,τι καλύτερο μπορούμε στον πελάτη μας με την καλύτερη εξυπηρέτηση. Από τη μία η ηλεκτροκίνηση είναι μία τάση κι από την άλλη το μεγαλύτερο πλεονέκτημα των ηλεκτρικών οχημάτων είναι ότι συμβάλουν στη μείωση των εκπομπών ρύπων, έχοντας ευεργετικές επιδράσεις για το περιβάλλον. Σταδιακά βλέπουμε το κομμάτι της ηλεκτροκίνησης και θέλουμε να προσφέρουμε στους πελάτες μας τη δυνατότητα να παίρνουν τα συγκεκριμένα οχήματα. Αυτό που έχει ενδιαφέρον είναι ότι μέσα στο επόμενο διάστημα θα δημιουργηθούν κι αρκετοί σταθμοί ανεφοδιασμού, θα μπορεί δηλαδή κανείς να φορτίζει το αυτοκίνητό του. Οπότε, όλο αυτό το πλαίσιο, πέρα από τις ειδικές εκπτώσεις που κάνει η κυβέρνηση σε κάποια ηλεκτροκίνητα οχήματα, θα οδηγήσει ουσιαστικά στην ανανέωση ενός τμήματος του ελληνικού στόλου σε πιο οικολογικά αυτοκίνητα. Κι εμείς είμαστε χαρούμενοι με αυτό. Πόσο μάλλον εάν σκεφτούμε πόσο ενδιαφέρον έχει να παίρνεις ένα ηλεκτρικό αυτοκίνητο που είναι κάτι μοντέρνο, με ένα πάρα πολύ εύκολο τρόπο, όπως προσφέρει η FlexCar, δηλαδή με απόλυτη ευελιξία και άψογη εξυπηρέτηση. Είναι ένας ωραίος τρόπος για τον Έλληνα καταναλωτή να μπει σιγά σιγά στην ηλεκτροκίνηση και να δοκιμάσει την «οικολογική» οδήγηση μέσω της FlexCar. E

Νικήτας Κουσιάκης '16

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΙΣ

Μπέκη Παπασταυροπούλου '10
Όλγα Πετίδη '17

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Αταλάντα Βρέκοσι '15



Η μουσική βιομηχανία μ' ένα κλικ

Τι είναι το Reckit app και ποια η βασική καινοτομία του;

Είναι μία ηλεκτρονική εφαρμογή, στην οποία ο καθένας ανεβάζει το τραγούδι του και βαθμολογείται από τους υπόλοιπους χρήστες με αστέρια, από το ένα έως το πέντε. Όποιος έχει τον καλύτερο μέσο όρο κάθε μήνα ή δίμηνο, επιβραβεύεται με έπαθλα, όπως υποτροφίες σε ωδεία, επαγγελματικές ηχογραφήσεις ή ηλεκτρονικές συσκευές. Στην εφαρμογή υπάρχουν και στοιχεία κοινωνικής δικτύωσης που δίνουν τη δυνατότητα αλληλεπίδρασης μεταξύ των χρηστών. Η βασική καινοτομία του είναι η διασύνδεση των χρηστών του με τη μουσική βιομηχανία μέσω των επάθλων που τους παρέχει. Ενώ υπάρχουν παρόμοιες πλατφόρμες και στο εξωτερικό, όπου χρήστες ανεβάζουν τραγούδια και βαθμολογούνται από το κοινό ή από κριτική επιτροπή, δεν δίνουν έπαθλα και δεν διασυνδέουν τους χρήστες με τη μουσική βιομηχανία.

Πώς προέκυψε η ιδέα;

Το Reckit app ξεκίνησε το καλοκαίρι του 2018, όταν με τον Βασίλη Σακελλαρίου '14 και με άλλους συναποφοίτους που πέρασαν από την

Co-Founder,
Reckit App



ομάδα, παρατηρήσαμε τη μεγάλη απήχηση που έχουν οι μουσικοί διαγωνισμοί στην Ελλάδα και την Κύπρο. Έτσι, δημιουργήσαμε έναν ηλεκτρονικό μουσικό διαγωνισμό, στον οποίο μπορούν να συμμετέχουν και να εκφράσουν το ταλέντο τους όσοι αγαπούν τη μουσική. Είμαστε ένας λαός που αγαπάει το τραγούδι, οπότε θεωρήσαμε ότι μία μουσική εφαρμογή μπορεί να βρει χώρο στην αγορά. Έτσι, ανέλαβα το εμπορικό κομμάτι και το marketing και ο Βασίλης Σακελλαρίου τον προγραμματισμό.

Πρόσφατα ξεκινήσατε και μία συνεργασία με μεγάλη δισκογραφική εταιρεία.

Ξεκινήσαμε μία συνεργασία με μία από τις μεγαλύτερες δισκογραφικές εταιρείες της Ελλάδας, τη Spicy, με αφορμή τα 10 χρόνια λειτουργίας της. Το Reckit είναι ένα από τα μέσα επικοινωνίας και συμμετοχής του κοινού στο διαγωνισμό Spicy 10 Years Challenge. Οι χρήστες της εφαρμογής μπορούν να ανεβάσουν το τραγούδι τους, το οποίο βαθμολογείται από τη μουσική κοινότητα του Reckit app και στη συνέχεια η ομάδα της Spicy θα επιλέξει και θα αναδείξει τους καλύτερους.

Ποιες δυσκολίες αντιμετώπισες στην προσπάθεια δημιουργίας και εξέλιξής του;

Η μεγαλύτερη δυσκολία που αντιμετωπίζει κανείς στο να υλοποιήσει ένα τέτοιο εγχείρημα είναι οι αμφιβολίες που έχει γι' αυτό. Βέβαια, μπορεί να πει κανείς ότι όποιος πιστεύει στην ιδέα του, τότε δεν έχει αμφιβολίες γι' αυτή αλλά μέχρι να δεις τις πρώτες αντιδράσεις, δεν είσαι ποτέ σίγουρος.

Η πρώτη δυσκολία στη δημιουργία μίας εφαρμογής είναι η αρχική οργάνωση του αλγόριθμου έτσι ώστε όταν τον δώσεις στον προγραμματιστή, να υπάρχει ήδη ένα πλάνο. Στο Σχολείο, οι καθηγητές Πληροφορικής έλεγαν ότι ακόμα και

εάν δεν ασχοληθούμε με την πληροφορική στη ζωή μας, είναι σημαντικό να μάθουμε να επικοινωνούμε με προγραμματιστές. Άλλες δυσκολίες είναι το κομμάτι της σχεδίασης (design) καθώς και τα τεχνικά λάθη που μπορεί να υπάρξουν όταν δημοσιεύεται μία αναβάθμιση της εφαρμογής.

Τι διαφορές έχεις εντοπίσει στη λειτουργία και τη νοοτροπία μεταξύ των νεοφυών και των «παραδοσιακών» επιχειρήσεων;

Επειδή ο χώρος της μουσικής είναι μικρός στην Ελλάδα, μπορούμε να έρθουμε εύκολα σε επικοινωνία με τις δισκογραφικές, τα ραδιόφωνα και τα λοιπά μέσα ενημέρωσης για την πρώτη συνάντηση για πιθανή συνεργασία. Στην πορεία διαπιστώσαμε ότι όσοι πίστευαν στην ιδέα μας, ήταν δύσκολο να πιστέψουν σε εμάς ως άτομα, επειδή θεωρούσαν ότι η συνεργασία μας θα έχει ημερομηνία λήξης λόγω του νεαρού της ηλικίας μας. Επίσης, συνήθως στις startups δεν υπάρχει σταθερή ομάδα λόγω του ότι οι νεότεροι δεν έχουν κατασταλάξει με το αντικείμενο που θέλουν να ασχοληθούν με αποτέλεσμα να αποχωρούν εύκολα από ομάδες. Από την άλλη, η φορολογία είναι η ίδια τόσο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις όσο και για τις εταιρείες που λειτουργούν πολλά χρόνια, γεγονός που δημιουργεί επιπλέον δυσκολίες.

Πώς θα χαρακτήριζες τις σχέσεις μεταξύ των startups της ελληνικής κοινότητας;

Στα start-up events επικρατεί ένα κλίμα αλληλοκατανόησης μεταξύ των startupperς όσον αφορά τα προβλήματα που καλούνται να αντιμετωπίσουν, όπως η εύρεση χρηματοδότησης και η εξεύρεση στρατηγικών συνεργατών. Από την άλλη, ταυτόχρονα υπάρχει εσωτερικός ανταγωνισμός στους ετήσιους διαγωνισμούς. Τα τελευταία χρόνια, μέσα στην οικονομική κρίση, οι μεγάλες εταιρείες έγιναν πιο δεκτικές σε μία πρώτη επαφή με τις startups, αλλά δυστυχώς στην Ελλάδα οι ρυθμοί παραμένουν αργοί στο κλείσιμο μίας συμφωνίας.

Τι θα συμβούλευες κάποιον που ξεκινάει τη δημιουργία μίας startup;

Να αφιερώνει χρόνο στο να αποφασίσει ποιοι θα είναι οι συνεργάτες του γιατί η αρχική ιδέα που έχει κάποιος συνήθως αλλάζει μέσα στο χρόνο, οπότε εάν η ομάδα είναι δυνατή, μπορεί να αντιμετωπίσει οποιαδήποτε πρόκληση. Επιπλέον, να έχει υπομονή και να μην τα παρατάει. Μία συμβουλή που είχε μοιραστεί μαζί μας ένας καταρτισμένος άνθρωπος του χώρου σε μία εκδήλωση επιχειρηματικότητας είναι ότι δεν πρέπει να είμαστε προσκολλημένοι στις



ιδέες μας. Αν μία ιδέα δεν προχωράει, βρίσκουμε την επόμενη και την προχωράμε.

Τι έχεις κερδίσει από το Reckit app;

Κατά τη δημιουργία και την ανάπτυξη της εφαρμογής γνώρισα αξιόλογα άτομα. Παράλληλα, έμαθα να μπορώ να σταθώ σε μία επαγγελματική συνάντηση και είχα την ευκαιρία να έρθω σε επαφή με τον πολύ ενδιαφέροντα χώρο της μουσικής και των νέων τεχνολογιών.

Ποιοι είναι οι μελλοντικοί σου στόχοι και ποιο το όραμα του Reckit app;

Το όραμα του Reckit app είναι να προσφέρει ένα διαδικτυακό χώρο, όπου όλοι θα μπορούν να εκφράσουν την αγάπη τους για τη μουσική, να ψυχαγωγηθούν και να περάσουν δημιουργικά το χρόνο τους. Το επόμενο διάστημα θέλουμε να εντάξουμε επιπλέον ψυχαγωγικές δυνατότητες στην εφαρμογή, ώστε να αποβάλει τον αυστηρό χαρακτήρα του διαγωνισμού.

Ποια εφόδια που απέκτησες στο Σχολείο, σου φάνηκαν χρήσιμα στη δημιουργία και την εξέλιξη του Reckit app;

Οι καθηγητές μας επιδίωκαν πάντα να μας μάθουν να δοκιμάζουμε τα όρια του εαυτού μας και να αποκομίζουμε νέες εμπειρίες. Θέλησα, λοιπόν, να έρθω αντιμέτωπος από νωρίς με τον δύσκολο επαγγελματικό στίβο, που μας περιέγραφαν. Μας έδιναν συμβουλές με τέτοιο τρόπο που χαρακτήριζαν για πάντα στο μυαλό μας. Σας ευχαριστώ πολύ για τη συνέντευξη και συγχαρητήρια σ' όλη την ομάδα του Ερμή για το εξαιρετικό της έργο, καθώς κρατά όλους τους συναποφοίτους σε επαφή, παρουσιάζει επίκαιρα θέματα και είναι ανοιχτός σε νέες ιδέες και προτάσεις. **E**



To Reckit App έχει βραβευτεί με το «1ο Βραβείο Καλύτερης Επιχειρηματικής Ιδέας 2019» από τον διαγωνισμό της Μονάδας Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας της ΑΣΟΕΕ (ΟΠΑ).



Αρίστος Δοξιάδης '70

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΥΣ

Κωνσταντίνο Μιχαλόπουλο '17
Ματθαίο Μήτση '10

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Βαγγέλης Τσιφλάκος '18



Διορατικότητα και τύχη

Ποια ήταν τα επόμενα βήματά σας μετά την αποφοίτησή σας από το Κολλέγιο;

Σπούδασα στο Harvard κοινωνικές επιστήμες και μετά έκανα μεταπτυχιακό οικονομικών στο πανεπιστήμιο του Λονδίνου στο Birkbeck. Ξεκίνησα και διδακτορικό αλλά επέστρεψα στην Ελλάδα και δεν το ολοκλήρωσα. Εργάστηκα ως σύμβουλος σε θέματα δημοσίας πολιτικής για την ελληνική κυβέρνηση και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, έκανα μελέτες για βιομηχανική πολιτική κι αξιολογήσεις σε μελέτες για την καταπολέμηση της φτώχειας σ' όλη την Ευρώπη. Ασχολήθηκα με τις επιχειρήσεις το 1990, όταν ανέλαβα τη διοίκηση μίας εταιρείας συμβούλων. Από το 1996 και μετά δραστηριοποιούμαι στα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών. Με τεχνολογικές επενδύσεις άρχισα να ασχολούμαι το 2012. Έτσι, ξεκίνησα με το Openfund, ένα μικρό και πρωτοποριακό για τα τότε δεδομένα fund για επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις και το 2018 δημιουργήσαμε το BigPi Ventures, όπου συνεργαζόμαστε μαζί με τον Μάρκο Βερέμη '91.

General Partner,
BigPi Venture
Capital



Τι σας ώθησε να γράψετε το «Αόρατο Ρήγμα»;

Παρατηρούσα συνεχώς τη νοοτροπία των Ελλήνων επιχειρηματιών και υπαλλήλων κι άρχισα να κρατάω σημειώσεις γιατί ήθελα να μοιραστώ αυτές τις εμπειρίες μου. Όταν ξέσπασε η κρίση, έμεινα περίπου 2 χρόνια χωρίς δουλειά και βρήκα την ευκαιρία να τις συστηματοποιήσω. Στα μέσα του 2010, πριν γράψω το βιβλίο, έγραψα ένα εκτενές άρθρο στο Athens Review με τίτλο «Νοικοκυραίοι, ραντιέριδες και καιροσκόποι», που συζητήθηκε πολύ. Δεν περίμενα να έχει απήχηση. Με πλησίαζαν πανεπιστημιακοί και μου έκαναν θετικά σχόλια κι αυτό ήταν ένα επιπλέον κίνητρο για να γράψω το βιβλίο.

Ποια χαρακτηριστικά πρέπει να διαθέτει κάποιος για να δραστηριοποιηθεί στα venture capitals;

Χρειάζονται διαφορετικά χαρακτηριστικά όταν επενδύεις σε startups απ' όταν κάνεις private equity, που αφορά πιο ώριμες εταιρείες. Στην πρώτη περίπτωση πρέπει να σου αρέσει να μαθαίνεις για τεχνολογικά και οικονομικά ζητήματα, όχι σε μεγάλο βάθος, αλλά σε εύρος. Γιατί έρχονται άνθρωποι με καινοτόμες ιδέες, σου περιγράφουν ένα πρόβλημα, που το αντιμετωπίζουν με ένα καινούργιο τρόπο κι εσύ πρέπει να κρίνεις αν αυτό έχει πιθανότητες επιτυχίας. Δεν υπάρχει τυφλοσούρτης. Στη δεύτερη περίπτωση το βάρος των ικανοτήτων μετατοπίζεται στην χρηματοοικονομική ανάλυση και σε τεχνικές διοίκησης. Αυτά απαιτούν μεγαλύτερη διοικητική εμπειρία.

Οι επενδύσεις σε startups ενέχουν ρίσκο;

Πάρα πολύ! Ακόμα και στα καλύτερα funds, οι επτά από τις δέκα επενδύσεις θα πάνε στράφι. Χρειάζεται διορατικότητα αλλά και τύχη. Εμείς έχουμε πέντε βασικούς πυλώνες που αξιολογούμε: Αν το προϊόν φαίνεται ότι λύνει κάποιο

σημαντικό πρόβλημα κι αν το λύνει καλά. Αν η ομάδα είναι ικανή. Αν η αγορά στην οποία θα απευθυνθούν είναι μεγάλη. Αν έχουν κάποια άμυνα απέναντι στον ανταγωνισμό, όπως δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Και τέλος, όταν πια έχουν αρχίσει οι πωλήσεις, πόσο καλά πάνε και τι λένε οι πελάτες. Όχι μόνο ποσοτικά αλλά και ποιοτικά.

Ποια στάδια ακολουθείτε πριν τη χρηματοδότηση;

Ξεκινάμε με ένα powerpoint που παρουσιάζει τα βασικά στοιχεία. Επιλέγουμε κάποιες για να γνωρίσουμε, τους θέτουμε ερωτήματα και προχωράμε στο due diligence. Αν έχουν αρχίσει και βλέπουν πελάτες, ζητάμε να τους μιλήσουμε και να μάθουμε την άποψή τους για το προϊόν. Αν όλα πάνε καλά, τους στέλνουμε ένα κείμενο με τους όρους της επένδυσης κι αν συμφωνήσουμε, καταρτίζονται τα νομικά κείμενα, υπογράφουμε κι επενδύουμε.

Στην Ελλάδα επενδύονται μεγάλα ποσά σε startups;

Ορισμένα από τα έξι funds που έχουν πάρει χρηματοδότηση από το EquiFund, αρχίζουν να επενδύουν από τις διακόσιες χιλιάδες ευρώ, άλλοι –όπως εμείς– αρχίζουν από τις πεντακόσιες χιλιάδες ευρώ ή το ένα εκατομμύριο ευρώ. Ένα fund για να πάει καλά, πρέπει να μπορεί να επενδύσει και σε επόμενα στάδια χρηματοδότησης σε επιχειρήσεις που έχει ήδη επενδύσει.

Άρα, μετά περιμένετε μεγάλο ποσοστό απόδοσης;

Μία επιτυχημένη επένδυση πρέπει να σου επιστρέψει τα χρήματα που έχεις επενδύσει στο πενταπλάσιο. Ένα fund πενήντα εκατομμυρίων ευρώ, για να είναι επιτυχημένο, λέμε απλουστευτικά ότι η πιο καλή επένδυσή πρέπει να του αποδώσει ολόκληρο το fund και άλλες δύο - τρεις να φέρουν πίσω το μισό fund η καθεμία. Για να πάρει κάποιος πίσω πενήντα εκατομμύρια έχοντας το 20% μίας εταιρείας, πρέπει αυτή να πωληθεί περίπου διακόσια πενήντα εκατομμύρια. Ακούγεται σαν σενάριο επιστημονικής φαντασίας, αλλά δεν είναι! Τους τελευταίους 2 μήνες, έχουμε τουλάχιστον δύο εξαγορές αρκετά πάνω από εκατό εκατομμύρια ευρώ η καθεμία. Επιπλέον, δύο εταιρείες που δεν έχουν πωληθεί ακόμα, που τις υπολογίζω σαφώς πάνω από τα πεντακόσια εκατομμύρια ευρώ όταν πωληθούν κι άλλες τρεις ή τέσσερις που είναι μεταξύ διακοσίων και πεντακοσίων εκατομμυρίων ευρώ.

Πώς συνεχίζεται η συνεργασία μετά τη χρηματοδότηση;

Αρχικά, τους ζητάμε κάθε μήνα μία μικρή αναφορά και κάθε τρίμηνο κάτι σε μεγαλύτερο βάθος. Ο στόχος μας είναι να τους βοηθάμε να μην χάνουν την εστίασή τους. Δεύτερον, ανάλογα με τις ικανότητές μας, τους βοηθάμε σε διοικητικά θέματα κι όταν δεν μπορεί η δική μας ομάδα να βοηθήσει, τους βρίσκουμε συνεργάτες από το δίκτυό μας. Τέλος, τους βοηθάμε στη δικτύωση. Τους συστήνουμε σε διευθύνσεις επενδυτές για να σηκώσουν περισσότερα χρήματα, σε πελάτες και σε συνεργάτες. Βέβαια, όλα αυτά θέλουμε να τα κάνουμε, χωρίς να το πετυχαίνουμε πάντα. Συγκεντρωνόμαστε εκεί που ξέρουμε και μπορούμε να προσθέσουμε αξία.

Ποιοι παράγοντες καθορίζουν την ανάπτυξή τους;

Ο πρώτος είναι οι άνθρωποι. Οι ιδρυτές της εταιρείας πρέπει να είναι τουλάχιστον δύο και συμπληρωματικοί μεταξύ τους, δηλαδή ο ένας να καταλαβαίνει περισσότερο τον πελάτη και την αγορά κι ο άλλος την τεχνολογία και το προϊόν. Πρέπει να είναι επίμονοι, να μην το βάζουν κάτω! Ο άλλος κρίσιμος παράγοντας είναι να καταλαβαίνουν ποιοι είναι οι πιθανοί πελάτες και τι πραγματικά τους ζητούν. Αυτό δεν είναι προφανές κι απαιτεί ενσυναίσθηση.

Ποιες δυσκολίες αντιμετωπίζουν στην Ελλάδα;

Από άποψη θεσμικού πλαισίου είμαστε αρκετά καλά. Ένα πρόβλημα είναι η υψηλή φορολογία εισοδήματος για τα μεσαία εισοδήματα. Κι αυτό πρέπει να αλλάξει. Από το ελληνοοικονομικό σύστημα λείπουν οι πελάτες που είναι διατεθειμένοι να πάρουν το προϊόν και να αφιερώσουν χρόνο στο να το δοκιμάσουν χωρίς να έχει δοκιμαστεί πολύ. Λείπουν επίσης τα έμπειρα στελέχη. Αυτό το κενό σιγά σιγά αναπληρώνεται από τις επιτυχημένες startups που πωλούνται ή που μεγαλώνουν και παράγουν τέτοια στελέχη. Αναγκάζομαστε μερικές φορές να φέρνουμε έμπειρα στελέχη από το εξωτερικό. Κι ενώ δεν έρχεται εύκολα στην Ελλάδα ακόμα ένας Γερμανός ή ένας Νορβηγός, επιστρέφουν Έλληνες της διασποράς. Αυτό είναι ένα ισχυρό στοιχείο του ελληνικού οικονομικού συστήματος!

Ποια εφόδια αποκομίσατε από το Σχολείο;

Από πού να αρχίσω; Μου έδωσε πάρα πολλά πράγματα! Ένα παράδοξο είναι ότι μου έδωσαν το ίδιο πολλά εφόδια και οι συμμαθητές μου. Ο φίλος μου Διονύσης Διβάρης '70 στην Α' Γυμνασίου διάβαζε «Την κριτική του καθαρού λόγου» του Καντ και μου μιλούσε γι' αυτό. Ήμασταν μία ομάδα που τσιγκλούσε ο ένας τον άλλον να μελετήσουμε και να ψάξουμε τον κόσμο. Από το Σχολείο πήρα πολύ καλές γνώσεις σε κάποια μαθήματα, κυρίως στα μαθηματικά και στην αγγλική λογοτεχνία. Τέλος, ήμουν στο μαθητικό συμβούλιο και μέσα απ' αυτό έμαθα πώς να συνεργάζομαι και πώς λαμβάνονται οι αποφάσεις σε μεγάλες ομάδες.

Μοιραστείτε μαζί μας μία έντονη ανάμνησή σας από τα μαθητικά χρόνια.

Πριν τα Χριστούγεννα γινόταν ένας ετήσιος έρανος και με τα χρήματα χτιζόταν ένα σχολείο σε ορεινά χωριά της Ελλάδας. Όταν ήμουν αντιπρόεδρος του μαθητικού συμβουλίου, είχαν ήδη χτισθεί πάνω από είκοσι σχολεία. Αποφασίσαμε αντί να χτίσουμε άλλο ένα σχολείο, να δούμε τι ανάγκες σε εξοπλισμό κι επισκευές είχαν τα σχολεία που ήδη είχαν χτιστεί. Για το λόγο αυτό χωριστήκαμε σε τρεις ομάδες και τα επισκεφτήκαμε. Εμείς πήγαμε μαζί με δύο Καναδούς καθηγητές αγγλικών στην ορεινή Αιτωλωακαρνανία, που είχε τρία - τέσσερα σχολεία, με ένα στρατιωτικού τύπου τζιπ. Δεν υπήρχαν πολλοί δρόμοι και για να φτάσουμε σε μερικά χωριά, ανεβαίναμε ανηφόρες και περνούσαμε μέσα από ποτάμια. Οι άνθρωποι εκεί μας φιλοξενούσαν στα σπίτια τους. Ήταν πραγματικά μία καταπληκτική εμπειρία!

E



Μάρκος Βερέμης '91

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΥΣ

Κατερίνα Κορρέ '13
Βαγγέλη Τσιφλάκο '18

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17



Ψηφιακοί νομάδες

Τι περιλαμβάνει το αντικείμενο της Upstream;

Το αντικείμενο της Upstream ξεκίνησε ως η ικανότητα να κάνεις marketing μέσω κινητών τηλεφώνων σε μια εποχή που τα κινητά έστελναν μόνο sms και δεχόντουσαν κλήσεις. Πλέον, λειτουργεί σε πενήντα δύο χώρες με βασικό αντικείμενο το intelligent ή smart billing. Μεγάλο μέρος του πληθυσμού του πλανήτη, το 85% περίπου, δεν έχει καμία τραπεζική σχέση, αλλά ένα ποσοστό περίπου παρόμοιο έχει κινητό τηλέφωνο. Αυτοί οι άνθρωποι θέλουν να χρησιμοποιούν το κινητό ως μέσο πληρωμής κι αγοράς οποιασδήποτε ψηφιακής υπηρεσίας. Η Upstream φροντίζει για περίπου διακόσια εκατομμύρια ανθρώπους, ώστε να μπορούν να χρησιμοποιούν τέτοιες υπηρεσίες.

