

# Ο Σαλονικιός που δίνει ενεργειακές συμβουλές

Ο 41χρονος Κώστας Ευθυμίου δημιούργησε τη (start-up) World4biz, που προσφέρει μέσω της ομώνυμης πλατφόρμας της ένα δωρεάν εργαλείο παγκόσμιας εξωστρέφειας σε επιχειρηματίες που έχουν διεθνείς ανησυχίες

Από τη  
Μαρία Μαθιοπούλου

mmathiopoulos@dimokratianews.gr

**Θ**έλει να έχει μπροστά του τον ορίζοντα... ονειρών καθαρό, για να μπορεί να συνεχίζει να ονειρεύεται και να δημιουργεί νέα πράγματα. Αν και αγάπησε τον κλάδο της ενέργειας με πάθος, τολμά σήμερα να δοκιμαστεί σε κάτι καινούργιο, δημιουργώντας ένα εργαλείο παγκόσμιας εξωστρέφειας, όπως ο ίδιος αποκαλεί την πλατφόρμα World4biz, την οποία έχει αναπτύξει και βγάζει εντός του επόμενου δεκαημέρου στον αέρα. Ο 41χρονος Θεσσαλονικιός Κώστας Ευθυμίου, με πλούσιες ακαδημαϊκές περغامινές στο κομμάτι της ενέργειας, φιλοδοξεί να κάνει τη World4biz τον καλύτερο φίλο όσων πιστεύουν ότι η εξωστρέφεια είναι μονόδρομος.

Αλλωστε σε αυτά είναι διαθέσιμες -και μάλιστα δωρεάν- πληροφορίες για 100 σε πρώτη φάση χώρες όσον αφορά το οικονομικό και το επενδυτικό περιβάλλον, το φορολογικό και το δασμολογικό καθεστώς, το σύστημα των εισφορών, των κινήτρων και μια σειρά από θέματα που απασχολούν έναν επιχειρηματία ο οποίος θέλει να δραστηριοποιηθεί στο εξωτερικό. Ετσι ο ενδιαφερόμενος, αντί να ψάχνει σε δεκάδες διαφορετικές πηγές, μπορεί με ένα κλικ, να αντλήσει την πληροφορία χωρίς κόπο αλλά και να βρει τους κατάλληλους συμβούλους που θα τον βοηθήσουν στα επόμενα βήματά του στη χώρα όπου θέλει να εξορμήσει.

## Η ιατρική

Όταν ήταν μικρός, ο Κώστας Ευθυμίου είχε εμμονή με την ιατρική και έλεγε παντού ότι ήθελε να γίνει γιατρός. Σύντομα όμως κατάλαβε ότι η νομική ήταν η επιστήμη που θα γινόταν για εκείνον ένα εργασιακό πασοπαρτού.



## 100 χώρες για αρχή

Η World4biz ξεκινά με πληροφορίες για 100 χώρες, με βασικό κριτήριο αυτές να παρουσιάζουν επενδυτικό και οικονομικό ενδιαφέρον. «Μπαίνοντας στην πλατφόρμα μπορείς να γλιτώσεις τουλάχιστον τις πρώτες δύο επαφές με λογιστή και δικηγόρο, τους οποίους θα βρεις στον δρόμο σου αρκετά αργότερα, όταν κληθείς να δημιουργήσεις την εταιρία σου ή να επενδύσεις στο εξωτερικό» εξηγεί ο Κώστας Ευθυμίου.

Αυτό τον καιρό μπαίνουν οι τελευταίες πινελιές στη World4biz και δρομολογείται ένα στοχευμένο μάρκετινγκ μέσω των social media σε μεγάλες ευρωπαϊκές πόλεις και σε συγκεκριμένους οικονομικούς κύκλους, ώστε η πλατφόρμα να γίνει γνωστή. Πάντως το αυτό νέο φιλόδοξο ξεκίνημα δεν έχει μειώσει ούτε στο ελάχιστο την αγάπη του Κώστα Ευθυμίου για τα ενεργειακά, που ονειρεύεται να συμβάλει με τις γνώσεις του σε ένα καλύτερο ενεργειακό μέλλον για τη χώρα.

Ετσι μπήκε στη Νομική του ΑΠΘ και άρχισε σταδιακά να αναπτύσσει έντονη ενδιαφέρον για θέματα ενέργειας. Το ενδιαφέρον αυτό έγινε ακόμα πιο στοχευμένο στο πλαίσιο του πρώτου μεταπτυχιακού του στο πανεπιστήμιο του Λίβερπουλ με αντικείμενο International Business Law.

Μάλιστα, σε αυτό το μεταπτυχιακό η διπλωματική του είχε θέμα την Παγκόσμια Συνθήκη Ενέργειας. Εκείνη τα χρόνια, στις αρχές της δεκαετίας του 2000, κυριαρχούσε το ζήτημα της απελευθέρωσης των αγορών ενέργειας, ενώ η υπόθεση «Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας» ήταν της μόδας. Το δεύτερο μεταπτυχιακό του Κώστα Ευθυμίου Energy & Natural Resources Law & Policy στο πανεπιστήμιο του Dundee τον έφερε ακόμα πιο κοντά στα ενεργειακά θέματα. Ολοκληρώνοντας την πρακτική του στη Σκωτία και επιστρέφοντας στην Ελλάδα το 2002 ο νεαρός δικηγόρος έπιασε δουλειά σε μια μεγάλη δικηγορική εταιρία των Αθηνών ως ενεργειακός σύμβουλος. Εκεί έμεινε για δύο χρόνια και το 2004 οι επιδόσεις του στα ενεργειακά έφτασαν στα αυτιά του τότε υφυπουργού Ανάπτυξης Γιώργου Σαλαγκούδη, το χαρτοφυλάκιο του οποίου αφορούσε την ενέργεια. Οι δυο τους γνωρίστηκαν και στα επόμενα χρόνια πορεύτηκαν μαζί.

