

Στον **ΝΙΚΟ ΧΑΤΖΗΝΙΚΟΛΑΟΥ**

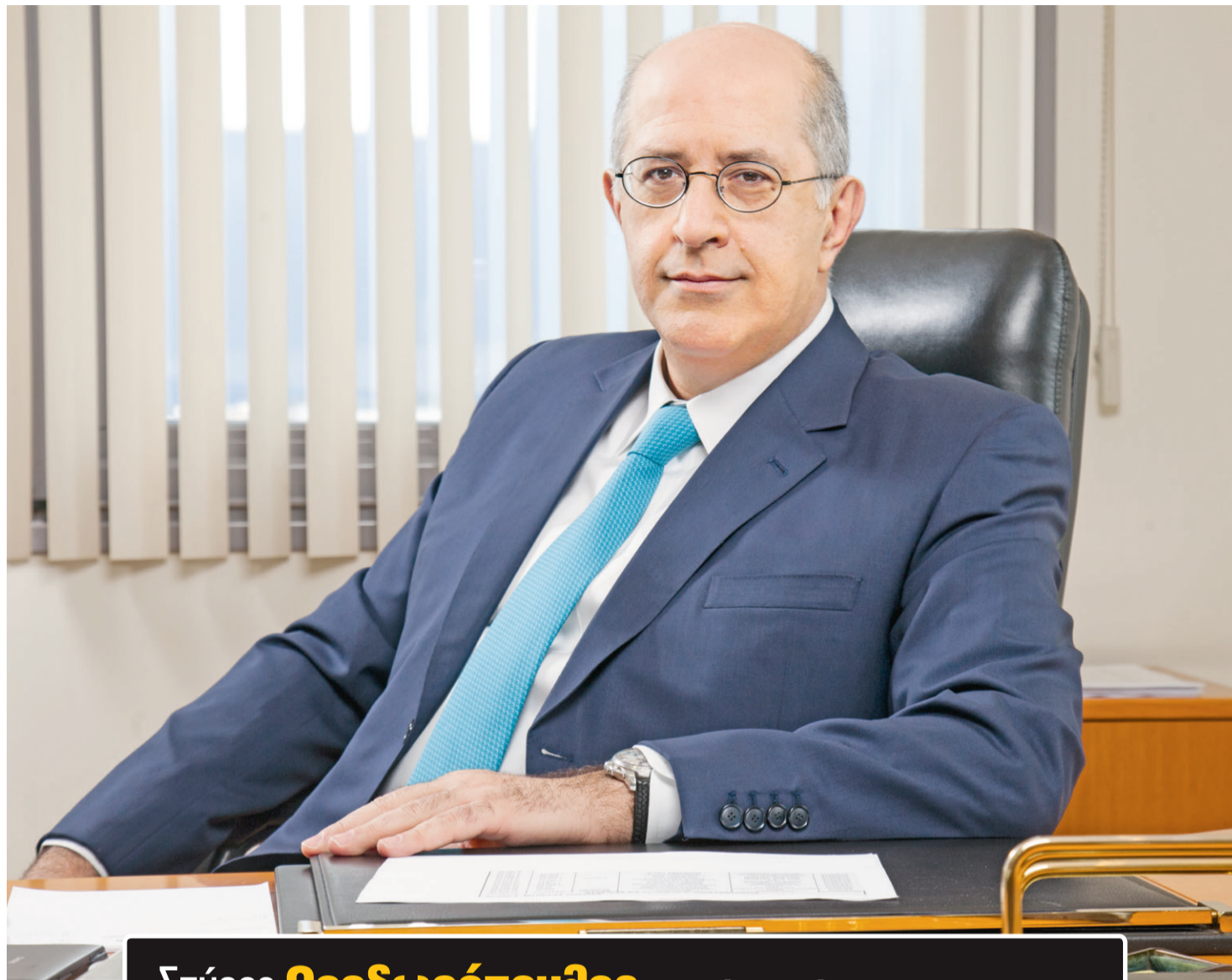
«**Η** επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα βρίσκεται υπό διωγμόν», δηλώνει στη Realnews -λίγες ώρες μετά τη βράβειυσή του στα «Growth Awards»- ο διευθύνων σύμβουλος της Chipita Σπύρος Θεοδωρόπουλος.

Σε μια εφ' όλης της ύλης συνέντευξη που μας παραχώρησε, μιλά για τις δυνατότητες αλλά και για τις αγκυλώσεις της ελληνικής οικονομίας και αναδεικνύει ως το σοβαρότερο διαρθρωτικό πρόβλημα της χώρας την καθυστέρηση στην απονομή δικαιοσύνης. Ο κ. Θεοδωρόπουλος τονίζει τις επενδυτικές ευκαιρίες στον πρωτογενή τομέα της Ελλάδας και δίνει πολύτιμες συμβουλές στους νέους Έλληνες επιχειρηματίες. Τέλος, διαψεύδει κατηγορηματικά την πώληση της Chipita σε ξένο επενδυτή και επισημαίνει ότι στόχος παραμένει η εισαγωγή της εταιρείας σε ξένο χρηματιστήριο.

