

Ηλίας Σούσης και Πέτρος Σάγκος  
Wikifarmer: Εκσυγχρονίζοντας τον Αγροδιατροφικό Τομέα  
Season 5, Επεισόδιο 3

**Παναγιώτης:** Ηλία και Πέτρο, καλώς ήρθατε. Ευχαριστούμε που είστε μαζί μας!

**Ηλίας:** Καλώς σας βρήκαμε!

**Παναγιώτης:** Να ακούσουμε το πολύ ενδιαφέρον story του Wikifarmer. Θέλετε ένας από τους δυο να μας πει τί είναι το Wikifarmer, σε πολύ λίγες σειρές;

**Ηλίας:** Ναι, στην ουσία το Wikifarmer είναι μια πλατφόρμα που απευθύνεται στους παραγωγούς καταρχάς και προσπαθεί πρώτον να τους εκπαιδεύσει, έτσι οπότε έχουμε δημιουργήσει κάτι σαν το Wikipedia του αγροτικού τομέα, όπως μας ανέφερε έτσι ο FAO πριν από λίγα χρόνια, μεγάλη μας τιμή... Και όλο αυτό το μετεξελίξαμε σε ένα marketplace που βοηθάει πάλι τους παραγωγούς να πουλήσουν τα προϊόντα τους κατευθείαν σε B2B αγοραστές, έτσι, μεγάλες επιχειρήσεις, μεγάλες εισαγωγικές εταιρείες και σε βιομηχανικές μονάδες.

**Παναγιώτης:** Να πάμε λίγο πού ξεκινήσατε, στα παιδικά σας χρόνια. Ξέρω καταρχάς ότι είστε και οι δύο παιδικοί φίλοι.

**Πέτρος:** Είμαστε φίλοι από το νηπιαγωγείο και το δημοτικό. Στα μέσα του Γυμνασίου ο Ηλίας άλλαξε σχολείο αλλά κρατήσαμε επαφή.

**Παναγιώτης:** Αθήνα;

**Πέτρος:** Στην Αθήνα, ναι. Είμαι Γεωπόνος, προέρχομαι από μια οικογένεια που είμαστε όλοι γεωπόνοι και κατά τη δεκαετία του 80', οι γονείς μου έχουν ακόμα μια επιχείρηση η οποία παράγει σπόρους. Την εποχή εκείνη παράγαγε σπόρους καλαμποκιού, σιταριού και κριθαριού. Και έτσι βρέθηκα από αρκετά μικρή ηλικία σε ένα περιβάλλον όπου καθημερινά ήμουν εκτεθειμένος σε χιλιάδες συζητήσεις που αργότερα συμμετείχα και εγώ σαν ενήλικας. Όχι μόνο μεταξύ αγροτών, αλλά και άλλων stakeholders, εταίρων του αγροτικού τομέα. Και καθώς μεγάλωσα ας πούμε και πέρασα τα τριάντα, σαν ιδιώτης, σαν χρήστης, χρησιμοποιούσα καθημερινά πλατφόρμες για το πώς θα κλείσω το φαγητό μου, πώς θα βρω ταξί κλπ., άρχισε μέσα μου να με τρώει γιατί δεν υπάρχει στον αγροτικό τομέα μια πλατφόρμα η οποία να γεφυρώνει πάρα πολλά πράγματα και να ομογενοποιεί την πληροφορία, να φέρνει ταχύτητα στις συναλλαγές, να φέρνει ασφάλεια, διαφάνεια, όπως ας πούμε κάποιες άλλες πλατφόρμες εισέβαλαν βίαια σε κάποιες τομείς όπως το ταξιδιωτικό travel industry και κατευθείαν έφεραν πραγματικά μια ασφάλεια στις συναλλαγές, ένα price transparency. Άρχισε να με τρώει μέσα μου γιατί δεν υπάρχει κάτι τέτοιο στον αγροτικό τομέα και άρχισα τότε να συζητώ με τον Ηλία, περίπου στο τέλος του 2016, εάν έχει νόημα δύο νέοι άνθρωποι που είχαν τότε μια δουλειά, μια πορεία και είχαν και το πρώτο τους παιδάκι, δεν μπορούσαν να πειραματίζονται και πάρα πολύ, εάν έχει νόημα να αφιερώσουν τη ζωή τους σε κάτι τέτοιο πάντα με τη λογική να λύσουμε ένα πραγματικό πρόβλημα. Το πρόβλημα έγκειται στο γεγονός ότι σε κάθε περιοχή, σε κάθε καλλιέργεια υπάρχει ένα φαινόμενο το οποίο λέγεται ολιγοψώνιο, είναι λίγοι οι αγοραστές και δεν δημιουργούν μια δίκαιη τιμή, ένα δίκαιο περιβάλλον για τους αγρότες οι οποίοι καταλήγουν σε ένα σπιράλ όπου δεν παίρνουν το μερίδιο της αξίας που τους αναλογεί, δεν μπορούν να εκμοντερνίσουν την παραγωγή τους και να πάνε παρακάτω. Συζητώντας όλα αυτά με τον Ηλία ο οποίος τότε ήταν διευθυντής στην Google Ελλάδος, αποφασίσαμε σε μία ώρα να ξεκινήσουμε το WikiFarmer... αυτό το άγνωστο ταξίδι, δεν ξέραμε πού θα μας βγάλει και όμως μέχρι τώρα είναι πολύ συναρπαστικό

