

business insider

ΘΩΩν Πυλαρινός Ο ιδρυτής των «Κου - Κου», μετά την πτώχευση της πάλαι ποτέ ανθρήης επιχειρήσής του, επιστρέφει στα επιχειρηματικά δρώμενα ως υπεύθυνος των πολυκαταστημάτων One Salonica στη συμπρωτεύουσα

του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΗΤΡΑΚΗ**
gmitrakis@ependisnews.gr

Εχει υπάρξει ένα από τα «καυτά» ονόματα του εμπορίου της Θεσσαλονίκης, αφού η αλυσίδα των καταστημάτων «Κου - Κου» έφτασε να καλύπτει σχεδόν όλη την Ελλάδα. Σήμερα, ο ΘΩΩν Πυλαρινός είναι υπεύθυνος για τα 75 καταστήματα του One Salonica, του μεγαλύτερου outlet εμπορικού κέντρου που λειτουργεί εδώ και λίγους μήνες στη δυτική είσοδο της Θεσσαλονίκης, εκεί που για χρόνια βρισκόταν το City Gate. Κατά κάποιον τρόπο, παραμένει μάχιμος, αν και μακριά από τη λάμψη και τη δημιουργικότητα του πρόσφατου παρελθόντος.

Ο ΘΩΩν Πυλαρινός γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1955 και μεγάλωσε στο κέντρο της πόλης, συγκεκριμένα στην Πλατεία Ναυαρίνου. Πήγε στο 2ο γυμνάσιο αρρένων στην οδό Ικτινίου, σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων κι έκανε μεταπτυχιακό στην Πενσυλβάνια των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής την περίοδο 1980-1982. Από εκείνα τα χρόνια ανάγει η γνωριμία του με τον Σάμι Φάις, τον γνωστό επιχειρηματία που εμπλέκεται ενεργά στο One Salonica. Ως φοιτητής πείστηκε ότι αξιοποιώντας τις γνώσεις που αποκτά θα μπορούσε να δημιουργήσει και να εισπράξει τους καρπούς των κόπων και των ιδεών του. Γι' αυτό, άλλωστε, προέτρεψε και τον γιο του να σπουδάσει στην Αμερική, ώστε να αποκτήσει εμπειρίες από ένα σύστημα πιο οργανωμένο από το ελληνικό. Ο ίδιος, πάντως, ποτέ δεν σκέφτηκε να παραμείνει στις ΗΠΑ, αφού ήθελε να επιστρέψει στην πόλη του, ώστε να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που προσφέρει μια αναπτυσσόμενη οικονομία, όπως ήταν η ελληνική στα μέσα της δεκαετίας του 1980. Έτσι, την περίοδο 1986-1988 εργάστηκε στη διεύθυνση πωλήσεων της βιομηχανίας επαγγελματικών επίπλων SATO και αργότερα δημιούργησε ένα κατάστημα παιχνιδιών στην οδό Τσιμισκή. Η συγκεκριμένη εμπειρία του επέτρεψε να προσεγγίσει από κοντά την αγορά των παιχνιδιών και να διαπιστώσει ότι στην πιάσα υπήρχε έλλειψη σε εξειδικευμένα καταστήματα παιχνιδιών. Οπως έχει εξο-

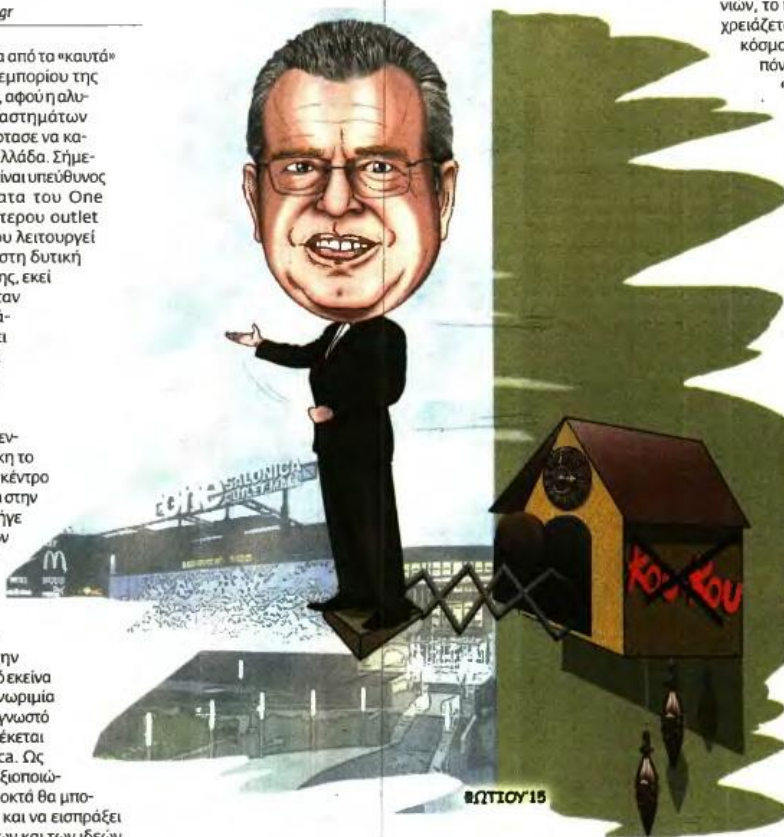
μολογηθεί «μετά το χάδι της αγκαλιάς των γονιών, το παιχνίδι είναι το πρώτο πράγμα που χρειάζεται ένα μικρό παιδί που μαθαίνει τον κόσμο και έπειτα το βιβλίο». Το 1992, λοιπόν, δημιούργησε το πρώτο κατάστημα «Κου - Κου» στην οδό Αριστοτέλους. Ένα όνομα που οφείλεται στο «κου κου» που λένε τα παιδιά όταν αρχίζουν να μιλήσουν. Οι δουλειές πήγαν καλά και στις αρχές της δεκαετίας του 2010 λειτουργούσαν ανά την Ελλάδα 45 «Κου - Κου», με 340 εργαζομένους, συνολική επιφάνεια 40.000 τετρ. μέτρων και κύκλο εργασιών άνω των 40 εκατ. ευρώ. Έφτασε να είναι η τρίτη σε τζίρο λιανεμπορική επιχείρηση της Θεσσαλονίκης, κάτι που δεν είναι αμελητέο σε μια αγορά που το εμπόριο έχει τη μερίδα του λέοντος.

