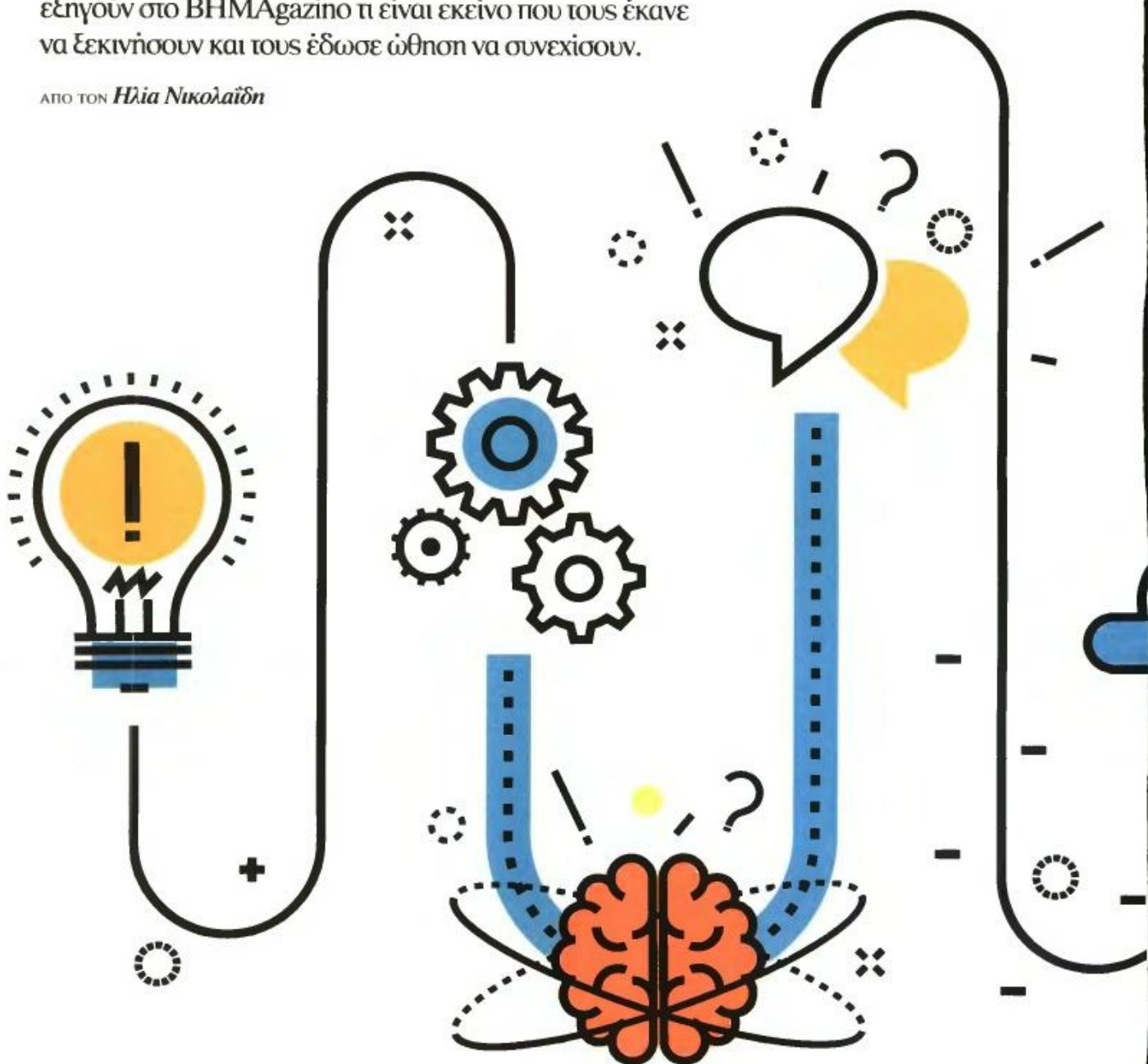


GREEKS WHO KICK

Τέσσερις νέοι Έλληνες που βρέθηκαν να καινοτομούν εντός ή εκτός συνόρων, μα πάντοτε με φόντο την ελληνική κρίση, εξηγούν στο ΒΗΜΑgazino τι είναι εκείνο που τους έκανε να ξεκινήσουν και τους έδωσε ώθηση να συνεχίσουν.

ΑΠΟ ΤΟΝ *Ηλία Νικολαΐδη*



→ GREEKS WHO KICK

ΝΙΚΟΣ ΚΑΒΟΥΝΗΣ

Marketeer, παραγωγός του αφρώδους κρασιού Chimera

Ταιριάζει το σαφράν με τον αφρώδη οίνο; Πάνω στη θετική απάντηση στην παραπάνω ερώτηση είναι χτισμένος ο μύθος του Chimera, ενός αφρώδους οίνου που προέκυψε από το πάθος του 30χρονου Νίκου Καβούνη να προωθήσει το ελληνικό κρασί πέρα από τα ελληνικά σύνορα.