Στις ιδιότητές σας περιλαμβάνονται αυτές των angel investor και partner σε investment funds. Τι δραστηριότητες εμπεριέχονται σ' αυτές;

Η καριέρα μου ξεκίνησε με την Upstream. Όταν, το 2014, απέκτησε την πλειοψηφία στην εταιρεία ένα αγγλικό fund, το Actis, παρέμεινα

Co-founder & Executive Chairman, Upstream, General Partner, BigPi Venture Capital, President, Junior Achievement Greece



για 3 χρόνια ως CEO και παράλληλα επένδυα σε εταιρείες τεχνολογίας όπως η Persado, η Workable, η Softomotive. Κάποια στιγμή, αποφασίσαμε με τον Αρίστο Δοξιάδη '70 να δημιουργήσουμε ένα κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών, ώστε να πάψω να είμαι μόνο angel investor και να το κάνουμε πλέον θεσμικά. Η Big Pi δημιουργήθηκε πριν από 2 χρόνια κι επενδύει σε εταιρείες "deep technology". Έχουμε επενδύσει σε είκοσι δύο εταιρείες κι ασχολούμαστε πολύ με την ελληνική διασπορά, κυρίως της Αμερικής. Σε τέτοιες εταιρείες επενδύουμε, που το ένα τους πόδι πατάει στη Αμερική και το άλλο, στο κομμάτι της έρευνας και της ανάπτυξης, είναι στην Ελλάδα.

Με ποια κριτήρια επιλέγετε τις startups που επενδύετε; Έχετε μετανιώσει ποτέ για κάποια επένδυση;

Πριν επενδύσουμε, εστιάζουμε σε τρεις παράγοντες. Πρώτον, στο μέγεθος του προβλήματος. Η λύση στο πρόβλημα θα πρέπει να απευθύνεται σε μεγάλο αριθμό ανθρώπων, γιατί διαφορετικά δεν βαδίζεις σε στέρεο έδαφος. Δεύτερον, στον τρόπο που επιχειρείται να λυθεί το πρόβλημα. Μου προτείνουν άνθρωποι να επενδύσω στις ιδέες τους χωρίς να έχουν κάνει έρευνα ανταγωνισμού και σύντομα διαπιστώνω πως υπάρχουν άλλοι που προσφέρουν ήδη λύση στο ίδιο πρόβλημα και μάλιστα πολύ αποτελεσματικά. Τρίτον, στην ομάδα. Η ομάδα είναι το βασικότερο στοιχείο. Άνθρωποι δηλαδή που έχουν εργαστεί, έχουν γνωρίσει κι άλλους ικανούς σαν αυτούς και φτιάχνουν μια ομάδα που να συμπληρώνει ο ένας τον άλλο. Θα έλεγα ότι εμείς επενδύουμε σε ανθρώπους κι ομάδες και όχι τόσο σε ιδέες. Μία επιχειρηματική πορεία έχει διακυμάνσεις και λίγοι καταφέρνουν κι ανταπεξέρχονται. Αυτά που έχω μετανιώσει αφορούν το να μάθει κανείς να διαχειρίζεται τις ανθρώπινες σχέσεις, ώστε να μην χάνει πολύ καλούς συνεργάτες.

Έχετε δηλώσει πως «η κεφαλαιοποίηση των startups θα ξεπεράσει αυτή του τραπεζικού τομέα». Πώς βλέπετε το οικοσύστημα των startups στην Ελλάδα σε σχέση με το εξωτερικό;

Οι τεχνολογικές εταιρείες στην Ελλάδα είναι παιδί της κρίσης, καθώς το δημόσιο έπαψε να δίνει δουλειές στον τομέα της πληροφορικής και πολύς κόσμος άρχισε να δημιουργεί μικρότερες επιχειρήσεις. Έτσι, από το –σχεδόν– μηδέν, η κεφαλαιοποίηση των εταιρειών τεχνολογίας έχει ξεπεράσει τα δύο δισεκατομμύρια τα τελευταία 7 χρόνια. Πρόσφατα, η Softomotive, στην οποία συμμετείχα ως επενδυτής πουλήθηκε στη Microsoft και μέσω της εξαγοράς θα στηθεί στη χώρα η παγκόσμια ανάπτυξη της ρομποτικής αυτοματοποίησης διεργασιών. Στην Ελλάδα υπάρχουν πέντε funds που έχουν κάνει εκατό επενδύσεις πάνω από τριακόσια εκατομμύρια ευρώ τα τελευταία 2 χρόνια. Αναφέρθηκα στις τράπεζες ώστε να θέσουμε κι υψηλούς στόχους, αλλά αν ψάξει κανείς θα δει ότι οι εννέα από τις δέκα εταιρείες με τη μεγαλύτερη κεφαλαιοποίηση παγκοσμίως, είναι εταιρείες τεχνολογίας. Οπότε, δεν θα ήταν περίεργο αν και στην Ελλάδα γίνει ένας από τους βασικούς μας τομείς.

Πόσο σας επηρέασε η υγειονομική κρίση;

Ο τομέας της τεχνολογίας δεν έχει πληγεί ιδιαίτερα. Οι εταιρείες αντιμετώπισαν θέματα στο κομμάτι των πωλήσεών τους, γιατί δεν είχαν τη δυνατότητα να ταξιδεύουν και να βρίσκονται με τον πελάτη τους. Ωστόσο, το γεγονός ότι πολλοί άνθρωποι μπορούν να δουλεύουν από το σπίτι τους αποδοτικά, εγείρει ερωτήματα γύρω από το μέλλον της εργασίας. Η κατάσταση αυτή ανοίγει μια μεγάλη ευκαιρία για την Ελλάδα, στην κατηγορία των digital nomads. Αυτοί είναι άνθρωποι που μπορούν να εργάζονται από οπουδήποτε επιθυμούν. Σε μια μελέτη του MIT για την Ελλάδα, υπολογίστηκε ότι άμα φέρουμε εκατό χιλιάδες τέτοιους “ψηφιακούς νομάδες” την επόμενη πενταετία, αυτό μπορεί να μας αποδώσει πάνω από δύο δισεκατομμύρια το χρόνο ως προς το τι ξοδεύουν. Άρα, μέσα στην κρίση, εμφανίζεται για τη χώρα μια μεγάλη ευκαιρία.

Μιλήστε μας για τον ρόλο σας ως Πρόεδρος του Junior Achievement Greece. Ποιος είναι ο στόχος σας;

Η Ελλάδα πάσχει από μία ελλιπή κατανόηση του τι σημαίνει επιχειρηματικότητα. Η επιχειρηματικότητα είναι μια ευκαιρία για πολλούς ανθρώπους να δημιουργήσουν καινούργια προϊόντα, να λύσουν προβλήματα και να προσλάβουν ανθρώπους. Στο Junior Achievement θεωρούμε ότι η επιχειρηματικότητα είναι σημαντικό να διδάσκεται από το σχολείο, διότι εκεί φτιάχνονται οι συνειδήσεις των ανθρώπων. Κορωνίδα των δραστηριοτήτων αφορά τη δημιουργία εικονικών επιχει-



Η Upstream σε αριθμούς:

Έτος δημιουργίας	2002
Αριθμός εργαζομένων	400
Μ.Ο. ηλικίας εργαζομένων	31
Χώρες λειτουργίας	52

Η Big Pi σε αριθμούς:

Έτος δημιουργίας	2018
Εταιρείες που έχει επενδύσει	22
Μέγεθος fund	50.000.000€

ρήσεων από παιδιά. Ελπίζουμε ότι μέσα από μια τέτοια βιωματική άσκηση, θα υπάρξει μια νέα αντίληψη για την επιχειρηματικότητα.

Τι περιλαμβάνει μία τυπική σας μέρα;

Όσο έχτιζα την Upstream, η ζωή μου ήταν σε μεγάλο βαθμό η δουλειά μου. Όταν η εταιρεία απέκτησε πολλά ικανά στελέχη, τότε άρχισε να ελευθερώνεται περισσότερος χρόνος. Τότε κατάλαβα ότι επιτυχημένος επιχειρηματίας είναι εκείνος που δημιουργεί νέες γενιές ανθρώπων καλύτερες από τον ίδιο. Δεν πιστεύω στην ισορροπία μεταξύ εργασίας και προσωπικής ζωής, αλλά στην ποιότητα της ζωής συνολικά. Να κάνεις δηλαδή αυτά που σου δίνουν νόημα ύπαρξης. Μοιράζω την ημέρα μου μεταξύ πραγμάτων που αγαπώ όπως το Junior Achievement, ο ΣΕΒ και η diaNEOsis. Μου αρέσει πολύ να περνάω χρόνο με την οικογένειά μου και να αθλούμαι. Πιστεύω ότι η μεγαλύτερη προσφορά που μπορείς να κάνεις στην κοινωνία είναι να αναθρέψεις ευτυχισμένα παιδιά που θα γίνουν καλοί πολίτες. Αυτό βέβαια απαιτεί να περνάς αρκετό χρόνο μαζί τους.

Μοιραστείτε μαζί μας μια ανάμνηση από το Σχολείο που έχει μείνει αναλλοίωτη στο πέρασμα του χρόνου.

Η μεγαλύτερη παρακαταθήκη του Κολλεγίου είναι οι φίλιες. Το Κολλέγιο σου δίνει τη δυνατότητα να γνωρίσεις πολλούς ανθρώπους και να επιλέξεις τους φίλους σου. Αυτές οι φίλιες μένουν στον χρόνο. Επίσης, το Κολλέγιο είχε ένα απίστευτο τμήμα αγγλικών, με ανθρώπους που μου προσέφεραν ένα καταφύγιο από το ελληνικό σύστημα. Είμαι ευγνώμων στον κύριο Morrison, στον κύριο Hollis, οι οποίοι παρ' ότι είχα μια ταμπέλα μέτριου μαθητή, μου έδωσαν την ευκαιρία να αριστεύσω σε αυτό που μου ταίριαζε. Τα forensics ήταν επίσης για εμένα ένα καταφύγιο δημιουργικότητας μέσα στο κατά τα άλλα στεγνό εκπαιδευτικό ελληνικό σύστημα. Αυτό ήταν το μεγάλο πλεονέκτημα του Κολλεγίου, η ευκαιρία του να λάμψεις αν το ήθελες εκεί που είσαι καλός!



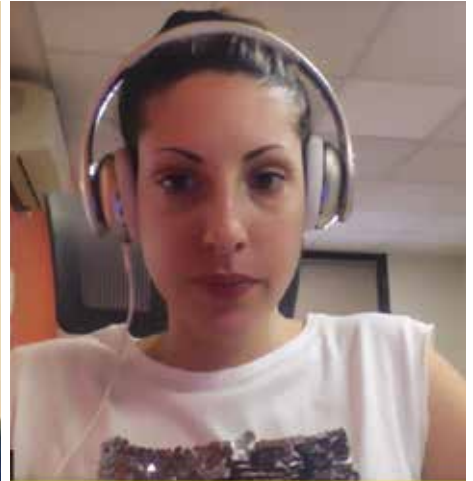
Γιώργος Μούσμουλας '88 Κατερίνα Καντεράκη '06

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ

Χρήστο Μεγκουσίδη '10

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Χρήστος Μεγκουσίδης '10



Μπόλιασμα και ανάπτυξη του οικοσυστήματος

Ποια είναι η ιστορία της Metavallon;

Γ.Μ.: Ξεκίνησα ως ηλεκτρολόγος μηχανικός πριν το μεταπτυχιακό μου. Είχα ασχοληθεί και πριν 15 χρόνια με venture capitals. Αυτά τότε είχαν συνήθως ως κύριο επενδυτή κάποια τράπεζα, κάτι που αποδείχθηκε δύσκολο να οδηγήσει σε early-stage τεχνολογικές επενδύσεις. Η εμπλοκή μου λοιπόν αρχίζει από το 2004 με αντικείμενο να βρίσκω τεχνολογικές εταιρείες. Τελικά, ασχολήθηκα ξανά στις αρχές του 2017, όπου η ομάδα μας μετεξέλιξε το Metavallon VC, που ήταν αρχικά επιταχυντής, πρώην Metavallon.org.

Πώς εξελίχθηκε η Metavallon σε venture capital;

Γ.Μ.: Υπήρξαν διαθέσιμα κεφάλαια από το European Investment Fund (EIF) και ήταν μια μεγάλη ευκαιρία για να δημιουργήσουμε μια εταιρεία επενδύσεων venture capital ώστε να υποστηρίξουμε κι επενδυτικά το οικοσύστημα. Οι επιταχυντές (accelerators), όταν επενδύουν, πράγμα που δεν συμβαίνει συχνά, επενδύουν μικρά ποσά κάτω από 100.000 ευρώ. Το όνομα Metavallon υπήρχε και τα προη-

Ο Γιώργος Μούσμουλας '88 είναι Partner της Metavallon και η Κατερίνα Καντεράκη '06 είναι η Operations and Network Manager της.

METAVALLON

γούμενα χρόνια, αλλά αναφέρονταν αποκλειστικά σ' έναν επιταχυντή. Είναι δύο τελείως ξεχωριστά πράγματα.

Κ.Κ.: Ασχολήθηκα για πρώτη φορά το 2012 μέσω πρακτικής άσκησης σ' ένα διεθνή οργανισμό που λέγεται Endeavor Global. Στόχος του είναι να αναδείξει επιχειρηματίες με υψηλό αντίκτυπο για να ισχυροποιηθεί το οικοσύστημα της χώρας μέσω του πολλαπλασιαστικού φαινομένου που δημιουργούν οι επιχειρηματίες μεγάλο βεληνεκούς στην οικονομία. Εκεί έγινε και η πρώτη χαρτογράφηση για startups στην Ελλάδα. Συνέχισα εθελοντικά στο *Reload Greece* και στην τελευταία μου δουλειά επικεντρώθηκα στο μεταίχμιο της μετάβασης από το κομμάτι της καινοτόμου έρευνας στη μεταφορά μιας ιδέας στην αγορά. Μετά, είχα την τεράστια τύχη να δω μέσω του Metavallon VC επενδύσεις που στοχεύουν άμεσα στην απευθείας εμπορική εκμετάλλευση μίας ιδέας. Κατάφερα να κάνω την ίδια δουλειά στη χώρα μου και μάλιστα σε υψηλό επίπεδο!

Ποια είναι τα στάδια ενός κεφαλαίου επενδυτικών συμμετοχών μέχρι να χρηματοδοτήσει μία startup;

Κ.Κ.: Τα χρήματα που έχει συγκεντρώσει το ταμείο μας είναι περίπου τριάντα δύο εκατομμύρια ευρώ. Κατά τα 4 πρώτα χρόνια επενδύουμε, με ορίζοντα απο-επένδυσης δεκαετίας από την ίδρυση. Η ανάπτυξη της επένδυσης είναι μέσω δύο επενδυτικών tiers, του pre-seed και του seed. Οι pre-seed είναι εταιρείες νεαρού σταδίου που έχουν ένα λειτουργικό πρωτότυπο και μια ομάδα, όπου και δίνουμε συνήθως 200-400 χιλιάδες ευρώ. Όσον αφορά στις seed, είναι επιχειρήσεις που έχουν ένα πιο ώριμο σχέδιο, έχουν προχωρήσει λίγο παραπάνω στο εμπορικό κομμάτι κι έχουν ήδη ένα επιτυχημένο πιλοτικό πρόγραμμα, αλλά όχι απαραίτητα κέρδη. Το ποσό των επενδύσεων αυτών ανέρχεται σε τουλάχιστον 400 χιλιάδες ευρώ. Πέρα από αυτά τα ποσά, μπο-

ρούμε να συμμετέχουμε μαζί με άλλα venture capitals σε μεγαλύτερους γύρους.

Γ.Μ.: Ενώ δεν χρειάζεται μία startup να έχει εισόδημα πρέπει να έχει εξεταστεί η ιδέα της και να υπάρχει έστω ένα λειτουργικό πρωτότυπο. Παιζει μεγάλο λόγο η ποιότητα της ομάδας ώστε να δημιουργηθεί εμπιστοσύνη που να δείχνει ότι μπορεί το εγχείρημα να πετύχει. Επιπλέον, υπάρχει μια προσωπική μας προτίμηση, χωρίς αυτό να είναι αποκλειστικό σε προϊόντα με τεχνολογίες που δεν μπορούν να αντιγραφούν εύκολα (defensive technology). Η πλειοψηφία των περιπτώσεων μας είναι Business to Business (B2B) και όχι Business to Consumers (B2C).

Πώς ελέγχεται η πορεία μίας startup που έχει χρηματοδοτηθεί;

Γ.Μ.: Δεδομένου ότι είμαστε ο πρώτος θεσμικός επενδυτής μίας startup, είμαστε κοντά όσον αφορά την υποστήριξη. Είμαστε σε επαφή σε τουλάχιστον εβδομαδιαία βάση, ενώ η παρακολούθηση της πορείας έγκειται σε έλεγχο των στόχων ανάπτυξης, ενώ αφού βγουν στην αγορά, εξετάζουμε τα δεδομένα που έχουν εκεί, όπως τον αριθμό των χρηστών, τον αριθμό των πελατών, το συνολικό εισόδημα κι άλλα τυπικά μεγέθη που κρίνουν την πορεία μίας startup.

Ποια είναι τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του ελληνικού οικοσυστήματος;

Γ.Μ.: Δεν υπάρχουν κάποιες συγκεκριμένες ιδιαιτερότητες. Όπως σ' όλα τα μικρά οικοσυστήματα της Ευρώπης, η τοπική αγορά είναι συνήθως μικρή για να εστιάσει εκεί μία startup. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να ψάξει για διεθνείς πελάτες άμεσα. Σε μεγάλες αγορές αυτό δεν είναι αναγκαίο. Από εκεί και πέρα υπάρχουν οι αναμενόμενες γραφειοκρατικές δυσκολίες, αλλά τα πράγματα έχουν βελτιωθεί σε σχέση με το παρελθόν, χωρίς να είναι ακόμα τέλεια. Δεν υπάρχουν –τουλάχιστον στην αρχή– φορολογικά εμπόδια. Συζητάμε τώρα με την κυβέρνηση κάποιες ασφαλιστικές ελαφρύνσεις, τουλάχιστον σε καινοτόμες εταιρείες που μπορούν να δημιουργήσουν θέσεις εργασίας. Εμπνέει σιγουριά στους επενδυτές μας το γεγονός ότι ένας από τους μεγαλύτερους θεσμικούς επενδυτές είναι ο EIF, που έχει επενδύσει μάλιστα στα μισά περίπου venture capitals της Ευρώπης. Επομένως, οι διαδικασίες που ακολουθούνται εναρμονίζονται με τα διεθνή πρότυπα κι αυτό δεν εμπνέει ανασφάλειες.

Πώς προβλέπεται το μέλλον των startups;

Γ.Μ.: Όλα τα οικοσυστήματα καινοτομίας ακολουθούν συγκεκριμένα βήματα στην ανάπτυξή τους. Το πρώτο και βασικότερο είναι η ύπαρξη κεφαλαίων για χρηματοδότηση/επένδυση. Το επόμενο είναι να δημιουργηθούν μέσα απ' όλο αυτό εταιρείες που στη συνέχεια θα πουληθούν, δηλαδή το βήμα του «exit». Αυτό δημιουργεί μια δεύτερη γενιά startups είτε από τους πρώτους επιχειρηματίες που ξαναεπιχειρούν, είτε από πιο junior στελέχη στην πρώτη γενιά startups, που γίνονται οι ιδρυτές της δεύτερης γενιάς. Έτσι «μπολιάζεται» το δέντρο και αναπτύσσεται το οικοσύστημα.

Ποια εφόδια σας έδωσε το Σχολείο;

Κ.Κ.: Το Κολλέγιο βοηθά να γίνει κανείς σφαιρική προσωπικότητα και να έχει τριβή με πολλά αντικείμενα. Τα σημεία στα οποία είναι κανείς φύσει δυνατός, αλλά κι όσα δεν είναι, καλλιεργούνται εξίσου. Πράγματα που ως παιδιά δεν συνειδητοποιούμε, συμπεριλαμβανομένου και του αθλητισμού, δίνουν πολύτιμα εφόδια. Επιπλέον, τα αγγλικά ανοίγουν πόρτες στο εξωτερικό. Σήμερα υπάρχουν κι όμοιοι επιχειρηματικότητας και μεγαλύτερη επαφή με τον πραγματικό κόσμο και την αγορά ήδη από το σχολικά χρόνια.

Γ.Μ.: Αν θέλουμε να είμαστε ρεαλιστές, βοηθάει πολύ και η δικτύωση. Το οικοσύστημα startups, VCs, κ.λπ. λειτουργεί μέσω της δικτύωσης, καθώς στην Ευρώπη ασχολούνται

λίγες χιλιάδες άτομα π.χ. με venture capital. Οι γνωριμίες είναι χρήσιμες για κλείσιμο συμφωνιών, αλλά και για την προσέλκυση ποιοτικών startups. Οι άνθρωποι που διαλέγουμε έχουν καλές σπουδές και ποιότητα στη δουλειά τους, συμπτωματικά ή και όχι, μπαίνουν στο γραφείο αρκετοί συναπόφοιτοι-startuppers.

Πείτε μας μια σχολική ανάμνηση.

Γ.Μ.: Ο πατέρας της Κατερίνας! Ήταν –συμπτωματικά– μαθηματικός μου στο Γυμνάσιο, άλλο ένα τρανό παράδειγμα της δικτύωσης. Υπήρχαν πολλοί καθηγητές από τον καλλιτεχνικό, αθλητικό, συγγραφικό κ.λπ. χώρο που μπορεί μεν να δούλευαν στο Σχολείο για βιοποριστικούς λόγους, αλλά ο οριζοντάς τους σε αυτά τα πεδία ήταν πολύ ευρύτερος κι αυτό περνούσε και στους μαθητές, δίνοντάς τους πολύτιμες εμπειρίες και δεξιότητες.

Κ.Κ.: Θυμάμαι κυρίως την ομάδα μπάσκετ του κ. Πολύζου με την οποία καταφέραμε για πρώτη φορά στην ιστορία του Κολλεγίου Αθηνών να διακριθούμε στο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα μπάσκετ γυναικών! **E**

Portfolio Overview

Startup	Logo	Business Model	Sector
Adventis Medical Imaging adventis.io		B2B, SaaS	Medical Imaging
BIOMTECH biomtech.com		B2B	Medical Devices, Medical Imaging
Orion orion.ai		B2B2C	Digital Identity, Payment
Covvi covvi.com		B2C2B	CRM
Creastyle creastyle.com		B2B, SaaS	Media - Entertainment - Content
Enbionics Biosystems enbionics.com		B2B, Hardware / Software / Biotech	Water / AgriTech
Ferryhopper ferryhopper.com		B2C, Marketplace	Transportation, Hospitality
Guestify guestify.io		B2B, SaaS	Hospitality
Intellistyle intellistyle.co.uk		B2B, Software	Fashion
Lectio lectio.com		B2B, Lead, Software & Hardware	Logistics
Mist.io Inc mist.io		B2B, PaaS and Subscription	IT tools
Perceptual Robotics perceptual-robotics.com		B2B, Software & Hardware	Energy
Prosperity theprosperity.com		B2C, Marketplace	Real Estate
Purposeful purposeful.eu		B2B	Biotech
Racecheck racecheck.com		B2C, Marketplace	Sports
Span Miles spanmiles.com		B2B, Hardware	Transportation
Tenderbot tenderbot.co.uk		B2B, Software & Hardware	AgriTech & IoT
PKET think silicon.com		B2B	Semiconductors
Trucksters trucksters.io		B2B, Software	Transportation
Useberry useberry.com		B2B, SaaS	Software Development



Παύλος Παυλάκης '07

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΥΣ

Παύλο Πετίδη '14
Αντώνη Λύρα '18

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Βαγγέλης Τσιφλάκος '18



Πρέπει να έχεις επιχειρηματική οξυδέρκεια

Πώς αποφασίζετε να αχοληθείτε στον κλάδο των startups;

Ξεκίνησα στη Quiquip, μία startup στο Λονδίνο στον τομέα της κατά παραγγελία παράδοσης και των μεταφορών. Προσπαθήσαμε να προσφέρουμε μία υπηρεσία ή ένα προϊόν που θα έχει απήχηση σ' ένα μεγάλο κοινό. Στο επόμενο στάδιο προσπαθήσαμε να αποκτήσουμε ένα μεγάλο μερίδιο της συγκεκριμένης αγοράς και να επεκταθούμε και σε άλλες χώρες. Το ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον και ο θετικός κοινωνικός αντίκτυπος ήταν σημαντικά κίνητρα.

Τώρα πλέον εργάζομαι στη Venture Friends, μία εταιρεία που διαχειρίζεται κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών κι επενδύει σε startups. Όταν μου δόθηκε αυτή η ευκαιρία, δεν το σκέφτηκα πολύ. Είναι η πρώτη φορά που βρήκα αυτό που πραγματικά ήθελα να κάνω. Το βλέπω μακροπρόθεσμα γιατί συναναστρέφομαι με άτομα παθιασμένα, με ιδέες και βλέψεις για το μέλλον. Νιώθω ότι μπορώ να συνεισφέρω με όποια γνώση και εμπειρία έχω. Η απόφαση της επιστροφής μου στην Ελλάδα δεν ήταν πολύ δύσκολη. Με εξέπληξε θετικά το γεγονός ότι υπήρχαν πε-

Associate,
Venture Friends



ρισσότερες ευκαιρίες απ' όσες περίμενα να συναντήσω.