■ **Κύριε πρόεδρε, μετά από 8 δύσκολα χρόνια, η Ελλάδα βγήκε από το μνημόνιο τον Αύγουστο του 2018, ωστόσο η οικονομία δεν εμφανίζει τους προσδοκώμενους ρυθμούς ανάπτυξης και οι επενδύσεις είναι περιορισμένες. Παλαιότερα, το 2017, σε μια συνέντευξή σας είχατε προβλέψει ότι κάποια στιγμή η οικονομία μας θα εκτιναχθεί, ότι θα ζήσουμε το φαινόμενο του ελατηρίου. Το ερώτημα είναι διπλό. Για ποιους λόγους πιστεύετε ότι δεν έχει ήδη συμβεί αυτό; Και αν βλέπετε ότι θα συμβεί στο άμεσο μέλλον.**

Η πρόβλεψή μου ότι θα ζήσουμε το φαινόμενο του ελατηρίου συνεχίζει να ισχύει και σήμερα. Το πιστεύω. Αλλά για να το ζήσουμε χρειάζονται ορισμένες προϋποθέσεις. Δεν αρκεί η έξοδος από τα μνημόνια, υπάρχουν και κάποιες άλλες προϋποθέσεις, τις οποίες τελικά δεν έχουμε εκπληρώσει ακόμα. Πρώτον, πρέπει να αποδείξουμε ότι, σαν κοινωνία και σαν κυβέρνηση, είμαστε υπέρ της επιχειρηματικότητας. Ακόμη αυτό δεν το δείχνουμε. Αντίθετα, δείχνουμε ότι η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα βρίσκεται υπό διωγμόν. Να θυμίσω τον τρόπο που φερόμαστε ακόμη και σήμερα στην COSCO. Να θυμίσω επίσης ότι δεν μπορούμε να ξεκινήσουμε ακόμη το Ελληνικό, παρά τις προθέσεις και της σημερινής κυβέρνησης και πολλών άλλων. Γενικότερα, οι αγκυλώσεις μέσα στις οποίες ζούμε δεν επιτρέπουν να αντιστρέψουμε την άποψη των ξένων ότι είμαστε μια κοινωνία που αγαπάει την επιχειρηματικότητα. Το δεύτερο -που πρέπει, επίσης, να αντιστρέψουμε- είναι να δείξουμε ότι είμαστε διατεθειμένοι, σαν πολιτεία και σαν κοινωνία, να δεχθούμε τις αλλαγές οι οποίες είναι απαραίτητες, προκειμένου να μπούμε σιγά-σιγά σε μια φυσιολογική πορεία. Σε μια κανονικότητα.

■ **Ποιες είναι αυτές οι παρεμβάσεις που θα συμβουλευάτε την κυβέρνηση και τους αρμόδιους υπουργούς ότι πρέπει να γίνουν άμεσα για να δοθεί πνοή στην οικονομία μας και να μπει η χώρα σε τροχιά βιώσιμης ανάπτυξης;** Νομίζω ότι είναι πράγματα χιλιοεπιπεμένα. Η πρώτη παρέμβαση είναι να αποκτήσουμε Δικαιοσύνη. Όσο και εάν μας φαίνεται περίεργο, σήμερα το πιο σοβαρό πρόβλημα για την οικονομία της Ελλάδος είναι η έλλειψη απονομής δικαιοσύνης. Η δεύτερη είναι ότι πρέπει επιτέλους να χωροθετήσουμε. Το χωροταξικό μας πρέπει να τελειώνει κάποτε. Να πούμε ότι εδώ μπορούν να γίνουν ξενοδοχεία, εδώ σπίτια και εδώ εργοστάσια. Σήμερα, όλα αυτά ταλαιπωρούν τους υποψήφιους επενδυτές. Απλά πράγματα, που τα έχουμε πει χιλιάδες φορές και εξακολουθούμε ακόμη και σήμερα να μη θέλουμε για κάποιο λόγο να τα κάνουμε.



Σπύρος **Θεοδωρόπουλος** Διευθύνων σύμβουλος Chipita S.A.

«Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα βρίσκεται υπό διωγμόν»

«Όσο και αν μας φαίνεται περίεργο, σήμερα το πιο σοβαρό πρόβλημα για την οικονομία της Ελλάδος είναι η έλλειψη απονομής δικαιοσύνης»

■ **Σύμφωνα με το πλαίσιο που υπάρχει για την επιτήρηση της χώρας μετά την έξοδο από το μνημόνιο, η Ελλάδα υποχρεούται να επιτυγχάνει εντυπωσιακά υψηλά πρωτογενή πλεονάσματα τα επόμενα χρόνια ή της επόμενες δεκαετίες. Μπορεί να ανακάμψει η χώρα με αυτά τα πλεονάσματα; Μήπως είναι η ώρα να ανοίξει η συζήτηση για ένα νέο μείγμα πολιτικής με χαμηλότερα πλεονάσματα και με λιγότερα φορολογικά βάρη;**