Πώς ήλθε η σκέψη για το Chimera; «Όταν μετακόμισα στην Ολλανδία προς το τέλος του 2011 άρχισα να βγαίνω για φαγητό και ποτό. Ήμουν περίεργος να δω τι είχαν στον νου τους οι Ολλανδοί για τα ελληνικά κρασιά. Κατάλαβα ότι υπάρχει πολύ μικρή γνώση, ουσιαστικά δεν “υπάρχουμε” στις συνειδήσεις των ανθρώπων. Αν υπάρχουν, τότε ο συνήθης συνειρμός είναι η ρετσίνα. Έχουν συνδέσει το ελληνικό κρασί με τη χαμηλής ποιότητας ρετσίνα που “έφεραν” μαζί τους οι Έλληνες μετανάστες το '50 και το '60. Νομίζω εκνευρίστηκα από αυτή την εμπειρία, σχεδόν το πήρα προσωπικά».

Είχατε αποφασίσει ότι θα ασχοληθείτε με το κρασί έως τότε; «Ήμουν σίγουρος ότι θέλω να ασχοληθώ με το κρασί, απλώς δεν είχα καταλήξει με ποιον τρόπο θα γίνει αυτό. Με το πέρασμα του χρόνου άρχισα να σκέφτομαι πώς μπορώ να διαφοροποιηθώ. Αφού κατέληξα στην ιδέα, ήμουν τυχερός».

Και τελικά πώς φτάσατε στην πρώτη παραγωγή; «Ήμουν σίγουρος ότι ήθελα υψηλής ποιότητας προϊόν, παραδοσιακή μέθοδο σαμπανουάζ, να διαφοροποιηθεί με σαφράν από κρόκο Κοζάνης, ένα μοναδικό προϊόν. Έκανα έρευνα και είδα ότι στην Cair τα αμπέλια είναι πολύ ευνοϊκά. Ο Αλέξανδρος Γλυνός, γενικός διευθυντής της Cair, εμπιστεύτηκε το όραμά μου και δεσμεύτηκε να ξεκινήσουμε να κάνουμε πειράματα με την οιολόγο Εύη Χατζησταμάτη. Επειτα από έναν χρόνο πειραμάτων σταθεροποιήσαμε το προϊόν, βρήκαμε σε ποιες ποικιλίες, σε τι ποσότητες και με ποια μέθοδο θα το παράξουμε, και έτσι, πριν από περίπου ενάμισο χρόνο γεννήθηκε».

Γιατί δεν μείνατε στην Ολλανδία; «Δεν ήθελα να γίνω μετανάστης. Προτιμούσα να έχω τη βάση και την παραγωγική ισχύ μου στην Ελλάδα και να πουλάω το προϊόν και να ταξιδεύω στο εξωτερικό. Πλέον, οι κύριες αγορές μας με το Chimera είναι η Αγγλία, η Κύπρος και η Αμερική».



«ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΡΑΣΙΑ ΑΞΙΖΟΥΝ ΝΑ ΒΡΙΣΚΟΝΤΑΙ ΣΤΑ ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ ΚΑΙ ΜΠΑΡ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΛΟΓΩ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑΣ.»

Η αγορά πώς αντέδρασε σε ένα κρασί που ήταν μεν κρασί αλλά το προωθούσατε κατά κάποιον τρόπο και ως spirit; **Τι σχόλια ακούσατε;** «Ήταν ποικίλα. Ακούσαμε από μπράβο για τη γενναιότητα να φτιάξουμε κάτι τέτοιο μέχρι ότι το σαφράν κανιβαλίζει το κρασί. Τα ακούσαμε όλα. Σε κάθε περίπτωση, είμαστε αποφασισμένοι και πιστεύουμε σε αυτό που κάνουμε. Την πρώτη ημέρα που το βγάλαμε σε έκθεση στο κοινό, στη Food Expo τον Μάρτιο του 2015, και ακούσαμε τα πρώτα σχόλια, το ίδιο βράδυ δεν κατάφερα να κοιμηθώ. Άρσεσε πολύ το σύνολο

του προϊόντος. Άρσεσαν πολύ η φιάλη και η συσκευασία».

Είναι τελικά υποτιμημένα τα ελληνικά κρασιά; «Τα ελληνικά κρασιά αξίζουν να βρίσκονται στα καλύτερα εστιατόρια και μπαρ του κόσμου λόγω ποιότητας και διαφορετικότητας. Αλλά αυτή είναι μια διαδικασία που χρειάζεται αφενός την τοποθέτηση στα κατάλληλα σημεία και αφετέρου απαιτεί το κτίσιμο στη συνείδηση των καταναλωτών για το προϊόν. Ακόμη και να βρούμε θέση στη λίστα ενός εστιατορίου, ένας καταναλωτής πρέπει να τα γνωρίζει για να τα εκτιμήσει και να τα επιλέξει τελικά».