Είχατε σχετικό υπόβαθρο;

Δεν είχα εμπειρία από startups. Σπούδασα μαθηματικά και οικονομικά στο LSE και μετά έκανα μεταπτυχιακό χρηματοοικονομικών στο Imperial. Η πρώτη μου δουλειά ήταν σε ένα fund, το οποίο επένδυε στον τομέα των ακινήτων. Ήθελα, όμως, να αποκτήσω εμπειρία σε κάτι πιο επιχειρηματικό. Συγκεκριμένα, το δικό μου κομμάτι ήταν τα οικονομικά και η στρατηγική. Μέσα από την ανάλυση δεδομένων και πληροφοριών κατέγραφα τις περιοχές ζήτησης, τις συμπεριφορές των πελατών, τις πιθανότητες προσέλκυσης νέων πελατών. Πηγαίνοντας εκεί δεν είχα ιδιαίτερη εμπειρία στα συγκεκριμένα ζητήματα. Οπότε συνιστώ σε όποιον ενδιαφέρεται να γνωρίσει τον χώρο των επιχειρήσεων, να σκεφτεί σοβαρά το ενδεχόμενο εργασίας σε μία startup.

Ποιες είναι οι αρμοδιότητές σας;

Αρχικά, αναζητώ startups στις οποίες θα μπορούσαμε να επενδύσουμε, πηγαίνοντας σε εκδηλώσεις ή λαμβάνοντας πρωτοβουλίες οι οποίες αυξάνουν την ευαισθητοποίηση της εταιρείας μας. Ακόμα, ασχολούμαι με το due diligence των startups. Θέτουμε στην ομάδα τους πολλά ερωτήματα προκειμένου να καταλάβουμε το επιχειρηματικό τους μοντέλο. Ακόμα, συνδράμουμε τις startups στις οποίες έχουμε επενδύσει στους τομείς της πρόσληψης προσωπικού, της επιχειρηματικής ανάπτυξης και των δημοσιών σχέσεων. Ενισχύουμε τις startups μας με χρηματοδότηση ενώ πραγματοποιούμε και συναντήσεις μαζί τους, στις οποίες τους δίνουμε feedback, αλλά και τους συνδέουμε και με άλλα funds για μελλοντική χρηματοδότηση. Συνολικά, έχουμε τριάντα τρεις startups, στις οποίες έχουμε επενδύσει. Ανάμεσα σε αυτές που έχουν πάει πολύ καλά είναι

η Blueground, η οποία στη τελευταία της χρηματοδότηση «σήκωσε» πενήντα εκατομμύρια ευρώ. Η InstaShor ξεκίνησε από το Ντουμπάι και δραστηριοποιείται γενικά στη Μέση Ανατολή στην παράδοση τροφίμων.

Ποια χαρακτηριστικά πρέπει να έχει κάποιος στον χώρο των venture capitals;

Πρέπει κανείς να έχει επιχειρηματική οξυδέρκεια. Να έχει δηλαδή μία καλή αντίληψη σχετικά με το εάν κάτι μπορεί να δουλέψει, εάν τα προϊόντα θα χτίσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και να μπορεί να καταλαβαίνει τους ανθρώπους. Βοηθάει επίσης να έχεις ένα αναλυτικό υπόβαθρο.

Ποια είναι η δική σας στρατηγική;

Επιλέγουμε να επενδύουμε σε startups οι οποίες έχουν ήδη ένα προϊόν, με τα αρχικά ποσά επένδυσης να κυμαίνονται από μισό εκατομμύριο έως και τα δύο εκατομμύρια ευρώ, ενώ μετέπειτα μπορούμε να επενδύσουμε έως και πέντε εκατομμύρια ευρώ. Έχουμε επενδύσει έως και το ποσό των δέκα εκατομμυρίων ευρώ. Απαραίτητο, επίσης, είναι η startup να έχει μηνιαία έσοδα της τάξεως των δέκα χιλιάδων ευρώ. Τέλος, πρέπει να δείχνει κάποια πρώτα σημάδια product market fit. Γενικά, προσπαθούμε να επενδύουμε όσο περισσότερο μπορούμε σε ελληνικές startups. Είμαστε χαρούμενοι γιατί το 80% των startups στις οποίες έχουμε επενδύσει, έχουν επεκταθεί σε παραπάνω από μία χώρες.

Ποια είναι τα βασικά στοιχεία που πρέπει να έχει μία startup για να πετύχει;

Αυτό που παίζει το μεγαλύτερο ρόλο είναι η ομάδα: πόσο δυνατή είναι, πόσο μπορεί να προσελκύσει κόσμο, τι φιλοδοξίες έχει αλλά και τι αντοχές. Αυτό άλλωστε είναι και το κριτήριο με το οποίο αποφασίζουμε σε ποιες θα επενδύσουμε. Επιπλέον, καθοριστικό ρόλο διαδραματίζει το μέγεθος της αγοράς γιατί αν έχεις μια υπηρεσία ή ένα προϊόν το οποίο λύνει ένα πρόβλημα αλλά το λύνει για ένα πολύ μικρό μέρος του πληθυσμού, δεν θα έχει μεγάλη απήχηση, ούτε φυσικά θα εξελιχθεί σε μεγάλη εταιρεία. Το τρίτο στοιχείο είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ένα στοιχείο δηλαδή που οι άλλοι δεν μπορούν να αντιγράψουν.

Πώς είναι το ελληνικό οικοσύστημα των startups;

Όλα είναι θέμα κουλτούρας. Πολλοί δεν γνωρίζουν τι χρειάζεται για να φτιάξεις μία startup. Ακόμα, δεν υπάρχουν τόσες πολλές και ποιοτικές εκδηλώσεις και εργαστή-



Η Venture Friends σε αριθμούς:

Έτος δημιουργίας	2016
Αριθμός εργαζομένων	5
Επενδεδυμένο ποσό	47.000.000€

ρια. Παρόλα αυτά, έχει σημειωθεί μεγάλη εξέλιξη με τη δημιουργία επιταχυντών και θερμοκοιτίδων αλλά και με πολύ επιτυχημένες startups όπως η Beat και το E-food, που καλλιεργούν ένα θετικό κλίμα και παρέχουν έμπνευση στη νέα γενιά. Το ανθρώπινο δυναμικό είναι πιο ανταγωνιστικό σε σχέση με άλλες αγορές όπως αυτές της Αγγλίας, της Γερμανίας και της Γαλλίας, καθώς υπάρχει μεγάλος αριθμός ανθρώπων με εξαιρετικό τεχνικό υπόβαθρο. Σε επίπεδο διαθέσιμου κεφαλαίου, τα funds έχουν βοηθήσει σημαντικά. Πολλές startups στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται στους κλάδους του τουρισμού, της γεωργίας και της ναυτιλίας, με τον κάθε τομέα, όπως είναι λογικό, να έχει τα πλεονεκτήματά και τα μειονεκτήματά του.

Ποιοι είναι οι στόχοι σας από εδώ και πέρα;

Σε προσωπικό επίπεδο, θέλω να εξελιχθώ μέσα στο fund, να φέρνω όλο και περισσότερες επενδύσεις και από το δικό μου δίκτυο. Σε συλλογικό επίπεδο, θέλουμε να βρισκουμε τις σωστές startups, τα χρήματα που μας έχουν εμπιστευτεί να αποδίδουν καρπούς και μέσα από τα επιτυχημένα παραδείγματα startups να τονώνεται το οικοσύστημα και να δημιουργούνται κι άλλες startups. Αυτό θα έχει ως θετικό αποτέλεσμα να βλέπουμε όλο και περισσότερους ξένους επενδυτές που θα ενδιαφέρονται να επενδύσουν στη χώρα μας.

Το Σχολείο πώς σας επηρέασε;

Το κομμάτι της δικτύωσης είναι πολύ σημαντικό στη δουλειά μας. Να γνωρίζεις δηλαδή άτομα που έχουν τις δικές τους startups ή που έχουν ιδέες που θέλουν να τις μετουσιώσουν σε startups. Μέσω της δικτύωσης μπορείς να εντοπίσεις νέες startups προς επένδυση αλλά και να συ-

στήσεις συναποφοίτους για εργασία σε κάποια startup που έχεις επενδύσει. Στη συνέχεια, μπορείς να αξιοποιήσεις τα χρήσιμα σχόλιά τους και τη συνεισφορά τους. Το Σχολείο έδωσε μεγάλη έμφαση σ' αυτό, διδάσκοντας μου, μεταξύ άλλων, αυτή τη σημαντική δεξιότητα, κάτι το οποίο συνεχίζεται και μέσω του ΣΑΚΑ. E



Κώστας Ανδριόπουλος '90

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ

Κωνσταντίνο Στεφανάκη '15

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Βαγγέλης Τσιφλάκος '18



Στο σταυροδρόμι θεωρίας και πράξης

Περιγράψτε μας τους κύριους πυλώνες της έρευνάς σας.

Το επίκεντρο του ενδιαφέροντός μου είναι ο άνθρωπος. Είμαι «qualitative researcher» και «ethnographer», όροι δανεισμένοι από την ανθρωπολογία. Αυτό σημαίνει ότι αφιερώνω πολύ χρόνο μέσα στις επιχειρήσεις, μιλώ με τους ανθρώπους, παρατηρώ πώς δουλεύουν και τους κάνω ερωτήσεις. Ένα μεγάλο κομμάτι της έρευνάς μου έχει γίνει στην Αμερική, στη Silicon Valley. Εκεί μελέτησα συμβουλευτικές εταιρείες που ασχολούνται με ταχέως αναπτυσσόμενα προϊόντα παγκοσμίου βεληνεκούς, από την οδοντόκρεμα Oral-B ως τα laptops της Apple.

Στο Cass έχω δικό μου ερευνητικό κέντρο, το Centre for Innovation and Disruption (Cass X), που δημιουργήσαμε το Νοέμβριο. Βασικοί του στόχοι είναι η ενσωμάτωση της ακαδημαϊκής μεθοδολογίας σε πρακτικές εφαρμογές στον τομέα της καινοτομίας και των νέων τεχνολογιών και η ανάπτυξη εκπαιδευτικών προγραμμάτων που στοχεύουν στο «disruptive innovation», με όραμα την εκπαίδευση μιας νέας γενιάς καινοτόμων επιχειρηματιών και ηγετών του χώ-

Professor of Innovation and Entrepreneurship, Director of Cass X and Associate Dean for Entrepreneurship at Cass Business School, City, University of London, Member of the investment committee of the Cass Entrepreneurship Fund.



ρου. Ως συνεργάτες έχουμε ανθρώπους που έχουν επενδύσει σε νεωτεριστικές ιδέες, όπως τον βασικό επενδυτή του Spotify και του Netflix. Ακόμα, στο Cass έχουμε δικό μας κεφάλαιο, αξίας περίπου 10 εκατομμυρίων, το οποίο επενδύουμε σε νεοφυείς εταιρείες τεχνολογίας.

Ποιες οι βασικές μεθοδολογίες που εφαρμόζετε στην εκπαίδευσή σας;

Συνδυάζω τη θεωρία με την πράξη. Τα μαθήματά μας μεταδίδουν στους φοιτητές τις αρχές της επιχειρηματικότητας, της διεπιστημονικής προσέγγισης αλλά και της ομαδικότητας: Κάθε ομάδα χρειάζεται να διαθέτει συνοχή αλλά κι ετερογένεια ως προς τις δεξιότητες και το φύλο, καθώς οι μεικτές ομάδες ανδρών-γυναικών αποδίδουν καλύτερα. Προς το τέλος των θεωρητικών μαθημάτων προσκαλώ μια startup να κάνει pitch στους φοιτητές μου, εκθέτοντας τη θέση και τα προϊόντα της. Ακολούθως, οι φοιτητές, ως υποψήφιοι επενδυτές, αξιολογούν τις αποφάσεις και το ρίσκο τους και τους συμβουλεύουν. Με τον τρόπο αυτό, οι φοιτητές μου από επιχειρηματίες γίνονται επενδυτές. Αυτός ο διαδραστικός τρόπος μάθησης είναι προτιμητέος από ένα απλό θεωρητικό μάθημα ή κάποιο case study.

Ποιο είναι το σημαντικότερο χαρακτηριστικό που καλλιεργείτε στις startups;

Με ενδιαφέρουν ιδιαίτερα οι «αμφιδέξιες» επιχειρήσεις. Όπως ένας αμφιδέξιος άνθρωπος γράφει και με τα δύο του χέρια με ευκρίνεια, έτσι και οι επιχειρήσεις αυτές διαμορφώνουν βελτιωτικές (incremental innovation) και ριζικές καινοτομίες (radical innovation). Οι startups εφαρμόζουν την αρχή του radical innovation, ενώ οι καταξιωμένες εταιρείες, καθώς επεκτείνονται κι ωριμάζουν, εφαρμόζουν στρατηγικές με ολοένα και μικρότερο ρίσκο, δίνοντας έμφαση

στο incremental innovation. Παράλληλα εταιρείες σαν την Apple, που συνέχισε να αναπτύσσει τα καταξιωμένα υπολογιστικά της προϊόντα ενώ παράλληλα επεκτάθηκε με μεγάλη επιτυχία στις κινητές συσκευές και τα πολυμέσα, αντέχουν στο χρόνο.

Με ποια κριτήρια επενδύετε σε μία startup;

Το σημαντικότερο χαρακτηριστικό που μελετώ είναι η ομάδα κυρίως η δυνατότητα των μελών της να πραγματοποιούν τις επιχειρηματικές τους υποσχέσεις. Πολλές φορές τα όνειρα και οι ιδέες μιας επιχειρηματικής ομάδας δεν είναι εφικτά, καθώς το απαραίτητο ταλέντο, οι ικανότητες και η προαπαιτούμενη γνώση λείπουν. Η εύρεση κατάλληλων συνεργατών είναι δύσκολη υπόθεση, καθώς αρκετές νέες επιχειρήσεις στηρίζονται σε καθημερινές συμβατικές σχέσεις όπως π.χ. ζευγάρια ή φίλοι. Ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας για τις αποφάσεις μου αποτελεί η πρωτοπορία μιας εταιρείας στην αγορά: όλοι θυμόμαστε τον πρώτο αστροναύτη, κανένας, όμως, δε θυμάται τον καλύτερο αστροναύτη! Σε κάθε περίπτωση, πριν ληφθεί οποιαδήποτε επενδυτική απόφαση, πρέπει να εμπιστευόμαστε την επιχειρηματική ομάδα.

Πόσο απέχει το οικοσύστημα των startups στην Ελλάδα από την εποχή της ελληνικής Silicon Valley;

Υπάρχουν εξαιρετικές startups στην Ελλάδα. Ωστόσο τα οικοσυστήματα στη Silicon Valley βασίζονται σε μοντέλα επανεπένδυσης, επανεκπαίδευσης και δημιουργίας νέων κεφαλαίων από πρώην επιχειρηματίες. Αυτή η νοοτροπία χαρακτηρίζεται από αυξημένη εξωστρέφεια και τάση επέκτασης των εταιρειών σε παγκόσμιο επίπεδο, αλλά κι από αυξημένο ερευνητικό ενδιαφέρον για νέες ευκαιρίες και προϊόντα. Δυστυχώς, τα χαρακτηριστικά αυτά λείπουν από την Ελλάδα και δεν διαμορφώνονται από τη μια ημέρα στην άλλη. Χρειάζονται αρκετές γενιές επιτυχημένων επιχειρηματιών, αλλά κι ειδικά προγράμματα επενδυτικής επιτάχυνσης. Ακόμα, η εμπιστοσύνη στις startups, η πολυφωνία και η εκτίμηση όλων των διαφορετικών απόψεων αποτελούν απαραίτητες προϋποθέσεις για να ευδοκιμήσει ένα καινοτόμο οικοσύστημα. Πολλές από τις ιδέες που αρχικά φαντάζουν τρελές εξελίσσονται σε επαναστατικά προϊόντα. Κάτι ακόμα αφορά στους πόρους που επενδύονται. Στην Ελλάδα είναι ομολογουμένως λιγοστοί.

Τι μπορεί να κάνει η πολιτεία;

Η σύγχρονη πόλη επιζητά τις startups. Κατά κύριο λόγο οι νέοι υπάλληλοι των startups έχουν επιστημονική μόρφωση και πολιτιστική παιδεία. Πόλεις όπως το Λονδίνο, το Παρίσι και το Βερολίνο έχουν κάνει μεγάλο αγώνα να προσελκύσουν τη δυναμική αυτή ομάδα ανθρώπων. Κάθε πολιτεία μπορεί και πρέπει να το κάνει αυτό, δημιουργώντας περιοχές ειδικά για τέτοιες δραστηριότητες, ανακαινίζοντας παλαιά κτίρια για τη στέγαση νέων επιχειρήσεων κι εισάγοντας έμπειρους ανθρώπους με στόχο την εκπαίδευση των νέων επιχειρηματιών.



Τι συμβουλή δίνετε σε κάποιον που θέλει να ξεκινήσει εν μέσω της πανδημίας του Covid-19 την εταιρεία του;

Είναι ευκαιρία! Η κυβερνοασφάλεια, η τηλεϊατρική, οι υπηρεσίες διανομής τροφίμων και προϊόντων μέσω robot και η τηλεργασία είναι ορισμένοι από τους το-

μείς που έχουν εξελιχθεί σημαντικά εν μέσω της πανδημίας. Οι καινοτόμες αυτές υποδομές προέρχονται από ανθρώπους με ψυχραιμία, δημιουργικότητα κι αντοχή και μπορούν να συνεχιστούν με επιτυχία και μετά το πέρας της πανδημίας.

Το Κολλέγιο σας επηρέασε στη διαμόρφωση της επαγγελματικής σας καριέρας;

Προέρχομαι από οικογένεια εκπαιδευτικών και συνάμα επιχειρηματιών: Η γιαγιά μου είχε ένα από τα καλύτερα φροντιστήρια Αγγλικών στη Βασ. Σοφίας, ενώ ο πατέρας μου ήταν καθηγητής στο Κολλέγιο. Έτσι, η παιδεία αποτελούσε ανέκαθεν χαρακτηριστικό της ζωής μου. Το Κολλέγιο σε κάνει καλό ερευνητή. Θυμάμαι πως υπήρχαν πολυάριθμα projects για τα οποία πηγαίναμε στη βιβλιοθήκη με τα index cards, παίρναμε βιβλία και μελετούσαμε. Ο καλός επιχειρηματίας είναι και καλός ερευνητής και η αυτόνομη έρευνα, η ρητορική και ο διάλογος, που προωθεί το Κολλέγιο, διαμορφώνουν ολοκληρωμένους ακαδημαϊκούς κι επιχειρηματίες. Ακόμα, το Σχολείο ενθαρρύνει την περιέργεια, την αναζήτηση και τη σκληρή δουλειά. Τέλος, το γεγονός ότι έχω φίλους που γνωρίζω από τα 7 μου χρόνια αποδεικνύει την ισχύ των δεσμών και της ομαδικότητας που διαμορφώνει. Όλα αυτά τα χαρακτηριστικά μένουν μέσα μας παντοτινά. E



Αλέξης Κομοσέλης '92

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΙΣ

Μυρτώ-Αμαρυλλίς Λάππα '13
Θέλυμα Χατζηθαθανασίου '13

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Βαγγέλης Τσιφλάκος '18



Ύφεση, η χαρά της επιχειρηματικότητας

Πόσο εύκολο είναι να δημιουργήσει κανείς μία startup; Ποια είναι τα στάδια ανάπτυξής της;

Δεν ξεκινάει κάποιος από το μηδέν, γιατί τότε το ρίσκο για την αποτυχία θα ήταν 100%. Όταν, όμως, χτίζει πάνω σε γνώσεις, σε εμπειρίες ξεκινάει σε κάποιες περιπτώσεις από το δέκα, σε άλλες από το πενήντα, αλλά όχι από το μηδέν. Έπειτα, έρχεται η δυσκολία του να μετατρέψει την ιδέα που έχει σε επιχειρηματική δράση που θα φέρει το επιθυμητό οικονομικό αποτέλεσμα. Το βασικότερο απ' όλα είναι αυτό που εμείς έχουμε δει ως ιδέα να μπορεί να γίνει προϊόν ή υπηρεσία, να υπάρχει κάποιος ο οποίος ενδιαφέρεται να το αξιοποιήσει και να έχουμε να προσφέρουμε κάτι το οποίο αυτή τη στιγμή δεν προσφέρεται στην αγορά. Στόχος τελικά είναι να μπορεί να δημιουργήσει μια επιχείρηση.

Ποια είναι τα χαρακτηριστικά του επιτυχημένου startupper;

Σίγουρα είναι η τόλμη και η διάθεση να πάρεις ρίσκο, όχι, όμως, αυτοκαταστροφικό ρίσκο. Ένα άλλο στοιχείο είναι η ενσυναίσθηση, να ακούς τον πελάτη σου και να προσαρμόζεις αυτά που σκέφτε-

Director,
Alba Hub for
Entrepreneurship
and Development,
Alba Graduate
Business School,
The American
College of Greece



σαι. Επίσης είναι η συνεργασία. Αν υπάρχουν κι άλλοι άνθρωποι που κάνουν αντίστοιχα πράγματα μ' εμάς σε αντίστοιχη κλίμακα, με την αντίστοιχη καινοτομία, υπάρχει πολλές φορές συναγωνισμός, δηλαδή μαζί προσπαθούμε να δημιουργήσουμε μια αγορά και μετά να δούμε ποιος θα επιβιώσει. Σημαντικό συστατικό επίσης είναι η ευτυχία. Αν ακολουθήσεις role models που δε σου ταιριάζουν και βάλεις στόχους που δεν μπορείς να πετύχεις ή δε θέλεις τελικά να πετύχεις, δε θα είσαι ευτυχισμένος.

Ποιες διαφορές εντοπίζετε στη νοοτροπία και τον τρόπο εργασίας μεταξύ των startups και των «παραδοσιακών» επιχειρήσεων;

Η μεγάλη διαφορά είναι ότι δεν έχεις budget. Ακόμα, δεν ξέρεις ακριβώς ποιο είναι το προϊόν και ποιοι είναι οι πελάτες σου. Ψάχνεσαι, προσπαθείς να δεις αν αυτά που έχεις φτιάξει ταιριάζουν καλύτερα κάπου αλλού. Επιπλέον, η επιχείρηση είναι αδόμητη, δεν ξέρεις ακόμα τι προσωπικό χρειάζεσαι. Εκεί είναι και το μεγάλο στοιχείο, δηλαδή η αύξηση του προσωπικού είναι ένα από τα σημεία καμπίης για μια startup. Σε επίπεδο εταιρικής διακυβέρνησης είσαι πολύ πιο ευέλικτος ως founder σε αυτά που θέλεις να κάνεις, ενώ ταυτόχρονα στοχεύεις να μην είσαι πια ιδιοκτήτης. Θέλεις να μειώσεις το ποσοστό σου, γιατί έτσι αυξάνεται η αξία της εταιρείας σου.

Μία startup επωφελείται από τη γνώση ενός βετεράνου ή είναι προτιμότερο να απορροφήσει περισσότερα «νέα» μυαλά;

Είναι πολύ ωραίο να υπάρχουν ομάδες νέων ανθρώπων με πάθος γιατί χωρίς αυτήν την φωτιά δεν θα κάνεις πράγματα. Ένας νέος άνθρωπος, όμως, δε χρειάζεται να τα ανακαλύψει όλα από το μηδέν, είναι καλό να ζητάει βοήθεια.

Σκεφτείτε το και διαφορετικά, ένας άνθρωπος εικοσιπέντε ετών έχει πολύ μικρότερο ρίσκο από έναν οικογενειάρχη πενήντα ετών. Γι' αυτό και το παιχνίδι της επιχειρηματικότητας είναι διαφορετικό στα πενήντα, όπου είναι πλέον πιθανό να ξεκινάς μια επιχείρηση από ανάγκη. Η επιχειρηματικότητα ανάγκης είναι άλλωστε πιο συχνή. Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας είναι ένα μικρότερο ποσοστό, όπου σημαίνει ότι έχω μια πολύ καλή δουλειά και την αφήνω για να κάνω κάτι άλλο. Έχεις την εμπειρία, πιθανότατα είσαι ήδη σε έναν κλάδο και ξέρεις πολύ καλά τι χρειάζεται, αλλά έχεις άλλα ρίσκα.

Πώς βλέπετε το οικοσύστημα των startups στην Ελλάδα σε σχέση με τα αντίστοιχα του εξωτερικού;

Δεν υπάρχει σύγκριση και προσωπικά δεν ξέρω αν θα έπρεπε να υπάρχει. Αν θες να δεις την ευημερία της χώρας, θέλεις να δημιουργείς αυτό που ονομάζουμε με όρους επιχειρηματικότητας «γαζέλες», δηλαδή εταιρείες που αναπτύσσονται πάρα πολύ γρήγορα και μετά μπορούν να γίνουν «μονόκεροι», δηλαδή να έχουν αποτιμήσεις δισεκατομμυρίων.