Σίγουρα είναι η ώρα. Σίγουρα το να μειωθούν οι στόχοι για τα πλεονάσματα θα βοηθούσε πάρα πολύ την οικονομία. Και τον τελευταίο καιρό φαίνεται, παρόλο που κάποιες φωνές το αμφισβητούν, ότι και οι ξένοι έχουν αρχίσει να τείνουν ευχόκοον ους στο να τα μειώσουμε. Ιδιαίτερα εάν τους «προσφέρουμε» μεταρρυθμίσεις. Αρχίζουν τώρα να αντιλαμβάνονται ότι τελικά είναι πιο σημαντικό να κάνουμε θεσμικές μεταρρυθμίσεις από το να πετυχαίνουμε μισή μονάδα παραπάνω πλεονάσμα. Αλλά για να είμαστε και ειλικρινείς, βρισκόμαστε στο τέλος του εκλογικού κύκλου και κανένας δεν αλλάζει το μείγμα που ζητάει από μια κυβέρνηση η οποία είναι στο τέλος της. Μια νέα κυβέρνηση με ενισχυμένη εντολή νομίζω ότι θα είχε πολύ αυξημένες πιθανότητες να πετύχει τέτοιου είδους συμβιβασμούς. Και γι' αυτό επίσης νομίζω ότι θα έπρεπε -κατά τη δική μου ταπεινή άποψη- να οδηγηθούμε σε εκλογές το συντομότερο δυνατό για να ξεκινήσει ένας καινούργιος κύκλος. Οχι γιατί πιστεύω στην πολιτική αλλαγή και ότι πρέπει να φύγει ο ΣΥΡΙΖΑ και να έρθει η Ν.Δ., αλλά γιατί πιστεύω ότι οποιαδήποτε νέα κυβέρνηση έχει ξανά, με ανανεωμένη εντολή, δυνατότητα να

επαναδιαπραγματευτεί καλύτερα.

■ **Εσείς είστε ένας διεθνής παίκτης στην επιχειρηματική σκακιέρα. Από την εμπειρία σας, πώς βλέπουν την Ελλάδα οι ξένοι επενδυτές; Τι τους δελεάζει και τι τους απωθεί;**

Δεν νομίζω ότι οι επενδυτές λειτουργούν με στερεότυπα. Ούτε πιστεύω ότι θεωρούν οτιδήποτε ελληνικό κάποιο καλό ή κάποιο άλλο κακό. Ενας επενδυτής για να βάλει τα λεφτά του κάποιο αναλύει τα δεδομένα. Από τη στιγμή που θα αλλάξουμε τα δεδομένα και θα είναι περισσότερα τα θετικά και λιγότερα τα αρνητικά, θα δημιουργηθεί αυτόματα και μια διαφορετική εντύπωση. Από τα πράγματα, όμως, που μας έχουν βλάψει και έχουν δημιουργήσει κάποιες εντυπώσεις στο παρελθόν, σίγουρα το πρώτο ήταν τα περίφημα greek statistics, τα οποία έχουν βάλει μια σφραγίδα στην Ελλάδα, είτε μας αρέσει είτε όχι. Μας έχει βλάψει, επίσης, αρκετά τελευταία η ιστορία με τη Folli Follie. Απέδειξε ότι

το ελληνικό Χρηματιστήριο και ιδιαίτερα η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δεν κατάφεραν να εφαρμόσουν κάποιους επαρκείς κανόνες εταιρικής διακυβέρνησης που να προστατεύουν τους επενδυτές.

Τα αρνητικά μας υπάρχουν. Δεν μπορούμε να τα αρνηθούμε. Δεν μπορούμε να κάνουμε τίποτα σε αυτό, αλλά νομίζω ότι δεν είναι μια χαμένη ιστορία. Επίσης, μπορούμε να δούμε και ελληνικά παραδείγματα, όπως η 3E, ο ομιλος Στασινόπουλος, ο Ομιλος ΤΙΤΑΝ, οι οποίοι, παρόλο που βρίσκονται στο ελληνικό Χρηματιστήριο, γίνονται σε έναν βαθμό penalized (τιμωρούνται) επειδή είναι ελληνικές επιχειρήσεις, αλλά εν τω μεταξύ περιπτώσεις μια χαρά στέκονται μέσα στο διεθνές στερέωμα, ανταγωνιστικά και συνεχίζουν να αναπτύσσονται. Νομίζω ότι, εάν εμείς τακτοποιήσουμε τα του οίκου μας, οι άλλοι θα μας το αναγνωρίσουν.

■ Πρόσφατα το ελληνικό Δημόσιο προχώρησε στην έκδοση δύο ομολόγων. Ενός 5ετούς και ενός 10ετούς. Πιστεύετε ότι η έξοδος της χώρας στις αγορές μπορεί να οδηγήσει και στην αποκλιμάκωση του κόστους χρηματοδότησης για τις ελληνικές επιχειρήσεις; Διότι αναζητούν ενταγμένα ρευστότητα και πρόσβαση σε διεθνή κεφάλαια.

