



Από το πρώτο «Ευρωπαϊκό συνέδριο επιχειρηματικότητας νέων».



Η επιτυχημένη εκτροφέας σαλιγκαριών Μαρία Βλάχου.

START-UP ΚΑΤΑ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

Το «MoneyPro» μίλησε με νέους που με τις ιδέες τους κατακτούν τις διεθνείς αγορές

Της **ΒΑΣΙΑΣ ΜΠΑΚΑ**
Φωτ. **ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΡΑΣΣΙΑΣ**

Εγερτήριο σάλπισμα μέσα στην επιχειρηματική αδράνεια της κρίσης φαίνεται να αποτελούν οι start-up επιχειρήσεις στη χώρα μας. Η «έκρηξη» της κουλτούρας των νεοφυών αυτών εταιρειών, που έγινε στο εξωτερικό και πρόσφατα στην Ελλάδα, δημιουργεί μια εντυπωσιακή στροφή στην καινοτομία. Νέοι κάτω των 25 ετών επενδύουν σε μια πρωτότυπη ιδέα, στοχεύοντας σε πελατολόγιο που ξεπερνά τα όρια της χώρας και κινείται σε παγκόσμια επίπεδα. Η νέα αυτή προσπάθεια έγινε ευρέως γνωστή με την πρόσφατη έλευση της καγκελάριας Άγκελα Μέρκελ στη χώρα μας και τη συνάντησή της με εκπροσώπους 20 νέων καινοτόμων εταιρειών, με την ίδια να μένει εντυπωσιασμένη από τις προτάσεις των νέων επιχειρηματιών και να τους αντιμετωπίζει με θερμή και χαρακτηριστική τη συγκεκριμένη «τάση» ως το «μέλλον της οικονομίας της Ελλάδας και της Ευρώπης».

ΟΙ ΜΕΤΡ... Το «MoneyPro» βρέθηκε στο πρώτο «Ευρωπαϊκό συνέδριο επιχειρηματικότητας νέων», που έλαβε χώρα πριν από λίγες ημέρες στο Καλλιμάρι. Ανάμεσα στους εκατοντάδες παρευρισκόμενους συναντήσαμε τους «μετρ» των start-up εταιρειών στην Ελλάδα και μάθαμε τα πάντα σχετικά με τη νεανική επιχειρηματικότητα, το πρόγραμμα, τους στόχους και τα θετικά αποτελέσματα της ανάπτυξής τους για την οικονομία της χώρας μας. Ο Δημήτρης Τσίγκος είναι ο πρωτεργάτης των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, σημερινός πρόεδρος της Ευρωπαϊκής συνομοσπονδίας νέων επιχειρηματιών (YES) και ιδρυτής της Virtual trip.



Ο Νίκος Γονιάς.

Ο ίδιος μιλώντας στο «MoneyPro» εξήγησε πώς πήρε το ρίσκο να ιδρύσει τη δική του εταιρεία: «Η Virtual trip είναι το πρώτο μάλλον φοιτητικό start-up στην Ελλάδα. Μαζί με τέσσερις ακόμη συμφοιτητές μου, που σπουδάζαμε τότε στο Πανεπιστήμιο Κρήτης Διοίκηση Υπολογιστών, ιδρύσαμε την εταιρεία πληροφορικής Virtual Trip για web development. Υπήρχε εμπνευση, καλή ψυχολογία και το γεγονός ότι φοιτούσαμε σε ένα μικρό πανεπιστήμιο βοήθησε πολύ.



Ο Δημήτρης Τσίγκος.

Η εταιρεία τότε ξεκίνησε να ασχολείται με τις τεχνολογίες Διαδικτύου. Ήταν ό,τι πιο καινοτόμο υπήρχε τότε και παραμένει ακόμα και σήμερα. Στην πορεία κάναμε έργα πληροφορικής και εφαρμογές κινητών τηλεφώνων, ενώ δημιουργήσαμε προϊόντα τα οποία έχουμε εξαγάγει σε πάνω από 60 χώρες. Το γεγονός ότι βγήκαμε στις διεθνείς αγορές ήταν αυτό που μας βοήθησε να επιβιώσουμε στην κρίση». Αναζητώντας τι είναι αυτό που χρειάζεται η ελληνική οικο-

νομία για να ανακάμψει, ο Δημήτρης Τσίγκος τόνισε: «Πιστεύω ότι οι start-up εταιρείες είναι ο μόνος τρόπος για να πάει μπροστά αυτή τη στιγμή η οικονομία και να δημιουργηθούν ποιοτικές θέσεις εργασίας, διότι αυτό που χρειάζεται η χώρα τώρα είναι μαζικές θέσεις εργασίας. Δεν έχουμε ανάγκη από μεγάλες επιχειρήσεις, που θα δη-

Το ρίσκο, η καινοτομία, οι δυσκολίες αλλά και το πείσμα κόντρα στη μιζέρια της οικονομικής συγκυρίας

μιουργήσουν πολλές θέσεις εργασίας ανεπίκευτου εργάτη. Πρέπει να γίνουν μαζικά νεοφυείς επιχειρήσεις και να αποδεχτούμε το ρίσκο».