Καμία εταιρεία στην Ελλάδα δεν πρόκειται να πάρει επένδυση αυτή τη στιγμή από αμερικάνικο, ευρωπαϊκό ή ασιατικό fund παραμένοντας στην Ελλάδα. Χάνουμε σαν χώρα από αυτό; Θεωρητικά ναι, αλλά είναι προσωρινό. Το οικοσύστημα χρειάζεται στη μέση έναν γυρίνο, που υπό τις κατάλληλες συνθήκες θα μεταμορφωθεί σε βατραχάκι, κάποια στιγμή θα πάθει μία τυχαία μετάλλαξη και θα μετατραπεί σε δεινόσαυρο. Αυτή τη στιγμή φτιάχνουμε το οικοσύστημα στην Ελλάδα και είμαστε κατά βάση όλοι πάροχοι σε αυτό. Δεν υπάρχουν στο επίκεντρο αρκετά βατραχάκια ακόμα που πρέπει να μεταλλάξουμε. Παράλληλα, πιστεύω ότι δεν έχουμε, όμως, ένα πλήρως λειτουργικό οικοσύστημα, επειδή δεν έχουμε καταλήξει στο τι ακριβώς χρειάζεται, δηλαδή δεν έχουμε πελάτες που θα μας πούνε τι θέλουν.

Για ποιο λόγο να επιλέξει κανείς την Ελλάδα;

Θα την επιλέξει ως εκκίνηση, γιατί εδώ πέρα είναι το comfort zone του ή επειδή εδώ έχει τα χρήματα της οικογένειας, που είναι η πρώτη επένδυση. Το ζητούμενο, λοιπόν, είναι να ξεκινάς κάπου όπου νιώθεις άνετα, εκεί όπου είναι η ζωή σου. Ένα πράγμα που σίγουρα χρειάζεται αυτή η διαδρομή είναι συναισθηματική άνεση και συναισθηματική υποστήριξη.

Επίσης, υπάρχουν οι λεγόμενοι ψηφιακοί νομάδες, οι οποίοι ακριβώς αντιπροσωπεύουν αυτή τη λογική, αλλάζουν χώρες για να γνωρίζουν πολιτισμούς και να προσαρμόζονται. Δεν έχουμε όμως 100% την υποδομή. Πολλοί επιλέγουν μία πόλη της Ελλάδας, αλλά μπορεί να μη βρίσκουν εκεί αυτό που χρειάζονται. Μπορεί να θέλουν ανοιχτές πανεπιστημιακές βιβλιοθήκες για έρευνα, ή μία συνεργασία με κάποιο ερευνητικό εργαστήριο κι αυτό να μη γίνεται.



Θεωρείτε θετική ή αρνητική εξέλιξη την εξαγορά ελληνικών startup από ξένες εταιρείες; Υπάρχει κάποιο χαρακτηριστικό που να ξεχωρίζει τις ελληνικές startups από τις ξένες;

Είναι θετικό διότι όταν ξεκινάς μία startup, έχεις στο μυαλό σου το exit strategy. Μπορεί να μείνεις μετά στην επιχείρηση για κάποια χρόνια, ειδικά αν έχεις την τεχνογνωσία, ή να πάρεις ένα ποσό για να αποχωρήσεις, το οποίο είτε θα το ξανακάνεις startup είτε θα το επενδύσεις. Άρα μόνο καλή είναι η εξαγορά, διότι αποτελεί μία ψήφο εμπιστοσύνης στο ελληνικό οικοσύστημα.

Νομίζω αυτό που ξεχωρίζει την ελληνική κοινότητα επιχειρηματικότητας στο εξωτερικό είναι η δικτύωση και η δύναμη των ανθρώπων που πιστεύουν στις ελληνικές εταιρείες. Σίγουρα, επίσης, υπάρχουν και οι κλαδικές εκθέσεις και τα συνέδρια, στα οποία αναδεικνύονται εταιρείες που βρίσκονται σε σημείο τομής στην αγορά.

Ένα θετικό κομμάτι του ελληνικού οικοσυστήματος είναι αυτό που σπρώχνει προς τα έξω τις εταιρείες, όχι αυτό που τις κρατάει μέσα. Ένα σωστό περιφερειακό οικοσύστημα σαν το δικό μας, έχει φυγόκεντρο δύναμη, θέλει να σε πετάξει έξω.

Τι θα λέγατε σε κάποιον που θέλει να ξεκινήσει τη δική του startup εν όψει της πιθανής ύφεσης λόγω του Covid-19;

Η ύφεση είναι η χαρά της επιχειρηματικότητας, διότι δημιουργεί κενά. Νομίζω είναι καλύτερες οι συνθήκες γι' αυτόν που θέλει να ξεκινήσει τώρα σε σχέση με αυτόν που ξεκίνησε πριν τρεις μήνες, διότι ξέρει τι του έρχεται, ενώ πριν δε θα μπορούσε να το φανταστεί. Αυτός που μπαίνει τώρα στην αγορά, μπορεί εύκολα να αποφασίσει αν αυτό που θέλει να κάνει είναι βιώσιμο και προλαβαίνει να μην ξεκινήσει. Εξάλλου, μία πολύ μεγάλη επιτυχία της επιχειρηματικής διεργασίας είναι να συνειδητοποιήσεις πότε δεν πρέπει να το κάνεις διοχετεύοντας τα χρήματα και την ενέργειά σου σε κάτι άλλο.



Μάρκος Κιοσέογλου '04

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗ

Μαρίνα Αναγνωστάκη '10

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17



Η ζωή του startuper είναι ένα rollercoaster

Ποιοι είναι οι στόχοι της Reload Greece (RG);

Η Reload Greece ξεκίνησε τον Μάιο του 2012 στο Λονδίνο από μια παρέα πέντε ατόμων. Αρχικά, ο στόχος μας ήταν να προβάλλουμε την καλή πλευρά της Ελλάδας σε μία περίοδο που η χώρα μαστιζόταν από την οικονομική κρίση. Στις 22 Σεπτεμβρίου 2012, έγινε το πρώτο συνέδριο, είχαμε συμμετοχή διακοσίων ατόμων μέσα στην αίθουσα, διακοσίων ατόμων που δε χωρούσαν στην αίθουσα και τετρακοσίων ατόμων live streaming. Η ενέργεια του κόσμου εκείνη την ημέρα μάς έκανε να θέλουμε να συνεχίσουμε το εγχείρημα με κάποιον τρόπο. Με τη συνδρομή ενός καθηγητή από το LBS, του Γιώργου Μυλωνάδη, καταφέραμε να κάνουμε τον οργανισμό πιο επαγγελματικό κι έτσι, τον Ιούλιο του 2013 ανέλαβα εγώ σαν ο πρώτος full time εργαζόμενος της RG. Ως ΜΚΟ σκοπός μας είναι να βοηθάμε τη διασπορά να δημιουργήσει startups στο εξωτερικό με κάποιο αντίκτυπο, οικονομικό ή κοινωνικό, στην Ελλάδα. Επιπλέον, από το 2014 βοηθάμε startup στην Ελλάδα να δικτυωθούν στο εξωτερικό με ανθρώπους της διασποράς που να έχουν τους

Co-founder
& Board member,
Reload Greece



πόρους, την τεχνογνωσία και το δίκτυο να βοηθήσουν την εξέλιξή τους. Οπότε, από το 2013 μέχρι σήμερα μέσα από τα προγράμματά μας, έχουμε εκπαιδεύσει 5000 ανθρώπους στην επιχειρηματικότητα, έχουμε βοηθήσει εκατόν πενήντα startups να φτιάξουν το επιχειρηματικό μοντέλο τους και με τη σειρά τους αυτές έχουν δημιουργήσει πάνω από τετρακόσιες δουλειές στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Η RG χαρακτηρίζεται ως επιταχυντής startup;

Ναι, θεωρούμαστε επιταχυντής παρόλο που δεν έχουμε χώρο, θερμοκοιτίδα που έρχονται πιθανές startup. Υπάρχουν αρκετοί επιταχυντές startup στην Ελλάδα και άπειροι στο εξωτερικό.

Ποιες είναι οι κύριες δράσεις σας;

Ουσιαστικά έχουμε δύο επιχειρηματικά προγράμματα. Το Young Entrepreneurs Programme (YEP) και το RG Challenge. Στο πλαίσιο του YEP πηγαίνουμε σε πανεπιστήμια στην Αγγλία, στην Ολλανδία, τη Γερμανία και την Ελλάδα, από τον Σεπτέμβριο μέχρι τον Δεκέμβριο, όπου έρχονται νέοι, μας λένε τις ιδέες τους και τους βοηθάμε να τις συγκεκριμενοποιήσουν. Έχουμε ουσιαστικά προσαρμόσει μια μεθοδολογία που διδάσκεται στο LBS και αφού έρθει κάποιος με την ιδέα του, χωριζόμαστε σε ομάδες και δίνουμε feedback στην ιδέα. Ο στόχος μας είναι ο άνθρωπος που ήρθε με την ιδέα του να ξαναέρθει και να μοιραστεί μαζί μας πώς την εξέλιξε ώστε να τον βοηθήσουμε με οτιδήποτε άλλο χρειάζεται από εκεί και πέρα. Στο τέλος αυτής της διαδικασίας, διαλέγουμε τις καλύτερες ιδέες που έχουμε ακούσει, και αναθέτουμε την κάθε μια σε έναν μέντορα. Για έξι βδομάδες, οι επίδοξοι επιχειρηματίες δουλεύουν την ιδέα τους με τον μέντορά τους με απώτερο σκοπό να την παρουσιάσουν σε ειδικούς που γνωρίζουν πώς να κρίνουν ιδέ-

ες. Ο νικητής του YEP πηγαίνει στο RG Challenge.

Το RG Challenge είναι ένα δεκαήμερο accelerator, όπου παίρνουμε δέκα startups μέσω ανοικτού καλέσματος, που μπορεί να κάνει αίτηση όποιος θέλει, συν τον νικητή του YEP. Ενώ το YEP είναι για ιδέες που βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο, το RG Challenge είναι για ιδέες που είναι έτοιμες να εξελιχθούν. Εκεί έρχονται μέντορες και ανά τέσσερις ώρες δίνουν feedback στις startups που συμμετέχουν, κάνουν εργαστήρια χρηματοδότησης, οικονομικών, pitching, λογιστικής και στο τέλος έρχονται οι επενδυτές.

Ποιος είναι ο ρόλος σας στην εταιρεία;

Είμαι ένα από τα πέντε ιδρυτικά μέλη της οργάνωσης και μέλος του διοικητικού συμβουλίου. Βοηθάω στο να προσελκύνουμε νέους μεντόρες, ασχολούμαι με τα οικονομικά του οργανισμού και με την αύξηση της επενδυτικής βάσης. Από το 2013 έως το 2016 απασχολήθηκα πλήρως στον οργανισμό.

Παρακολουθείτε και τη μετέπειτα πορεία των startups;

Ναι, την παρακολουθούμε και προσπαθούμε να βοηθάμε όσο μπορούμε. Έχει τύχει reloaders που έχουν αποφοιτήσει από το πρόγραμμα να έρχονται και να μοιράζονται την επιτυχία τους, εμπνέοντας έτσι και τους επόμενους για να δοκιμάσουν κι εκείνοι.

Τι δυσκολίες αντιμετωπίσατε κατά τα στάδια ανάπτυξης της ιδέας σας;

Το πρόβλημα της οργάνωσης είναι ότι επειδή είναι φιλανθρωπικού σκοπού, οι πόροι είναι περιορισμένοι. Η βιωσιμότητα του οργανισμού μακροπρόθεσμα και η βιωσιμότητά του με δικούς του πόρους ήταν μια μεγάλη δυσκολία που είχαμε.

Προσανατολίζεστε κυρίως σε νέους;

Σε οποιονδήποτε επίδοξο νέο επιχειρηματία ανεξάρτητα από την ηλικία του.

Τι κάνει μία startup επιτυχημένη;

Η ομάδα! Όλοι έχουν μια ιδέα και πολλοί ίσως φοβούνται να πουν την ιδέα τους αλλά αυτό που θα σε κάνει να διαφοροποιηθείς και να πετύχεις είναι η ομάδα και η αφοσίωση που θα έχεις στην ιδέα σου. Ο φόβος αποτελεί εμπόδιο στην επιτυχία.

Τι συμβουλές δίνετε σε ένα νέο επιχειρηματία;

Η Reload Greece σε αριθμούς:

Έτος ίδρυσης	2012
Άτομα που έχουν εκπαιδευτεί	5.000
Startups που έχουν γίνει accelerated	150
Χρηματοδότηση που έχουν λάβει 14 εξ αυτών	12.500.000€
Θέσεις εργασίας που έχουν δημιουργήσει 14 εξ αυτών	410

Να μην φοβάται, να μοιράζεται την ιδέα του, να μιλάει με κόσμο, να παίρνει feedback, να μη ζητάει χρήματα ακόμα κι αν χρειάζεται. Αν ζητήσεις από έναν επενδυτή χρήματα, θα πάρεις feedback κι αν ζητήσεις feedback, θα πάρεις χρήματα. Οπότε το να μιλάς με κόσμο και το να έχεις

μια αφοσιωμένη στην ιδέα ομάδα είναι πολύ σημαντικά. Η ζωή του startuper είναι ένα rollercoaster, δεν πετυχαίνεις από τη μια ημέρα στην άλλη. Είναι σαν καρδιογράφημα. Τη μια ημέρα δεν αντέχεις, την άλλη τα καταφέρνεις, απλώς δεν υπάρχει η ισορροπία.

Πώς κρίνετε την ανάπτυξη των startups στην Ελλάδα σε σχέση με την Αγγλία και άλλες χώρες του εξωτερικού;

Τον τελευταίο καιρό έχουν σημειωθεί πολλές επιτυχίες στην Ελλάδα. Άμα έχεις μία καλή ιδέα, μία καλή ομάδα και είσαι στην Ελλάδα, μπορείς να πετύχεις. Ο ανταγωνισμός στην Ελλάδα είναι πολύ μικρότερος σε σχέση με οποιοδήποτε άλλο startup hub στην Ευρώπη.

ποτε άλλο startup hub στην Ευρώπη.

Οι startups που βοηθάτε κι εξελίσσονται, επιστρέφουν στην Ελλάδα;

Βεβαίως. Είτε επιστρέφουν είτε προσλαμβάνουν εργαζόμενους στην Ελλάδα. Αλλά πέρα από τις δράσεις μας έχουμε και έμμεσο αντίκτυπο. Στην RG στηρίζομαστε στους εθελοντές μας, που συνολικά είναι πάνω από διακόσιοι, οι οποίοι δραστηριοποιούνται στη διοργάνωση εκδηλώσεων, στην εξεύρεση χρηματοδότησης και αλλού. Άνθρωποι που έχουν κάνει εθελοντισμό στην RG, γύρισαν στην Ελλάδα για να δουλέψουν σε κάποια startup ή για να ξεκινήσουν κάτι δικό τους. Είδαν μια άλλη Ελλάδα, ένα startup οικοσύστημα που δεν κατσοφιάζει στην κρίση αλλά προσπαθεί να κάνει πράγματα, να είναι αισιόδοξο, να παλεύει να αναδειχθεί.

Ποια είναι τα σχέδια σας για το μέλλον;

Ιδανικά θα ήθελα κάποια στιγμή να κάνω ένα δικό μου startup. Συγχρόνως, βοηθάω διάφορους φίλους μου σε startups και είμαι συνιδρυτής σε μια στην οποία βοηθάω στην ανάπτυξη της επιχείρησης. E



Απόστολος Λεριός '89

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗΝ

Ελένη Αναγνωστοπούλου '10

ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΛΙΚ

Ελένη Αναγνωστοπούλου '10



Always read the market!

Which ones do you consider your main achievements?

My internship with NASA was a very big deal. Getting to be in the same room as mission control, the one we see in the movies, was an amazing experience. I wrote the software for the launch. But what I am most proud of starting a clinic on eating disorders, because of the very important social impact it had on people.

Why did you stay in the US?

The main driver for me was going to a place where the American dream could be realized, in the sense of meritocracy. In the US, you could get ahead regardless of your background, your appearance, based solely on your abilities.

Are startups the modern version of the "American dream"?

Start-ups are an aspect of the American dream, since they embody the basic principle that if you work hard you will have a good life under the rule of law. But in fact, I would say start-ups are the modern "gold rush". It's that same mentality of taking a big risk in order to get a big reward.

Strategic Advisor
and Mentor, SRI
Ventures



How did you get drawn to start-ups? Why did you transition from an entrepreneur to a mentor?

I got into start-ups by accident! Being in Silicon Valley as a student meant all my friends had a start-up idea. I started to notice that the academic world was overly consumed with itself. It was very self-contained. What they did not realize was that, for something to have an impact in life, it needs to have a practical application. Research and entrepreneurship can and should go hand in hand. You need to take a theoretical science and commercialize it, otherwise it becomes irrelevant. In the start-up world, you can still do cutting-edge research while considering the aspect of commercialization.

Being an entrepreneur is all-time consuming. You need to focus all your efforts, all your abilities, on something narrow and deep. Mentorship on the other hand, is helping many people at the same time, therefore mentoring creates a bigger impact. It's much closer to teaching, which is what I love about it!

How do you choose your mentees?

The main criterion is, choosing people that have the capacity to help others. It's not just about helping them; it's about helping them help others.

How would you define startup culture?

Oftentimes start-up culture is associated with young people who are playing ping-pong at work and have their laundry service done by the company! Start-up culture, however, can apply even to non-disruptive companies. You don't necessarily need the tech component. Start-up culture is about an all-consuming journey from an idea to a successful business or -and this is more common- to an

unceremonious failure, which then becomes a learning experience. Failure is a key part, because it happens often, and it can really help you if you manage to turn it into a learning experience.



Do you believe that de-stigmatizing failure would boost Greek entrepreneurship?

Absolutely. That is a key element of American start-up culture. In Greece, usually failure stigmatizes the individual, instead of stigmatizing the specific attempt. If anything, you should be penalized for not trying to make things better, not for trying and failing. This is what holds back innovation. I stand by the Special Olympics motto: “let me win, but if I don’t win, let me be brave in the attempt”. The healthy attitude is to try, even if you fail.

How do you know when to give up on an idea?

Well, the market and the money in your wallet will give you the answer. In start-ups we call it “fast fail”. When you realize you are going the wrong path, you need to drop it as soon as possible, to use your time more effectively.

The key is to read the market. If the product doesn’t get traction, you need to recognize and accept that. Being right about your product doesn’t mean anything. You need to have an effective product that people want in order to have a business. The best technology doesn’t always win. The best way to figure out when you need to exit and refocus your resources, is having a mentor that can help you detect those signs early on.

How would you “profile” a successful start-upper?

First, they need to know an idea is a good starting point but in no means does it mean success. An idea is about 5% of a company’s success. You also need luck and resources. What’s more, a successful start-upper needs to know what is not important to succeed. The companies that get more coverage are often the “flashier” ones, with the eccentric and arrogant CEO. However, we need to understand that those people made it despite those character traits, not because of them. In order to succeed in start-ups, you need the same traits as in any other field; the right balance between the extremes of character traits. You need to work hard, but not burn out, to be confident but also accept feedback, to be autonomous but also collaborate well with others. Personal growth is a personal journey, and one that is essential to someone becoming a successful entrepreneur. This is where I come in. I essentially act as a therapist, counselling people on how to interact with others and understand them, be it investors, consumers or policy makers.

What do you think are the main differences between the Greek and American start-up ecosystem?

The Greek market is smaller, and the Greek ecosystem is much younger, which makes it more limited; the pool of com-

panies, entrepreneurs, employees, investors, angel investors, venture capitalists and mentors is limited. Also, language is an obstacle to make it outside Greece. Another aspect is that, locally developed trends may not have any applicability in the outside world. An idea that has relevance to a small market such as the Greek one, may not be relevant anywhere else. So, as a Greek start-upper you need to always try and think big. You always need to burst your own geographical, personal, social bubble.

However, there are many positive elements to the Greek ecosystem. Greek start-uppers can do a lot with limited resources, since they know how to manage them. Also, since the Greek ecosystem is younger, it is more open to try out new ideas.

Do you think the start-up ecosystem can play a role in greater social and political issues? Can we “disrupt” inequality and injustice?

Innovation is neutral; you can create it for good or bad. Sometimes, the perception of innovation being detrimental, comes from the fact that the product is good, but it’s not equally distributed. Tech companies often fail to relate to the outside world and burst the Silicon Valley bubble. That is the weakness of the ecosystem, it does not consider social impact.

The way to bridge the gap is communication. Bringing in touch the entrepreneurs with the people who understand what is currently at stake in the world, what needs to change and how it needs to change in order to have a social impact.

What is the No.1 piece of advice for an aspiring start-upper?

Get past the common misconception that a start up is an idea. It’s not. An idea is not a product, and a product is not a company. It’s a very long and treacherous road between an idea and a successful business.

Be prepared for the long road ahead. Arm yourself with wisdom to listen to advice from the people around you, and with awareness of your strengths and weaknesses. Seek others who can help you through the journey.

Finally, never underestimate what an important element luck is. And having access to the Athens College network, is indeed great luck! You need to cultivate those bonds, in a genuine way. E

e-ΕΡΜΗΣ

ΤΟ 1960 Ο ΜΑΡΣΕΛ ΓΙΟΕΛ '50 προανήγγειλε την έκδοση ενός «δελτίου» του Συλλόγου Αποφοίτων Κολλεγίου Αθηνών: «Σκοπός του μηνιαίου αυτού δελτίου ειδήσεων, στη σημερινή του τουλάχιστον μορφή, θα είναι βασικά η επικοινωνία μεταξύ των αποφοίτων, η ενημέρωσις των μελών του Συλλόγου περί της δραστηριότητος του Διοικητικού Συμβουλίου, η αναγραφή ειδήσεων σχετικών με την προσωπική κι επαγγελματική δραστηριότητα των αποφοίτων, την οποίαν και θα προσπαθήση να προάγη. Με δύο λόγια ένας συνδετικός κρίκος μεταξύ μας». Στο ίδιο κείμενο προέτρεπε τους συναποφοίτους – αναγνώστες να προσεγγίσουν αυτό το δελτίο, η μορφή και η έκταση του οποίου καθορίζονταν από τις δυνατότητες που είχε τότε ο Σύλλογος, ως μία αρχή κι όχι ως την επίτευξη των στόχων που είχαν τεθεί.

ΤΟ ΤΑΞΙΔΙ, λοιπόν, του Ερμή, του ιστορικού εντύπου για τον ΣΑΚΑ, αλλά κι ευρύτερα για την Κολλεγιακή οικογένεια, ξεκίνησε 60 χρόνια πριν με τη μορφή δελτίου και συνεχίστηκε ως ασπρόμαυρη εφημερίδα. Με την πάροδο του χρόνου απέκτησε χρώμα και τη μορφή του περιοδικού που κρατάτε σήμερα στα χέρια σας. Όταν ο Σύλλογος απέκτησε ιστοσελίδα, ο Ερμής ξεκίνησε να αναρτάται κι ως ηλεκτρονικό αρχείο έτσι ώστε να είναι διαθέσιμος στους συναποφοίτους σε όλα τα μήκη και τα πλάτη της γης.

ΕΧΟΝΤΑΣ ΚΑΤΑ ΝΟΥ την προτροπή του Μαρσέλ Γιοέλ '50 κι αξιοποιώντας τις δυνατότητες που προσφέρει η σύγχρονη τεχνολογία -αλλά και ακολουθώντας τις επιταγές της εποχής- τον τελευταίο καιρό ο Ερμής δημοσιεύεται και σε μία διαδραστική έκδοση σε συνεργασία με την πλατφόρμα **pubbuh** και τον Ανδρέα Μαχαίρα.

Η ΜΟΡΦΗ ΑΥΤΗ δίνει στον χρήστη την ευκαιρία να βιώσει μία ξεχωριστή εμπειρία καθώς τα κείμενα εμπλουτίζονται με πληθώρα διαδραστικών δυνατοτήτων: πρόσβαση σε οπτικο-ακουστικό υλικό (επιπλέον φωτογραφίες, βίντεο, ηχητικά αποσπάσματα), διασυνδέσεις σε ιστοσελίδες, διασυνδέσεις μεταξύ των τευχών του περιοδικού και πολλά ακόμα.

Ο ΕΡΜΗΣ ΜΑΣ λοιπόν εκσυγχρονίζεται, χωρίς να χάνει τίποτα από την μακρόχρονη ιστορία του. Όπου κι αν βρίσκεστε, μπορείτε να τον διαβάσετε, να τον ξεφυλλίσετε και να περιηγηθείτε διαδικτυακά στις σελίδες του, αλλά και στο... «αδημοσίευτο» υλικό με το οποίο θα εμπλουτίζουμε κάθε τεύχος. Και κάπως έτσι, το ταξίδι του Ερμή συνεχίζεται....