Οχι, δεν το πιστεύω. Τα επιτόκια που δανείστηκε η Ελλάδα είναι πάρα πολύ ακριβά. Βεβαίως, είναι σημαντικό το γεγονός ότι -έστω και με ένα ακριβό κόστος- δέχθηκαν να μας δανείσουν. Δεν μπορούμε να το μηδενίσουμε αυτό. Αλλά από την άλλη πλευρά δεν είναι και αυτό που χρειαζόμαστε. Είναι το μισό βήμα. Χρειαζόμαστε να κάνουμε και το άλλο μισό. Δεν νομίζω ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις θα έχουν εύκολα πρόσβαση σε φθηνή ρευστότητα σύντομα εάν δεν υπάρξει αποκλιμάκωση των επιτοκίων. Αν δεν βελτιωθεί η πιστοληπτική ικανότητα του Δημοσίου. Πέρα όμως από αυτό, πρέπει να πούμε και κάτι άλλο. Δεν είναι τόσο μεγάλη η έλλειψη χρηματοδότησης των ελληνικών επιχειρήσεων όσο συζητάμε μέσα στη χώρα μας. Οι καλές επιχειρήσεις βρίσκουν λεφτά. Λίγο ακριβότερα βέβαια από ό,τι στην Ευρώπη, για να είμαστε ειλικρινείς, αλλά βρίσκουν λεφτά. Το πρόβλημα, λοιπόν, είναι ότι έχουμε έναν πολύ μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων οι οποίες δημιουργούν αυτή τη φασαρία ότι δεν υπάρχουν λεφτά. Σε έναν βαθμό για να καλύπτουν και τις δικές τους αδυναμίες, όπως ότι δεν έχουν καλά στοιχεία ισολογισμού, δεν πάνε καλά οι δουλειές τους. Και βέβαια αυτό που έχει αλλάξει από το παρελθόν είναι ότι τώρα δεν βρίσκουν πια εύκολα λεφτά, όπως έβρισκαν παλιά, ακόμα και όταν δεν πήγαινε καλά η δουλειά. Τώρα βρίσκουν λεφτά μόνο αυτοί που πάνε καλά οι δουλειές τους.

■ Σας άκουσα πριν να λέτε ότι όσο πιο γρήγορα γίνουν οι εκλογές, τόσο καλύτερα για την οικονομία. Η χώρα, ωστόσο, φαίνεται να έχει εισέλθει σε μια παρατεταμένη προεκλογική περίοδο. Ανησυχείτε ότι η εξέλιξη αυτή μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την οικονομία και το επιχειρείν; Γι' αυτό είπατε όσο πιο γρήγορα, τόσο καλύτερα;

Το όσο πιο γρήγορα, τόσο καλύτερα το είπα με την έννοια ότι μια νέα κυβέρνηση μπορεί να διαπραγματευτεί πιο σύντομα. Όσο για την προεκλογική περίοδο, στην οποία σίγουρα έχουμε εισέλθει, συσσωρεύει αρνητικά...

■ Είναι περίοδος χαλάρωσης.

Είναι, αλλά υπάρχουν δύο διαφορετικού είδους προβλήματα τα οποία γεννάει μια προεκλογική περίοδος. Υπάρχει το παροδικό. Δηλαδή μοιράζουμε σήμερα κάποια χρήματα εφάπαξ. Και υπάρχουν, όμως, και προβλήματα τα οποία ακολουθούν τις επόμενες γενιές των Ελλήνων, όπως οι διορισμοί και εν γένει η επέκταση του ελληνικού Δημοσίου με αυτόν τον τρόπο.

Εχω τελείως διαφορετική αντιμετώπιση γι' αυτά τα δύο είδη παροχών. Η παροδική χαρακτήρα προεκλογική παροχή -για παράδειγμα λέμε ότι θα μοιράσουμε 500 εκατομμύρια ευρώ- είναι μετρήσιμη. Ξέρουμε αν το αντέχει ή δεν το αντέχει η οικονομία.

Το να μεγαλώνουμε τον δημόσιο τομέα με διορισμούς, οι οποίοι θα μας ακολουθήσουν τα επόμενα 30 χρόνια, υποθηκεύει το μέλλον. Πρέπει να συνειδητοποιήσουμε πως αρκετά επιβαρύνουμε τις επόμενες γενιές και πρέπει κάποια στιγμή, με ένα αίσθημα ντροπής απέναντί τους, να σταματήσουμε να δημιουργούμε έξοδα που επιβαρύνουν, αν μιλάμε για νέους δημοσίου υπαλλήλους, πιθανόν και τα εγγόνια μας.