**Παναγιώτης:** Ηλία, εσύ;

**Ηλίας:** Ναι, να συμπληρώσω καταρχάς ότι καθόμαστε και στο ίδιο θρανίο, δηλαδή υπάρχουν πολλές ιστορίες τις οποίες δεν μπορούμε να μοιραστούμε εδώ πέρα.. Η δικιά μου ιστορία είναι ότι μετά συνέχεια.. και εγώ προέρχομαι από μια οικογένεια που έχει έτσι μια επιχειρηματική δραστηριότητα σε τελείως διαφορετικό τομέα στον χώρο των ρούχων οπότε μεγάλωσα και εγώ ανάμεσα σε πολλές συζητήσεις, τσακωμούς για την επιχείρηση, αλλά ήταν πάντα έτσι κάπως μέσα μου... Αρχισα να κάνω διάφορες ιδέες από το Λύκειο. Μετά όταν πήγα στην ΑΣΟΕΕ αρχισα και σκεφτόμουν ιδέες από πολύ απλές, ας πούμε να ανοίξεις μια κρεπερί ή οτιδήποτε, μέχρι πιο πολύπλοκες και τελικά έφυγα να κάνω ένα MBA στο INSEAD και επιστρέφοντας έπιασα δουλειά στην Google όπου πάλι ήταν αρκετά επιχειρηματικό το περιβάλλον γιατί ήμασταν λίγα άτομα, στηνότανε το γραφείο στην Ελλάδα, ήταν έτσι πολύ επιχειρηματικό...