Ελπίζουμε ότι, θα αγαπήσετε κι αυτή τη νέα μορφή του Ερμή μας και σας ευχόμαστε



**καλ-e
ανάγνωση!**

Ελένη Αναγνωστοπούλου '10 | Ματθαίος Μήτσης '10
Υπεύθυνοι ηλεκτρονικής έκδοσης




ΜΕΛΑΚΗΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Α.Ε.
τεχνητή εταιρεία από το 1953



WHAT WE DO

- ✓ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ
- ✓ ΜΕΛΕΤΗ & ΕΠΙΒΛΕΨΗ
- ✓ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
- ✓ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΗΧΑΝΙΚΟΥ
- ✓ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ - REAL ESTATE
- ✓ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ



TUV AUSTRIA HELLAS
EN ISO 9001:2015
No. : 0117386062960



rev
TEGVA

info@melakisassociates.gr | +30 28210 42800
 ΧΑΝΙΑ Ηρώων Πολυτεχνείου 3 | ΗΡΑΚΛΕΙΟ Δουκός Μποφώρ 7 | ΑΘΗΝΑ Αναγνωστοπούλου 8, Κολωνάκι. | www.melakisassociates.gr


ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ



RICS **REV**

Δανός - Μελάκης

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ & ΕΚΤΙΜΗΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ



ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ



ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ



νέα από το σχολείο μας

Τμήμα Επικοινωνίας Κολλεγίου Αθηνών

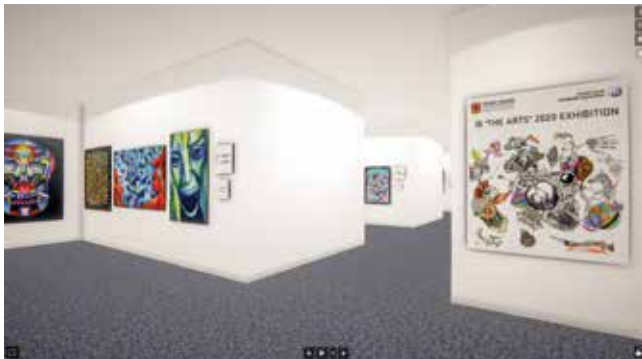


λιάς εξ αποστάσεως. Στόχος ήταν να μη χάσουν οι μαθητές την επαφή τους με την εκπαιδευτική διαδικασία και οι τελειόφοιτοι πολύτιμο χρόνο από την προετοιμασία τους για τις τελικές εξετάσεις.

Χρησιμοποιώντας **Microsoft Teams** πραγματοποιήθηκε εξ αποστάσεως διδασκαλία σε βασικά αντικείμενα για τους μαθητές όλων των τάξεων, ενώ μέσω της πλατφόρμας του **CMS**, του **ManageBac** και του **IC365**, οι εκπαιδευτικοί αναρτούσαν καθημερινά υλικό, πάνω στο οποίο οι μαθητές μπορούσαν να εργασθούν από το σπίτι τους και για το οποίο σε δεύτερο χρόνο να λάβουν απαντήσεις και σχόλια. Η εξ αποστάσεως διδασκαλία συνεχίστηκε και μετά το άνοιγμα των σχολείων, για όσους μαθητές βρίσκονταν στο σπίτι.

ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑ Στην κρίσιμη συγκυρία των τελευταίων μηνών, το Κολλέγιο επιστράτευσε από την πρώτη στιγμή όλες τις πλατφόρμες σύγχρονης και ασύγχρονης επικοινωνίας μεταξύ μαθητών και εκπαιδευτικών σε όλες τις σχολικές βαθμίδες για τη συνέχιση της διδασκα-

λην εξ αποστάσεως εκπαιδευτική διαδικασία συμπλήρωσαν και οι Βιβλιοθήκες του Σχολείου, οι οποίες, μέσω της ιστοσελίδας τους, έδωσαν πρόσβαση στους μαθητές όλων των βαθμίδων σε χιλιάδες ψηφιακά βιβλία, ηλεκτρονική εγκυκλοπαίδεια και βάση δεδομένων.



ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΕΣ ΜΕΤΑΔΟΣΕΙΣ, ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ Με την επαναλειτουργία των σχολείων, το Κολλέγιο προσαρμόσε άμεσα το πρόγραμμά του και τις δραστηριότητες των μαθητών του στα νέα δεδομένα της εποχής του

κορωνοϊού. Οι τελικοί των **Ρητορικών Διαγωνισμών Χάουσαντ, Δέλτα** και **25^{ης} Μαρτίου** διεξήχθησαν εφέτος στο Θέατρο Χωρέμη, με τη φυσική παρουσία μόνο των ομιλητών και των Διευθυντών. Οι τελετές μεταδόθηκαν ζωντανά μέσω του CMS, με τους μαθητές Β' και Γ' Λυκείου να τις παρακολουθούν ταυτόχρονα από τις σχολικές αίθουσες και τους γονείς να μπορούν να τις δουν από το σπίτι.

Παράλληλα, στήθηκαν **ψηφιακές καλλιτεχνικές εκθέσεις** με όλα τα έργα των μαθητών Γυμνασίου, Λυκείου και IB DP, ενώ οι μαθητές συμμετείχαν και διακρίθηκαν σε **πανελληνιους και διεθνείς διαγωνισμούς** Μαθηματικών, Εικαστικών, debate, Νεανικής Επιχειρηματικότητας κ.ά. που διεξήχθησαν διαδικτυακά.





ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑ ΤΩΝ ΜΑΘΗΤΙΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ ΕΝΑΝΤΙΑ ΣΤΗ ΝΟΣΟ COVID-19 Συνεχίζοντας τη μακρά παράδοση κοινωνικής προσφοράς και αλληλεγγύης των μαθητών του Σχολείου, οι Μαθητικές Κοινότητες Κολλεγίου Αθηνών και Κολλεγίου Ψυχικού κινητοποιήθηκαν άμεσα με το ξέσπασμα της πανδημίας για τη στήριξη των συνανθρώπων τους.

Στις 12 Απριλίου, εν μέσω της καραντίνας, ξεκίνησαν μια διαδικτυακή εκστρατεία για ένα μήνα, με στόχο τη συγκεντρώνηση χρημάτων για την ενίσχυση της **Μονάδας Εντατικής Νοσηλείας Νεογνών (MENN) της Γ' Παιδιατρικής Κλινικής του Πανεπιστημιακού Γενικού Νοσοκομείου «Αττικόν»**, όπου νοσηλεύονται νεογνά, οι μητέρες των οποίων έχουν προσβληθεί από τη νόσο COVID-19.

Οι μαθητές με επιστολή τους κάλεσαν την ευρύτερη Κολλεγιακή οικογένεια να συνδράμει στην προσπάθειά τους. Το συνολικό ποσό που συγκεντρώθηκε είναι **47.500 €** με αποτέλεσμα να είναι εφικτό να ενισχυθούν σημαντικά τελικώς όλες οι **Πανεπιστημιακές Παιδιατρικές Κλινικές της Αττικής των νοσοκομείων «Αττικόν», «Π. και Α. Κυριακού» και «Η Αγία Σοφία»** για την αγορά απαραίτητου εξοπλισμού, ο οποίος θα αξιοποιηθεί και μελλοντικά.

Τις θερμές τους ευχαριστίες προς τους μαθητές του Κολλεγίου Αθηνών εξέφρασαν οι επικεφαλής των Παιδιατρικών Κλινικών των τριών νοσοκομείων της Αττικής σε τηλεδιάσκεψη που πραγματοποιήθηκε στις 19 Ιουνίου με τη συμμετοχή εκπροσώπων των έξι Μαθητικών Κοινοτήτων, μελών της Διεύθυνσης και του Διοικητικού Προσωπικού του Σχολείου αλλά και εκπροσώπους των Υπουργείων Υγείας και Παιδείας.

Πέραν της πολύ επιτυχημένης αυτής εκστρατείας, οι μαθητές ανέλαβαν και άλλες σημαντικές πρωτοβουλίες για τη στήριξη της κοινωνίας. Μεταξύ άλλων, διοργάνωσαν τον σχεδιασμό, την παραγωγή και την **προσφορά άνω των εννιακοσίων μασκών** στο νοσηλευτικό/ιατρικό προσωπικό όλων των νοσοκομείων αναφοράς της Αττικής για COVID-19, δημιούργησαν ένα **κανάλι στο**

YouTube με ερωταπαντήσεις μαθηματικών, προσβάσιμο σε παιδιά που μιλούν Ελληνικά ανά τον κόσμο, δώρισαν έναν επιτοίχιο **ψύκτη με φωτοκύτταρο** που εγκαταστάθηκε στο ισόγειο του Μπενακειού Διδασκαστηρίου, ο οποίος διασφαλίζει την τήρηση των κανόνων υγιεινής και ασφαλείας, που επιβάλλονται μετά το ξέσπασμα της πανδημίας, διοργάνωσαν **εθελοντική αιμοδοσία**, ανέλαβαν να βοηθήσουν ηλικιωμένους της γειτονιάς τους που δεν μπορούσαν να μετακινηθούν κατά τις ημέρες της καραντίνας κ.ά. Εν μέσω αυτής της κρίσιμης περιόδου, ξεκίνησε επίσης μια σημαντική συνεργασία μεταξύ του Σχολείου και του Δήμου Σπάρτης, ώστε να διατεθούν τα **eQuizzes** του Κολλεγίου σε όλα τα Δημόσια Σχολεία του Δήμου Σπάρτης.





Η στήλη περιμένει και τα δικά σας νέα στη διεύθυνση:
ΣΑΚΑ, Στεφάνου Δέλτα 15
154 52 Ψυχικό
ή στην ηλεκτρονική διεύθυνση
info@saka.gr



ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ΑΡΧΕΙΟΥ

Ο Ακαδημαϊκός, Καθηγητής **ΚΩΣΤΑΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΣΥΝΟΛΑΚΗΣ** '75, αναλαμβάνει τα καθήκοντα του **Διευθυντή/President των Σχολείων του Ε.Ε.Ι.** Ο Κώστας Συνολάκης, μετά την αποφοίτησή του από το Κολλέγιο, συνέχισε τις σπουδές του στο **California Institute of Technology** (Caltech), απ' όπου έλαβε τα πτυχία Bachelor of Science (B.Sc.) in Engineering and Applied Science το 1978, Master of Science (M.Sc.) in Civil Engineering το 1979 και Doctor of Philosophy (Ph.D.) στο ίδιο αντικείμενο το 1986.

Ο νέος Διευθυντής/President του Κολλεγίου εξελέγη **τακτικό μέλος της Ακαδημίας Αθηνών** το 2016 και είναι **Γραμματέας της Τάξης Θετικών Επιστημών της Ακαδημίας**. Από το 1985 είναι **Καθηγητής Civil, Environmental and Aerospace Engineering** στο Viterbi School of Engineering του University of Southern California (U.S.C.), ενώ το 1996 ίδρυσε το **πρώτο Κέντρο Έρευνας Τσουνάμι** στο U.S.C. Υπηρέτησε ως **Πρόεδρος του Ελληνικού Κέντρου Θαλασσιών Ερευνών** κατόπιν επιλογής του από το Εθνικό Συμβούλιο Έρευνας και Τεχνολογίας και ως **Καθη-**

γητής Φυσικών Καταστροφών και Περιβαλλοντικής Υδρομηχανικής στο Πολυτεχνείο Κρήτης. Το 2019 επελέγη ως άμισθος **Πρόεδρος της Ειδικής Επιστημονικής Επιτροπής για την Αντιμετώπιση της Κλιματικής Αλλαγής στην Ελλάδα**.

Το ερευνητικό και το συγγραφικό του έργο είναι ευρύτατο. Έχει συγγράψει μεγάλο αριθμό δημοσιεύσεων, μελετών και άρθρων σε επιστημονικά περιοδικά. Έχει διευθύνει δεκάδες αποστολές πεδίου σ' όλο τον κόσμο, ενώ παράλληλα έχει τύχει πολλών ακαδημαϊκών και λοιπών διακρίσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Ενδεικτικά το 1989 του απενεμήθη από τον Πρόεδρο των Η.Π.Α., George Bush, το **Presidential Young Investigator Award** και το 2019 έλαβε το κορυφαίο **βραβείο της Αμερικανικής Εταιρείας Πολιτικών Μηχανικών (ASCE)** στην ακτομηχανική. Είναι εμπειρογνώμων διεθνούς κύρους σε θέματα τσουνάμι και σε άλλα φαινόμενα φυσικών καταστροφών.

Η σχέση του Κώστα Συνολάκη με το Κολλέγιο είναι στενή, αφού πέραν της ιδιότητάς του ως αποφοίτου, είναι και γονέας μαθήτριας του Σχολείου.

Perfectly balanced!



www.lostlakedistillery.gr

Πέτρα Βοιωτίας, Στερεά Ελλάδα, Τ: +30 2109601280

eCheck-in

Κατάλογος αποφοίτων
που δραστηριοποιούνται
 στους κλάδους

Τουρισμού και Εστίασης

Ο αποκλεισμός μας τελείωσε (ελπίζουμε -και φροντίζουμε!- να μην επανέλθει). Το καλοκαίρι έρχεται και όλοι μας σκεφτόμαστε κάπου να πάμε, αλλά πού; Με ποιες συνθήκες; Με ποιο κέφι; Αλλά πάλι να μείνουμε στην πόλη μας φαίνεται αδύνατο.

Οι συναποφοιτοί μας που ασχολούνται με τον τουρισμό και την εστίαση έχουν τις ιδέες τους και μας τις προτείνουν, -συνοδεύοντάς τες συνήθως με μία ειδική προσφορά για τα μέλη μας- κι εμείς φροντίσαμε να τις συγκεντρώσουμε και να σας τις παρουσιάσουμε. Και να σας ευχηθούμε ένα πολύ ευχάριστο καλοκαίρι, τόσο ευχάριστο που μακάρι να κάνει μακρινή ανάμνηση τη δοκιμασία που όλοι περάσαμε.

Αυτή αποτέλεσε μία έκτακτη πρωτοβουλία του ΣΑΚΑ στο πλαίσιο της επανεκκίνησης της ελληνικής οικονομίας και της επαναλειτουργίας των τουριστικών κι επισιτιστικών επιχειρήσεων. Δεν επρόκειτο για διαφημιστική καταχώρηση ή προβολή. Καταρτίστηκε σύμφωνα με υλικό που εστάλη στον ΣΑΚΑ από τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις, που ευθύνονται αποκλειστικά για την ακρίβεια των πληροφοριών και την παροχή των υπηρεσιών και των προσφορών τους προς τους συναποφοίτους.

Κωνσταντίνος Παπαδιαμάντης '78

#ΤακτοποιώνταςΤοΣπίτι

Οι μήνες που προηγήθηκαν ήταν πρωτόγνωροι για όλους μας. Χρειάστηκε να μείνουμε σπίτι, μακριά από αγαπημένα μας πρόσωπα και τις συνηθισμένες μας δραστηριότητες. Ο ΣΑΚΑ, συμμορφούμενος με τα κρατικά επιβληθέντα μέτρα, αναγκάστηκε κι αυτός να μείνει μακριά σας, αναστέλλοντας τις δράσεις του και κλείνοντας για ένα διάστημα τις πόρτες της Λέσχης μας.

Παρότι δεν μπορούσαμε να είμαστε δίπλα σας με φυσική παρουσία, προσπαθήσαμε να βρούμε τρόπους να είμαστε κοντά σας... διαδικτυακά, καθώς η επικοινωνία και η παρέα έπαιζαν καθοριστικό ρόλο για να περάσουμε καλά στο σπίτι! Έτσι κι εμείς σκεφτήκαμε πως πρέπει να βρούμε ένα τρόπο να φέρουμε τους συναποφοίτους μας κοντά και να τους κάνουμε να αναπολήσουν τις κολλεγιακές τους στιγμές, χωρίς φυσικά να βγουν από το σπίτι τους. Κάπως έτσι προέκυψε η δράση **#ΤακτοποιώνταςΤοΣπίτι** (κατά το **#ΜένουμεΣπίτι!**)! Ζητήσαμε από τους συναποφοίτους μας σε όλες τις γωνιές της Γης να μας στείλουν ένα βίντεο μικρής διάρκειας, στο οποίο θα μοιράζονται μαζί μας μία κολλεγιακή ανάμνηση που ξαναζωντάνεψε με αφορμή κάποια φωτογραφία, ένα βιβλίο, ένα σημείωμα, μία ταινία... Οτιδήποτε βρήκαν στις βιβλιοθήκες και τις αποθήκες τους, τακτοποιώντας το σπίτι κατά τη διάρκεια της καραντίνας.

Ξεκινήσαμε με τον **Τεύκρο Μιχαηλίδη '73**, που μας ταξίδεψε σε ένα διαφορετικό, κολλεγιακό, θεατρικό Πάσχα. Δεύτερη στάση στην κολλεγιακή μας αναδρομή, ήταν η βιβλιοθήκη του **Νίκου Δήμου '54** και οι κρυμμένοι της θησαυροί. Σειρά είχε ο **Ηλίας Νικολακόπουλος '87**, ο οποίος μοιράστηκε μαζί μας μερικές... κολλεγιακές στιγμές καραντίνας από το μακρινό Ομάν! Στη συνέχεια, μεταφερθήκαμε στις Βρυξέλλες, απ' όπου ο **Αλέξανδρος Κωστόπουλος '89**, μας θύμισε τις... «ένδοξες» εποχές της Αβάνας. Τέλος, από την άλλη πλευρά του Ατλαντικού, ο **Θανάσης Μαζαράκης '80**, μάς περιέγραψε τις διαδικτυακές συναντήσεις με τους συμμαθητές του, που τους έφεραν κοντά, παρά τα χιλιόμετρα που τους χώριζαν!

Ευχαριστούμε από καρδιάς όλους τους αποφοίτους που ανταποκρίθηκαν στο κάλεσμά μας, κρατώντας μας παρέα και δίνοντάς μας ελπίδα στις δύσκολες στιγμές που διανύσαμε. Κάπως έτσι μείναμε σπίτι, όμως δε μείναμε μακριά από τους παιδικούς μας φίλους και τις αγαπημένες μας στιγμές.

Ελένη Αναγνωστοπούλου '10





Πριν από δύο τεύχη, στο προηγούμενο άρθρο της στήλης δεσμευθήκαμε για πλήρη θεσμική ενημέρωση σε ό,τι αφορά στη διακυβέρνηση του Συλλόγου. Ποιος να φανταζόταν τι θα ακολουθούσε!

Πριν την καραντίνα λόγω του Covid-19 πραγματοποιήθηκαν δύο συνεδριάσεις του ΔΣ. Η πρώτη στις 14 Ιανουαρίου 2020, κατά την οποία συζητήθηκαν θέματα Μελών και εκδηλώσεων. Η δεύτερη στις 11 Φεβρουαρίου 2020, με κύρια θέματα συζήτησης τον εθελοντισμό και την αντιμετώπιση της κυβερνοεπίθεσης που δέχτηκε η ιστοσελίδα του Συλλόγου μας. Σε αυτήν τη συνεδρίαση είχαμε τη δυνατότητα να συζητήσουμε το οικονομικό αποτέλεσμα του πρώτου τετραμήνου (1/9/19-31/12/19).

Το κλείσιμο του Σχολείου και οι οδηγίες της κυβέρνησης για τον περιορισμό των κινήσεων, δεν επέτρεψε πλέον τη φυσική παρουσία στη Λέσχη μας. Το Προεδρείο του Συλλόγου συνεδρίαζε εξ αποστάσεως για την αντιμετώπιση της έκτακτης κατάστασης. Λάβαμε όλα τα απαραίτητα μέτρα για την προστασία της υγείας των Μελών και του προσωπικού μας. Η Λέσχη έκλεισε και το προσωπικό του ΣΑΚΑ συνέχισε να εργάζεται από απόσταση, υποστηρίζοντας όλες τις λειτουργίες του Συλλόγου.

Κατά την διάρκεια που το campus έμεινε κλειστό, συνεχίσαμε τη σταθερή επικοινωνία με τα Μέλη του Συλλόγου. Μεταξύ άλλων, οι δράσεις τις ΚΡΜΓ μετατράπηκαν σε χρηστική ενημέρωση για θέματα εργασίας που σχετίζονται με τον Covid-19 και τα μοναδικά βίντεο συναπόφοιτων με τις αναμνήσεις από το Σχολείο. Υποστηρίξαμε έμπρακτα τους συναπόφοιτους που δραστηριοποιούνται στον τουρισμό και την εστίαση δημιουργώντας ένα εξειδικευμένο newsletter.

Το ΔΣ έκανε μια άτυπη τηλεδιάσκεψη στις 21 Μαΐου 2020 για να συζητηθούν κυρίως θέματα που σχετίζονται με τη σταδιακή επαναφορά των δράσεων του Συλλόγου. Προτεραιότητα δόθηκε στις δράσεις που αφορούν στα αθλητικά των μαθητών του Σχολείου, για να ολοκληρωθεί ομαλά και με ασφάλεια η χρονιά των σωματειακών αθλητικών.

Στις 18 Ιουνίου 2020, πραγματοποιήθηκε η πρώτη συνεδρίαση του ΔΣ με φυσική παρουσία στο προαύλιο του ΣΑΚΑ, τηρώντας όλα τα μέτρα προστασίας. Είχαμε την ευκαιρία να συζητήσουμε πρακτικά θέματα λειτουργίας του Συλλόγου, καθώς και τον προγραμματισμό για την επόμενη «ακαδημαϊκή χρονιά».

Να υπενθυμίσω σε αυτό το σημείο ότι οι συνεδριάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου είναι ανοιχτές στα Μέλη του Συλλόγου. Η Γενική Γραμματεία είναι στη διάθεση των Μελών του Συλλόγου για περισσότερες πληροφορίες. **Ε**

Καλό Καλοκαίρι!

Η ΚΑΤΑΘΡΟΚΗ ΕΙΝΑΙ ΕΥΓΕΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΩΝ ΠΕΡΙΟΙΚΩΝ -ΕΡΜΕΣ-

"The leading Pilot Training Academy in Greece"

★ ★ ★ ★ ★

GLOBAL
AVIATION SA

Your wings for success

Πολιτικό Αεροδρόμιο Πάχης | Μέγαρα, 19100 | Τηλ: 22960 81154 | airport@globalaviationsa.com
Λεωφόρος Αθηνών 98 | Αθήνα, 10442 | Τηλ: 210 4110609 | global@globalaviationsa.com
www.globalaviationsa.com

WEBINAR:

ΟΙ ΑΜΕΣΕΣ ΚΑΙ ΕΜΜΕΣΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΟΡΩΝΟΪΟΥ ΚΑΙ ΤΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Στις **11 Ιουνίου 2020** πραγματοποιήθηκε η πρώτη διαδικτυακή εκδήλωση μέσω της πλατφόρμας zoom, που συνδιοργανώθηκε από το ΣΑΚΑ Benelux και το ΣΑΚΑ UK. Οι ομιλητές μās μίλησαν για τις άμεσες κι έμμεσες επιπτώσεις του κορωνοϊού στην οικονομία και την κοινωνία, αλλά και για τα εργαλεία αντιμετώπισης της κρίσης από την Ευρώπη.

Η εκδήλωση συντονίστηκε από τον **Μιχάλη Κοσμίδη '78**, δημοσιογράφο και programme director του London Southbank University.



Ο **Δημήτρης Τσομώκος '84**, καθηγητής Financial Economics στο Said Business School του Πανεπιστημίου της Οξφόρδης, εξήγησε ότι για πρώτη φορά μια τέτοια κρίση χτυπάει τόσο δυσανάλογα το ανθρώπινο δυναμικό μεσαί-

ας και χαμηλής παιδείας και δεξιοτήτων και ότι επηρεάζει αρνητικά και συμμετρικά όλες τις χώρες, ανεπτυγμένες και αναδυόμενες. Ανέφερε επίσης, ότι οι τομείς που επηρεάστηκαν περισσότερο είναι η αγορά ακινήτων, ο κλάδος των κατασκευών, η εστίαση και ο τουρισμός (ξενοδοχεία, αερομεταφορές). Οι κεντρικές τράπεζες βρέθηκαν σε μια πολύ δύσκολη θέση, αλλά αντέδρασαν πολύ γρήγορα, μειώνοντας τα επιτόκια στο κατώτατο όριο του μηδέν. Παρ' όλα αυτά και παρά τα επτακόσια πενήντα εκατομμύρια ευρώ που δόθηκαν από την Ε.Ε., το νέο πρόγραμμα αγοράς κρατικών κι εμπορικών ομολόγων και τα άλλα δημοσιονομικά μέτρα που λήφθηκαν, δεν υπάρχει αρκετή οικονομική ελευθερία ώστε οι κεντρικές τράπεζες να βγάλουν τις χώρες τους από τη δύσκολη αυτή θέση. Επιπλέον, παρατηρήθηκε μια τρομακτική ελεύθερη πτώση ή αλλιώς ταχύτατη αυξανόμενη μεταφορά κεφαλαιακών ροών από τις αναδυόμενες στις ανεπτυγμένες οικονομίες.

Το μεγαλύτερο οικονομικό πρόβλημα αυτής της κρίσης, ήταν το μεγάλο ποσοστό χρέους σε σχέση με το ΑΕΠ στις χώρες του νότου (Ισπανία, Ιταλία, Ελλάδα) σε συνδυασμό με την πτώση στον τουρισμό, ενός κλάδου που διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στις οικονομίες αυτών των χωρών. Σε αντίθεση με τις χώρες του βορρά, οι οποίες είχαν μικρότερο χρέος και εξάρτηση από τον τουρισμό, οι χώρες του νό-

του δυσκολεύτηκαν να αντιδράσουν απέναντι στην κρίση. Είναι σημαντικό να σημειωθεί πως για τις χώρες αυτές αν συγκρίνουμε το κατά κεφαλήν εισόδημα του 2018 σε σχέση με το 1999, παρατηρούμε μια υποχώρηση, αντίθετα με τις χώρες του βορρά, όπως για παράδειγμα την Γερμανία. Κατά τον Δημήτρη Τσομώκο, η τεχνολογία θα παίξει πρωτεύοντα ρόλο. Θα αναδιαρθρωθούν πολλοί τομείς όπως αυτός της εφοδιαστικής αλυσίδας και των αερομεταφορών. Πίσω από κάθε κρίση κρύβονται ευκαιρίες, αλλά χρειάζονται μεγάλες δόσεις υποστήριξης μέσω της νομισματικής και της δημοσιονομικής πολιτικής, αλλά και κρατικού ελέγχου.