■ Τα τελευταία χρόνια, μέσα στην κρίση, άρχισε στη χώρα να αναπτύσσεται μια νέα επιχειρηματικότητα. Νέοι άνθρωποι κάνουν τις ιδέες τους πράξη. Ποια χαρακτηριστικά πιστεύετε ότι πρέπει να συγκεντρώνουν μια νεοφυή επιχείρηση -μια startup που λέμε- για να πετύχει και ποια θα ήταν η συμβουλή σας προς νέους και επίδοξους επιχειρηματίες;

Δεν υπάρχει λίστα κριτηρίων για να ξέρεις ποια επιχείρηση θα πετύχει και ποια όχι. Εάν υπήρχε τέτοια λίστα, όλοι θα τη χρησιμοποιούσαμε, ακόμη και εκείνοι που ξεκινούν την επιχείρηση και θα γνώριζαν εκ των προτέρων εάν θα πάνε καλά ή δεν θα πάνε. Ευτυχώς για την επιχειρηματικότητα, δεν υπάρχουν τέτοιες λίστες. Κατ' αρχήν για τις startups -χαίρομαι που υπάρχει



αυτή η επιχειρηματικότητα- θα ήθελα να αποτρέψω τους νέους να πηγαίνουν όλοι προς επιχειρήσεις που στηρίζονται στο διαδίκτυο. Ναι μεν είναι ευκολότερος ο δρόμος, καθώς σε αυτού του τύπου τις επιχειρήσεις τα ανταγωνιστικά μειονεκτήματα μιας ελληνικής επιχείρησης απέναντι σε μια αμερικανική ή σε μια νορβηγική, είναι πολύ μικρότερα και άρα έχουν μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας αν έχουν μια καλή ιδέα, αλλά δεν μπορεί μια οικονομία να ζήσει μόνο από αυτό. Θα προέτρεπα τους νέους να στραφούν περισσότερο και στη μεταποίηση. Και ευτυχώς πολλοί έχουν ασχοληθεί και με τον αγροτοδιατροφικό τομέα, τυποποιούν πρώτες ύλες, λάδια, ελιές, κρασιά, τα προωθούν στο εξωτερικό, γίνεται μια πολύ ωραία προσπάθεια.

Η βιομηχανία και η μεταποίηση δεν είναι ένας τόσο δύσκολος κλάδος. Είναι ένας κλάδος που και αυτός θέλει τις ιδέες του, όπως και οι υπόλοιποι. Και επειδή εκεί στην πληροφορική βλέπω μεγάλο συνωστισμό, γιατί νομίζω ότι το 1/3 του πλανήτη πια προσπαθεί να κάνει ένα startup και να το πουλήσει 30 με 50 εκατομμύρια σε κάποιον μεγάλο και -όπως βλέπουμε- ποσοστό που το πετυχαίνει είναι πάρα πολύ μικρό, θα προέτρεπα τους νέους να δουν και άλλα μονοπάτια της οικονομίας.

■ Μιας και μιλήσατε και για τον πρωτογενή τομέα, δεν είναι ίσως πολύ γνωστό στο ευρύ κοινό ότι εδώ και αρκετά χρόνια έχετε επενδύσει σε αυτόν τον τομέα. Για παράδειγμα, στην υδροπονική καλλιέργεια της ντομάτας. Θέλω να σας ρωτήσω δύο πράγματα. Πρώτον, εάν έχει περιθώρια σημαντικά ανάπτυξης ο πρωτογενής τομέας στην Ελλάδα και, δεύτερον, εάν σχεδιάζετε και άλλες επενδύσεις στην ελληνική γη.

Ναι. Έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης ο αγροτικός τομέας. Αρκεί να καταλάβουμε ότι ο αγροτικός τομέας δεν γίνεται με τους όρους της περασμένης 30ετίας, αλλά της επόμενης. Σήμερα ο πλανήτης βρίσκεται αντιμέτωπος με διαφόρων ειδών προβλήματα, διαφορετικά από αυτά που υπήρχαν χρόνια πριν. Το νερό φαίνεται ότι θα είναι ένα από τα μεγάλα θέματα για το μέλλον. Πρέπει να βρούμε τρόπους να παράγουμε οικονομικά,

σπαταλώντας μικρές ποσότητες από τα στοιχεία του πλανήτη μας.

Για να καταλάβετε, θα σας δώσω μια μικρή εικόνα. Για να παραγάγει ένα κιλό ντομάτα σε χωράφι, θέλεις περίπου 60 κιλά νερό. Για να παραγάγει ένα κιλό ντομάτα υδροπονικά, θέλεις 4,5 κιλά νερό. Η καλλιέργεια στα θερμοκήπια είναι πιο εύκολη, δεν εξαρτάται από τα καιρικά φαινόμενα και έχει την επιθυμητή απόδοση.

Πιστεύω ότι η Ελλάδα έχει τεράστιες δυνατότητες σε αυτό το κομμάτι και έχει ένα πλεονέκτημα έναντι των χωρών που παράγουν τεράστιες ποσότητες. Έχουμε περισσότερο ήλιο, έχουμε περισσότερο φως. Όπως ξέρουμε, η ποσότητα που παράγει ένα φυτό εξαρτάται από την ποσότητα του φωτός.