Γιατί επιλέξατε να παράξετε κάτι από και όχι, όπως είναι της μόδας, μια εφαρμογή ή κάποιου είδους λογισμικό; «Θα μπορούσα να κάνω και κάτι πιο τεχνικό, οι σπουδές μου έχουν μεγαλύτερη σχέση με αυτό. Όμως η αγάπη μου είναι στα αλκοολούχα και στο να δημιουργώ εμπειρίες. Θα μπορούσα να ενταχθώ σε άλλα σχήματα και να δημιουργήσουμε πλατφόρμες ή applications, αλλά θέλω να κάνω αυτό που αγαπάω. Το κίνητρό μου είναι να ζω μια ζωή όπως θέλω εγώ. Επίσης, ίσως υπάρχει και μια φούσκα στους τομείς που αναφέρατε».

ΠΑΝΟΣ ΡΟΥΣΣΟΣ

Ερευνητής Ψυχιατρικής στο Νοσοκομείο Mount Sinai στη Νέα Υόρκη

Ο 36χρονος Πάνος Ρούσσος, αφού πήρε διδακτορικό από το Πανεπιστήμιο Κρήτης, εργάστηκε ως ψυχίατρος στη Νέα Υόρκη και φέτος βραβεύθηκε από τον Μπαράκ Ομπάμα ως ένας από τους 105 κορυφαίους νέους επιστήμονες του έτους. Η έρευνά του αφορά τη σχέση γενετικής και νευροψυχιατρικών νόσων.

Σε ποιον βαθμό συνδέονται τα ψυχιατρικά νοσήματα με το DNA; Τι δείχνει η έρευνά σας; «Ένας πολύ γενικευμένος κανόνας είναι ότι σε όλα τα ψυχιατρικά νοσήματα υπάρχει μια συνεισφορά τόσο του περιβάλλοντος όσο και της γενετικής. Ανάλογα με το νόσημα, η συνεισφορά είναι διαφορετική. Για παράδειγμα, ο αυτισμός μπορεί έως και 90% να οφείλεται σε γενετικούς παράγοντες. Στη σχιζοφρένεια ή στο Αλτσχάιμερ, με τα οποία ασχολούμαι, η κληρονομικότητα υπολογίζεται στο 60%-80%».

Το φαντάζομαι κάπως απλουστευμένα, ότι υπάρχει δηλαδή το γονίδιο της σχιζοφρένειας. Είναι έτσι; «Όχι. Αυτές οι ασθένειες είναι πολυπαραγοντικές, πολύπλοκες. Όταν μιλούμε για γενετικούς παράγοντες δεν αναζητούμε ένα απλό γονίδιο που θα εξηγήσει όλη την ασθένεια. Υπάρχουν εκατοντάδες ή χιλιάδες συνθήκες που πρέπει να ικανοποιούνται ταυτόχρονα ώστε ένας ασθενής να αναπτύξει μια ασθένεια».

Ωστόσο, πολλές ψυχιατρικές θεραπείες είναι ίδιες εδώ και δεκαετίες. Πόσο κοντά βρίσκεται η έρευνά σας σε κάτι νέο; «Όπως είπατε, δεν υπάρχει πρόοδος στο θέμα της θεραπείας. Για παράδειγμα, η αγωγή για τη σχιζοφρένεια είναι ίδια από τη δεκαετία του '50. Η έρευνά μας είναι πολύ νεαρή προκειμένου να οδηγήσει σε θεραπείες. Ούτες ή άλλως, γενικώς, από μια βιολογική ανακάλυψη έως την παραγωγή και τη διάθεση ενός φαρμάκου, μεσολαβεί τουλάχιστον μία δεκαετία. Όμως, από την άποψη της βιολογίας, υπάρχει πρόοδος τα τελευταία χρόνια».