Στη συνέχεια, ο **Τάσος Χανιώτης '76**, διευθυντής της Γενικής Διεύθυνσης Γεωργίας και Ανάπτυξης της Υπαίθρου της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, υπογράμμισε πως η Ε.Ε. βρέθηκε ανέτοιμη απέναντι στην κρίση. Αρχικά, τα περισσότερα προβλήματα ήταν θέμα εθνικών πολιτικών και η αντίδραση της κάθε χώρας ήταν κάθε άλλο από ενιαία. Παρ' όλα αυτά, πήραμε σημαντικά μαθήματα. Βέβαια, εξακολουθούν να υπάρχουν διαφορές μεταξύ των κρατών μελών. Στον χώρο της γεωργίας υπήρξαν προβλήματα μετακίνησης της τροφής στην αλυσίδα των αγαθών. Βέβαια, ο τομέας της διατροφής ήταν αυτός που επηρεάστηκε λιγότερο σε σχέση με τους άλλους.



Σε σχέση με την προηγούμενη κρίση του 2010 υπάρχει μια ειδοποιός διαφορά: Δεν υπήρξε αρνητικός αντίκτυπος στην προσφορά ή κρίση τροφίμων στα γεωργικά προϊόντα (τα αποθέματα βρίσκονται σε ιστορικά υψηλά επίπεδα) και δεν αυξήθηκαν οι τιμές. Οι κυβερνητικές παρεμβάσεις διευκόλυναν τη διακίνηση των προϊόντων και η Ε.Ε. πήρε πολύ γρήγορα μέτρα και άνοιξε «πράσινους» διαδρόμους για τα προϊόντα διατροφής. Ένα πρόβλημα είναι η ασύμμετρη έκφραση της κρίσης παγκοσμίως: η κάθε γεωγραφική περιοχή μπόρεσε στην κρίση σε διαφορετική περίοδο. Η Ευρώπη έμπαινε σε καραντίνα, όταν η Κίνα έβγαине από αυτή.

Αναφορικά με τη ζήτηση, εξαφανίστηκε το 50% που αναλογεί στην εστίαση και καλύφθηκε μόνο μερικώς. Υπήρξαν επίσης κάποιες αλλαγές στα καταναλωτικά πρότυπα: Οι

άνθρωποι κατάλαβαν ότι μπορούν να κάνουν πολύ περισσότερες δραστηριότητες στο σπίτι. Το μεγάλο ερώτημα είναι το πόσο θα κρατήσει η κρίση και σε τι βαθμό θα επηρεάσει τα καταναλωτικά πρότυπα μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα. Για την παραγωγή φυτικών προϊόντων η Ε.Ε. έχει αυξήσει το εμπορικό της πλεόνασμα και ταυτόχρονα έχει μειώσει τις εκπομπές αερίων. Αντίθετα, η Κίνα και η Αφρική έχουν αυξήσει το εμπορικό τους έλλειμμα όπως και τις εκπομπές αερίων. Για την παραγωγή κρέατος μόνο η Ε.Ε. παρουσιάζει θετική εικόνα. Υπάρχει μεγάλη αύξηση ζήτησης τροφίμων στην Ασία και την Αφρική, που δεν μπορεί να καλυφθεί από την εσωτερική οικονομία και συνεπώς τα ελλείμματα καλύπτονται άλλες χώρες όπως αυτές της Ε.Ε, την Αμερική και την Βραζιλία. Το σημαντικό είναι να παράγουμε περισσότερο με λιγότερες εισροές, κάνοντας ταυτόχρονα λιγότερο κακό στο περιβάλλον. Τέλος, ο Τάσος Χανιώτης ανέφερε ότι οι κυβερνήσεις και κυρίως η Ε.Ε. θα πρέπει να αναρωτηθούν ποια θα είναι η θέληση των καταναλωτών να πληρώσουν αυτό που κοστίζει παραπάνω για μια διατροφή που σέβεται περισσότερο το περιβάλλον. Η επιτάχυνση της τεχνολογίας στη διατροφική αλυσίδα θα βοηθήσει στο να γίνει η διατροφική παραγωγή πιο βιώσιμη.



Η Αγγελική (Τζέλικα) Ζουμπούλη '02, specialty registrar in general adult psychiatry and medical psychotherapy στο National Health System,

μας μίλησε για τις άμεσες κι έμμεσες επιπτώσεις της κρίσης στην κοινωνία και την ψυχολογία των ανθρώπων. Υπήρξαν έντονα φαινόμενα μετατραυματικού στρες σε αυτούς που νόσησαν ή/και διασωληνώθηκαν, υποχονδρίαση και φόβος για εμάς και τους γύρω μας. Πολλοί υπέφεραν από μοναξιά ή κατάθλιψη. Η χρήση ναρκωτικών ουσιών και αλκο-



όλ, όπως και η ενδοοικογενειακή βία αυξήθηκαν, αποτέλεσμα που δεν πρέπει να αποδίδεται στον κορωνοϊό και την καραντίνα, αλλά σε πιο βαθιά ψυχολογικά προβλήματα που υπήρχαν και πριν. Παρατηρήθηκε πως ο καθένας αντιδρά τελείως διαφορετικά ανάλογα με το κοινωνικοοικονομικό επίπεδό του αλλά και τον χαρακτήρα του. Οι ομάδες που πληττονται παραπάνω είναι οι ηλικιωμένοι, οι έφηβοι κι οι εκείνοι που

έχουν ήδη κάποια ψυχολογική διαταραχή.

Παρ' όλα αυτά, οι άνθρωποι κατάφεραν να βγουν μέσα από την κρίση, ανακαλύπτοντας ασχολίες τις οποίες είτε είχαν παραμελήσει είτε δεν ήξεραν ότι μπορούν να κάνουν μένοντας στο σπίτι, όπως η κηπουρική, η μαγειρική και οι κατασκευές. Είχαν την ευκαιρία να περάσουν περισσότερο και πιο ουσιαστικό χρόνο με την οικογένεια τους. Παρά τη γεωγραφική απόσταση που χώριζε κάποιους λόγω καραντίνας, κατάφεραν μέσω της τεχνολογίας να βρουν λύση ενάντια στη μοναξιά και να επικοινωνήσουν με τους κοντινούς τους ανθρώπους. Υπήρξε, επίσης, ένας έντονος επαναπροσδιορισμός αξιών. Συνειδητοποιήσαμε πως πάνω απ' όλα σημασία έχει η υγεία μας και μάθαμε σ' ένα πολύ σύντομο χρονικό διάστημα να αγαπάμε περισσότερο το σπίτι μας και να του δίνουμε περισσότερη σημασία. Η επαγγελματική μας ζωή έγινε πιο άνετη, με εργασία από το σπίτι και πιο ευέλικτα ωράρια, τα οποία μας επέτρεψαν να περάσουμε περισσότερο χρόνο μ' αυτούς που αγαπάμε και να κάνουμε περισσότερα πράγματα στην προσωπική μας ζωή.

Τέλος, θα πρέπει να προσέξουμε γιατί τον τελευταίο καιρό μέσα από τα παραδοσιακά μέσα επικοινωνία και κοινωνικής δικτύωσης, οι ψυχικές ασθένειες θεωρούνται «γοητευτικές». Αυτό προωθείται εν μέρει από τις φαρμακευτικές εταιρείες, που έχουν συμφέρον να στηρίζουν αυτό το βιολογικό μοντέλο. Βέβαια, υπάρχουν και κάποια σοβαρά αντιφαρμακευτικά μοντέλα που έχουν βάση, συμφωνά με τα οποία η κοινωνία και η οικογένεια είναι αυτές που πρέπει να στηρίζουν τους ανθρώπους και να τους βλέπουν ανθρωπιστικά και όχι μόνο ως ένα σώμα. Σε κάθε περίπτωση χρειάζεται πλουραλισμός απόψεων και πολλή συζήτηση. E

Άλκηστις Αναγνωστοπούλου-Μερκούρη '12

SAKA USA WEBCASTS

THE SPREAD OF THE PANDEMIC AND ITS SCIENTIFIC, ECONOMIC AND POLITICAL EFFECTS



As COVID continues to spread across America, alumni of the SAKA USA chapter gathered to hear and learn from each other. The SAKA USA board hosted a panel on **June 21** that brought together experts who offered expertise from their respective fields on the spread of the pandemic and its scientific, economic and political effects. **Dr. George Georgiou '78**, professor at the McKetta Department of Chemical Engineering of the University of Texas

at Austin, **Nicholas S. Economides '73**, professor of economics at the Stern School of Business of New York University and **Stavros Lambrinidis '80**, a Greek lawyer and politician who has served as the Ambassador of the European Union to the United States since March 2019. Alumni from all around the world, including SAKA UK, SAKA MIDDLE EAST and SAKA BENELUX, joined the discussion via ZOOM,



which was followed by a Q&A session. Alumni **Constantinos Englesos '03**, **Foteini Vassilikou '04** and **Misrylena Egkolfopoulou '09** moderated the event. A week later, our SAKA CALIFORNIA branch successfully conducted a panel on **"Silicon Valley: Technology, Economy, and Business post Covid-19"** with three distinguished professionals and fellow alumni: **Yannis Dosios '93**, who heads up Twitter's Emerging Businesses team, **Kostas Sgoutas '90** head of Honey's Financial Products and Payments division and **Andreas Stavropoulos '88**, a partner at Threshold formerly DFJ Ventures. Alumni **Karolina Athanasopoulou '02** and **Nikos Bountas '07** moderated the event. Our outreach to alumni around the country continues to expand, more recently with a new sub-chapter in Texas, with the help of **Vangelis Akli '09** who lives and works in Austin. Alumni who live in the South can sign up by going to register.sakausa.org. With the support and guidance of SAKA in Greece, SAKA USA also continues to grown its chapters in New York, California, Boston, and DMV DC, Maryland and Virginia. **E**

Misrylena Egkolfopoulou '09



Η ΚΑΛΑΜΑΚΙΤΣΑ ΕΙΝΑΙ ΕΥΤΕΛΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΧΙΚΟΥ «ΕΡΜΗΣ»



Απολαύστε οικογενειακές διακοπές στο ξενοδοχείο Kalamaki Beach Resort στα Ίσθμια Κορινθίας, μόλις 1 ώρα από την Αθήνα. Ιδανικό όχι μόνο για μια ευχάριστη διαμονή, αλλά και για εταιρικές και κοινωνικές εκδηλώσεις.



KALAMAKI BEACH RESORT
ISTHμία | CORINTH

ΙΣΘΜΙΑ | ΚΟΡΙΝΘΙΑ
Tel: 210 3235605 | 27410 37653-6
Email: kalamaki@tourhotel.gr
Web: www.kalamakibeach.gr



SAKA

Professional Clubs

Health Care Club



Ιωάννης Θεοχάρης x86

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
Health Care Club

Το Healthcare Club ανέστειλε λόγω της πανδημίας τις εκδηλώσεις που είχαν προγραμματιστεί. Η εκδήλωση του Μαρτίου θα ήταν μια πρώτη συνάντηση των συναδέλφων μας ειδικευμένων, αγροτικών ιατρών και μεταπτυχιακών φοιτητών. Αναβλήθηκε με την υπόσχεση, ότι ο νέος κύκλος των συγκεντρώσεων στη Λέσχη του ΣΑΚΑ θα αρχίσει με τη δική τους εκδήλωση.

Στο Healthcare τα τελευταία χρόνια αστεειόμαστε μεταξύ μας ότι πρωτοπορούμε στην επιλογή των θεμάτων, ότι πιάνουμε τον σφυγμό των επίκαιρων προβληματισμών και των μελλοντικών προκλήσεων. Τα θέματά μας τα βλέπουμε να προβάλλονται στον τύπο αλλά και να αποτελούν αντικείμενο συνεδρίων. Το θέμα της εκδήλωσης του Απριλίου, όμως, ξεπέρασε κάθε προηγούμενο. Μαζί με την τελειόφοιτο κτηνιατρικής **Δανάη Μηνιακίδη '15** σχεδιάσαμε από τις αρχές του Δεκεμβρίου μια εκδήλωση για τις ανθρωποζωνόσους. Κάπως δύσκολη λέξη αλλά διακεκριμένοι ομιλητές, ακαδημαϊκοί, κοινωνιολόγοι και ερευνητές θα μας πληροφορούσαν για τις νόσους, που μεταδίδονται από τα ζώα στον άνθρωπο, τις επιδημί-

ες, μαζί με άλλα θέματα ζωοφιλίας, κτηνιατρικών υπηρεσιών υγείας και συγκριτικής ιατρικής. Δυστυχώς, η εκδήλωση αναβλήθηκε γιατί μας πρόλαβαν οι εξελίξεις!

Σκοπός μας είναι να σας ενημερώσουμε με επιστημονικότητα και αξιόπιστα στοιχεία. Ο προαύλιος χώρος της Λέσχης είναι ιδανικός και ειδικός για συναντήσεις με φυσική παρουσία. Να δούμε ξανά ο ένας τον άλλο. Όχι μόνο τα μάτια του ή το πάνω μισό. Αλλά και την εκφραστική μύτη, τα πρόχειρα μακιγιάζ, τα δεκτικά μάγουλα και τα χαμόγελα. Να δούμε το ύφος των χειλιών, των παπουτσιών, τα αταίριαστα κουστούμια, τις αναλογίες, τα μήλα στο λαιμό, τα περήφανα προγούλια και τα διακριτικά κοσμήματα. Πράγματα, δηλαδή, που προσπαθούμε να κρύψουμε αλλά φαίνονται και πράγματα που επιμένουμε να τα δείχνουμε. Όλες τις κινήσεις και τα όπλα της φυσικής παρουσίας. Για την επαφή που έχουμε ανάγκη. Μακάρι η Ελλάδα να συνεχίσει να ανταποκρίνεται με επιτυχία στις αυξανόμενες προκλήσεις, να αναδεικνύει με αυτοπεποίθηση τις προτεραιότητές της και να δίνει ελπίδα στις απλές καθημερινές χαρές.

Να μην ξεχάσω! Ακολουθώντας τη σύγχρονη τάση πραγματοποιήσαμε στα τέλη Ιουνίου την πρώτη μας διαδικτυακή συνεδρίαση. Με την τεχνική επιμέλεια του **Νικήτα Κουσιάκη '16** και συντονιστές την

Άννα Ελευθεριάδη '15, φοιτήτρια Ιατρικής και τον **Ευθύμιο Κωστάρα '06**, ειδικευόμενο μαιευτικής γυναικολογίας, συζητήσαμε με γιατρούς και οδοντιάτρους στην Ελλάδα και στο εξωτερικό για τις εμπειρίες τους από το πρώτο κύμα του COVID-19. Τις έκτακτες αλλαγές στο εκπαιδευτικό σύστημα, την προσαρμογή των κλινικών αλλά και τις σκέψεις των νέων συναδέλφων για το μέλλον. Η ποιότητα των συμμετοχών ήταν υψηλή και η παρουσία τους διακριτική και ουσιώδης. Συμμετείχαν η **Ελένη Ζαχαράκη '06**, οδοντίατρος, **Θωμάς Κωστάκος '06**, ορθοπεδικός, **Κωνσταντίνος**

Περσιτέρης '06, ειδικευόμενος μαιευτήρας γυναικολόγος και οι φοιτητές ιατρικής **Μάριος Δεληθέος '16**, **Τατιάνα Αναστασοπούλου '16** και **Ειρήνη Φακίνου '15**. Στη συνάντηση καταγράφηκαν τα προβλήματα της νέας κανονικότητας για τους συναδέλφους που βρίσκονται στην αρχή της σταδιοδρομίας τους. Καλό καλοκαίρι, λοιπόν, με την ελπίδα ο Σεπτέμβρης να μας βρει όσο πιο κοντά γίνεται. ■





ΜΑΓΝΑ
aviation
aircraft management + charter

Ναυλώστε το δικό σας αεροσκάφος

Για απόλυτη ελευθερία στις μετακινήσεις σας

Mykonos Airport Branch office

TRAVEL POINT
MYKONOS

T: +30 22890 23055

24 HRS

ΓΙΑ ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ
T: +30 210 9605555
M: +30 6982 333 444

A. Παπανδρέου 108, 16674 Γλυφάδα
www.magna-aviation.com
info@magna-aviation.com

ΑΕΡΟΠΛΑΝΑ JET	ΘΕΣΕΙΣ ▼
ΜΙΚΡΗΣ ΚΑΜΠΙΝΑΣ (LIGHT JETS)	
Citation I/CJ1/CJ1+	5
Learjet 35A	6
Citation CJ2/CJ2+	6-8
Citation II/550/Bravo	7+1
ΜΕΣΑΙΑΣ ΚΑΜΠΙΝΑΣ (MIDSIZE/SUPER MIDSIZE JETS)	
Citation XL/XLS/XLS+	8-9
Citation III/650	8+1
Learjet 60 / 60XR	6+1
Challenger 350	8
Gulfstream G280 / G200	9-10
Citation Sovereign	9
ΜΕΓΑΛΗΣ ΚΑΜΠΙΝΑΣ (HEAVY JETS)	
Challenger 604	11
Challenger 605	10-12
Embraer Legacy 600	13
Falcon 7X	14
Gulfstream G450	14
Gulfstream G550/G650	14-16
Challenger 850	14-16
ΕΛΙΚΟΠΤΕΡΑ	ΘΕΣΕΙΣ ▼
Robinson R44	3
Eurocopter EC-120	4
Bell 206B3	4
Eurocopter AS-350/355	5
Eurocopter EC-130B4	6
Airbus H135	6
Agusta A109	6
Bell 407	6
ΕΛΙΚΟΠΤΕΡΑ-TURBOPROP	ΘΕΣΕΙΣ ▼
Beech Baron 58	4
Piper PA 31T Cheyenne	5
Super King Air B200 / King Air C90B	6-7
Piaggio P180 Avanti	7
ATR42-300/500/600	48
ATR72-200/500	70
Bombardier DH4	78



ΧΡΗΣΤΟΣ ΧΩΜΕΝΙΔΗΣ '85

Ο βασιλιάς της

Πατάκης, 2020

«**Δ**εν ήταν για σένα, Με-
νέλαε, η Ελένη...» μου
'χε πει κάποτε ο Οδυσσεάς.
«Για κανέναν δεν ήταν. Τέ-
τοια ομορφιά πόσο να την
αντέξεις;»

Ακούγονταν πειστικά τα λό-
για του. Ότι με έπνιγε η καλ-
λονή της ή το πένθος της ή
η μπερδεμένη, αξεδίψαστη
ψυχή της. Έπειθαν. Μα δεν
ίσχουαν. Ακούστε τη δική
μου αλήθεια.

Την άφησα να φύγει επει-
δή την αγαπούσα. Και ήξε-
ρα, ένιωθα, λαχταρούσα να
ξαναρχίσει τη ζωή της αλ-
λιώς. Τι θα πει αγαπάω; Ανά-
θεμα αν έχετε προφέρει αυ-
τό το ρήμα πέντε φορές σε
όλη σας τη ζωή, τις τέσσερις
για τη μάνα σας. Το τρέμε-
τε - σας έχουν μάθει να το
τρέμετε. Αγαπάω σημαίνει
γίνομαι εκείνη που αγαπάω.
Με αυτήν την φιλοσοφι-
κή και στοχαστική διάθε-
ση δίνει ο Χρήστος Χωμε-
νιδής την δική του εκδοχή
του δράματος της Ελένης
και του Τρωικού πολέμου
μέσα από τα μάτια του Με-
νελάου. ■



ΘΑΝΟΣ ΒΕΡΕΜΗΣ '62

ΗΠΑ: Εποχή Τραμπ

Παπαδόπουλος, 2019

Οαμερικανικός λαϊκι-
σμός ανακάλυψε στο
πρόσωπο του Τραμπ τον
ταλαντούχο εκφραστή του.
Το Ρεπουμπλικανικό Κόμμα
έγινε το μέσο που οδήγησε
τον ικανό πωλητή και επιχει-
ρηματία στην προεδρία της
ισχυρότερης χώρας του κό-
σμου. Πρόκειται για μια πα-
ραδοξότητα; Εάν η κυβέρ-
νηση Τραμπ δεν εμπλακεί
σε επικίνδυνες περιπέτειες,
κυρίως πολεμικές, οι συνθή-
κες για τις ΗΠΑ θα παραμεί-
νουν ευνοϊκές - με την επι-
φύλαξη ότι μια προβλημα-
τική ηγεσία είναι πάντοτε
πιθανόν να ανατρέψει εις
βάρος της και την καλύτε-
ρη τύχη.

Ο καθηγητής Θάνος Βερέ-
μης καταγράφει το πρώτο
μισό της προεδρίας Τραμπ,
εντάσσοντάς τη στο ιστο-
ρικό και φιλοσοφικό πλαί-
σιο της αμερικανικής πο-
λιτικής και παραθέτοντας
τα ερωτήματα που προκύ-
πτουν αναφορικά με τα σε-
νάρια τέλους μίας εποχής
που κανείς δεν περίμενε ότι
θα υπάρξει. ■



ΑΛΕΞΗΣ ΠΑΠΑΧΕΛΑΣ '79

Ο Κωνσταντίνος Μητσοτάκης με τα δικά του λόγια: '74-'16

Εκδόσεις Παπαδόπουλος, 2019

Ο Αλέξης Παπαχελάς
'79 επιστρέφει με τον
δεύτερο τόμο της συγκλο-
νιστικής αφήγησης του
Κωνσταντίνου Μητσοτάκη,
όπως προέκυψε από τις συ-
ναντήσεις τους που πραγ-
ματοποιήθηκαν με ρητή
συμφωνία το περιεχόμενό
τους να δημοσιοποιηθεί με-
τά την αποχώρηση του Έλ-
ληνα ηγέτη από τη ζωή.
Με τα δικά του λόγια, ο κο-
ρυφαίος πολιτικός άνδρας
αποκαλύπτει και αποκαλύ-
πτεται για πρώτη φορά εκ-
βαθών, αιφνιδιάζοντας συ-
χνά τον αναγνώστη καθώς
φωτίζει με θάρρος -αλλά και
αυτοκριτική διάθεση- αμφι-
λεγόμενες όψεις της πρό-
σφατης πολιτικής ιστορίας
του τόπου.

Ο Κωνσταντίνος Μητσοτά-
κης καταθέτει τη δική του
μαρτυρία για μια ολόκληρη
εποχή, την οποία επηρέασε
και διαμόρφωσε όσο ελάχι-
στοι άλλοι. ■



ΡΑΦΑΗΛ ΜΩΥΣΗΣ '52

Θα γίνει της... Δεής

Καπόν, 2019

Γιατί είναι ακριβό το ρεύμα
στην Ελλάδα; Πώς έφθα-
σε η πάλα ποτέ κραταιά ΔΕΗ
να βρίσκεται στα πρόθυρα
της χρεοκοπίας; Στο βιβλίο
αυτό, ο Ραφαήλ Μωυσής,
που πέρασε όλη του τη στα-
διοδρομία σε θέσεις που εί-
χαν άμεση ή έμμεση σχέση
με την ενέργεια, περιγρά-
φει τα στάδια αυτής της κα-
τακόρυφης πτώσης της ΔΕΗ
και επιχειρεί να προσδιορίσει
τους υπεύθυνους, εντός και
εκτός Ελλάδας.

Το κείμενο σκιαγραφεί την
εικόνα για το πώς οι ελληني-
κές κυβερνήσεις δημιούρ-
γησαν τον θεσμό των ΔΕΚΟ
για να λειτουργούν προς
όφελος του καταναλωτή,
σύμφωνα με τους κανό-
νες της ιδιωτικής οικονομί-
ας, αλλά τις μετέτρεψαν δι-
αχρονικά σε δικές τους πει-
θήνιες υπηρεσίες.

Με αναφορά σε πρότυπα
που περιγράφει στο επίμε-
τρό του ο πρώην πρόεδρος
του ΟΤΕ Παναγής Βουρλού-
μης, το βιβλίο προτείνει, δι-
ακριτικά αλλά υπεύθυνα,
κάποιες εξόδους από τα αδι-
έξοδα. ■



ΤΑΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ Χ73

Τα Ελγίνεια και τα πορτοκάλια

Μεταίχμιο, 2020



ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΑΥΡΟΓΟΡΔΑΤΟΣ Χ63

Αναμνήσεις ενός μολυβένιου στρατιώτη

Πατάκης, 2019



ΤΑΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ Χ73

Η δίκη του Σωκράτη (Μετάφραση)

Μίνωας, 2019



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΣΟΦΙΑΝΟΠΟΥΛΟΣ '69

Πολλά χρόνια αργότερα

Ποταμός, 2019

Το ζήτημα της επιστροφής των μαρμάρων του Παρθενώνα έχει απασχολήσει την ελληνική κοινωνία από την πρώτη στιγμή της κλοπής τους από τον λόρδο Έλγιν. Ένα εθνικό ζήτημα που έχει οδηγήσει σε ατέρμονες διαμάχες με το Βρετανικό Μουσείο.