Η κάθοδος

Η οικονομική κρίση μετά το 2008-2009 βρήκε τα «Κου - Κου» σε τροχιά ανάπτυξης και σχεδιασμού για επέκταση στις βαλκανικές αγορές. Παρά το γεγονός ότι ο Πυλαρινός πίστευε ότι λόγω της ιδιαιτερότητας του αντικειμένου - οι γονείς έχουν αδυναμία στα παιδιά τους και προτιμούν να κόψουν από τον εαυτό τους παρά να τα στερήσουν σιδηρήποτε - η επιχείρησή του θα επηρεαστεί λιγότερο από τις υπόλοιπες, δεν τα κατάφερε. Δεν τα κατάφερε ούτε όταν προς τα τέλη του 2011 πέτυχε να ενταχθεί στο «άρθρο 99», με τη συμφωνία του 82% των πιστωτών της. Τα χρέη της εταιρείας είχαν φτάσει τα 35 εκατ. ευρώ και ο τζίρος του 2011 είχε υποχωρήσει κατά 50%. Στην αρνητική πορεία οίγουρα συνέβαλε - εκτός από τη μείωση της κατανάλωσης - ο σκληρός ανταγωνισμός που επέβαλε στην ελληνική αγορά η Jumbo. Ακολούθησαν κινητοποιήσεις εργαζομένων, ενώ ο ίδιος κατήγγειλε πολιτική και συνδικαλιστική εκμετάλλευση των προβλημάτων της «Κου - Κου». Τελικά, τα μαγαζιά έκλεισαν με επώδυνο τρόπο. Το πλάνο προέβλεπε να μείνουν τα 12 με 140 εργαζομένους, αλλά ούτε αυτό κατέστη δυνατό. Έτσι στα σημεία που για χρόνια επικρατούσε η γνωστή φωταψία και πολυχρωμία των παιχνιδάδικων, έπεσε μαύρο σκοτάδι. Κάπως έτσι αποσπάρθηκε από την επικαιρότητα το όνομα του ΘΩΩνα Πυλαρινού, οι γενικότερες απόψεις του οποίου - έχει διατελέσει μέλος του Δ.Σ. του ΕΒΕΘ - ακούγονταν με ενδιαφέρον από την επιχειρηματική κοινότητα της Θεσσαλονίκης.



Τα χρέη της εταιρείας είχαν φτάσει τα 35 εκατ. ευρώ, ενώ στην αρνητική πορεία συνέβαλε ο σκληρός ανταγωνισμός που επέβαλε στην ελληνική αγορά η Jumbo



ΠΟΛΥΜΕΤΟΧΙΚΟ ΠΡΟΤΖΕΚΤ

■ Η **ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ** του ΘΩΩνα Πυλαρινού στα επιχειρηματικά δρώμενα γίνεται πριν να κλείσουν οριστικά και αμετάκλητα οι «πληγές» των «Κου - Κου». Άλλωστε, η χρονική απόσταση είναι ακόμη μικρή. Το One Salonica, που άρχισε τη λειτουργία του στο τέλος της περασμένης άνοιξης, είναι ένα πρότζεκτ που αναπτύσσεται από κοινού οι Ομίλοι Φάις, Notos Com και Μαρινόπουλου. Το ακίνητο έχουν αγοράσει οι Αραβες της Generic Engineering Technologies, οι οποίοι διαχειρίζονται, επίσης, τον όροφο του food court, ενώ τον πολυκινηματογράφο λειτουργεί η αυστριακή συμφερόντων Cineplexx International. Η κίνηση είναι σταθερά ανοδική και -σύμφωνα με παράγοντες του One Salonica- κυμαίνεται στα 9.000-10.000 άτομα τις καθημερινές και στα 15.000-18.000 τα Σαββατοκύριακα.

«ΠΝΙΓΗΚΕ» ΣΤΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΚΑΙ ΤΩΡΑ... ΚΟΛΥΜΠΑΕΙ ΣΤΑ OUTLETS