**Παναγιώτης:** Στην Google πόσο καιρό κάθεσαι και με τί ασχολείσαι;

**Ηλίας:** Ναι, στην Google ασχολήθηκα κυρίως με λίγο την ανάπτυξη του χώρου οικοσυστήματος των διαφημιστικών εταιρειών και ταυτόχρονα λανσάραμε και το YouTube εδώ στην Ελλάδα, εμπορικά, γιατί τότε δεν υπήρχε ελληνική έκδοση του YouTube ήταν μόνο διεθνής οπότε έτσι είχε μία πολύ ωραία ενασχόληση με εταιρείες μουσικής, με δικαιώματα και από την άλλη πλευρά τότε να λανσάρουμε διαφημιστικά προϊόντα του YouTube και έμεινα μέχρι όταν ξεκινήσαμε το Wikifarm, λίγο μετά που πήραμε την πρώτη χρηματοδότηση δηλαδή, μέχρι το 21 ενώ παράλληλα βέβαια από το 16 ασχολούμαι και με το Wikifarm, το ήξερε δηλαδή η Google γιατί είχε φτάσει σε ένα σημείο που πλέον η εταιρεία δεν ήταν τόσο επιχειρηματική παρόλο που ήταν ένα φοβερό σχολείο για να μάθεις ό,τι έχει να κάνει με το digital οικοσύστημα που στη συνέχεια ενθουσιάστηκα δηλαδή όταν ήρθε ο Πέτρος και μου είπε αυτή την ιδέα αρχικά του να φτιάξουμε το Wikipedia του αγροτικού τομέα, νόμιζα ότι ήταν τρελός, λέω αυτό θα υπάρχει αποκλείεται να μην υπάρχει εν έτη 2016-2017 αυτό το πράγμα, παρόλα αυτά υπήρχε και λέω αυτό είναι τελείωσε, δηλαδή πρέπει να φύγεις.

**Παναγιώτης:** Πάντως εγώ βλέπω ότι υπάρχει το Entrepreneurial, το επιχειρηματικό δαιμόνιο μέσα για το οποίο πάντα και οι οικογένειές μας μάς το περνάνε αν μεγαλώνει κάποιος με επιχειρηματίες ή ανθρώπους που ασχολούνται με αυτό που ασχολούμαστε, νομίζω ότι έχει παίξει ξεκάθαρα ρόλο.

**Ηλίας:** Την πραγματική επιχειρηματικότητα πραγματικά την παίρνεις από τις μικρότερες δουλειές που μπορεί να έχεις δουλέψει είτε σε οικογενειακή επιχείρηση είτε σε κάποιες εμπειρίες που είχα παλιότερα, σε εταιρίες 8-9 ατόμων. Εκεί θεωρώ παίρνεις την πραγματική εμπειρία. Και εντάξει, εγώ προέρχομαι από ένα επιχειρηματικό παρελθόν το οποίο είχε και πολλές δυσκολίες με τους γονείς μου και έλεγα κάποια στιγμή ότι δεν θέλω, θέλω να πάω να μείνω κάπου safe και να παίρνω καλά λεφτά, ασφαλές συγγνώμη. Να παίρνω καλά λεφτά και δεν θέλω να ξαναμπλέξω.. αλλά δεν μπορούσα να το βγάλω μέσα μου με τίποτα, δηλαδή συνέχεια σκεφτόμουν ιδέες και μόλις έρθει αυτή η ιδέα, λέω αυτή είναι η ιδέα. Δηλαδή θα μπορούσα να πω ότι θα κατηγορήσω τον εαυτό μου να έρθει μια τέτοια ιδέα που μπορεί να γίνει παγκόσμια εταιρεία και να μην την κάνουμε.

**Παναγιώτης:** Ποια είναι η ιδέα, ποια είναι τα πρώτα βήματα του Wikifarmer;

**Πέτρος:** Τα πρώτα βήματα του Wikifarmer ήταν να φτιάξουμε την Wikipedia του αγροτικού τομέα. Αυτό συνέβη γιατί ένα τρομερό κενό ας πούμε που είχα δει εγώ, ήταν ότι υπάρχει ένα πάρα πολύ μεγάλο κενό... το τί παράγουν τα πανεπιστήμια και το τί μπορούν οι αγρότες να καταλάβουν και να εφαρμόσουν. Σε κάποιο βαθμό αυτό που επιχείρησε να κάνει το Wikifarmer στην αρχή το