Συνήθως διαβάζουμε ότι η φαρμακοβιομηχανία είναι ένας κλειστός κύκλος. Πόσο ανοιχτή είναι στην έρευνά σας; «Είναι αρκετά ανοιχτή στις νέες ανακαλύψεις. Όμως, από όσο ξέρω, την προηγούμενη δεκαετία είχαν επενδύσει πολλά χρήματα στην ανάπτυξη νέων θεραπειών για νευροψυχιατρικές ασθένειες και η επένδυση αυτή δεν απέδωσε. Οπότε πλέον έχουν απομακρυνθεί κάπως από το πεδίο αυτό. Παρ' όλα αυτά, βάσει των νέων



**«ΔΙΑΛΕΞΑ
ΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ ΕΠΕΙΔΗ
ΑΝ ΚΑΤΑΦΕΡΟΥΜΕ ΝΑ
ΕΧΟΥΜΕ ΚΑΠΟΙΑ ΚΑΛΑ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ, ΤΟΤΕ
ΘΑ ΒΟΗΘΗΣΟΥΝ ΠΟΛΥ
ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ ΑΣΘΕΝΕΙΣ
ΑΠΟ ΤΟΥΣ 10-20 ΠΟΥ
ΘΑ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΟΥΣΑ
ΩΣ ΙΑΤΡΟΣ»**

ανακαλύψεων, έχει αρχίσει να υπάρχει έντονο ενδιαφέρον, ώστε να αναδειχθούν κάποιοι καινούργιοι στόχοι, κάποια γονίδια στα οποία πρέπει να στοχεύσουμε, και να δημιουργηθούν νέα φάρμακα».

Γιατί επιλέξατε την έρευνα από την εξάσκηση της ιατρικής; «Υπάρχουν κάποια ερωτήματα που με ενδιαφέρουν: πώς το DNA και όσα κληρονομούμε από τους γονείς μας διαμορφώνουν τη συμπεριφορά μας και κατά πόσο είμαστε η προσωπικότητα και το άτομό μας. Παλαιότερα εργαζόμουν και για τα δύο, έβλεπα ασθενείς και έκανα έρευ-

να. Όμως, επειδή πλέον η έρευνά μου έχει προχωρήσει αρκετά, έπρεπε να επιλέξω. Διάλεξα την έρευνα επειδή αν σε αυτή την περίπτωση καταφέρουμε να έχουμε κάποια καλά αποτελέσματα, τότε θα βοηθηθούν πολύ περισσότεροι ασθενείς από τους 10-20 που θα παρακολουθούσα».

Την άνοιξη βρεθήκατε στον Λευκό Οίκο για να βραβευθείτε από τον πρόεδρο Ομπάμα, μαζί με άλλους νέους επιστήμονες. Ποιο είναι το νόημα αυτών των βραβείων; Ποιες ήταν οι σκέψεις σας εκείνη την περίοδο; «Μια σκέψη είναι ότι σίγουρα πρόκειται για μια πολύ μεγάλη αναγνώριση και τιμή. Όπως μπορείτε να φανταστείτε, κάθε αντίστοιχη έρευνα περιλαμβάνει 99 αποτυχίες και μία επιτυχία, οπότε τα αρνητικά συναισθήματα σε αυτή την καθημερινότητα είναι πολύ περισσότερα από τα θετικά. Τέτοιες θετικές στιγμές σε βοηθούν να συνεχίσεις. Όταν όμως με ρωτούν για ποιον λόγο βραβεύθηκα, απαντώ πως δεν ξέρω. Εννοώ ότι θα μπορούσαν να βρίσκονται στη θέση μου άλλοι 100 ερευνητές που γνωρίζω προσωπικά».

Μεγαλώσατε στην Ελλάδα, εδώ πήρατε πτυχίο, κάνατε μεταπτυχιακό και διδακτορικό. Γιατί δεν παραμένετε στη χώρα; «Έφυγα το 2008, πριν από τη μεγάλη κρίση, οπότε σίγουρα δεν έφυγα εξαιτίας της. Οι λόγοι ήταν δύο. Υπήρχαν πολύ καλύτερες ευκαιρίες για έρευνα στις ΗΠΑ. Επίσης, στην Ελλάδα πρέπει να περιμένεις πολλά χρόνια για να κάνεις κάτι. Υπάρχει ένα σύστημα που είναι πάρα πολύ αργό. Δεν συμφωνώ με αυτό το σύστημα».

Τώρα που βραβευθήκατε από τον πρόεδρο, αισθάνεστε λίγο Αμερικανός; «Δεν θα έλεγα ότι είμαι Αμερικανός. Δεν ξέρω αν είδατε τον Τραμπ στο ντιμπέι... Το να λες ότι είσαι Αμερικανός είναι λίγο περιεργό αυτές τις ημέρες. Σίγουρα, όμως, μπορώ να πω ότι όσα χρόνια είμαι εδώ έχω συνηθίσει σε κάποια καλά πράγματα, όπως είναι η οργάνωση και η παραγωγικότητα. Επίσης, ζω στη Νέα Υόρκη, που είναι αρκετά διαφορετική από την υπόλοιπη Αμερική».