Αρχικά ο Κώστας Ευθυμίου έγινε μέλος στο διοικητικό συμβούλιο της ΔΕΓΠΑ και στη συνέχεια ανέλαβε τη διεύθυνση του γραφείου του υφυπουργού με ρόλο στις νομοπαρασκευαστικές διαδικασίες, αλλά και με την εποπτεία ενεργειακών οργανισμών. Μεγάλο σχολείο,

όπως λέει στην «κυριακάτικη δημοκρατία», ήταν η συμμετοχή του στις διαπραγματεύσεις για τον αγωγό Μπουργκάς - Αλεξανδρούπολη. Η επαφή του με τη Δημόσια Διοίκηση κράτησε ως το 2006 και στη συνέχεια επέστρεψε στην αγορά ως ενεργειακός σύμβουλος. Λίγα χρόνια αργότερα, το 2010, αποφάσισε τις υπηρεσίες που παρείχε στους άλλους και την τεχνογνωσία που είχε αποκτήσει στην παροχή συμβουλευτικής για ενεργειακά θέματα να τις αξιοποιήσει για τον εαυτό του.

Ετσι ίδρυσε τη Resel, η οποία ξεκίνησε το 2011 να παρέχει υπηρεσίες ενεργειακού χαρακτήρα αλλά και να αναλαμβάνει την κατασκευή μικρών έργων Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας. Σύντομα όμως ο Κώστας Ευθυμίου αντιλήφθηκε ότι η φύση των υψηλών τιμών με την οποία πληρώνονταν οι παραγωγοί για τα φωτοβολταϊκά θα έκογαγε και έστριψε το τιμόνι της εταιρίας σε δικά της έργα, υιοθετώντας τον ρόλο του παραγωγού ηλεκτρικής ενέργειας.

## Οι επιλογές

Ο παγκόσμιος χαρακτήρας της ενέργειας ως επένδυσης αλλά και η κρίση που ενέκρινε στο ενδιαμέσο και η οποία άρχισε να κάνει τον κόσμο να εξετάζει τις επιλογές του στο εξωτερικό ήταν τα δύο στοιχεία που τον οδήγησαν στη συνέχεια στη δημιουργία της World4biz, μιας φιλόδοξης start-up, με την οποία ετοιμάζεται να προσφέρει στους ενδιαφερόμενους έναν... κόσμο για επιχειρείν.

Η World4biz έχει αναπτύξει την ομώνυμη πλατφόρμα (World4biz.com), που αποτελεί ένα εργαλείο εξωστρέφειας και καθοδήγησης τόσο του επαγγελματία του κλάδου παροχής υπηρεσιών που θέλει να διεκδικήσει τις πωλήσεις του όσο και οποιοδήποτε αναζητά πληροφορίες για



Ο Κώστας Ευθυμίου. Μικρή φωτό: Η πλατφόρμα World4biz

άλλες χώρες αναφορικά με το οικονομικό περιβάλλον, το επενδυτικό κλίμα, τους εταιρικούς τύπους, το φορολογικό και το δασμολογικό καθεστώς, το σύστημα των εισφορών και πολλά ακόμα που πρέπει κανείς να ξέρει για να επιχειρήσει σε μια ξένη χώρα.

Ο νεωτερισμός της World4biz είναι ότι ο ενδιαφερόμενος μπορεί να βρει το υλικό που χρειάζεται σε ένα μέρος, τη στιγμή που απαιτούνται περί τα 35 sites για να το συλλέξει σε διαφορετική περίπτωση. Αλλωστε, τα στελέχη της start-up έχουν σταχυολογήσει δεδομένα από τερματιστές βάσεις παγκόσμιων φορέων. Παράλληλα, ο χρήστης της πλατφόρμας μπορεί να αναζητήσει στη χώρα της επιλογής του παρόχους υπηρεσιών που χρειάζεται, για παράδειγμα μια νομική εταιρία ή ένα λο-

γιστικό γραφείο, από μία μεγάλη βάση δεδομένων, ζητώντας μέσω της World4biz να του στείλουν προφορές, ώστε να επιλέξει. Και το σημαντικότερο είναι πως ούτε οι χρήστες πληρώνουν κάτι στη World4biz ούτε και οι πάροχοι υπηρεσιών.

Τα προσδοκώμενα έσοδα εντοπίζονται στη δυνατότητα κορηγιών από μεγάλους ομίλους του χρηματοοικονομικού και του ασφαλιστικού κλάδου, για παράδειγμα, που θα θέλουν να αποκτήσουν τον δικό τους χώρο μέσα στην πλατφόρμα όσο αυτή μεγαλώνει. Το επόμενο στάδιο, όπως λέει στην «κυριακάτικη δημοκρατία» ο Κώστας Ευθυμίου, είναι να λειτουργήσει η πλατφόρμα και ως διαδραστικός χώρος σεμιναρίων σε επαγγελματίες για μια σειρά θεμάτων, όπως τα φορολογικά ή τα νομικά.