

# Πώς να ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση

*Ο Ανδρέας Στεφανίδης, γραμματέας της Ομοσπονδίας Ελληνικών Συνδέσμων Νέων Επιχειρηματιών (ΕΣΥΝΕ), εξηγεί με απλά λόγια σ' έναν επίδοξο επιχειρηματία όλα όσα θα πρέπει να γνωρίζει ώστε να κάνει το πρώτο βήμα προς την επιτυχία.*

ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΩΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΗ, ΕΙΚΟΝΟΓΡΑΦΗΣΗ: ΝΙΚΟΣ ΚΟΥΡΤΗΣ

## Προτεραιότητες

Δεν είναι τα χρήματα το πρωτεύον. Το σημαντικότερο είναι η εργασία. Ακούμε για χρηματοδοτήσεις, δάνεια, αγορές, συνεργασίες, κέρδη. Σημαντικά όλα αυτά, αλλά ξεχνάμε το πρωτεύον, που είναι η ίδια η εργασία.

## Πρώτα βήματα

Κάνουμε πολύ καλή έρευνα αγοράς, ώστε να δούμε αν η ιδέα μας υπάρχει ή όχι. Να διαπιστώσουμε αν είναι ήδη ξεπερασμένη ή, αντίθετα, πολύ μπροστά από την εποχή της. Και δεν χρειάζεται να ξεδευτούν χρήματα γι' αυτό, την έρευνα την κάνουμε μόνοι μας από το Internet, σε φίλους μας, με ερωτηματολόγια που πιθανόν θα μοιράσουμε σε άτομα και φορείς.

## Πίστη στο στόχο

Αν διαπιστώσουμε ότι η ιδέα μας πράγματι αξίζει να υλοποιηθεί, το επόμενο βήμα είναι να την υπηρετήσουμε πιστά. Είναι σαν την ιστιοπλοΐα. Ξεκινάς για έναν προορισμό και στο δρόμο τυχαίνει κακός καιρός, βλάβες, ατυχήματα, αλλά εσύ πιστεύεις στον προορισμό και προχωράς. Αν δεν πιστεύεις σε αυτό που κάνεις, όσα χρήματα και να έχεις, η ιδέα σου δεν θα αξίζει τίποτα αν οι άνθρωποι από πίσω της δεν πιστεύουν σε αυτή..



## Οι επιδοτήσεις δεν είναι πανάκεια

Μην τα περιμένετε όλα από τα ευρωπαϊκά προγράμματα χρηματοδότησης. Είναι καλά, αλλά όχι και αναντικατάστατα. Αν αύριο σταματούσε π.χ. το ΕΣΠΑ, θα σταματούσε και η επιχειρηματικότητα; Τόσες εταιρείες τα έχουν καταφέρει και χωρίς αυτά. Αν είσαι έτοιμος, θα πρέπει να σηκώσεις μανίκια, να θυσιάσεις χρόνο και διακοπές και να αφοσιωθείς σε αυτό. Κι αν έρθει στη συνέχεια και η επιδότηση, έχει καλώς.

## ...ούτε οι εταιρείες συμβούλων

Οι εταιρείες συμβούλων, που βοηθούν στη σύνταξη αιτήσεων για χρηματοδοτήσεις, δεν θα ασχοληθούν μαζί σας αν η επένδυσή σας δεν φτάνει το 1 εκατ. ευρώ. Και είναι κρίμα γιατί υπάρχουν δεκάδες ιδέες που με 100.000 ή 200.000 ευρώ μπορούν να κάνουν θαύματα προτού περάσουν στο επόμενο στάδιο. Σε πρώτη φάση, λοιπόν, συνεργαστείτε με ένα φίλο σας που έχει αυτήν τη γνώση, κάντε τον συνεργάτη, συνεταιίρο στην ανάγκη. Κανείς δεν πετυχαίνει μόνος του.





### Μιλήστε, συζητήστε, συνεργαστείτε

Οι ιδέες γεννιούνται σε ένα μυαλό, αλλά για να μεγαλώσουν χρειάζονται περισσότερα. Εδώ δεν χωρούν εγωισμός, περηφάνια και ιδιοτέλεια. Αν ο διπλανός σας έχει καλύτερη ιδέα από τη δική σας, προσπαθήστε να συνεργαστείτε μαζί του ώστε να έχετε και οι δύο όφελος. Επίσης, συζητήστε με άλλους επιχειρηματίες, μάθετε από τις επιτυχίες αλλά και από τα λάθη τους, γιατί και τα λάθη είναι γνώση.