ΑΝΔΡΕΑΣ ΡΑΠΤΟΠΟΥΛΟΣ

Μηχανολόγος, ιδρυτής της Matternet

Η Matternet είναι μια επιχείρηση που έχει την έδρα της στη Silicon Valley. Το αντικείμενό της είναι τα logistics μιας αγοράς που, τύποις, δεν έχει καν ανοίξει. Παράγει λογισμικό που επιτρέπει στα drones (τα γνωστά μικρά εναέρια μη επανδρωμένα οχήματα) να πραγματοποιούν μεταφορές μικρών πακέτων. Η επιχείρηση που ίδρυσε ο Ανδρέας Ραπτόπουλος λειτουργεί ήδη από το 2011, δηλαδή πολύ πριν ο Τζεφ Μπέζος της Amazon ανακοινώσει το φιλόδοξο σχέδιό του να παραδίδει αγαθά με drones και πολύ πριν τα drones χρησιμοποιηθούν για ανθρωπιστικούς σκοπούς.

Γιατί ιδρύσατε μια επιχείρηση που διαχειρίζεται τα logistics των μεταφορών με drones; «Η Matternet συστάθηκε στις ΗΠΑ το 2011. Ο λόγος για τον οποίο συστάθηκε είναι επειδή διαπιστώσαμε ότι πρέπει να υπάρξει ένας καινούργιος τρόπος για να μεταφέρονται πακέτα αγαθών».

Σε ποιες καταστάσεις μπορεί να είναι χρήσιμα τα drones; «Η αρχική σκέψη αφορούσε σε δύο περιπτώσεις. Αφενός στις περιοχές του αναπτυσσόμενου κόσμου που δεν καλύπτονται από οδικά δίκτυα και έτσι είναι πολύ δύσκολο να μεταφερθούν φάρμακα και άλλα μικρά σε μέγεθος αγαθά υψηλής ανάγκης. Από την άλλη πλευρά, περίπου ο μισός παγκόσμιος πληθυσμός κατοικεί σε μεγαλουπόλεις και όλα δείχνουν ότι θα συνεχίσει να ζει εκεί. Σκεπτόμενος το πώς καταναλώνουμε, πόσα προϊόντα αγοράζουμε μέσω Internet, συνειδητοποιεί κάποιος ότι υπάρχει ένα τεράστιο φορτίο που πέφτει στους δρόμους μας. Εκεί πρέπει να βρούμε έναν νέο τρόπο να μεταφέρουμε πράγματα. Ένα πολύ μεγάλο ποσοστό π.χ. των προϊόντων που διατίθενται στο Amazon είναι πολύ ελαφριά, συνήθως κάτω από δύο κιλά. Σήμερα, αν κάποιος αγοράσει ένα προϊόν με βάρος μικρότερο από δύο κιλά, κινητοποιείται ένα σύστημα το οποίο είναι πολύ κοστοβόρο (αεροπορικές, οδικές μεταφορές κ.λπ.). Αφενός πρέπει να βρεθεί ένας πολύ πιο οικονομικός τρόπος να γίνεται η ίδια δουλειά, αφετέρου πρέπει να είναι πιο γρήγορος. Σε αυτά τα δύο σενάρια υπάρχει σαφής ανάγκη να βρεθεί ένας καινούργιος τρόπος να γίνονται αυτές οι μεταφορές. Η μεταφορά μέσω drones είναι εν πολλοίς αυτός ο τρόπος».

Πώς ακούστηκαν όλα αυτά στο περιβάλλον σας τότε; «Όταν ξεκινήσαμε η ιδέα ακουγόταν πολύ radical, οι περισσότεροι μας έλεγαν ότι δεν είμαστε στα καλά μας. Παρ' όλα αυτά, εμείς ξεκινήσαμε να αναπτύσσουμε την ιδέα. Σήμερα είμαστε μια επιχείρηση 18 ατόμων, με έδρα στη Silicon Valley».



«ΥΠΑΡΧΕΙ ΜΙΑ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ PRICEWATERHOUSECOOPERS ΠΟΥ ΛΕΕΙ ΟΤΙ Η ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ DRONE DELIVERY ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΤΗΣ ΤΑΞΗΣ ΤΩΝ 13 ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΟΛΑΡΙΑ ΕΩΣ ΤΟ 2020»



Πριν από λίγες ημέρες εγκαινιάστηκε η συνεργασία της Matternet με τη Mercedes-Benz. Είστε ευχαριστημένοι; «Είναι καταπληκτικά. Δουλεύουμε μαζί για λίγο περισσότερο από έναν χρόνο. Η πρώτη συνάντηση έγινε τον Μάιο του 2015. Ο τρόπος με τον οποίο εμείς φανταζόμαστε την ανάπτυξη της Matternet περνάει μέσα από συνεργασίες με εταιρείες που παράγουν την τεχνολογία που χρησιμοποιείται στα drones. Αν μπορούμε να συνεργαστούμε με μια τέτοια μεγάλη εταιρεία στην ανάπτυξη της τεχνολογίας των drones, σημαίνει ότι μπορούμε να κάνουμε αίσθηση στην αγορά με το καλημέρα».

