

12 • business stories /// big story

ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ / Κυριακή 15 Μαΐου 2016



Περικλής Βενιέρης



Ευάγγελος Μαρτινόπουλος



Στέφανος Οκταπόδας



Γιάννης Χίτος



ΒΕΝΙΕΡΗΣ, ΜΑΡΤΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, ΟΚΤΑΠΟΔΑΣ, ΧΗΤΟΣ και τώρα ο **ΚΩΣΤΑΣ ΜΑΧΑΙΡΑΣ** συνθέτουν την ομάδα των επικεφαλής της ελληνικής cola, που σήμερα εξελίσσεται σε ένα 100% εγχώριο επιχειρηματικό θαύμα με διεθνή πορεία και ανοδικές πωλήσεις

Η ΝΕΑ DREAM TEAM ΤΩΝ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ

Με την έκρηξη της ανεργίας στην Ισπανία το 2002 κυκλοφόρησε μια εξαιρετικά επιτυχημένη ταινία που έσπασε ταμεία στη χώρα. Το «Δευτέρες με λαϊκάδα» διαπραγματεύεται την ιστορία μιας παρέας απολυμένων εργατών σε μια παραθαλάσσια πόλη της Ισπανίας που πλιττεύει από την ανεργία. Κάθε βράδυ η ομάδα αυτή συγκεντρωνόταν στο ίδιο μπαρ, ενώ τις καθημερινές αντιμετώπιζε την ανασοπή στο ταμείο ανεργίας και στα γραφεία ευρέσεως εργασίας. Η Green Cola θα μπορούσε ενδεχομένως να είναι η αισιόδοξη απάντηση στο σκαρξάσ απασιόδοξο και γλυκόπικρο αυτό φιλμ.

Η ελληνική βιομηχανία παραγωγής πρώιμων cola με στέβια ξεκίνησε περίπου σαν αστέρι. Όπως ξεκινούν εδύλλου οι περισσότερες καλές ιδέες. «Και δεν κάνουμε, βρε παιδιά, μια ελληνική cola», είχε πει ο πρώην υπεύθυνος Παραγωγής της 3E Περικλής Βενιέρης αρχικά στον κ. Στέφανο Οκταπόδα (πρώην επικεφαλής της θυγατρικής της Cosmote στην Αλβανία) και κατόπιν στον κ. Ευάγγελο Μαρτινόπουλο με τη γνωστή θητεία στη διοίκηση της OTE - Cosmote. Να όμως που σήμερα εξελίσσεται σε ένα 100% εγχώριο επιχειρηματικό θαύμα με διεθνή πορεία και ανοδικές πωλήσεις, το οποίο λειτουργεί ως απάντηση στην κρίση που μαστίζει τη χώρα μας.

Για την αφεξής, η δημιουργία της Green Cola υπήρξε η απάντηση που έδωσαν τρία υψηλά αμειβόμενα στελέχη στο φάσμα είτε της αναγκαστικής έκπτωσης της εργασίας τους με το δραστικό χαμηλό των αποδοκιών τους, είτε της αποστρατεύσεώς τους. Και μπορεί ο κ. Μαρτινόπουλος, ως ένας εκ των πιο ακριβοπληρωμένων μάντζερ των τελευταίων ετών, αν δεν συμμετείχε στο εγχείρημα απλώς να ιδιώτευε και να γυρνούσε ανά την Ελλάδα με το σκάφος του, τα άλλα δύο στελέχη

όμως σκαρξάβριονταν σε δυσχερέστερη θέση. Σήμερα, ωστόσο, η επιτυχία της εταιρείας δείχνει ότι αυτή η περίοδος παρήλθε ανεπιτηρεττά. Με έδρα στη Θράκη και μεγάλο όνειρο, κάνει κι άλλες μεταγραφές από τα... πάνω ρόκια των κορυφαίων στελεχών της χώρας. Μετά την ένταξη του Mr OTE στο επιχειρηματικό εγχείρημα και περίπου έναν χρόνο μετά την τοποθέτηση στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας του «μάγου των νερόν», ιδιοκτήτη του ΖΑΓΟΡΙΑ Αλλά και της μπύρας Flix Γιάννη Χίτου, η Green Cola προχώρησε στην πώληση του 18% των μετοχών της προς έναν γκουρού του λιανεμπορίου. Ο λόγος για τον κ. Κώστα Μαχαιρά, τον ιστορικό παράγοντα των σουπερ μάρκετ, ο οποίος απογειώσε την AB Βασιλόπουλος όταν την πούλησε στον βελγικό όμιλο Delhaize και έφτασε στα ανώτερα επίπεδα διοικήσεώς του διεθνούς γκουρού, με εποπτεία έως και σε χώρες της Ασίας. Άνθρωπος δραστήριος ο τελευ-