### Κοιτάξτε έξω

Το κύριο πρόβλημα της Ελλάδας είναι η εσωστρέφεια. Προσπαθούμε να πουλήσουμε ο ένας στον άλλο, ενώ θα έπρεπε όλοι μαζί να πουλάμε στο εξωτερικό. Μόνο έτσι θα δημιουργηθεί πλούτος, αλλιώς έχουμε απλώς ανακύκλωση.

### Ευρώπη, όχι μόνο Ελλάδα

Από την πρώτη στιγμή θα πρέπει να σκέφτεστε την Ευρώπη. Η αγορά της είναι ένας χώρος 500 εκατ. κατοίκων. Η γειτονιά μας ή η διπλανή πόλη μπορεί να μην έχει ιδέα για τη χρησιμότητα αυτού που κάνετε, όμως μπορεί να υπάρχουν πολλοί δυνητικοί πελάτες σε άλλη χώρα και να ανυπομονούν για μια λύση σαν τη δική σας. Γιατί να το χάσετε αυτό;



### Δικτυωθείτε ή χαθείτε

Τα πάντα βρίσκονται στο Internet. Καλές οι δημοσιεύσεις στα περιοδικά, καλή η γνώση και η εμπειρία, αλλά δεν νοείται σήμερα νέος, πόσω μάλλον νέος επιχειρηματίας, που να μην ξέρει να ερευνά και να εκμεταλλεύεται το Διαδίκτυο. Από την έρευνα αγοράς μέχρι την εύρεση συνεργατών και από την αναζήτηση πληροφοριών μέχρι το e-banking.

### Διασυνδεθείτε

Δεν χρειάζονται τόσο τα χρήματα, όσο τα δίκτυα. Εμείς ως ΕΣΥΝΕ έχουμε διασυνδεθεί με συνδέσμους νέων επιχειρηματιών σε 16 χώρες στην Ε.Ε. και από το 2007 είμαστε ο οικοδεσπότης της Παγκόσμιας Εβδομάδας Επιχειρηματικότητας. Σε αυτήν έρχονται σε επαφή μέσω του Internet μικροί επιχειρηματίες από όλο τον κόσμο και μπορούν να βρουν ένα συνεργάτη στην άλλη άκρη του πλανήτη.



## Το χρήμα είναι εκεί έξω

Η Ευρώπη των 27 έχει μεγαλύτερο ΑΕΠ από εκείνο των ΗΠΑ. Και είναι δίπλα μας. Καταλαβαίνετε για τι ευκαιρίες μιλάμε.

## Ευκαιρίες στην κρίση

Στις κρίσεις υποφέρουν και οι μεγάλοι. Αυτοί, για λόγους μείωσης κόστους, αρχίζουν και αναθέτουν κάποιες από τις εργασίες τους εξωτερικά, σε μικρότερους. Αρα, να μία ευκαιρία ακόμα.

## Οι επιχειρήσεις είναι πελάτες σας

Πολλοί ξεχνούν ότι επιχειρηματικότητα δεν σημαίνει μόνο πουλάω κάτι στο κοινό, αλλά -κυρίως- πουλάω κάτι σε επιχειρήσεις, το λεγόμενο business to business. Διψάμε για business to business και όλες οι σχετικές έρευνες στην Ελλάδα διαπιστώνουν ότι αυτό βρίσκεται σε νηπιακό στάδιο.

## Όλα είναι τεχνολογία

Οι τομείς που προσφέρουν τις μεγαλύτερες ευκαιρίες και είναι ιδανικές για ανάπτυξη είναι εκείνοι των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής. Αυτοί είναι η ραχοκοκαλιά όλου του εμπορίου συνολικά. Ακόμα και μια επιχείρηση εστίασης ή ένας αγροτικός συνεταιρισμός μπορεί να ωφεληθεί από τεχνολογικές εφαρμογές. Από την οργάνωση της παραγωγής μέχρι τη διάθεση των προϊόντων. Δεν λέμε ότι οποιαδήποτε άλλη ειδικότητα θα αποτύχει, απλώς εδώ υπάρχουν οι καλύτερες ευκαιρίες.

## Το κέρδος δεν είναι ντροπή

Δεν είναι ενοχά να έχεις σκοπό το κέρδος, αυτός είναι ο σκοπός της επιχειρηματικότητας. Δεν έχει νόημα να «ταϊζω» μια ιδέα μου με χρήματα χωρίς να αποδίδει. Κάποτε θα πρέπει να πω «απέτυχα» και να ξεκινήσω κάτι άλλο, χωρίς όμως στο μεταξύ να έχω βάλει ό,τι έχω και δεν έχω.