Στο βιβλίο αυτό, ο συγγραφέας Τάκης Θεοδωρόπουλος θέτει ένα διαφορετικό ερώτημα σχετικά με το ζήτημα της επιστροφής των ελληνικών αρχαιολογικών θησαυρών. Διερωτάται μήπως θα ήταν πιο παραγωγικό αν οι Έλληνες ασχολούμασταν με το πώς να εκσυγχρονίσουμε τα μουσεία μας και να αναδείξουμε τους αρχαιολογικούς μας θησαυρούς καθώς και με τη βελτίωση των αγροτικών προϊόντων μας αντί να στηριζόμαστε στις ευρωπαϊκές αποζημιώσεις; Είναι ασύνοδα αυτά τα δύο ζητήματα ή μήπως κρύβουν μια βαθύτερη νοοτροπία επανάπαυσης;

Ο Γιώργος Μαυρογορδάτος ταυτίζει τη ζωή του με αυτή του μολυβένιου στρατιώτη στο ομώνυμο παραμύθι του Άντερσεν. Επικεντρώνεται, όμως, στην πανεπιστημιακή του πορεία, η οποία του θυμίζει το ταξίδι του μολυβένιου στρατιώτη στον υπόνομο. Σ' αυτό το βιβλίο περιγράφει όσα βίωσε στο πανεπιστήμιο, πρώτα ως φοιτητής και ύστερα ως καθηγητής, διατηρώντας όμως τις ίδιες απόψεις. Αναλύει έτσι την παραμόρφωση που υπέστησαν αυτά για τα οποία αγωνίστηκε ως φοιτητής: το πανεπιστημιακό άσυλο, τη συμμετοχή των φοιτητών στη διοίκηση. Πέρα από την κριτική, όμως, το βιβλίο παρουσιάζει εμπειρίες και προτάσεις ειδικά για τη διδασκαλία, στην οποία εκείνος αφοσιώθηκε.

Η δίκη και η καταδίκη του Σωκράτη είναι ένα από τα μεγάλα ερωτηματικά που μας κληροδότησε η Αθήνα του 5^{ου} αιώνα. Ήταν η δίκη του πολιτική; Γιατί η Αθήνα -καταπονημένη από τον μακροχρόνιο πόλεμο με τη Σπάρτη, ταπεινωμένη από την ήττα της- πήρε την απόφαση να θανατώσει έναν εβδομηντάχρονο φιλόσοφο;

Θα μπορούσε να πει κανείς ότι η Δίκη του Σωκράτη ίσως ήταν η πρώτη δίκη πολιτικής ορθότητας στην ιστορία του δυτικού πολιτισμού.

Τη χρονική στιγμή που ολοκληρός ο πολιτισμός μας κινδυνεύει να βυθιστεί σ' έναν αέναο κύκλο βίας και ακραίων φανατισμών, η στάση του Σωκράτη μοιάζει με αναγκαία συνθήκη της όποιας ελευθερίας μάς έχει απομείνει. Και γι' αυτό είναι σύγχρονός μας.

Πολλά χρόνια αργότερα κι ενώ η μνήμη κι η νοσταλγία επιμένουν να παίζουν ένα εξαντλητικό κι ανούσιο μπρα ντε φερ, ο συγγραφέας γράφει μια ιλαροτραγική αυτοβιογραφία και μάλιστα αραδιάζει και μερικά ψέματα προσπαθώντας, λέει, όχι χωρίς κάποια έπαρση, να διορθώσει την πραγματικότητα και να τη φέρει πιο κοντά στην αλήθεια. Στήνει κι αυτός μια passerella di addio, κι ενώ ο γερανός σηκώνεται ψηλά για το τελευταίο πλάνο, η μουσική δυναμώνει και το μελό κορυφώνεται, εκείνος συνεχίζει βλακωδώς και επίμονα να αναρωτιέται, άραγε τι ακριβώς ήρθε να κάνει σ' αυτόν εδώ τον κόσμο, αφού ούτε το χρήμα, ούτε την εξουσία, ούτε καν την τέχνη και τη δημιουργία, ίσως ούτε τους έρωτες, πήρε ποτέ στα σοβαρά, αν και πέρασε ξυστά από όλα αυτά.

Ύστερα τι μένει, THE END, έξοδος εμπρός και δεξιά της οθόνης.



Μετά Covid-19 εποχή: **Business as usual;**

Του Χρήστου Πάτση, *Senior Advisor, Executive Search & Selection*

Bρισκόμαστε εν μέσω μιας εξαιρετικά κρίσιμης περιόδου, με την πανδημία Covid-19 να συνεχίζει να εξελίσσεται και μαζί με όλες τις δραματικές συνέπειες που έχει επιφέρει μέχρι στιγμής, να δημιουργεί ένα σύνολο μεταβολών και στον πυρήνα του επιχειρησιακού κόσμου, επιβάλλοντας τη διαμόρφωση μίας νέας πραγματικότητας. Μετά το μεγάλο ξέσπασμα της νόσου, την καραντίνα και πλέον την επάνοδο στην κανονικότητα, έχουν αναδειχθεί νέες τάσεις, νέες συνήθειες και πρακτικές, που συνιστούν τη νέα μετά Covid-19 εποχή. Ωστόσο, όπως λέγεται συχνά, οι μεγάλες κρίσεις ενέχουν κι ευκαιρίες και το ζητούμενο που προκύπτει είναι το πως μπορούμε να αξιοποιήσουμε τα μαθήματα που παίρνουμε και να ενσωματώσουμε τις εμπειρίες που αποκτήθηκαν στη μετέπειτα καθημερινότητα.

Ξεκινώντας με το σύνολο το επιχειρήσεων παγκοσμίως, παρατηρήσαμε την επιβολή ενός πρωτοφανούς “disruption”, που κλήθηκαν επιβεβλημένα και άμεσα να αντιμετωπίσουν. Η εξ αποστάσεως εργασία έγινε γρήγορα η νέα πραγματικότητα, στην οποία όλοι κληθήκαμε να προσαρμοστούμε. Αρκετές επιχειρήσεις ήταν προετοιμασμένες να ανταποκριθούν, υιοθετώντας το νέο μοντέλο από την επόμενη κιόλας ημέρα, αντίθετα πολλές ακόμη έπρε-

Η απάντηση στην ερώτηση του ποιος επιτάχυνε τον ψηφιακό μετασχηματισμό των εταιρειών δεν είναι ούτε οι CEOs, ούτε οι Chief Information Officers, αλλά η Covid-19

πε να προχωρήσουν σ' ένα σύνολο ενεργειών ώστε να ανταπεξέλθουν. Πέρα απ' όλες τις αλλαγές στις διαδικασίες τους, επετεύχθη ένας ψηφιακός μετασχηματισμός σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, που υπό κανονικές συνθήκες θα απαιτούσε χρόνια στρατηγικών σχεδιασμών και πλάνων, επηρεάζοντας παράλληλα όλα τα τμήματα της κάθε επιχείρησης.

Αναδείχθηκε η απλότητα των διαδικασιών και

η ανάγκη για προσαρμογή σε νέα δεδομένα και ανάδειξη καινοτόμων πρακτικών. Η εργασία από το σπίτι απαιτήσε ένα είδος πιο ευέλικτης εργασίας σε ωράρια και τρόπους και επρόκειτο για μια αναγκαία συνθήκη, που δεν άφησε το περιθώριο επιλογής ή αντίστασης στην επερχόμενη αλλαγή. Από τη μια ημέρα στην άλλη, καταφέραμε να κάνουμε την εργασία μας παραγωγική, δουλεύοντας αποκλειστικά από το σπίτι και κάνοντας συναντήσεις μέσω τηλεδιάσκεψης. Οι διαδικασίες απλοποιήθηκαν ακόμα και όσον αφορά στη στελέχωση θέσεων, όπου η επικοινωνία με τους υποψήφιους γινόταν αποκλειστικά μέσω κάμερας, παραμερίζοντας την όποια ανασφάλεια των εργοδοτών και την ανάγκη για διαζώσης συναντήσεις. Η απάντηση, λοιπόν, στην ερώτηση του ποιος επιτάχυνε τον ψηφιακό μετασχηματισμό των

εταιρειών δεν είναι ούτε οι CEOs, ούτε οι Chief Information Officers, αλλά η Covid-19. Είναι πλέον δεδομένο ότι οι συνήθειες όλων μας έχουν αλλάξει δια παντός. Μόλις μερικές εβδομάδες μακριά από τη συνηθισμένη καθημερινότητά μας, παρατηρούμε σημαντικές αλλαγές στον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζουμε την εργασία, τους συνεργάτες και τους πελάτες μας, ενώ οι επιχειρήσεις οδηγήθηκαν σε μια αναδόμηση των λειτουργιών και των διαδικασιών τους.

Επιστρέφοντας συνεπώς στην κανονικότητα, θα πρέπει να αναλογιστούμε, εταιρείες και εργαζόμενοι, τι μας δίδαξε η υγειονομική κρίση και πώς μπορούμε να μετουσιώσουμε αυτές τις εμπειρίες στη διαμόρφωση μίας νέας κανονικότητας, που θα βελτιώσει την καθημερινότητά μας. Η τηλεργασία και οι τηλεδιασκέψεις, που στην Ελλάδα δεν ήταν ιδιαίτερα δημοφιλείς μέχρι πρότινος, αποδείχθηκαν τρόποι που απλοποίησαν την καθημερινότητα, εξοικονόμησαν πολύτιμο χρόνο κι εν τέλει αύξησαν την παραγωγικότητα, δίνοντας στον καθένα τη δυνατότητα να διαμορφώσει το δικό του εργασιακό περιβάλλον. Μάλιστα, η νέα κανονικότητα έδωσε ώθηση στις επιχειρήσεις και τις διοικητικές τους ομάδες να αφουγκραστούν και να κατανοήσουν καλύτερα τις ανάγκες της νέας γενιάς επαγγελματιών, να αντιληφθούν την προτίμησή τους για ευέλικτες μορφές εργασίας και εξατομικευμένο προγραμματισμό της καθημερινότητάς τους και να αξιοποιήσουν αυτό το στοιχείο μελλοντικά για να κρατήσουν την ικανοποίηση των εργαζομένων τους σε υψηλά επίπεδα. Επιπλέον, αναδείχθηκε η ανάγκη για νέες δεξιότητες για τους εργαζόμενους, αλλά και τις διοικητικές ομάδες, όπως η εφευρετικότητα και η προσαρμοστικότητα που κρίθηκαν άκρως σημαντικές την περίοδο που διανύσαμε και θα δώσουν τη δυνατότητα αποτελεσματικής αντιμετώπισης παρόμοιων καταστάσεων στο μέλλον. Η Covid-19 αργά ή γρήγορα θα αποτελέσει παρελθόν, ωστόσο θα είναι σταθμός και για τον χώρο των επιχειρήσεων, καθώς πέρα από τις σημαντικές ανατροπές που επέφερε, μας προσέφερε νέες εμπειρίες, άλλαξε το σκηνικό της καθημερινότητάς μας και μας δίδαξε ότι η προσαρμογή σε νέα δεδομένα είναι στη φύση μας. **E**

iquriousdigital

JOANNA RITSONI '09

Website Design &
Development



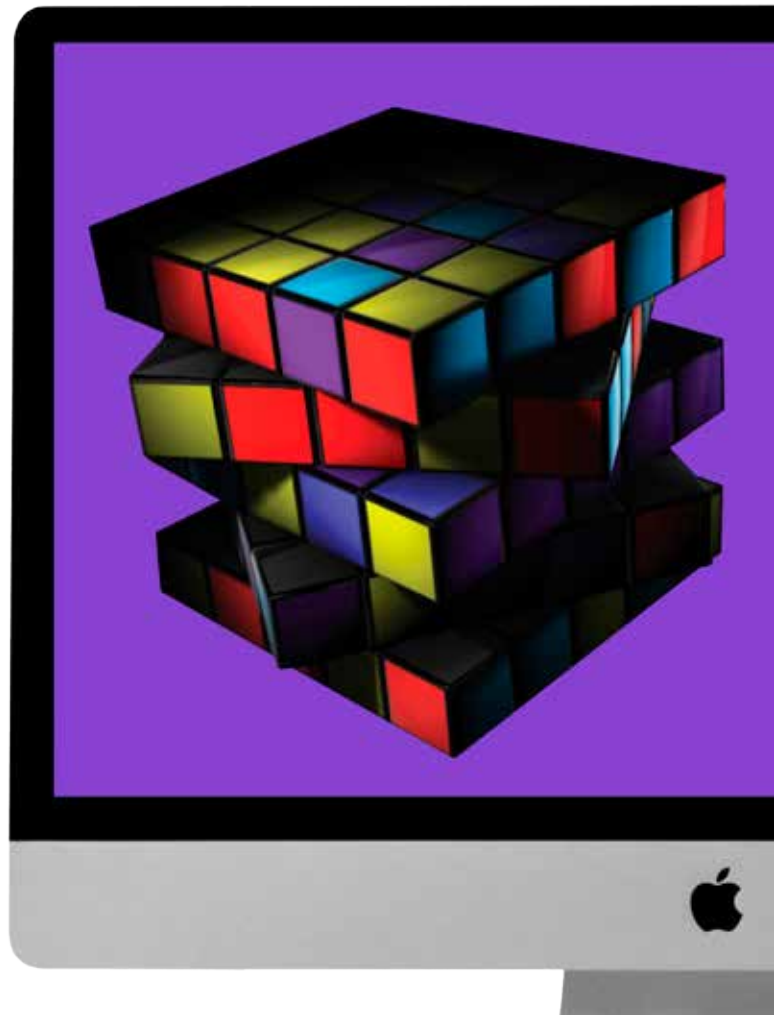
Social Media
Management



Website Video
Production



iquriousdigital.com
+30 6934168046



Melissa

ΟΛΙΚΗΣ ΑΛΕΣΗΣ

Τα ζυμαρικά Melissa Ολικής Άλεσης φέρνουν κοντά σας όλα τα οφέλη μιας υγιεινής διατροφής.



“

Η κατανάλωση προϊόντων ολικής άλεσης είναι ένα όπλο στα χέρια του καταναλωτή για να θωρακίσει την υγεία του.

Τα ζυμαρικά ολικής άλεσης μας βοηθούν να νιώθουμε μεγαλύτερο αίσθημα πληρότητας και να μειώνουμε το τιμολόγημα. Έτσι συντελούν στη μείωση του σωματικού βάρους, σε συνδυασμό με μια ισορροπημένη διατροφή.

Έγκυροι οργανισμοί από όλο τον κόσμο τοποθετούν τα προϊόντα ολικής άλεσης στη βάση της διατροφής μας. **Εσείς;**

”



πηγή πρωτεϊνών



πηγή φυτικών ινών



χαμηλά λιπαρά



Επιστρέψαμε ακόμη πιο δυνατοί!

Η συγκεκριμένη στήλη είχε, έχει και θα έχει πάντα ως σκοπό την ενημέρωση των συναποφοιτών σε όλα τα μήκη και τα πλάτη της Γης σχετικά με τις επιτυχίες και τις διακρίσεις της ομάδας στίβου του Συλλόγου μας. Μετά από αυτή την εισαγωγή, το σωστότερο θα ήταν το παρόν άρθρο να ολοκληρωνόταν κάπου εδώ. Κι αυτό, όχι επειδή ο ΣΑΚΑ έπαψε να κατακτά τους στόχους του, αλλά πολύ απλά γιατί ένα γεγονός μεγαλύτερης σημασίας από τον αθλητισμό ήρθε να επηρεάσει την καθημερινότητα όλων μας. Η πανδημία του ιού Covid-19 άλλαξε τις ζωές μας και πλέον όλη η ανθρωπότητα έχει προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα.

Ο αθλητισμός σαφώς και δε θα μπορούσε να μείνει ανεπηρέαστος από τις εξελίξεις αυτές. Οι προπονήσεις σταμάτησαν, οι αγώνες ακυρώθηκαν και οι αθλητές έμειναν σπίτια τους με την ελπίδα πως όλα αυτά θα είναι προσωρινά.



Από το Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Δρόμων σε Ανώμαλο Έδαφος.

Βέβαια, «ουδέν μονιμότερον του προσωρινού» θα μπορούσε να πει κάποιος και στη συγκεκριμένη περίπτωση θα είχε απόλυτο δίκιο, καθώς κανείς δεν ήταν σε θέση να προβλέψει πότε θα επιστρέψει η παγκόσμια κοινότητα στους κανονικούς της ρυθμούς. Ωστόσο, αν αναλογιστούμε τι μας δίδαξαν οι περιστάσεις, γιατί μόνο τότε θα μπορούμε να πούμε πως ήταν ωφέλιμες για μας, μόνο εάν αποκομίσουμε κάτι από αυτές.

Ο αθλητισμός δεν είναι το παν! Δεν είναι το παν! Αυτό είναι σίγουρα κάτι που καταλάβαμε όλοι. Ένας άνθρωπος, πάντα και παντού, θα μετράει πολύ περισσότερο από μία επίδοση, ακόμα κι αν αυτή είναι ένα παγκόσμιο ρεκόρ. Γι' αυτό τον λόγο μείναμε όλοι σπίτι, για να προστατέψουμε τους συναθλητές μας, τους φίλους μας, τους προπονητές μας. Ίσως έτσι κατανοήσαμε πως τελικά στον αθλητισμό μπορεί να μη μετράει τόσο η επίδοση ή η θέση αλλά το πόσο απολαύσαμε το ταξίδι (και όχι απαραίτητα προς την κορυφή), το πόσο μοχθήσαμε για να φτάσουμε εκεί που φτάσαμε, πόσα μάθαμε και πόσα κρατήσαμε για τη ζωή μας. Άλλωστε, τίποτα δεν αρχίζει και τίποτα δεν τελειώνει με μία άκυρη εκκίνηση ή μία άκυρη βολή ή ένα άκυρο άλμα. Όπως ακριβώς τίποτα δεν αρχίζει και δεν τελειώνει με ένα ρεκόρ. Ο αθλητισμός θα είναι πάντα παρών στα βήματά μας ως οδηγός με όσα μας μαθαίνει και όσα μας διδάσκει αλλά ποτέ δε θα γίνει αυτοσκοπός.

Υστέρα, λοιπόν, από σχεδόν τρεις μήνες μακριά από τις προπονήσεις και τους συναθλητές μας, επιστρέψαμε! Η ομάδα μας ξεκίνησε ξανά τις προπονήσεις της, πάντα σύμφωνα με τις οδηγίες της Γενικής Γραμματείας Αθλητισμού, με στόχο τους διασυλλογικούς και πανελληνίους αγώνες του καλοκαιριού. Οι αθλητές μας έχοντας χάσει σημαντικό κομμάτι της προετοιμασίας τους, θα λάβουν μέρος στα Πρωταθλήματα με σκοπό να δώσουν τον καλύτερό τους εαυτό και να απολαύσουν τους αγώνες. Τους ευχόμαστε καλή επιτυχία και πάντα να είναι υγιείς αυτοί και οι οικογένειές τους!

Ε

amarilia hotel VOULIAGMENI ATHENS



Αγ. Νικολάου 13
Βουλιαγμένη 166 71 Αθήνα
T 210 8990391 F 210 8955790
www.amarilia.gr

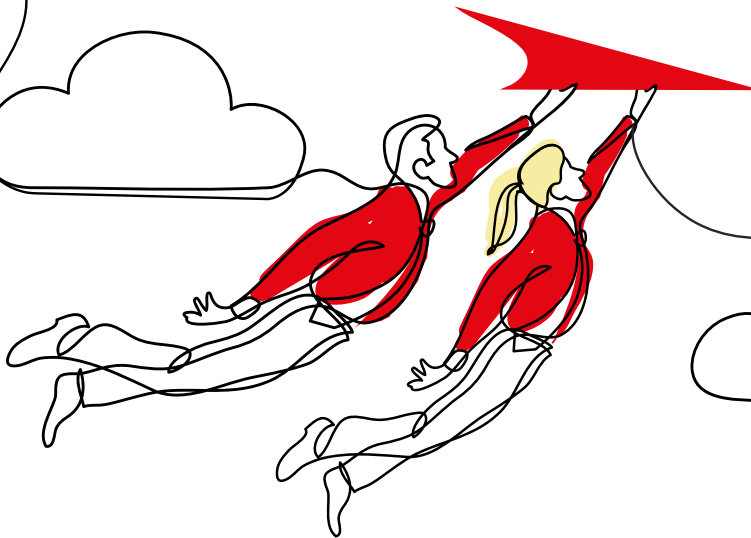


Ανδρέας Παΐσιος '89



Ευχαριστούμε

Όλους εσάς που εμπιστεύεστε την ACS και το δίκτυο των συνεργατών μας πανελλαδικά για κάθε σας αποστολή, τώρα που η ασφάλεια και η αξιοπιστία έχουν περισσότερη σημασία από ποτέ.



Ευχαριστούμε

Όλους εσάς, τους ανθρώπους μας, που μας γεμίζετε με υπερηφάνεια, καλύπτοντας κάθε μικρή ή μεγάλη απόσταση με συνέπεια και παραδίδοντας κάθε μικρό ή μεγάλο δέμα με το ίδιο πάντα χαμόγελο, κάτω από πρωτόγνωρες συνθήκες πίεσης.



Ευχαριστούμε

Όλους εσάς που μέινετε σπίτι, προστατεύοντας τον εαυτό σας και την κοινωνία.

Όλοι εμείς στην ACS

σας ευχαριστούμε που μας εμπνέετε να εξελισσόμαστε και δεσμευόμαστε ότι θα συνεχίσουμε να προσφέρουμε την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών μας σε όλους τους πελάτες μας και την υποστήριξη μας στους πολύτιμους συνεργάτες μας για να μπορούμε κάθε μέρα, ακόμη και σε αυτές τις δύσκολες συνθήκες, να...

σας ευχαριστούμε.

2^ο ΣΑΚΑ Volley Cup

1^η ημέρα | 5-1-2020*

Επιμέλεια: Σαράντης Άγγελος Σταμπούλογλου '17 | Φωτογραφίες: Κωνσταντίνος Μιχαλόπουλος '17



Αναμνηστική φωτογραφία της πρώτης ημέρας του τουρνουά με όλες τις ομάδες Αγοριών K17 και Κοριτσιών K18



Χειραψία ανάμεσα στα Κορίτσια K18 του ΣΑΚΑ και του Ποσειδώνα Λουτρακίου



Μεγάλος τελικός Γ.Ε. Ηρακλείου vs Πανερωθραϊκός



Αγόρια K17 ΣΑΚΑ vs Μίλωνας

Για δεύτερη συνεχή χρονιά διοργανώθηκε με μεγάλη επιτυχία στο **Αγγελικούσειο Κλειστό Γυμναστήριο** το **ΣΑΚΑ Volley Cup**, το εορταστικό τουρνουά βόλεϊ του Συλλόγου μας, το οποίο ευελπιστούμε να γίνει θεσμός. Στις **5 και 6 Ιανουαρίου 2020** οι αθλητικές εγκαταστάσεις του Ψυχικού γέμισαν με νέους αθλητές και αθλήτριες, όλων των ηλικιακών κατηγοριών, οι οποίοι έδωσαν τον καλύτερό τους εαυτό χαρίζοντας στο κοινό θέαμα υψηλού επιπέδου.

Σε σχέση με την πρώτη διοργάνωση, ο ΣΑΚΑ κατάφερε να αυξήσει κατά έναν τον αριθμό των συλλόγων που συμμετείχαν στο φετινό τουρνουά – 8 έναντι 7 που είχαν λάβει μέρος στο 1ο ΣΑΚΑ Volley Cup – ενώ ιδιαίτερα αξιοσημείωτη είναι η συμμετοχή και ομάδων της επαρχίας όπως της Γ.Ε. Ηρακλείου και του Ποσειδώνα Λουτρακίου. Μάλιστα, τις διοικήσεις των συγκεκριμένων σωματείων στελεχώνουν και δύο συναπόφοιτοί μας, ο **Ανδρέας Γιαννόπουλος '83** ως Πρόεδρος της Γ.Ε. Ηρακλείου και ο **Σπύρος Καραβούλης '85** ως

Γενικός Αρχηγός του Α.Ο. Ποσειδώνα Λουτρακίου, τους οποίους ευχαριστούμε θερμά για τη συμμετοχή των ομάδων τους στη διοργάνωση.



Ο Γιώργος Μελισσοσυργός '79 βραβεύει τη νικήτρια ομάδα Αγοριών K17

Την πρώτη ημέρα των αγώνων, στην κατηγορία **Αγοριών K17** (πρώην Παμπαιδών) νικήτρια αναδείχθηκε η ομάδα της **Γ.Ε. Ηρακλείου** η οποία επικράτησε με 2-0 σετ του Πανερωθραϊκού, ενώ την τρίτη θέση κατέλαβε

ο Μίλωνας κερδίζοντας στο tie-break τον ΣΑΚΑ 2-1 σετ. Αντίστοιχα, στην κατηγορία **Κοριτσιών K18** (πρώην Κορασίδων) το χρυσό μετάλλιο κατέκτησε ο **Ποσειδώνας Λουτρακίου** επικρατώντας στον τελικό του ΣΑΚΑ με 2-0 σετ ενώ στο μικρό τελικό ο Φιλαθλητικός Όμιλος Βριλησίων νίκησε τον Παναθηναϊκό με 2-1 σετ για το χάλκινο μετάλλιο. **E**

* Ακολουθεί η 2^η ημέρα του τουρνουά στο επόμενο τεύχος.

Τα... φώτα του βόλεϊ στη γιορτή του Κολλεγίου Αθηνών

Η αφρόκρεμα των ταλέντων του βόλεϊ θα συγκεντρωθεί για δεύτερη χρονιά στο Αγγελικούσειο Κλειστό Γυμναστήριο στο Ψυχικό για το 2^ο τουρνουά που διοργανώνει ο ΣΑΚΑ (Σύλλογος Αποφοίτων Κολλεγίου Αθηνών-Κολλεγίου Ψυχικού). Στο τουρνουά θα αγωνιστούν οι ομάδες του Α.Ο. Ποσειδώνας Λουτρακίου, του Φ.Ο. Βριλησίων, της Γ.Ε. Ηρακλείου, του Παναθηναϊκού Α.Ο., του Πανερωθραϊκού Α.Σ., του Α.Ο.Ν.Σ. Μίλων, του Α.Ο.Ν.Ν.Ε. Αμαζόνες και φυσικά του ΣΑΚΑ. Το τουρνουά θα διεξαχθεί στην έδρα του ΣΑΚΑ (Αγγελικούσειο Κλειστό Γυμναστήριο) στο Ψυχικό, την Κυριακή 5 & Δευτέρα 6/1/2020.