Δεδομένου ότι το 2011, ξεκινώντας την εταιρεία σας, τα drones ήταν συνδεδεμένα με έναν πολύ συγκεκριμένο και «μακρινό» τρόπο χρήσης στο πλαίσιο του «πολέμου κατά της τρομοκρατίας», πώς ξεκίνησε το ενδιαφέρον σας για αυτήν την τεχνολογία; «Έχει να κάνει με το περιβάλλον στο οποίο μεγάλωσα. Ο πατέρας μου είχε ένα από τα μεγαλύτερα συνεργεία φορτηγών αυτοκινήτων στην Αθήνα. Είχα μια αγάπη στα οχήματα, είχα αγάπη στην τεχνολογία. Σπούδασα μηχανολόγος μηχανικός στο Πανεπιστήμιο Πατρών. Γύρω στο 2009 και ενώ τότε ζούσα στο Λονδίνο, άρχισα να ψάχνω τι καινούργιες τεχνολογίες οχημάτων υπάρχουν, κυρίως στα εναέρια οχήματα. Τότε έμαθα για τα drones που έχουν παραπάνω από έναν κινητήρες».

Υπήρξε μια καθοριστική στιγμή για τη δημιουργία της Matternet; «Το 2010-11 άρχισε να υπάρχει ένα πολύ ισχυρό κλίμα με τα λεγόμενα DIY drones (σ.σ.: εκείνα που μπορεί να κατασκευάσει κάποιος μόνος του στο σπίτι του). Τότε είχε αρχίσει να λειτουργεί στη Silicon Valley το incubator Singularity University από τον Ελληνοαμερικανό Πίτερ Διαμαντή. Κάθε χρόνο πηγαίνουν εκεί άνθρωποι και σκέφτονται πώς μπορούν να δημιουργήσουν τεχνολογίες ή συστήματα ή εταιρείες που μπορούν να λύσουν μεγάλα προβλήματα τα οποία

αντιμετωπίζουμε σήμερα. Πήγα εκεί και ισχυρίστηκα ότι πρέπει να χρησιμοποιήσουμε αυτή την τεχνολογία για να λύσουμε το πρόβλημα της μεταφοράς αγαθών. Το άκουσαν με ενδιαφέρον και έτσι προέκυψε η Matternet».

Με ποια άλλη τεχνολογική αλλαγή θα παραλληλίζατε τη χρήση των drones για μεταφορές; «Θα έλεγα ότι είναι όπως με το κινητό τηλέφωνο που άλλαξε τις επικοινωνίες. Μάλιστα, αν, για παράδειγμα, πας σε μια χώρα σαν την Κένυα, βλέπεις παντού κινητά τηλέφωνα. Δεν έχουν περάσει από το προηγούμενο στάδιο ανάπτυξης που ήταν να βάλουν χάλκινες γραμμές στο έδαφος κ.λπ. για τις επικοινωνίες. Αυτό συμβαίνει πολύ συχνά στην τεχνολογία. Το ερώτημα είναι πλέον αν drones διαφορετικής κλίμακας θα μπορούσαν να αντικαταστήσουν κάποια στιγμή τους δρόμους».

Λέτε, δηλαδή, ότι θα καταργηθούν και τα οδικά δίκτυα; «Κατά τη γνώμη μου, οι δρόμοι χρειάζονται, δεν θα καταργηθούν εντελώς. Ίσως, όμως, αυτό συμβεί σε κάποιον βαθμό. Πολλά πράγματα θα μεταφέρονται από αέρος. Ένας δρόμος, ειδικά στον αναπτυσσόμενο κόσμο, κοστίζει ακριβά, το κόστος υπολογίζεται περίπου σε δύο εκατομμύρια δολάρια ανά χιλιόμετρο. Και συνήθως τα χρήματα αυτά βρίσκονται από μεγάλες βιομηχανικές μονάδες που θέλουν να χαράξουν δρόμους, παρά από τις τοπικές Αρχές. Κάποιο κομμάτι των μεταφορών υλικών σίγουρα θα περάσει σε νέες τεχνολογίες. Αν μιλάμε για μεταφορές ανθρώπων, αυτό είναι πιο δύσκολο».

Πώς θα κινούνται, αλήθεια, όλα αυτά τα drones γύρω μας; Υπάρχει νομικό πλαίσιο; «Ακόμη διαμορφώνεται. Ακόμη δεν είναι δυνατό να μεταφερθούν αγαθά μέσω drones. Για να γίνει αυτό σήμερα, πρέπει να υπάρχει κάποιος πιλότος να πιλοτάρει τα σκάφη. Η γνώμη μου είναι ότι αυτή η αγορά θα ανοίξει προς το τέλος της δεκαετίας. Εκείνο που "παίζεται" αυτή τη στιγμή είναι το ποιος θα αναπτύξει την καλύτερη τεχνολογία σήμερα ώστε να έχει τις πιο ισχυρές συνεργασίες για να μπορέσει να μπει στην αγορά όταν αυτή ανοίξει».