μεγάλο μέτοχο και τον άνθρωπο που θα βοηθήσει στο περαιτέρω άνοιγμα της στις διεθνείς αγορές. Πράγμα όσα δύσκολο για έναν μόντζερ με πολυεθνική κουλιούρα και λογική - και φυσικά με μεγάλη ατζέντα γνωριμιών σε όλο τον πλανήτη. Η ένταξη Μαχαιρά πάντως έρχεται να προστεθεί σε αυτές των κυρίων Μαρτινόπουλου και Χίτου, δίνοντας την αίσθηση ότι πλέον η Green Cola είναι ένας συνασπισμός επιχειρηματικών προσωπικοτήτων πρώτης γραμμής, ένα σχήμα που αποκτά ειδικό βάρος στο οποίο θα μας απασχολήσει με ένταση στο μέλλον.

Συνεχής ανάπτυξη

Τα σχέδια της εταιρείας, η οποία ξεκίνησε με δυναμισμό πριν από λίγα χρόνια από την ακριτική Ορεστιάδα, περιλαμβάνουν,

Η Green Cola ελέγχεται ήδη σε Ισραήλ, Κύπρο, Σερβία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Βέλγιο και Αυστραλία, ενώ η εταιρεία βρίσκεται σε επαφές για την είσοδο του προϊόντος σε μεγάλες αγορές, όπως αυτές της Αμερικής και της Γερμανίας ή η Κίνα και η Νοτιοανατολική Ασία

ταύτος, δύσκολα έπειθε όσους συναντούσε το τελευταίο διάστημα για την προσωπική συνταξιοδότησή του. «Σύνταγμα θα έλεω να σας πω κάτι νέο», έλεγε σε όσους τον ρωτούσαν εάν υπάρχει μετά την AB Βασιλόπουλος... ζωή. Όμως, πόσες και πόσες παρόμοιες υποσχέσεις δεν έχουμε ακούσει από στελέχη που όταν έρθει το πλήρωμα του χρόνου για την αποστρατεύσεώς τους επέλεγον την καλή ζωή, τα ταξίδια και την ηρεμία.

Ο κ. Μαχαιράς ωστόσο έδρασε διαφορετικά, κάνοντας αυτό που γνωρίζεται πολύ καλά: να δουλεύει, να επενδύει και να ρισκάρει. Έχοντας εμπορικές σχέσεις με την Green Cola από την περίοδο της Delhaize, παρακολούθησε στενά το όλο εγχείρημα - και μάλιστα είχε ανοίξει τις πύλες της AB Βασιλόπουλος στην εταιρεία. Σήμερα, αποτελεί οργανικό μέλος της,

σύμφωνα με πηγές, την κατασκευή εργοστασίου αναψυκτικών εντός του Λεκανοπεδίου της Αττικής. Υπενθυμίζεται ότι η Green Cola διαθέτει παραγωγική μονάδα στη Λεπτή Ορεστιάδας, ενώ έχει συνάψει συμφωνία με την ΕΑΣ Αργολίδας για την εμφιάλωση των προϊόντων της από την παραγωγική μονάδα της τελευταίας. Επίσης, σε μια κίνηση που έχει μεγάλο ενδιαφέρον, η εταιρεία αναπτύσσει συνεργασίες με τοπικούς εμπροσθαγούς σε άλλες χώρες προκειμένου αυτοί να παράγουν τα προϊόντα της Green Cola. Έτσι, εδώ και έξι μήνες τρεις γερμανικές εταιρείες παράγουν -σε πλωτική φράση για την ώρα- προϊόντα για λογαριασμό της. Στο business plan της εταιρείας, λοιπόν, περιλαμβάνεται ο στόχος μέσα από αυτές τις επιχειρηματικές συνεργασίες να πωλούνται τα προϊόντα της στις