ΕΠΙΤΥΧΙΑ. Ξεκινώντας χωρίς κεφάλαιο ή επίδοτηση, με ένα δάνειο 15.000 ευρώ που της πρόσφερε ο πατέρας της, η Μαρία Βλάχου κατέφερε μέσα σε πέντε χρόνια να στήσει μια επιτυχημένη, καινοτόμα, κερδοφόρα και συνεκώς αναπτυσσόμενη επιχείρηση και όλα αυτά

εξαιτίας ενός... γεύματος. «Βρισκόμουν ένα βράδυ σε ένα εστιατόριο στην Ελβετία και το μενού περιλάμβανε σαλιγκάρια, τα οποία κόστιζαν πολύ ακριβά. Έτσι μου δόθηκε το έναυσμα για να ασχοληθώ με την εκτροφή τους. Υστερα από έρευνα αγοράς και πολλά ταξίδια, ιδρύσαμε το 2007 την εταιρεία Fereikos. Βασικό για εμάς ήταν να δημιουργήσουμε κάτι δικό μας και να επενδύσουμε στην ποιότητα, στην ανταγωνιστικότητα και στην εξωστρέφεια των υπηρεσιών και των προϊόντων μας», μας εξή-

γησε η γλωσσομαθής και πολυτάλαντη Μαρία Βλάχου. Όσον αφορά τις δυσκολίες που τυχόν προέκυψαν και το αν σκέφτηκε κάποια στιγμή να σταματήσει, δήλωσε: «Από τη στιγμή που πιστέψαμε στην ιδέα αυτή και το αγαπήσαμε, δεν σκεφτήκαμε ποτέ αρνητικά. Δεν βάλαμε χρονικά όρια και δεν σκεφτήκαμε ποτέ να τα παρατήσουμε. Ξέραμε ότι οι δυσκολίες υπήρχαν, υπάρχουν και θα υπάρχουν, από τη στιγμή που αποφασίζεις να κάνεις κάτι δικό σου. Η δημιουργία μιας επιχείρησης προϋποθέτει δυσκολίες, σκληρή δουλειά, αλλά και πολλά χαρά δημιουργίας». «Καθημερινά μας παίρνουν τηλεφώνω, έρχονται στο γραφείο και συναντάμε νέα παιδιά σε διάφορα συνέδρια και events που αφορούν την επιχειρηματικότητα. Πολλοί με ρωτούν πώς κατάρτερα να κάνω κάτι τελειώς διαφορετικό από αυτό που σπούδασα, πώς μάλλον σε έναν τομέα όπως αυτός του πρωτογενούς, που είναι καθαρά ανδροκρατούμενος. Η αλήθεια είναι ότι προσπαθώ διαρκώς και πάντα σκέφτομαι την απαιτημένη μου ρήση: «ή είσαι μέρος του προβλήματος είτε είσαι μέρος της λύσης», κατέληξε δίνοντας τη δική της συμβουλή.

Ο ομογενής «φιλόσοφος»

«Οι Έλληνες δεν γνωρίζουν όλα αυτά που γνωρίζουν, είναι το απόφθεγμα του Νίκου Γονιάς, του Ελληνοαυστραλού που δραστηριοποιείται επισκώς από την ηλικία των 20 ετών στις επιχειρήσεις λογισμικού και στις online υπηρεσίες, ενώ επισκέπτεται τα τελευταία χρόνια συχνά την Ελλάδα για να μεταφέρει την τεκνονομία του στις νέες διαδικτυακές start-up επιχειρήσεις. «Η Ελλάδα

βρίσκεται 8 χρόνια πίσω από την Αυστραλία όσον αφορά τις νεοφυείς εταιρείες, ωστόσο οι άνθρωποι εδώ είναι πολύ έξυπνοι και δεν μπορούν να κατανοήσουν πόσο ελπιδοφόρες είναι οι ιδέες τους. Χρειάζονται, όμως, πρακτικές γνώσεις, που τα πανεπιστήμια στην Ελλάδα δεν τους τις παρέχουν, καθώς περιορίζονται σε θεωρητικά μαθήματα. Εκχω συναντήσει ήδη 20 start-up στην Ελλάδα, από τις οποίες

4 ή 5 με έχουν εντυπωσιάσει και θέλω να συμβάλω και οικονομικά στην ανάπτυξή τους. Το μόνο που χρειάζεται να καταλάβουν είναι πως ο κόσμος είναι μία αγορά και η ανταγωνίστρια εταιρεία μπορεί να βρίσκεται στο Περού ή οπουδήποτε αλλού, πολύ μακριά από εσένα, γι' αυτό πρέπει να επενδύεις στην ιδέα σου και να πιστέψεις στις ικανότητές σου. Έτσι όλα μπορούν να συμβούν», δηλώνει ο Νίκος Γονιάς.