Αρα, στην Ελλάδα μπορούμε σε αυτόν τον τομέα να είμαστε πιο ανταγωνιστικοί και να έχουμε υψηλότερες αποδόσεις ανά στρέμμα από ό,τι στα ξένα θερμοκήπια.

Εμείς ετοιμαζόμαστε -πρόσφατα μάλιστα επεκτείνουμε το θερμοκήπιό μας από 110 σε 150 στρέμματα- αυτή τη στιγμή να προχωρήσουμε στη δημιουργία ενός δεύτερου θερμοκηπίου και να διπλασιάσουμε με αυτόν τον τρόπο το προϊόν. Θα μείνουμε στην ντομάτα, γιατί την ξέρουμε, την καταλαβαίνουμε, έχουμε ήδη καλές αποδόσεις σε αυτόν τον τομέα και, πριν επεκταθούμε σε οποιοδήποτε άλλο είδος, νομίζουμε ότι έχουμε ακόμα αρκετό δρόμο στον χώρο της ντομάτας.

■ Πληροφορούμαι ότι αυτή την περίοδο έχετε μπροστά σας το στοίχημα της επέκτασης στην Ινδία. Και θέλω να σας ρωτήσω σε ποια φάση βρίσκεται, τι δυσκολίες αντιμετωπίζετε, ποιοι είναι οι επόμενοι στόχοι.

Ναι, πράγματι, έτσι είναι. Στην Ινδία ξεκινάμε αυτή τη στιγμή το εργοστάσιο. Εχω πει και στο παρελθόν ότι είμαστε συνεταιροί με τη μεγαλύτερη εταιρεία μπισκότων της Ινδίας, η οποία έχει πρόσβαση, καθημερινά, σε 4,5 εκατομμύρια μαγαζιά. Έχουμε μεγάλα όνειρα για την Ινδία, γιατί είδαμε ότι το προϊόν μας, από τις πρώτες ενδείξεις, είναι πολύ αποδεκτό.

■ Υπάρχουν άλλες αγορές του εξωτερικού στις οποίες σχεδιάζετε ενίσχυση της παρουσίας σας;

Ναι. Αυτή τη στιγμή χτίζουμε ένα καινούργιο μεγάλο εργοστάσιο στο Μεξικό. Χτίζουμε ένα πολύ μεγάλο, ίσως το μεγαλύτερο εργοστάσιο στην Ευρώπη, στη Σλοβακία. Βλέπουμε ότι σιγά-σιγά γεμίζει το εργοστάσιό μας στη Ρωσία και αρχίζουμε να κάνουμε πλάνα για δεύτερο εργοστάσιο προς την ανατολή της Ρωσίας, κοντά στα Ουράλια.

■ Στην ελληνική αγορά; Ρωτώ γιατί προχωράσατε τελευταία στην εξαγορά και την αναδιάρθρωση της βιομηχανίας αλλαντικών ΝΙΚΑΣ. Υπάρχουν και άλλοι τέτοιοι στόχοι εξαγοράς ή επέκτασης στην ελληνική αγορά;

Αυτή τη στιγμή δεν έχουμε κάποιο τέτοιο στόχο, αλλά οι αποφάσεις λαμβάνονται με βάση και τις ευκαιρίες τις οποίες βρίσκει κανείς μπροστά του. Εάν υπάρξουν ευκαιρίες, σίγουρα δεν θα είμαστε αδιάφοροι.

« συνέχεια από τις σελ. 22-23

■ **Ο Όμιλος του οποίου ηγείστε υλοποιεί τα τελευταία χρόνια ένα σχέδιο επέκτασης. Έχετε προχωρήσει σε εξαγορές, αλλά και σε σημαντικές επενδύσεις για την ενίσχυση της παραγωγής σας. Το ερώτημα είναι απλό, εάν θα συνεχίσετε να κινείστε προς αυτή την κατεύθυνση.**

Σε εξαγορές, όχι. Διότι βλέπουμε πια μεγάλες δυνατότητες εσωτερικής ανάπτυξης. Εμείς επενδύουμε στα ίδια αντικείμενα, τα οποία έχουμε τώρα. Έχουμε καλύψει, προς το παρόν, ένα μικρό μέρος του πλανήτη και το όνειρό μας είναι να πάμε σιγά-σιγά και στα υπόλοιπα μέρη. Αυτό που μας χαροποιεί -και είμαστε υπερήφανοι- είναι ότι το προϊόν μας είναι αποδεκτό σε κάθε γωνιά του κόσμου, τουλάχιστον σε όλες όσες μέχρι σήμερα πήγαμε. Τα προϊόντα μας γενικά τα αντιμετωπίζουν οι καταναλωτές με ενδιαφέρον, άρα μπορούμε να πάμε σε πολλές ακόμα χώρες και αυτό θα προσπαθήσουμε, τη γεωγραφική μας εξάπλωση.