Υπάρχουν κάποιες προβολές σχετικά με το πόσο αναμένεται τα επόμενα χρόνια να εφαρμοστούν αυτές οι τεχνολογίες στην πράξη; «Υπάρχει μια εκτίμηση της PwC που λέει ότι η αγορά του drone delivery θα είναι της τάξης των 13 δισ. δολ. έως το 2020». →

ΓΙΩΡΓΟΣ ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ

Οικονομολόγος, ιδρυτής της πλατφόρμας 100mentors

Το βιογραφικό του Γιώργου Νικολετάκη περιλαμβάνει σπουδές στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, αλλά και στο Κολούμπια, και εργασία σε τέσσερις χώρες. Όταν έπρεπε να επιστρέψει στην Ελλάδα, ίδρυσε την 100mentors, μια πλατφόρμα όπου ειδικοί κορυφαίων επιχειρήσεων (Google, McKinsey κ.λπ.) και πανεπιστημίων (Χάρβαρντ, Κολούμπια κ.λπ.) συμβουλευτούν νεαρούς πώς να χειριστούν τις σπουδές τους.

Ποια είναι η ιστορία πίσω από το 100mentors; «Δημιουργήσαμε μια υπηρεσία που θα θέλαμε να έχουμε κι εμείς όταν παίρναμε τις πιο κρίσιμες αποφάσεις της ζωής μας, στα 18, στα 22, στα 25 μας. Ζούμε στην εποχή που μπορείς να έχεις ένα ταξί σε 2 λεπτά, με τον τύπο αμαξιού που προτιμάς, επιλέγοντας μεταξύ αξιολογήσεων για τον οδηγό. Την ίδια στιγμή, για τις πιο σημαντικές αποφάσεις της ζωής σου, έχεις σχεδόν μηδενική δυνατότητα να προσωποποιήσεις το πλάνο καριέρας και την ακαδημαϊκή πορεία σου, ανάλογα με τα ιδιαίτερα ταλέντα, τις ικανότητές σου».

Πώς ήρθε, λοιπόν, η ιδέα; «Κοιτάζοντας τη δική μας πορεία. Διαπιστώσαμε ότι τις πιο κρίσιμες αποφάσεις στη ζωή μας τις λάβαμε πολύ τυχαία, μέσα από τη συναναστροφή μας με δυο-τρεις λαμπρούς ανθρώπους-πρότυπα που βρέθηκαν στον δρόμο μας και τους θαυμάσαμε όταν μεγαλώναμε. Στο 100mentors επιτρέπουμε στους νέους να “συναντιούν” συστηματικά ανθρώπους τους οποίους δεν θα είχαν φυσιολογικά την ευκαιρία να συναντήσουν με άλλον τρόπο. Αυτά τα δυο-τρία πρότυπα για τον κάθε μαθητή/φοιτητή τα κάνουμε 20 και 30 από μία γκάμα 2.000 μεντόρων σε όλον τον κόσμο, σε 500 εταιρείες, σε οργανισμούς και σε 1.200 ακαδημαϊκά προγράμματα».

Εχετε περάσει και από το ελληνικό εκπαιδευτικό σύστημα εισαγωγής στο πανεπιστήμιο. Πιστεύετε ότι τελειώνοντας το λύκειο, τα παιδιά παίρνουν μια σχεδόν τυχαία απόφαση για την υπόλοιπη ζωή τους; «Η εκπαίδευση που είχα στο δημόσιο σχολείο και πανεπιστήμιο είναι από τα πράγματα για τα οποία αισθάνομαι ευγνώμων προς το ελληνικό κράτος. Η ελληνική εκπαίδευση, με όλες τις αναποδιές και τις ελλείψεις της, είναι ένα σύστημα που δουλεύει, και με φωτεινά παραδείγματα πολλές φορές, παρά τις αλλαγές που γίνονται κάθε λίγο. Αυτός, όμως, είναι και ο λόγος



**«Η ΕΛΛΑΔΑ ΕΙΝΑΙ
ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΟ
ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΓΙΑ
ΝΑ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙΣ ΜΙΑ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ. ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ,
ΟΜΩΣ, ΤΟ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟ
ΜΕΡΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΤΗΝ
ΑΝΑΠΤΥΞΕΙΣ»**

για τον οποίο οι μαθητές λαμβάνουν τις περισσότερες φορές τυχαίες αποφάσεις. Δεν υπάρχει ένα στρατηγικό σχέδιο με οριζόντια τουλάχιστον πενταετίας, το οποίο να περιλαμβάνει μια πιο ολιστική προσέγγιση που να επιτρέπει ένα πλάνο διερεύνησης των

ταλέντων και των επιλογών των μαθητών από τα 15 τους, μέσα από τα πιο σύγχρονα μέσα, πέρα από το βιβλίο του επαγγελματικού προσανατολισμού που διδάσκεται ευκαιριακά».