## Ποτέ μην πάρετε δάνειο αν δεν έχετε έσοδα

Σε στάδια εκκίνησης ο δανεισμός είναι απαγορευτικός. Δεν υπάρχει το «μια βοήθεια για να ξεκινήσω». Να λιώσεις, όπως έκαναν οι παλιοί, να χρησιμοποιήσεις το υπόγειο, να κάνεις γραφείο το γκαράζ, όπως έκαναν τόσοι και τόσοι Αμερικανοί που σήμερα είναι πολυεκατομμυριούχοι. Και πάντα μέρος των κερδών να επανεπενδύεται. Τα δάνεια ας έρθουν όταν η επιχείρηση αρχίσει να γίνεται κερδοφόρος.



## Οι μικροί έχουν μέλλον

Στην Ε.Ε. υπάρχουν σήμερα 25 εκατ. μικρές επιχειρήσεις. Αν αυτές βοηθηθούν στο να προσλάβουν ένα άτομο η καθεμία, το πρόβλημα της ανεργίας λύνεται σε μία μέρα. Γι' αυτό λέμε «think small first». Είναι πολύ απλούστερο να βοηθήσεις μια εταιρεία πέντε ατόμων να τους κάνει επτά, παρά μια των 1.000 να τους κάνει 1.100.



### Κατοχυρώστε την ιδέα σας

Αν κάνετε μια εφεύρεση, μια καινοτομία και δεν την προστατέψετε με πατέντα, τότε αμέσως μπορεί κάποιος άλλος να την κατοχυρώσει και να την πουλάει ακόμα και σ' εσάς. Στο MIT (όπου πατεντάρουν 2 ιδέες την ημέρα) λένε ότι, αν δεν πατεντάρεις την ιδέα σου, έχεις ανταγωνιστές: αν το κάνεις, έχεις συνεργάτες. Επίσημως, στην Ελλάδα έχουμε μόνο 15 με 18 πατέντες το χρόνο, ενώ στην Αγγλία μερικές χιλιάδες. Ακόμα και η Σλοβακία έχει 50 πατέντες το χρόνο. Εκεί μετριέται η ανταγωνιστικότητα μιας χώρας, στις ιδέες που κατοχυρώνονται, όχι στη θεωρία.



### Το χρήμα πάει στο χρήμα

Αυτός που έχει τις ιδέες δεν έχει τα χρήματα. Πάντα έτσι ήταν και πάντα έτσι θα 'ναι. Όταν κάποιος έχει 5 ή 10 εκατομμύρια ευρώ, δεν ψάχνει την καινοτομία, ψάχνει τη σίγουρη επένδυση. Θα πρέπει να βρεθεί ένας τρόπος ώστε οι νέες ιδέες να συνυπάρξουν με τα κεφάλαια. Θα πρέπει το κράτος να βοηθήσει σε αυτή την κατεύθυνση.

### Επιτάχυνση

Στο εξωτερικό υπάρχει η ιδέα του business accelerator. Δηλαδή, μια ιδέα χρηματοδοτείται και τεστάρεται για δύο χρόνια και, εφόσον δείξει ότι μπορεί να αποδώσει, τότε λαμβάνει επιπλέον χρήματα. Αλλά και αν αποτύχει, τα διδάγματα μένουν και ο επιχειρηματίας μπορεί να ξαναπροσπαθήσει. Αυτό προσπαθούμε να εφαρμόσουμε και εδώ.

### Μη φοβάστε την αποτυχία

Είναι και αυτή μέσα στο παιχνίδι. Στην Ελλάδα το 55 - 60% των νέων επιχειρήσεων κλείνουν στην πρώτη τριετία. Ξαναπροσπαθήστε έχοντας την εμπειρία αυτή.



### Στην πράξη είναι αβλητός

Στη θεωρία όλα είναι υπέροχα, αλλά η ελληνική πραγματικότητα είναι άλλο. Βλέπεις να θυσιάζονται πολύ δυνατά επιχειρηματικά σχέδια προκειμένου να χρηματοδοτηθούν δραστηριότητες που είτε σε τρία χρόνια δεν θα υπάρχουν είτε θα έχουν ελάχιστη απόδοση. Εδώ μπλέκουν οι πολιτικές προτεραιότητες, οι συντεχνίες, οι προσωπικές γνωριμίες κ.ά. Θα πρέπει το κράτος να αποφασίσει ποιο είναι το στρατηγικό μοντέλο ανάπτυξης της χώρας ώστε να παράγει πλούτο. Οχι το πώς θα δανειστούμε κι άλλο.