κάνουν κάποια ιδρύματα στην Αμερική χρηματοδοτούμενα από πανεπιστήμια που λέγονται Extension Centers, σε εύπεπτο λεξιλόγιο, προσπαθούν να δώσουν όλη την τελευταία τεχνολογία στους αγρότες αλλά πάλι είναι πάρα πολύ τοπικά, δηλαδή στην Αριζόνα ξέρω εγώ είναι για καλαμπόκι, είναι 2-3, είναι πολύ τοπικά σε πολύ περιορισμένες καλλιέργειες. Εμείς τότε, αρχές του 2017, βγάλαμε κάποιους οδηγούς καλλιέργειας σε πάρα πολλές γλώσσες, η ιδέα έγινε validated αμέσως δηλαδή την πρώτη εβδομάδα έπεσε ο σέρβερ, είχαμε χιλιάδες επισκέπτες από παντού, αλλάξαμε σέρβερ, πήγαμε σε μεγαλύτερο, δεκάδες χιλιάδες ερωτήματα μέσω emails κλπ, και από προηγμένες χώρες, από τις Ηνωμένες Πολιτείες που λες δεν γίνεται εκεί να μην υπάρχει σε μια υπερδύναμη κάποιο εντεταλμένο ίδρυμα να πει πως θα καλλιεργηθεί κάτι και όμως δεν υπήρχε για αρκετές καλλιέργειες, υπάρχουν για τις core βέβαια, τα σιτηρά που έχουν κλπ, επομένως τα πρώτα χρόνια το wikifarmer κάλυπτε μόνο το κομμάτι της πληροφορίας, ήταν ένα site που μπορούσες να μπεις να διαβάσεις ένα άρθρο, να προσκομίσεις το δικό σου, να κάνεις edit κάποιο άρθρο στα πλαίσια της wikipedia και αυτό άρχισε να μεγαλώνει, το κάναμε στην αρχή σε 3-4 γλώσσες, μετά υπήρχε η ανάγκη να το κάνουμε σε περισσότερες, φτάσαμε 12-13 γλώσσες και αυτή τη στιγμή είμαστε 17, σε 17 γλώσσες, ακόμα και στα Βιετναμέζικα και Ινδονησιακά, έχουμε αρκετά μεγάλο traffic.

**Παναγιώτης:** Αλλά το αρχικό, η αρχική γνώση είναι πράγματα που ξέρεις...

**Πέτρος:** Οι αρχικές πληροφορίες να ήταν πράγματα που κάτσαμε και γράφαμε μαζί.

**Παναγιώτης:** Καθίσατε και τα γράψατε δηλαδή.

**Πέτρος:** Ναι ναι ναι, θεωρώ κάθε πλατφόρμα πρέπει να έχει μια κρίσιμη μάζα πριν το δώσει στο crowd, στο κοινό, και αυτό μας βγήκε, πέτυχε δηλαδή από πάρα πολύ νωρίς, φαινόταν ότι εδώ κάτι υπάρχει.

**Παναγιώτης:** Εξού και το Wikifarmer;

**Ηλίας:** Ναι από εκεί βγήκε το όνομα και βασικά ήταν και μέρος της στρατηγικής να συνεχίσουμε να επενδύουμε στο περιεχόμενο πρώτα, γιατί το marketplace το σκεφτήκαμε σε δεύτερο στάδιο αλλά λέμε ok, ας φέρουμε περισσότερο traffic, για να αρχίσει να πηγαίνει μετά, οργανικά οι αγρότες να μεταβαίνουν από τη βιβλιοθήκη στο marketplace το οποίο λανσαρίστηκε αρκετά αργότερα.