Εχει να κάνει μόνο με το εκπαιδευτικό σύστημα; «Μεγαλύτερος σύμμαχος της τυχαίας αυτής προσέγγισης είναι μια συνολικότερη κουλτούρα στην οποία επικρατεί το μέτριο, επειδή είναι πιο ασφαλές έναντι του καινοτόμου, ειδικά αν αυτό περιλαμβάνει έστω και ψήγματα ρίσκου. Στην Ελλάδα, ενώ θέλουμε να καινοτομήσουμε, αδρανούμε γιατί φοβόμαστε υπερβολικά να “απογαλακτιστούμε” από αυτά που ήδη ξέρουμε, και το εκπαιδευτικό μας σύστημα αντικατοπτρίζει τον ψυχισμό αυτό. Πολλές φορές ο μαθητής καταλήγει να κάνει μια κληρονομική επιλογή για να αναλάβει την οικογενειακή επιχείρηση, το οποίο είναι πολύ πρακτικό, ιδιαίτερα σε καιρούς κρίσης. Την ίδια στιγμή, όμως, εί-

ναι περιοριστικό για ένα μεγάλο ποσοστό μαθητών με ιδιαίτερες κλίσεις σε επιστημονικά, επιχειρηματικά και καλλιτεχνικά πεδία. Που δεν μαθαίνουν ποτέ τι άλλο θα μπορούσαν να κάνουν πέρα από τις μιά-δύο επιλογές για τις οποίες τους προετοιμάζει μια ανασφαλής κοινωνία. Η πρόοδος, όμως, έρχεται μόνο όταν μπορείς να δεις έξω από τον μικρόκοσμό σου».

Πώς και δουλεύετε από την Αθήνα και δεν ακολουθήσατε το ρεύμα του brain drain; «Δούλεψα και σπούδασα για οκτώ χρόνια σε Αμερική, Κίνα, Βρετανία και Ισπανία. Στα 22 μου έκανα το πλάνο για εξωτερικό, αλλά δεν είχα φράγκο. Μεταξύ των υποτροφιών που πήρα, αυτή του ιδρύματος Fulbright, που μου άλλαξε τη ζωή, έχει ως όρο την επιστροφή στη χώρα καταγωγής σου για δύο χρόνια. Τότε δημιουργήσαμε με την ομάδα μου το 100mentors».

Πώς αισθάνεται ένας νέος επιχειρηματίας στην Ελλάδα; «Η Ελλάδα είναι εξαιρετικό περιβάλλον για να ξεκινήσεις μια ομάδα, μια εταιρεία, ειδικά μέσα στην κρίση, κυρίως γιατί έχει εξαιρετικό ταλέντο σε μικρές ηλικίες – οι μεγαλύτερες είτε έχουν φύγει είτε έχουν βολευτεί. Δεν είναι, όμως, το κατάλληλο μέρος για να αναπτύξεις μια εταιρεία: σύνθετο νομοθετικό περιβάλλον, εκθρική φορολογία και το μεγαλύτερο μη μισθολογικό κόστος στην Ευρώπη, με μικρή ανταποδοτικότητα από το κοινωνικό κράτος».

Ποια καλή συμβουλή ακούσατε από έναν δικό σας μέντορα; «“Arguing like I am right, listening like I am wrong” (“Να επιχειρηματολογείς σαν να έχεις δίκιο, να ακούς σαν να έχεις άδικο”) ήταν η συμβουλή που μου έδωσε ένας φίλος μου τον οποίο θαυμάζω».

Υπάρχει κάποια στιγμή που ένας μαθητής πρέπει να «σκοτώσει» τον μέντορά του; «Σχεδόν πάντα. Υπό την έννοια που είπαμε και πριν: να προάγεις μια παιδεία, ένα περιβάλλον γνώσης που επιτρέπει στο παιδί να “σκοτώσει” στερεοτυπημένα γνωστικά σχήματα, ακόμη και αν αυτά προέρχονται από την “πεφωτισμένη δεσποτεία” του καθηγός. Με σεβασμό στο παλιό – χωρίς αλαζονεία –, αλλά με διαθεσιμότητα προς το νέο και το διαφορετικό. Μόνο έτσι δεν θα μας ξεπεράσει η Ιστορία». ●