### Ελληνική ταλαιπωρία

Όταν έχεις μια εταιρεία, πρέπει να είσαι 24 ώρες το 24ωρο πάνω της. Δυστυχώς στην Ελλάδα, ακόμα και την καλύτερη ιδέα του κόσμου να έχεις, πάλι θα πρέπει να χάνεις το χρόνο σου με τη γραφειοκρατία, τα χαρτόσημα, τα μεγαρόσημα, τα χαρτιά από το πρωτοδικείο, γνήσια υπογραφή και όλα αυτά που όλοι ξέρουμε ότι συμβαίνουν. Θα πρέπει οι νέες επιχειρήσεις να βοηθηθούν ώστε να μην έχουν καθημερινά αυτούς τους σκοπέλους.

### Το όφελος για τη χώρα

Μια πετυχημένη επιχείρηση βοηθάει και τη χώρα. Η Ελλάδα, το Δημόσιο, μας έχουν ανάγκη. Πρέπει να παράγουμε πλούτο, να δημιουργούμε έσοδα, να πληρώνουμε φόρους, να προσλαμβάνουμε κόσμο. Μην έχουμε στο μυαλό μας μόνο την κατανάλωση. Ζητάμε από το κράτος το ένα και το άλλο, αλλά θα πρέπει να είμαστε έτοιμοι να το βοηθήσουμε και εμείς.

### Επενδύστε στον εαυτό σας

Μάθετε τέλεια το αντικείμενό σας. Παρακολουθήστε σεμινάρια, μάθετε γλώσσες, διαβάστε βιβλία, επικοινωνήστε με αγορές, ταξιδέψτε.

## INFO

Αποστολή της Ο.Ε.ΣΥ.Ν.Ε. είναι να συνεισφέρει ουσιαστικά στη βελτίωση της οικονομικής και κοινωνικής παρουσίας της Ελληνικής Νεανικής Επιχειρηματικότητας στον Παγκόσμιο Οικονομικό Χάρτη. Στόχος της είναι να αποτελέσει οργανικό και δυναμικό κομμάτι των νέων παραγωγικών δυνάμεων που θα εκπροσωπεί και θα εκφράζει ζωντανά στοιχεία του νεανικού κοινωνικού ιστού και θα υπηρετεί το επιχειρηματικό συμφέρον. Στόχος της είναι, επίσης, η αναθεώρηση των πρακτικών και μεθόδων που δεν απέδωσαν στο παρελθόν και η παροχή ώθησης των δυναμικών νεανικών επιχειρήσεων στην εθνική και παγκόσμια αγορά.

Περισσότερα στο [www.esyne.gr](http://www.esyne.gr)

Επιπλέον πληροφοριακό υλικό  
[Antagonistikotita.gr](http://Antagonistikotita.gr), [www.erasmus-entrepreneurs.eu](http://www.erasmus-entrepreneurs.eu), [www.eommex.gr](http://www.eommex.gr),  
[www.tempme.gr](http://www.tempme.gr)

## Προσοχή στο overtrading

Είναι η κατάσταση στην οποία διαφημίζεσαι υπερβολικά, έρχονται οι πελάτες και εσύ δεν μπορείς να ανταποκριθείς στη ζήτηση, με αποτέλεσμα αυτοί να φεύγουν. Κανείς δεν γιγαντώνεται σε μία μέρα. Αναπτύχθείτε σταδιακά και σταθερά.

## Αφεντικό του εαυτού σου

Η γνώση που αποκτάμε από τις σπουδές δεν είναι υποχρεωτικό να μας οδηγήσει σε μια εταιρεία ή στο Δημόσιο, μπορεί θαυμάσια να αξιοποιηθεί στη δική μας εταιρεία. Στην Ελλάδα δεν έχουμε μάθει να το θεωρούμε αυτό ως επιλογή. Αυτό θα πρέπει να αλλάξει. Ο νέος που έχει όρεξη να δημιουργήσει θα απασχοληθεί μόνος του, άρα ένα άτομο λιγότερο στη λίστα της ανεργίας, ενώ, αν πετύχει, θα δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας.