■ **Η εισαγωγή της Chipita στο χρηματιστήριο, είτε στην Ελλάδα είτε σε κάποιο χρηματιστήριο του εξωτερικού, είναι ένας από τους στόχους σας για το επόμενο διάστημα;**

Είναι. Και μάλιστα ξεκινήσαμε στα τέλη του '17 να τον πετύχουμε με μια παράλληλη είσοδο στο Λονδίνο και στην Αθήνα. Δυστυχώς, τον Μάρτιο του '18, που έπρεπε να πάρουμε την τελική απόφαση, οι αγορές δεν ήταν σε καλή κατάσταση και έτσι φοβηθήκαμε ότι τον Ιούνιο του '18, που θα ήταν η ώρα να κάνουμε το listing, μπορεί να βρισκαμε μπροστά μας αγορές που να μην μας έδιναν τις αποτιμήσεις που θέλαμε. Οπότε το αναβάλαμε. Και παραμένει πάντα ένας στόχος σε εκκρεμότητα. Μόλις οι αγορές συνέλθουν, θα επανέλθουμε, θα τον διεκδικήσουμε και θα τον επιτύχουμε.

■ **Τώρα είναι ευκαιρία να ρωτήσω. Παρά τις επανειλημμένες διαψεύσεις σας, τα σενάρια περί πώλησης της Chipita σε μεγάλο ξένο πολυεθνικό όμιλο ολοένα και επανέρχονται στο προσκήνιο. Το ερώτημα είναι απλό: Είναι μόνο καπνός; Δεν υπάρχει φωτιά;**

Η απάντηση σε αυτό το ερώτημα είναι απλή με την εξής έννοια. Δεν είναι δυνατόν να θέλεις να μπει σε ένα χρηματιστήριο και ταυτόχρονα να συζητάς με στρατηγικό επενδυτή για να πουλήσεις. Αρα, λοιπόν, από τη στιγμή που ξεκινήσαμε από τον Σεπτέμβριο του '17 και κάναμε όλη αυτή την προσπάθεια μέχρι τον Μάρτιο του '18 για την εισαγωγή μετοχών σε ένα ξένο χρηματιστήριο, πώς είναι δυνατόν παράλληλα να θέλουμε να πουλήσουμε; Νομίζω ότι ο ένας στόχος αποκλείει τον άλλον. Το έχω διαψεύσει, όπως είπατε και εσείς πολύ σωστά, πολλές φορές και θα το κάνω και άλλη μια σήμερα, η Chipita δεν είναι προς πώληση. Ο στόχος μας είναι ξεκάθαρος και είναι να μπούμε σε κάποιο ξένο χρηματιστήριο και θα είμαστε πολύ ευτυχημένοι πραγματικά αν καταφέρουμε αυτό να γίνει παράλληλα και ταυτόχρονα και στο ελληνικό Χρηματιστήριο.

■ **Θέλω να κλείσω με ένα ερώτημα που αφορά το μέλλον. Πρόσφατα, στο Οικονομικό Φόρουμ των Δελφών, μετείχατε σε ένα πάνελ με θέμα την πρόκληση της μετάβασης της επιχειρηματικής ηγεσίας από γενιά σε γενιά. Αλλωστε, έχετε επανειλημμένως δηλώσει ότι η παράδοση της σκυτάλης στην επόμενη γενιά -και το δηλώνετε παρότι είστε νέος, έχετε χρόνια πολλά μπροστά σας- είναι ένα ζήτημα που σας απασχολεί προσωπικά. Το ερώτημα είναι πώς αντιμετωπίζετε αυτή την πρόκληση.**



« Έχω ξεπεράσει κατά πολύ τους στόχους που είχα βάλει στη ζωή μου. Αυτό με έχει ηρεμήσει. Δεν κυνηγάω πια κάτι, είναι μια διαδρομή, την πάω, την απολαμβάνω και κάποια στιγμή, κάπου, κάποια μέρα θα διακοπεί »

Πράγματι με απασχολεί και πιστεύω ότι η πορεία ενός επιχειρηματία ολοκληρώνεται όταν μπορέσει και να παραδώσει σωστά τη σκυτάλη. Οι μεγάλες επιχειρήσεις είναι σκυταλοδρομία. Πρέπει να πάει η σκυτάλη από γενιά σε γενιά, αλλιώς παύουν να υπάρχουν.

Αρα, λοιπόν, με απασχολεί και θέλω να προσπαθήσω σε αυτόν τον τόμο όσο μπορώ πιο σοβαρά. Δεν ξέρω εάν θα τα καταφέρω. Έχουμε δει πολλούς καλούς επιχειρηματίες να αποτυγχάνουν σε αυτό και έχουμε δει και πολλούς επιχειρηματίες που δεν είχαν τόσο καλή επιχειρηματική πορεία να είναι καταπληκτικοί σε αυτό. Είναι δύο διαφορετικές δουλειές αυτές. Προσπαθώ, το παλεύω. Ελπίζω ότι, όταν θα έρθει η ώρα, θα έχω δημιουργήσει το κατάλληλο περιβάλλον. Βέβαια, δεν εξαρτάται μόνο από εμένα, αλλά θα έχω δημιουργήσει το περιβάλλον για να το κάνω όσο γίνεται πιο σωστά.