Κώστας Μακαλάπας

Τα σχέδια της εταιρείας, η οποία ξεκίνησε με δυναμισμό πριν από λίγα χρόνια από την ακριτική Ορεστιάδα, περιλαμβάνουν, σύμφωνα με πηγές, την κατασκευή εργοστασίου αναψυκτικών εντός του λεκανοπεδίου της Αττικής



αφρικές χώρες, στον Καναδά, στις ΗΠΑ, καθώς και σε χώρες της Αφρικής και της Ασίας. Κι αυτό διότι η τάση για υγιεινά προϊόντα με χαμηλά λιπαρά έχει πλέον γίνει πεποιθισμένη σε όλο τον πλανήτη. Ένα ακόμα σχέδιο της διοίκησης που θα υλοποιηθεί είναι η αγορά πορτοκαλεώνων, καθώς και εκτάσεων με λεμονιές, ενώ μελετάται και η προοπτική ανάπτυξης προγραμμάτων συμβολογιακής γεωργίας με παραγωγούς εσπεριδοειδών.

Όλα τα παραπάνω γίνονται αποκλειστικά με ίδιους πόρους της Green Cola Company, όμως μέσα από την Ευφρενή πορεία των πωλήσεων της, που διαρκώς παρουσιάζεται ανοδική, δεν αποκλείεται ο δανεισμός από τράπεζα του εξωτερικού. Πληροφορίες μάλιστα αναφέρονται στην προοπτική δημιουργίας

παράλληλου σκάματος εκτός συνόρων που θα διευκολύνει τέτοιες ενέργειες λόγω του μεγάλου ρίσκου που έχει η Ελλάδα, ενώ πληροφορίες μιλάνε ακόμα και για ευκαιρία εισόδου της επιχείρησης σε Έβνο - το βρετανικό - χρηματιστήριο.

Η πώση του ανταγωνισμού έγινε ευκαιρία

Μπορεί το success story της Green Cola να βασίστηκε σε μια πολύ καλή ιδέα και να έχει και κινηματογραφικά στοιχεία καθώς οι ιδρυτές της βρέθηκαν από ανεργιο βιομήχανοι, όμως το όλο εγχείρημα βασίστηκε αμιγώς στην πολύ καλή έρευνα των δεδομένων της αγοράς. Ποια ήταν αυτά; Όπως διαπιστώσαν οι κύριοι Βενιέρης και Οκταπόδης, η πώση της PepsiCo

HBH στην Ελλάδα δημιούργησε στις αρχές της τρέχουσας δεκαετίας μια μεγάλη ευκαιρία. Ένα κενό. Ξαφνικά η Coca-Cola - χωρίς καν να το θέλει ενδοχόμενος - βρέθηκε στην Ελλάδα χωρίς ανταγωνισμό. Η Pepsi εξελισσόταν σε ένα αποτυχημένο σήμα με πολύ χαμηλά ποσοστά πωλήσεων παρά τις προσπάθειες που υπήρξαν και που σε κάποια στιγμή έδειχναν ότι μπορεί και να επιτύχαναν. Οι διαρκείς αλλαγές μάρτζατζεντ στην αμερικανική πολυεθνική, η αποτυχία στα νερά και το κλείσιμο των δραστηριοτήτων στο Λουτρέα έδωσαν χώρο ακριβοβίτησης της PepsiCo. Κι αυτή η ακριβοβίτηση το 2010 μετουσιώθηκε σε ένα νέο ελληνικό αυτό τη φορά σήμα. Βέβαια η ιστορία της προσπάθειας δημιουργίας ελληνικής cola είναι μεγάλη, καθώς κι άλλα το επείρησαν.

Οι παλιότεροι θα θυμούνται σήματα όπως η Sinalco Cola ή προϊόντα-φασόν που είδαν το φως της ημέρας στα ράφια, όμως η νύκτα δεν τα πρόλαβε. Με την Green Cola, όμως, τα πράγματα ήταν διαφορετικά. Η εταιρεία επένδυσε στην τάση υγιεινής διατροφής και στο μάρκετινγκ. Ξαφνικά το σούπερ μάρκετ γέμισε με πράσινες συσκευασίες, ενώ και το λιανικό εμπόριο έδειξε να υποδέχεται θετικά το νέο προϊόν. Ισως και η μζέρια που υπήρχε λόγω της κρίσης να επέτρεψε στην αγορά να δει με μεγαλύτερη συμπάθεια την προσπάθεια των στελεχών από τη χώρα μας. Εξάλλου οι περισσότεροι μάρτζατζεντ έχουν στο μυαλό να κάνουν επιχειρηματικές προσπάθειες, άρα διά των κυρίων Βενιέρη, Οκταπόδη και Μαρτινοπούλου ενδοχόμενος να προσομοιωσαν τους ίδιους τους εαυτούς τους.