## Η οικογένεια είναι «επιδότηση»

Το ότι στην Ελλάδα οι νέοι κατοικούν μέχρι τα 30 με τους γονείς τους, τους δίνει μια ευκαιρία να ξεκινήσουν κάτι δικό τους χωρίς τεράστιο ρίσκο. Ομως, αντί γι' αυτό, πέφτουν στην άλλη παγίδα. Δεν

υπάρχει στην ελληνική οικογένεια η έννοια της επιχειρηματικότητας. Τελειώνει ο νέος τις σπουδές του, λέει «θέλω να κάνω επιχείρηση» και όλοι τον αποθαρρύνουν. «Πού πας χωρίς λεφτά», «βρες μια σίγουρη δουλειά» κ.λπ. Και εμείς οι νέοι μπαίνουμε από πολύ νωρίς στο τριπάκι της κατανάλωσης. Δανειζόμαστε για να έχουμε κινητό, αυτοκίνητο, σπίτι, ρούχα, ακριβές συνθήεις και δεν μπορούμε να μπούμε στη λογική του «ξοδεύω λίγα για να στηρίξω την επιχείρησή μου».



## Ποιος είναι ο Ανδρέας Στεφανίδης

Ο Ανδρέας Στεφανίδης είναι γραμματέας της Ομοσπονδίας Ελληνικών Συνδέσμων Νέων Επιχειρηματιών (ΕΣΥΝΕ) και πρόεδρος του ΕΣΥΝΕ Αθηνών. Έχει σπουδάσει Διοικητική Λογιστική στο State University της Νέας Υόρκης. Έχει εργαστεί στο αντικείμενο αυτό σε μεγάλες ιδιωτικές εταιρείες και το έχει διδάξει σε κολέγια και πανεπιστήμια στην Αθήνα και τη Νέα Υόρκη. Έχει ιδρύσει την Ακαδημία Επιχειρηματικότητας ([www.aker.eu](http://www.aker.eu)), μια πανευρωπαϊκή πρωτοβουλία στην οποία έμπειροι επιχειρηματίες διδάσκουν νεότερους. Η ΕΣΥΝΕ δραστηριοποιείται από το 2001 σε θέματα νεανικής επιχειρηματικότητας.

## Erasmus για επιχειρήσεις

Το [www.erasmus-entrepreneurs.eu](http://www.erasmus-entrepreneurs.eu) είναι ένα πρόγραμμα ανταλλαγής στο οποίο νέοι επιχειρηματίες μπορούν να εργαστούν δίπλα σε έμπειρους σε άλλη χώρα της Ε.Ε. Εκμεταλλευτείτε το και, εκτός από πολύτιμη εμπειρία, θα αποκτήσετε έναν διακρατικό συνεργάτη.

# ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΙΓΚΟΣ

Ιδρυτής της Virtual Trip, εταιρείας υψηλής τεχνολογίας πληροφορικής και επικοινωνιών

## «Οποιος θέλει να γίνει επιχειρηματίας πρέπει να γίνει γκουρού στο μάρκετινγκ»

Η Virtual Trip είναι το πρώτο επιτυχημένο start-up φοιτητικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Ιδρύθηκε το 2000 από πέντε φοιτητές του Τμήματος Επιστήμης Υπολογιστών του Πανεπιστημίου Κρήτης. Σήμερα, ηγείται του ομώνυμου Ομίλου Επιχειρήσεων Πληροφορικής πρωταγωνιστώντας στην προώθηση ελληνικής, υψηλής τεχνολογίας, πληροφορικής και επικοινωνιών στις αγορές του εξωτερικού.

«Όλοι οι λόγιοι για τους οποίους αποφασίσαμε να γίνουμε επιχειρηματίες ήταν λάθος», εξηγεί ο κ. Τσίγκος, που ξεκίνησε την επιχειρηματική του πορεία στα 22 του χρόνια. «Νομίζαμε ότι δεν θα έχουμε αφεντικό και θα είμαστε πιο χαλαροί. Μέγα σφάλμα: είναι πολύ πιο δύσκολο. Νομίζαμε ότι θα βγάλουμε πολλή λεφτά: επίσης σφάλμα. Νομίζαμε ότι θα ερχόμαστε όποια ώρα θέλουμε στο γραφείο ή θα ταξιδεύουμε όποτε θέλουμε: ερχόμαστε νωρίς και ταξιδεύουμε μόνο για δουλειές».