**Παναγιώτης:** Πώς πηγαίνουμε από το Wikipedia στο marketplace, ποια είναι η διαδικασία εκεί; Φαντάζομαι ότι έρχεστε σε επαφή με πολλούς αγρότες μέσα σε αυτή τη διαδικασία και αρχίζετε και βλέπετε και άλλα κενά μέσα στις ανάγκες που έχουν;

**Πέτρος:** Για μένα αυτό το νοητικό βήμα ήταν αυτονόητο, διότι με όποιον αγρότη και να μιλήσεις, από τις Ηνωμένες Πολιτείες και τη Δανία μέχρι την Νοτιοανατολική Ασία θα σου πει ότι το μεγαλύτερο του πρόβλημα είναι αυτό, πώς να διαθέσει το προϊόν του σε ένα μεγαλύτερο κοινό, οι περισσότεροι είναι small holders, δηλαδή δεν έχουν αποθηκευτικούς χώρους να μπορέσουν να συγκομίσουν να το αποθηκεύσουν και να διαπραγματεύονται κάνα χρόνο, πρέπει μέσα σε 5-10 μέρες να το διώξουν... Επομένως για μένα ήταν αυτονόητο αυτό, εξεπλάγην που δεν ήταν για όλους, φερ'επιείν είχαμε πάει σε κάποιον επενδυτή και μας λέει έχετε τόσο traffic, τόσους εκατοντάδες χιλιάδες αγρότες, βάλτε κανένα google form να δείτε αν ενδιαφέρεται κανένας. Και αν είναι αγρότες πραγματικά... Και λέω από μέσα μου τί λέει τώρα;

**Παναγιώτης:** Η Endeavor είναι σε secondary αγορές και έχουμε πολύ μεγάλη έκθεση στο τί συμβαίνει στις δευτερογενείς αγορές του κόσμου. Η αντίληψή μου είναι ότι τέτοια marketplaces, μεταξύ farmers και οποιοδήποτε buyer, υπάρχουν συνήθως αγορές οι οποίες έχουν, είναι

κατακερματισμένη η αγορά, έχει πολλούς ενδιάμεσους... Ισχύει αυτό; Είναι κάτι το οποίο έχει περισσότερο νόημα σε αγορές οι οποίες είναι δύσκολες και μάλλον καταλαβαίνει και κανείς πού θα πρέπει να περιμένει το Wikifarmer;

**Ηλίας:** Ισχύει ξεκάθαρα και για αυτό και νομίζω ότι και η δικιά μας επιτυχία ήρθε από τις αγορές της Μεσογείου που είναι κατακερματισμένη η παραγωγή, τα υπόλοιπα marketplaces που έχουν δημιουργηθεί είναι κυρίως σε χώρες όπως η Ινδία, που είναι πολύ πιο κατακερματισμένη, η Αφρική όπως ανέφερες και εσύ, η Λατινική Αμερική, οπότε ναι, ισχύει ότι πρέπει να είναι έτσι δομημένη η αγροτική οικονομία που να έχει είτε προϊόντικά είτε όσον αφορά τους αγρότες αυτούς καθαυτούς, να είναι κατακερματισμένη.

**Παναγιώτης:** Πώς είναι τα πρώτα βήματα;

Ποιο είναι το reaction της αγοράς, ποιες είναι οι αντιδράσεις του κοινού που έχετε μέσα;

**Ηλίας:** Εντάξει οι πρώτα δυσκολίες ήταν και λόγω του καιρού που λανσάραμε το marketplace, καταρχάς λανσάραμε το marketplace για να συνδέσουμε αγρότες με πιο μικρές επιχειρήσεις, ξενοδοχεία, εστιατόρια, κάποιους χονδρέμπορους, ωστόσο η πρώτη δυσκολία ήταν ότι έρχεται ο κορονοϊός οπότε δεν μπορείς να μιλήσεις για B2B γιατί κλείνουν όλες τις επιχειρήσεις σε πρώτη φάση οπότε μετατράπηκε το marketplace σε B2C για ένα διάστημα γιατί τα supermarkets δεν μπορούσαν να εξυπηρετήσουν γιατί υπήρχαν διάφορες δυσκολίες, οι αγρότες και η παραγωγή ήθελαν να πουλήσουν τα προϊόντα για να μην χαλάσουν οπότε περάσαμε ένα πολύ ωραίο δίμηνο με B2C δραστηριότητα, την κρατήσαμε για χρόνια, ωραίο δίμηνο από την άποψη ότι έφερε πολλές πωλήσεις.