■ **Ομαλή μετάβαση... Πόσα χρόνια μετρά η διαδρομή σας από το ξεκίνημα μέχρι σήμερα;**
Σαράντα δύο.

«Η Chipita δεν είναι προς πώληση»

«Ο στόχος μας είναι ξεκάθαρος και είναι να μπούμε σε κάποιο ξένο χρηματιστήριο και θα είμαστε πολύ ευτυχημένοι πραγματικά αν καταφέρουμε αυτό να γίνει παράλληλα και ταυτόχρονα και στο ελληνικό Χρηματιστήριο»

■ **Κοιτάζοντας προς τα πίσω, τι συναισθήματα γεννώνται; Και υπάρχουν πράγματα που να το πω έτσι λαϊκά- με το σημερινό μυαλό θα τα είχατε κάνει διαφορετικά σε αυτή την πορεία των 42 ετών;**

Σίγουρα. Πάντα υπάρχουν αυτά τα πράγματα. Αλλά δεν μπορείς ούτε να αλλάξεις τις εμπειρίες που είχες τη στιγμή που έπαιρνες την κάθε απόφαση, ούτε τον βαθμό της ωριμότητάς σου εκείνη τη στιγμή, ούτε τίποτα. Σημασία, όμως, νομίζω ότι έχει το τελικό αποτέλεσμα και τι νιώθεις στο τέλος αυτής της ιστορίας. Εγώ νιώθω ότι ήταν μια πολύ ενδιαφέρουσα διαδρομή. Νιώθω ότι δημιουργήσαμε μαζί με τους συνεργάτες μου προϊόντα που θα μείνουν και θα μας ξεπεράσουν χρονικά. Νομίζω ότι, σαν πρεσβευτές της υγιούς ελληνικής επιχειρηματικότητας, ήμασταν πολύ καλοί στο εξωτερικό.

Αρα, λοιπόν, με ένα καλό αποτέλεσμα δεν δικαιούται κανείς να μην είναι χαρούμενος. Έχω ξεπεράσει κατά πολύ τους στόχους που είχα βάλει στη ζωή μου. Αυτό με έχει ηρεμήσει. Δεν κυνηγάω πια κάτι, είναι μια διαδρομή, την πάω, την απολαμβάνω και κάποια στιγμή, κάπου, κάποια μέρα θα διακοπεί.

■ **Η επιχειρηματική αριστεία για την οποία τιμηθήκατε από την Eurobank και την Grant Thornton, την Πέμπτη, ήταν μια στιγμή συγκίνησης και δικαίωσης μετά από 42 χρόνια διαδρομής;**

Ήταν σημαντική στιγμή, γιατί δεν αφορούσε μια συγκεκριμένη οικονομική επίδοση ή κάτι τέτοιο.

■ **Αυτό ετοιμαζόμουν να ρωτήσω. Αν ο επιχειρηματίας μετά από μια τέτοια μεγάλη διαδρομή, ένας τόσο επιτυχημένος άνθρωπος όπως εσείς, μετρά πιο πολύ την ηθική αξία της διαδρομής και την ηθική επιβράβευση από την ελληνική κοινωνία ή το αποτέλεσμα του ισολογισμού, παρότι αυτά πηγαίνουν μαζί σε μεγάλο βαθμό, αλλά όχι πάντα.**

Όχι μόνο ένας άνθρωπος που μπορεί να είναι επιτυχημένος, αλλά νομίζω κάθε άνθρωπος ενδιαφέρεται και για τα δύο. Και όποιος πει ότι δεν ενδιαφέρεται και για τα δύο για μένα λέει ψέματα. Το οικονομικό αποτέλεσμα είναι επιθυμητό, αλλά στη δική μου περίπτωση είναι επιθυμητό, εφόσον τηρούνται κάποιες αρχές και κάποιες αξίες. Και αυτή είναι η χαρά μας, όχι μόνο δική μου, αλλά και όλων των συνεργατών μέσα στην Chipita, γιατί η βράβευση αυτή δεν ήταν προσωπική, ήταν μια βράβευση όλης της Chipita. Η Chipita αυτή τη στιγμή έχει 5.500 εργαζομένους και 13.000 αν βάλουμε και όσους εργάζονται στο εξωτερικό. Νομίζω ότι είναι σημαντικό για όλους μας να νιώθουμε ότι πετυχαίνουμε μέσα από αρχές, αξίες και προσπαθώντας πάντα να κρατήσουμε καλή ποιότητα, καλό όνομα και να είναι οι εταιρείες μας σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου και αν δραστηριοποιούνται, ένας καλός πολίτης.