Το πιο επιτυχημένο προϊόν της Virtual Trip είναι η πλατφόρμα e-Learning και human-capital development «eFront». Ένα πρόγραμμα υπολογιστή με το οποίο μπορεί μια μεγάλη εταιρεία ή ένα πανεπιστήμιο να εκπαιδεύσει προσωπικό ή φοιτητές σε οτιδήποτε. «Για να το ξεκινήσουμε, πήραμε μια μικρή κρατική επιδότηση 20.000 ευρώ. Στη συνέχεια ζητήσαμε άσπλες πέντε επιδοτήσεις και απορρίφθηκαν όλες. Το ολοκληρώσαμε με δικούς μας πόρους και σήμερα το πρόγραμμα αυτό πωλείται σε 32 χώρες. Το αγόρασε η Fujitsu για 2.500 εργαζομένους στην Αυστραλία, στη Νορβηγία η Telenor έχουμε συνεργάτες σε όλο τον κόσμο. 100% ελληνικό προϊόν το οποίο αρχίζει να αποδίδει σοβαρά έσοδα. Και θα είχε ενδιαφέρον να δει κανείς τι απόδοση είχαν οι αιτήσεις που επιδοτήθηκαν αντί για εμάς. Δεν το βλέω με κακία, απλώς για να επισημάνω ότι μαζί μ' εμάς απορρίφθηκαν και άσπλες καλές ιδέες. Επιπλέον, μας πήρε επτά χρόνια να το ολοκληρώσουμε. Με βοήθεια θα γινόταν στα τρία. Και θα είχαμε σήμερα άσπλες 50 θέσεις εργασίας και έσοδα για το Δημόσιο, καθώς και συνάθλαγμα και προβολή της χώρας».

Πώς βλέπει ο κ. Τσίγκος την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα; «Είναι πολύ καλύτερη σήμερα από ό,τι ήταν το 2000 και η Ελλάδα φαίνεται να βρίσκει το δρόμο της. Βέβαια, για να ξεκινήσεις πρέπει είτε να είσαι πολύ πλούσιος είτε να κάνεις πολύ καλά τεχνάσματα. Στο εξωτε-



ρικό υπάρχουν φορείς, ιδιωτικοί και δημόσιοι, που μελετούν το business plan σου και σε χρηματοδοτούν ή όχι. Αυτοί ξέρουν ότι ρισκάρουν, γ' αυτό αυτές οι επενδύσεις λέγονται υψηλού ρίσκου. Αν η ιδέα δεν πάει καλά, δεν θα έρθουν να πάρουν τα λεφτά τους πίσω, όπως θα έκανε μια τράπεζα. Κανονικά, η αποτυχία είναι μέσα στο παιχνίδι, κάνεις τον κύκλο σου, ξαναπροσπαθείς, μαθαίνεις από τα λάθη σου».

Σκοπός της επιχειρηματικότητας, τονίζει ο κ. Τσίγκος, δεν είναι να βγάλουμε χρήματα. «Δεν ξέρω κανέναν επιτυχημένο επιχειρηματία που το βασικό του κίνητρο ήταν να γίνει πλούσιος. Κίνητρο είναι η ανάγκη για δημιουργία. Προτού αποφασίσεις τι θα κάνεις στην εταιρεία σου, πρέπει να απο-

φασίσεις τι θα κάνεις στη ζωή σου. Στο τέλος, επιτυχημένος επιχειρηματίας είναι αυτός που φτιάχνει μια εταιρεία, έναν οργανισμό, που θα υπάρχει και μετά τον ίδιο. Αυτό είναι και το δικό μας όραμα».

Μπορεί η Virtual Trip να πουλάει software στην Ινδία (σ.σ. σαν να εξαγεις πούρα στην Κούβα), όμως ο κ. Τσίγκος βλέπει ήδη αλλού τα επόμενα βήματά του. «Οι μεγάλες ευκαιρίες είναι στη Λατινική Αμερική. Χώρες με κουλτούρα πολύ κοντινή στην ευρωπαϊκή και τεράστια ανάπτυξη. Γι' αυτό και το πρώτο μας γραφείο στο εξωτερικό το φτιάξαμε στην Ισπανία, τη βλέπουμε σαν σκαλοπάτι για τη Λατινική Αμερική».

Έχει άποψη και ιδέες και για ζητήματα εκτός του τομέα του. «Βλέπω τους αγρότες στο δρόμο και με πάνει κατάθλιψη όταν ξέρω πόσες ευκαιρίες υπάρχουν στον κλάδο των τροφίμων. Για παράδειγμα, η Ελλάδα έχει το καλύτερο έξτρα παρθένο ελαιόλαδο στον κόσμο. Επίσημως και με τη βούβλα. Και, αντί να το πουλάει σε μπουκάλια των 100 ml, σχεδιασμένα από έναν διάσημο designer, με διαφήμιση και προβολή, το πουλάει χονδρική στην Ιταλία. Και αυτό θα μπορούσε να γίνει με φραγκοδίφραγκα σε σχέση με όσα πάνε σε άχρηστες επιδοτήσεις».