Κολύμβηση



Προπονήσεις μέχρι και τον Ιούλιο

Της Ιωάννας Μόσχου '15

Οι εξελίξεις των τελευταίων μηνών στη χώρα μας έχουν επιφέρει ριζικές αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας πολλών φορέων. Οι αθλητικές εγκαταστάσεις του Σχολείου μας, συνεπώς και η πισίνα, παρέμειναν κλειστές όλο αυτό το διάστημα για λόγους ασφαλείας και προστασίας της υγείας των αθλητών μας. Με την επιστροφή των κολυμβητών στις πισίνες οι προπονήσεις συνεχίζονται δυναμικά τηρώντας τις προφυλάξεις και τους κανονισμούς που ορίζει ο Εθνικός Οργανισμός Δημοσίας Υγείας, καθώς βάσει απόφασης της Κολυμβητικής Ομοσπονδίας της χώρας, οι αγώνες θα πραγματοποιηθούν στα τέλη Ιουλίου για τα αγωνιστικά τμήματα.

Όσον αφορά στο προαγωνιστικό τμήμα, οι τελευταίοι αγώνες της περιόδου έχουν ολοκληρωθεί. Στις σημαντικές επιδόσεις των αθλητών μας στις κατηγορίες 9-10 ετών, που παρουσιάσαμε στο προηγούμενο τεύχος, εκ παραδρομής δεν αναφέραμε την κατάκτηση της 6^{ης} θέσης του μαθητή **Αθω Τσάκωνα** στο Χειμερινό Πρωτάθλημα. Η συντακτική ομάδα του Ερμή του εύχεται πάντα επιτυχίες!

Τόσο το αγωνιστικό όσο και το προαγωνιστικό τμήμα συνεχίζουν τις προπονήσεις τους στους χώρους του Σχολείου μας, προσπαθώντας -δεδομένων των συνθηκών- για το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα!



KEFI S.A.

TICKETS • TRAVEL • INCENTIVES
CONFERENCES • EXHIBITIONS



www.kefitours.gr

Η ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΕΝΑΙ ΕΠΙΣΗΜΗ ΠΡΟΦΟΡΑ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΙΚΟΥ ΕΡΜΗΕΣ

KEFI S.A. is a qualified member of IATA, with over 25 years of experience as Tour Operators and Professional Congress Organizers (PCOs). The highly experienced team of operators ensures a distinct professional touch in organizing corporate Meetings, Incentives, Conferences and Events of multinational Companies, as well as of Leading Organizations who entrust us the painstaking groundwork of detailed planning that results in great success.

Apart of MICE, with the trust of the most reliable Global Market companies the Corporate travel and land arrangements worldwide, always constitute a major field of business:

- Ticketing
- Hotel bookings & VIP Transfers worldwide
- Meetings, Incentives, Conferences with sponsorships' dealing
- Event planning (corporate receptions - gala dinners)
- Booth Construction for POSIDONIA exhibition
- Social Events & CSR management
- F.I.T tailor made offers to top destinations worldwide

Visit us at www.kefitours.gr and discover what "KEFI" really means...

Learn more about Covid Travel Deals & Discounts
CALL US NOW: (+30) 210 62 32 106



267, Kifisias Ave.. (Kifisia square), Kifisia 145 61, Athens, Greece
t: (+30) 210 62 32 106, 210 62 32 710 f: (+30) 210 62 30 789, 210 62 33 505
e-mail: info@kefitours.gr, website: www.kefitours.gr



Επιστρέψαμε!



Του Μιχάλη
Ιωακειμίδη '88
Υπεύθυνου ΣΑΚΑ LIGA

Αυτή η χρονιά τα έχει όλα! Μάλλον δε συμφέρει (για να διαφεύσω τη γνωστή στους «παλαιούς» διαφήμιση), αλλά η αίσθησή μου είναι ότι θα τη θυμόμαστε για πολλά-πολλά χρόνια στο μέλλον.

Ακολουθώντας το Σχολείο, η ΣΑΚΑ LIGA κάπου εκεί στα τέλη του Φεβρουαρίου έκλεισε τις πύλες της, με τους αθλητές – απόφοιτους να παρακολουθούμε άναυδοι μαζί με τους υπόλοιπους Έλληνες όσα επα-

κολούθησαν. Πρώτα έκλεισαν τα γήπεδά μας, μετά το Σχολείο, κατόπιν η χώρα όλη. Με υπευθυνότητα, ψυχραιμία κι ευθύνη ακολουθήσαμε τους επαΐοντες σε όλο τον κύκλο της καραντίνας. Η καλύτερή μας περίοδος ποδοσφαιρικά, μας βρήκε αποκλεισμένους από φίλους, παρέες, διασκέδαση.

Η χώρα ξανάνοιξε στις αρχές Μαΐου, το Σχολείο και ο ΣΑΚΑ μάς έδωσαν το πράσινο φως λίγο πριν τα μέσα Ιουνίου, η μεγάλη απόφαση για την επανέναρξη είχε δύο μεγάλα εμπόδια: Το πλήθος των προαπαιτούμενων (ιατρική εξέταση, υπεύθυνες δηλώσεις, ειδικά ιατρικά πρωτόκολλα) και... το ύψος της θερμοκρασίας. Κανονικά, την εβδομάδα της επανέναρξης θα έπρεπε να είχαμε ολοκληρώσει τα ποδοσφαιρικά και να συζητούσαμε για παιδικές κατασκηνώσεις, παραλίες και πολυήμερες αποδράσεις.

Λένε πως δεν υπάρχει πραγματικά «πρόβλημα», η σωστή λέξη είναι «πρόκληση». Ε, λοιπόν, η πρόκληση για εμάς στη ΣΑΚΑ LIGA ήταν τεράστια. Μέσα σε μετρημένες στα δάχτυλα του ενός χεριού ημέρες έπρεπε να ερωτηθούν όλες οι ομάδες για τις προθέσεις τους, εν μέσω υψηλών θερμοκρασιών πλέον των 30°C, να σχεδιαστούν και να υλοποιηθούν ιατρικά πρωτόκολλα, να ακολουθήσουν παίκτες και ομάδες αναλυτικές και επίπονες διαδικασίες, ώστε τελικά να μπορέσουμε όλοι εν μέσω καύσωνα να ξαναβρεθούμε

στο τόσο οικείο και φιλόξενο περιβάλλον που επί 13 χρόνια θεωρούσαμε όλοι δεδομένο!

Δεδομένα λοιπόν, όπως 10 χρόνια τώρα βιώνουμε στο πετσί μας, δεν υφίστανται. Κάθε ημέρα, κάθε στιγμή είναι μια μεγάλη μάχη για το καλύτερο. Και η συγκεκριμένη περίοδος είναι άλλη μια απόδειξη του τι μπορεί να πετύχει κανείς όταν έχει σχέδιο, όραμα και στόχο. Κι αυτό το ξεπεράσαμε και με τη βοήθεια του Θεού, του Σχολείου και του ΣΑΚΑ, επιστρέψαμε. Και θα παίξουμε όλο το καλοκαίρι, μέχρι να κλείσει τις πύλες του το Σχολείο.

Οι ομάδες που συνεχίζουν από εκεί που σταματήσαμε είναι οι **GALACTICOS F.C., ONE DROP F.C., BOCA F.C., CITIZENS**

F.C., LOS CAFETEROS F.C., ΠΑΝΘΗΡΕΣ F.C., SOUL SAKA F.C., VICTORIOUS SECRET F.C., SAKATIDES F.C., CUPA LIBRE F.C., PREDATORS F.C., NEMESIS F.C., SUPERMARIOS F.C., DISCO NINJAS F.C., ΠΑΠΠΟΥΔΕΣ F.C., ΣΑΚΑΡΑΚΕΣ F.C.

και **11883 F.C.** Οι ομάδες αυτές ήδη από τις 19/6 έδωσαν το παρόν στα γήπεδα, ακολουθώντας τις οδηγίες του ΣΑΚΑ και της επικεφαλής ιατρού της ΣΑΚΑ LIGA, **Δέσποινας Κιτμιρίδου '13.** Όπως θα δείτε και στις φωτογραφίες,



νομίζω πως οι συναπόφοιτοί μας για μια ακόμη φορά διδάσκουν ήθος, υπευθυνότητα και συμπεριφορές.

Οι αλλαγές είναι μεγάλες. Χωρίς «κοινόχρηστες» μπάλες προπόνησης, χωρίς βοηθητικές εμφανίσεις, με μάσκες, γάντια, αντισηπτικά, δειγματοληπτική υπέρυθρη θερμομέτρηση, με ειδική πλαστική μάσκα και ολόσωμη φόρμα για τις γιατρούς μας, με ιατρικές βεβαιώσεις και δηλώσεις υγείας για παίκτες, διαιτητές, παρατηρητές. Και όλα αυτά σε χρόνο dt, αφού το καλοκαίρι είναι εδώ!

Φέτος θα ολοκληρώσουμε τις διοργανώσεις μας, με πρωταθλητή ΣΑΚΑ LIGA, κυπελλούχο ΣΑΚΑ, κάτοχο Conso-lation Cup και ΣΑΚΑ Spirit Cup, όπως πάντα πράττουμε. Για να αναφέρω και μια άλλη παιδική διαφήμιση, «όταν όλοι οι άλλοι σταματούν, εμείς συνεχίζουμε». Υπερήφανοι, διψασμένοι, ακάθεκτοι. Και προσεκτικοί, πολύ σχολαστικά! **E**

Athens College A Singular School



A Collective Effort

Annual Fund
2019 — 2020

Dear alumni and alumnae,

The uncertainty around the COVID-19 outbreak and its impact weighs heavily on all. While everyone has experienced this pandemic in varying degrees of severity, we must be particularly mindful of those in our student community that have been hardest hit.

As I underscored in my letter to you dated March 18, our highest priorities were, and will be to ensure the health and wellbeing of our community and the many other communities to which we are connected. To honor our School's long-standing tradition of solidarity and giving, I ask that you support, at this time, members of our community whose lives and livelihood have suffered the most.

Our alumni body collective participation sets an inspiring example for others to follow. As I am nearing the end of my tenure, I would like to encourage you to reflect on the impact that the College has had on your life and to consider how you can touch the lives of today's students, now that they need us the most.

Thank you for your consideration and generosity during these challenging times.

Sincerely,

A handwritten signature in black ink that reads "Richard L. Jackson". The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the end.

Richard L. Jackson
President, Athens College

Give now

www.haef.gr/give/onlinegift/annualfund

www.haef.gr

Development Office
T: +30 210 679 8217
E: development@haef.gr

Darbishire House
15 Stefanou Delta St.
Psychico, Greece



ATHENS COLLEGE

Hellenic-American Educational Foundation

Kindergarten • Elementary • Junior High • High • I.B.

ATHENS COLLEGE • PSYCHICO COLLEGE • KINDERGARTEN J. M. CARRAS

1925

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΙΤΣΙΝΟΣ x53

Κυριακή, 10 η ώρα το πρωί...

Η παρέα του ΣΑΚΑ της Κυριακής παίζει μπάλα με τις γνωστές φιλοφρονήσεις να ακούγονται μέχρι το πάρκινγκ και τους λιγοστούς θεατές να... διαμαρτύρονται κοσμίως. Στον στίβο η συνήθης δραστηριότητα των αθλητών που προπονούνται μοιάζει τελείως άσχετη με τα συγκλονιστικά που διαμείβονται στο γήπεδο.

Και κάπου μακριά κοιτώντας από ψηλά στις κερκίδες βλέπω το Θηρίο... Αργά βήματα, τα χέρια πίσω στην πλάτη, το βλέμμα στο έδαφος. Όχι επειδή καμπουριάζει. Είναι επειδή ψάχνει καπάκια από πλαστικά μπουκάλια. «Εστω και τώρα να είμαστε χρήσιμοι στην κοινωνία. Κάποιος ανάπηρος να αποκτήσει καροτσάκι!» Σκέψεις ενός Θηρίου με καρδιά μικρού παιδιού. Ενός Θηρίου που πρωταγωνιστούσε σε ό,τι και να έκανε στον κλασσικό αθλητισμό, στην εθνική ομάδα βόλει, στο ποδόσφαιρο, στο... στο...

Η παρουσία του επί χρόνια, επί δεκαετίες αισθητή μέσα στη διακριτικότητά του. Ο Γιώργος δεν ήθελε να φαίνεται. Όμως, δεν μπορούσε να περνά απαρατήρητος. Τον άκουγα με την βαθιά μπάσα του φωνή να μιλά για τον κόσμο του: Κολλέγιο, Ψυχικό, Πολεμικό Ναυτικό! Και να διηγείται ιστορίες, άπειρες ιστορίες... Κι εγώ να προσπαθώ να τις καταγράψω στο μυαλό μου. Πόσες φορές τον παρακαλούσα να μαγνητοφωνήσει τις διηγήσεις του... Εκείνος, όμως, δεν ήθελε. Προτιμούσε πάντα να τις επαναλαμβάνει και να απαντά στις απορίες, όχι μόνο τις δικές μου αλλά και όλης της παρέας του ΣΑΚΑ συνοδεύοντας τα σχόλιά του με το χαρακτηριστικό του ήρεμο και συνάμα πατρικό χαμόγελο.

Ο χρόνος, όμως, περνά αμείλικτος. Και το Θηρίο το αισθανόταν. Περιοριζε σιγά – σιγά τις δραστηριότητές του, μένοντας όμως πάντα κοντά μας, μέσα στο Κολλέγιο και πάντα στον στίβο! Και όταν η μοίρα το πρόσταξε να μείνει «ένδον» όπως έλεγε χρησιμοποιώντας την έκφραση του Πολεμικού Ναυτικού, δεν το άντεξε. Και ζήτησε από τον Θεό να τον πάρει κοντά του γρήγορα! Όσο πιο γρήγορα γινόταν! Και ο Θεός δε θέλησε να αγνοήσει την παράκληση του Θηρίου με την παιδική ψυχή.

Εγώ, όμως, όπως και όλη η ποδοσφαιρική παρέα του ΣΑΚΑ, φθάνοντας στο Κολλέγιο για το παιγνίδι της Κυριακής, δεν θα πάψω ποτέ, ασυναίσθητα ίσως, να κάνω με τα μάτια μου ένα γύρω τον στίβο. Ψάχνοντας να δω το Θηρίο...

Εκ μέρους της Κυριακάτικης ποδοσφαιρικής παρέας του ΣΑΚΑ,

Γεώργιος Ζομπανάκης' 69

Στη σκιά της πανδημίας

Οπως κάθε αθλητική δραστηριότητα, έτσι και το backgammon πέρασε δύσκολους μήνες κατά την πρόσφατη καραντίνα, αφού αναβλήθηκαν ή ματαιώθηκαν όλες οι «ζωντανές» διοργανώσεις παγκοσμίως. Μοιραία, τόσο οι εσωτερικές μας εκδηλώσεις, όσο κι εκείνες της Ελληνικής Ομοσπονδίας, διακόπηκαν μέχρι την τρίτη εβδομάδα του Ιουνίου, όπου και δόθηκε το σήμα για την πολυπόθητη επανέναρξη.

Οι παίκτες που απαρτίζουν το ΣΑΚΑ Backgammon Club συγκεντρώθηκαν και πάλι, συμμετέχοντας με ενθουσιασμό στις διοργανώσεις της 3^{ης} ΣΑΚΑ Backgammon League και του 2^{ου} ΣΑΚΑ Backgammon Race, ολοκληρώνοντας με ζωηρούς ρυθμούς, τις αγωνιστικές τους υποχρεώσεις. Προφανώς, τηρώντας... πολύ σχολαστικά όλα τα υγειονομικά πρωτόκολλα. Σκοπός είναι όλοι οι εσωτερικοί μας αγώνες, να έχουν ολοκληρωθεί μέχρι τα τέλη Ιουλίου, αναμένοντας τις ανακοινώσεις της Ομοσπονδίας για τη διεξαγωγή των πανελληνίων τελικών, κάποια στιγμή τον ερχόμενο Σεπτέμβριο ή Οκτώβριο. Για το Σεπτέμβριο εξάλλου, αναβλήθηκε και το ετήσιο Πρωτάθλημα του ΣΑΚΑ, το οποίο ήταν αρχικά προγραμματισμένο να διεξαχθεί στις 17 Μαΐου, στη φιλόξενη Λέσχη μας.

Στον αντίποδα, ενώ οι «ζωντανές» διοργανώσεις επλήγησαν σφόδρα από την επέλαση του κορωνοϊού, οι διαδικτυακές γνώρισαν τεράστια άνθιση, καθώς όλος ο κόσμος κατά τη διάρκεια των κατά τόπους περιοριστικών μέτρων, κυριολεκτικά... ξεσάλωσε με το online παιχνίδι. Στο πλαίσιο αυτό, διεξάγονται για πρώτη φορά κάποιες διοργανώσεις που πιθανότατα θα καθιερωθούν στο ετήσιο, αγωνιστικό καλεντάρι, όπως το Κύπελλο Ελλάδος, το Παγκόσμιο Διαδικτυακό Πρωτάθλημα και το Παγκόσμιο Πρωτάθλημα SpeedGammon (αγωνιστικό τάβλι με εξαιρετικά περιορισμένο χρόνο σκέψης). Οι συναπόφοιτοί μας έχουν κάνει αισθητή την παρουσία τους και στις τρεις αυτές διοργανώσεις.

Στο **Κύπελλο Ελλάδος**, ο **Γιώργος Χαριτάτος '78** και ο **Πάτροκλος Κουδούνης '91**, τερμάτισαν την εξαιρετική τους πορεία στα προημιτελικά, φτάνοντας στους

8 κορυφαίους οποιασδήποτε πανελληνίας διοργάνωσης, για πρώτη φορά στη σύντομη καριέρα τους.

Στο **Παγκόσμιο Πρωτάθλημα**, ο **Γιώργος Λάζαρης '07** πραγματοποιεί εμ-



Κωστής Λάιος '52 - Γιάννης Μιναΐδης '98



Σωτήρης Λουμίδης '62 - Άρης Μανιάς '57

φατικές εμφανίσεις, έχοντας κερδίσει τους 8 από τους 10 αγώνες που έχει δώσει, βάζοντας έτσι ισχυρή υποψηφιότητα για την παρουσία του, τουλάχιστον στην πρώτη δεκάδα.

Τέλος, στο **SpeedGammon** ο **Μιχάλης Προυκάκης '90**, με αντίστοιχο απολογισμό (8/10), έχει ήδη εξασφαλίσει την παρουσία του στους 12 κορυφαίους και προφανώς, στοχεύει ψηλότερα. Εξάλλου, ο έμπειρος παίκτης μας, διανύει περίοδο συνεχών διακρίσεων, αφού πέραν των δύο παγκόσμιων μεταλλίων που κατέκτησε τον Ιανουάριο στη Γαλλία, έχει το τελευταίο εξάμηνο μία νίκη σε μηνιαίο τουρνουά της Ελληνικής Ομοσπονδίας (προ... κορωνοϊού), μία νίκη σε διεθνές διαδικτυακό τουρνουά (Mont Blanc) και μία τρίτη θέση σε αντίστοιχο άλλο (Santa).



Αργύρης Σκόνδρας '57 - Κωνσταντίνος Καραντινός '57 (απίστευτη συμμόρφωση με τα υγειονομικά πρωτόκολλα!)



Στέφανος Μπονάνος '78 - Άρης Πίττας '71

Παλιά Κολλεγιακά Τραγούδια!

Ανταποκρινόμαστε σε «παλλαϊκό αίτημα» (φράση των... 80s): Άμα τη επανόδω, οργανώνουμε «μαθητική συγκέντρωση» στο Χωρέμη, όπου θα τραγουδήσουμε τα παλιά χορωδιακά τραγούδια του Δημοτικού από τα 70s και παλαιότερα. Ο Αμαξάς, Κραμπάμπουλι, Κάτω στο Γυαλό, Viva La Compañie κ.ά.

Οι στίχοι θα προβάλλονται με projector για να διαβάζονται χωρίς... γυαλιά πρεσβυωπίας. Εθελοντές δήλωσαν (προ κορωνοϊού) οι **Σπύρος Καχραμάνογλου '66, Νίκος Ρουσέας '70, Μανώλης Καζαμίας '75, Πάνος Λαζανάς '81.**



Άκης Δαιούτης '79

Πριν 5,5 χρόνια αφιερώσαμε ένα τεύχος του ΕΡΜΗ (N° 49) σε συναποφοίτους – επαγγελματίες του θεάτρου και της μουσικής. Μία τέτοια καταγραφή θα είναι πάντα ενδεικτική κι όχι πλήρης της παρουσίας - δημιουργίας των μελών μας και στον χώρο της Τέχνης. Η στήλη του Μουσικού Ομίλου (Μ.Ο.) μπορεί να λειτουργήσει συμπληρωματικά, προσθέτοντας στο μακρύ κατάλογο.

Στο Σχολείο ήταν ήδη γνωστός για την κιθάρα του, κλασική και ηλεκτρική. Στο Οχίο σπούδασε Φυσικοχημεία, αλλά παράλληλα συνέχισε τις σπουδές του στη μουσική θεωρία, τη jazz και την κλασική κιθάρα. Τα μεταπτυχιακά στη Φυσικοχημεία συνδυάστηκαν με τη σύνθεση ηλεκτρονικής μουσικής.

Από το 1986 εργάζεται στο σύστημα της Πολυαγωγίας. Τα πρώτα του έργα ήταν τα εξής: "Crystal Forest" (με αρχική πηγή τους ήχους κρυστάλλων), "Solar Rain" (Φεστιβάλ ηλεκτρονικής μουσικής, Γαλλία, 1987), "Into the Light" (Παγκόσμιες Μουσικές Ημέρες, Hong Kong, 1988). Ένας συλλεκτικός δίσκος που «δείχνει τόσο τη διαχρονική προσπάθεια του συνθέτη να τιθασει τα ποικίλα bleeps, όσο και της εταιρείας [Into the Light] να παρουσιάσει ένα ακόμη βαρύ πορτρέτο Έλληνα μουσικού, με αληθινές συνθέσεις σε άψογη τεχνική /ηχητική κατάσταση», όπως δημοσιεύθηκε στο www.lifo.gr.

Παράλληλα, έχει γράψει πολλά τραγούδια (rock, funk, reggae) και γνωστά κομμάτια για θέατρο και κινηματογράφο (Από την άκρη της πόλης, Δεκαπενταύγουστος, Μάτια από νύχτα κ.ά.). Έπαιξε και ηχογράφησε με πολλά ονόματα της ελληνικής δισκογραφίας, όπως τις Μουσικές Ταξιαρχίες και τους Πυξ Λαξ, ενώ εύκολα τον χαρακτηρίζουμε έναν άνθρωπο-ορχήστρα.

Στο Μουσικό Όμιλο προσβλέπουμε στην ενθουσιώδη συμμετοχή του Άκη, ώστε - με την πείρα και το κέφι του - να αναβαθμίσουμε τα live gigs /jamming sessions της Λέσχης. Εκεί θα ακούσουμε περισσότερα και για το συνολικό του έργο!

Ε



ΣΑΡΑΝΤΙΤΗΣ

ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Η Δικηγορική Εταιρία ΣΑΡΑΝΤΙΤΗΣ, με μακρόχρονη παρουσία στο χώρο του δικαίου επιχειρήσεων, παρέχει υψηλού επιπέδου νομικές υπηρεσίες, σε Ελληνικές και ξένες εταιρίες και επιχειρηματίες, σε ένα ευρύ φάσμα πεδίων δικαίου. Η μακρά συνεργασία μας με μεγάλους επιχειρηματικούς και επενδυτικούς Ομίλους και Τράπεζες, όπως και με ένα δοκιμασμένο δίκτυο δικηγορικών γραφείων στο εξωτερικό, συνιστούν μία σημαντική βάση γνώσης και εμπειρίας, προς όφελος των πελατών μας. Επιπλέον, η παρουσία μας σε Αθήνα και Πειραιά, ενισχύει την αποτελεσματικότητά μας, σε όλα τα σημαντικά οικονομικά κέντρα της χώρας.

ΑΘΗΝΑ

ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ 9, 106 73 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210-36 70 400, FAX: 210-36 21 595
e-mail: athens@sarantitis.com

ΠΕΙΡΑΙΑΣ

ΑΚΤΗ ΜΙΑΟΥΛΗ 91, 185 38 ΠΕΙΡΑΙΑΣ
ΤΗΛ.: 210-42 90 780, FAX: 210-42 90 791
e-mail: piraeus@sarantitis.com

www.sarantitis.com





MERSER A.E.

Από το 1979 Εξουσιοδοτημένος Επισκευαστής Mercedes-Benz
Ασφάλεια, Συνέπεια, Εμπιστοσύνη, Εγγύηση

Με σεβασμό στον οδηγό και το αυτοκίνητο



125! years of innovation



Mercedes-Benz

MERSER A.E. Εξουσιοδοτημένος Επισκευαστής Mercedes-Benz

Σώρου 45, 151 25 Μαρούσι, Τηλ.: 210 610 7777, Fax: 210 610 7218, e-mail:info@merser.gr, www.merser.gr