Σε επίπεδο μεριδίων αγοράς, σύντομα η εταιρεία κερδίζει πόντους και φτάνει ή -σε συγκεκριμένες περιπτώσεις- ξεπερνά την πολυεθνική Pepsi. Η ελληνική εταιρεία κινείται σε επίπεδα άνω του 5%-7%, ενώ υπάρχουν περιπτώσεις όπου βρίσκεται ακόμα και στο +20% σε επίπεδο μεριδίων πωλήσεων. Το ενδιαφέρον επίσης είναι ότι ο άνθρωπος-κινητήριος δύνα-

Η εταιρεία αναζητεί συνεργασίες με τοπικούς εμπλεκόμενους σε άλλες χώρες προκειμένου αυτοί να παράγουν τα προϊόντα της Green Cola. Έτσι, εδώ και έξι μήνες τρεις γερμανικές εταιρείες παράγουν -σε πιλοτική φάση για την ώρα- προϊόντα για λογαριασμό της

μη του όλου εγχειρήματος δεν είναι κάποιος με εξειδικευμένες γνώσεις χρηματοοικονομικών ως ειθιστοί στον χώρο των επιχειρήσεων, αλλά ένας άνθρωπος της παραγωγής: ο κ. Βενιέρης, ο οποίος παρά την κυριαρχία της Coca-Cola πίστεψε ότι υπάρχει χώρος και για νέα σήματα. Βλέπετε, ο συγκεκριμένος πίστεψε όχι στη δύναμη του χρήματος αλλά σε αυτό που παγκοσμίως Εκδόσαμε, τη δύναμη της παραγωγής και της βιομηχανίας. Τη δύναμη της φήμης και του καλού προϊόντος.

Η Green Cola, λοιπόν, βασίστηκε σε ένα πλήθος από ερευνητικές και εργαστηριακές ερευνών που πραγματοποιήθηκαν σε ελληνικά πανεπιστήμια - από το Πολυτεχνείο στην Αθήνα μέχρι το Δημοκρίτειο στη Θράκη. Μετά από πειράματα, η ομάδα έρευνας κατόρθωσε να λανσάρει μια γέυση χωρίς ζάχαρη ή ασπαρτάμη αλλά με στέβια. Σύντομα μάλιστα η τάση αυτή θα γίνει παγκόσμια, με πολυεθνικές του χώρου να παρουσιάζουν με τη δική τους σειρά ανάλογα green brands.

Διεθνοποίηση το στοίχημα

Η επιτυχία στην Ελλάδα οδήγησε άμεσα την Green Cola και στις Έξενες αγορές. Το σήμα ετάγεται ήδη σε Ισραήλ, Κύπρο, Σερβία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Βέλγιο και Αυστραλία, ενώ η εταιρεία βρίσκεται σε επαφές για την είσοδο του προϊόντος σε μεγάλες αγορές, όπως αυτές της Αμερικής και της Γερμανίας ή η Κίνα και η Νοτιοανατολική Ασία.

Παράλληλα, ακολουθώντας το μοντέλο των μεγάλων παικτών της αγοράς, ξεκίνησε να παραχωρεί άδειες εμφιάλωσης σε χώρες του εξωτερικού. Η αρχή έγινε από τη Σερβία και ακολούθησαν η Σαουδική Αραβία και η Κύπρος. Βέβαια η βάση βρίσκεται στη χώρα μας και την ακριτική Ορεστιάδα, όπου παράγονται τα σήματα της εταιρείας Mπλε, Μικ & Μάτς και GR8 (GR-eight), καθώς και αναψυκτικά-φασόν για λογαριασμό των περισσότερων αλυσίδων σούπερ μάρκετ.

Εδώ αξίζει να αναφερθεί ότι το εργοστάσιο στην Ορεστιάδα αποτελεί ένα από τα λιγότερα στην ακριτική ζώνη της χώρας, όμως η συγκεκριμένη επιλογή έχει να κάνει με τον επενδυτικό νόμο και την προοπτική πραγματοποίησης πωλήσεων σε όλη τη Βαλκανική.