Τελικά, υπάρχει πραγματικά ελληνική παραγωγή υψηλής τεχνολογίας; «Φυσικά. Απλώς δεν προβάλλεται. Υπάρχουν ελληνικές εταιρείες που εξάγουν τεχνολογία στις ΗΠΑ και δεν τις ξέρει κανένας. Και είναι κρίμα, γιατί με παράδειγμα αυτές θα δείχναμε στους νέους ότι κάτι κινείται, ότι αξίζει τον κόπο».

VIRTUAL TRIP GROUP  
www.vtripgroup.com  
Εργαζόμενοι: 8 άτομα  
Κύκλος εργασιών: 8 εκατ. ευρώ  
(πρόβλεψη 2010)  
Εξαγωγές: Σε 32 χώρες

ΚΩΣΤΑΣ ΦΑΡΜΑΚΗΣ

## ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΑΧΙΛΛΟΠΟΥΛΟΣ

Ιδρυτής της Motion FX, που παράγει πρωτότυπες εφαρμογές broadcast media, όπως αντίπτορες για να προσαρμόζονται οι φακοί των φωτογραφικών σε κινηματογραφικές μηχανές

**«Οι ιδέες δεν γεννιούνται στο εργαστήριο, γεννιούνται εκεί έξω»**

Ο κ. Αχιλλόπουλος είναι ξεχωριστός για δύο λόγους: πρώτον, είναι κάτοχος τριαδικής πατέντας - πράγμα που τον καθιστά επισήμως εφευρέτη, με την πλήρη έννοια του όρου, σε όλο τον κόσμο - και, δεύτερον, βρίσκεται στον τρίτο επιχειρηματικό του κύκλο - έκφραση για να πει κανείς ευγενικά ότι έχει καταστραφεί δύο φορές. «**Η φωτιά που έχω μέσα μου με έκανε να ξαναπροσπαθήσω. Όταν είσαι δημιουργός, θα δημιουργήσεις, δεν μπορείς να κάνεις τίποτα άλλο, σε τρώει μέσα σου. Δεν μπορείς να το καταπνίξεις, το μυαλό σου γεννάει συνεχώς ιδέες.**»

Οι ιδέες του κ. Αχιλλόπουλου είναι γεμάτες λύσεις. Από την εποχή που ήταν φοιτητής, και έφτιαχνε τα πρώτα του ηλεκτρονικά εξαρτήματα κυριολεκτικά στο χέρι, μέχρι σήμερα, που στέλνει σε όλο τον πλανήτη τα προϊόντα του και μιλάει προσωπικά μέσω video conference με κάθε έναν από τους πελάτες του, δεν σταματά να σκέφτεται πώς θα δώσει λύσεις στον τομέα της εικόνας και της επεξεργασίας της. Από πολύ νωρίς αντιλήφθηκε τη σημασία των niche markets, δηλαδή των εξειδικευμένων λύσεων για εξειδικευμένους πελάτες. «**Δεν μιλάμε για μαζική παραγωγή εδώ, δεν είμαστε εργοστάσιο. Απευθύνομαι σε συγκεκριμένους επαγγελματίες οι οποίοι είναι έτοιμοι να πληρώσουν για κάτι που θα τους διευκολύνει στη δουλειά τους.**»

Η εντελώς δική του εφεύρεση είναι η εφαρμογή φωτογραφικών φακών σε κινηματογραφικές μηχανές. Πρόκειται για έναν φάκο-αντίπτορα ο οποίος πολλαπλασιάζει τις επιλογές του κινηματογραφιστή σε φακούς, χαμηλώνοντας εντυπωσιακά το κόστος. «**Με 3.000 ευρώ κάνεις δουλειά που διαφορετικά θα χρειάζοσταν τετραπλάσια χρήματα. Είμαστε μόνο δύο στον κόσμο που προσφέρουμε αυτή την επιλογή. Κατέχουμε όλη την αγορά.**» Στη Motion FX γίνεται εκτύπωση σε φιλμ ταινιών που έχουν γυριστεί στο εξωτερικό. «**Εχουμε πελάτες από Βέλγιο, Αίγυπτο, Κύπρο, Ισραήλ, Ντουμπάι, Ολλανδία, Νέα Υόρκη, Λος Άντζελες, Σαρδηνία, Πορτογαλία κ.α. Στέλνουν σε ψηφιακή μορφή το υλικό τους και τους το επιστρέφουμε σε φιλμ, μια διαδικασία που δεν μπορεί ο καθένας να κάνει σωστά.**»

Πώς βλέπει την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα με βάση τη δική του εμπειρία; «**Δύο φορές έφτασα κοντά στην επιτυχία, τη μύριση και δύο φορές γύρισα στο μηδέν. Και αν ζούσα σε άλλη χώρα, δεν θα συνέβαινε τί-**



ποτα από όλα αυτά. Εκεί ούτε ακάλυπτες επιταγές υπάρχουν ούτε venture capital που αποσύρουν ξαφνικά τη χρηματοδότηση, όπως κάνουν εδώ οι τράπεζες. Στην Ελλάδα, για να καταφέρεις να πετύχεις, πρέπει να μην έρθεις αντιμέτωπος με τίποτα σοβαρό». Αλλά υπάρχει και η καλή πλευρά, το αισιόδοξο μήνυμα. «**Η καθημερινή τριβή με αυτή την κατάσταση έχει κάνει τον Ελληνα εφευρετικό, ευέλικτο και με μεγαλύτερη θέληση απέναντι στις δυσκολίες. Μόλις τα πράγματα βελτιωθούν, οι ικανότητές μας, που τις χρησιμοποιούμε τώρα απλώς για να επιβιώνουμε, θα μας βοηθήσουν να αριστεύσουμε.**»

Στην παραγωγή ταινιών και τηλεοπτικών προγραμμάτων, η επεξεργασία του υλικού είναι μια από τις σημαντικότερες δουλειές. Η Motion FX δραστηριοποιείται με ιδιαίτερη επιτυχία στον τομέα αυτό και ένα από τα δυσκολότερα πρότζεκτ που είχε αναλάβει ήταν η επεξεργασία των μικρών βιντεοκλίπ που έπαιζαν ανάμεσα στα τραγούδια στο διαγωνισμό της Eurovision στην Αθήνα. «**Χρειάστηκε να μετακομίσουμε όλο τον εξοπλισμό μας σε μεγαλύτερο στούντιο και να δουλέψουμε με ό,τι πιο σύγχρονο υπήρχε, καθώς οι απαιτήσεις ποιότητας ήταν τεράστιες. Φυσικά, το φέραμε σε πέρας με τον καλύτερο τρόπο.**»

Αυτό τον καιρό τελειοποιεί ένα κιν η υπαίθριας ψηφιακής κινηματογράφησης. Στο μέγεθος βαλίτσας, αντικαθιστά εξοπλισμό που θα χρειαζόταν ένα ολόκληρο φορτηγό για τη μεταφορά του. Με συστοιχίες σκληρών δίσκων και οπτικές ίνες, μπορεί να εγγράψει μέχρι και 16 ώρες βίντεο υπερ-υψηλής ποιότητας. Μπαταρίες λιθίου φροντίζουν για την αυτονομία του, ενώ ο υπολογιστής με τον οποίο θα γίνονται όλοι οι χειρισμοί και ο έλεγχος στηρίζεται στο σύστημα με τρόπο που ήδη ο κ. Αχιλλόπουλος έχει πατεντάρει. Φανταστείτε τη βαλίτσα με την οποία ταξιδεύετε με εκτεταμένη τη χειρολαβή και πάνω στη χειρολαβή ένα λάπτοπ. «**Όλο το σύστημα είναι αδιάβροχο, shock proof, μπορείς να κάνεις γύρισμα και στην κορυφή του βουνού. Είναι αυτόνομο, είναι μικρό, είναι πρακτικό, είναι το αυγό του Κοχλόμβου.**» Και επειδή το γύρισμα στην ύπαιθρο μπορεί να έχει καιρικά απόροπτα, το κιν έχει θέση για μια μικρή πτυσσόμενη τέντα. «**Να δεις που αυτό θα είναι το selling point,**» λέει ο κ. Αχιλλόπουλος χωρίς να

αστειεύεται. «**Οι περισσότεροι δημιουργοί υψηλής τεχνολογίας επικεντρώνονται στην καινοτομία χωρίς να σκέφτονται τα πρακτικά. Και αυτό εγώ το έμαθα πηγαίνοντας για γυρίσματα στο βουνό. Οι ιδέες γεννιούνται εκεί έξω.**»

MOTION FX  
www.motionfx.gr  
Αντικείμενο: Εφαρμογές επεξεργασίας  
εικόνας για τηλεόραση και  
κινηματογράφο, ειδικός εξοπλισμός  
κινηματογράφησης

ΚΩΣΤΑΣ ΦΑΡΜΑΚΗΣ