**Παναγιώτης:** Απευθείας ή μέσω...;

**Ηλίας:** Μέσω κάποιων διανομέων...

**Παναγιώτης:** Των κλασικών.

**Ηλίας:** Ναι ναι ναι και στη συνέχεια ξανά άνοιξε η αγορά, ξανά έκλεισε, η πρώτη δυσκολία νομίζω ήταν αυτό το on & off το οποίο και επενδυτικά δεν βοήθησε καθόλου, αλλά και απ' την άλλη δεν μας έδινε και εμάς μια ένδειξη του πώς να βελτιώσουμε το marketplace, τί καινούργια προϊόντικά ας πούμε πάνω στην πλατφόρμα, τί να λανσάρουμε, τί καινούργια features, ήταν δύσκολο.

**Παναγιώτης:** Δουλεύατε σε κάτι το οποίο δεν βλέπατε αυτό ως το επόμενο βήμα στο μέλλον, έτσι; Οπότε δουλεύατε σε κάτι το οποίο...

**Ηλίας:** Ναι δεν ξέραμε, γιατί έκλεινε η αγορά, είχες πελάτες, σταματούσαν να αγοράζουν, δεν μπορούσες να κάνεις κάτι για αυτό το πράγμα οπότε ούτε να κάνεις μεγάλες αλλαγές γιατί υπήρχε αυτό με τα lockdown το οποίο άλλους τους ωφέλησε πάρα πολύ, στην περίπτωση του B2B marketplace νομίζω, ειδικά όταν το λανσάρεις, άμα ήμασταν ήδη σημειμένοι μπορεί να ήταν πολύ χρήσιμο, αυτό ήταν η πρώτη δυσκολία. Η δεύτερη δυσκολία μετά ήταν να μπορούμε να βρούμε χρήματα γιατί παρόλο που ήταν από τις πιο ας πούμε ζεστές περιόδους για τα startups, τα venture capitals, υπήρχαν πάρα πολλά κεφάλαια, όλοι επενδύανε, πρώτον η Ελλάδα ακόμα δεν ήταν τόσο μέσα στην εικόνα, αλλά ακόμα χειρότερα ο αγροτικός τομέας ήταν εκτός εικόνας και τόσο μάλλον ένα marketplace του αγροτικού τομέα.

**Παναγιώτης:** Σηκώσατε τον πρώτο γύρο χρηματοδότησης, από ποιους, πώς πήγε;

**Ηλίας:** Καταρχάς τα πρώτα χρήματα σηκώσαμε από έναν φίλο έτσι που είναι και, τον θεωρούμε σαν τρίτο co-founder αλλά δεν είναι active, αλλά λίγα χρήματα και στη συνέχεια τον πραγματικό

πρώτο γύρο το σηκώσαμε από κάποιους angel investors αρχικά, και μετά μπήκε και ένα ελληνικό fund το Metavallon, το οποίο δείχνει ότι και τελικά, και εμένα η γνώμη μου είναι ότι ας πούμε, αν είμαστε στην Αγγλία, εκεί θα ήταν η λύση, επειδή είμαστε πολύ early stage σε πολύ πρώιμο στάδιο εγώ θα το έλεγα pre-seed, εδώ δεν υπάρχει, δεν υπήρχε τουλάχιστον μέχρι τότε δυνατό οικοσύστημα αγγέλων επενδυτών έτσι, οπότε κάτι που στην Αγγλία υπάρχει, στη Γερμανία υπάρχει και η αλήθεια είναι ότι εμείς περισσότερο ξένους που έρχονται και κάνουν διακοπές εδώ αγγέλους βάλαμε παρά κάποιους Έλληνες οπότε έτσι σηκώσαμε τον πρώτο γύρο.

**Παναγιώτης:** Και κάποια ονόματα αρκετά εντυπωσιακά και με ένα τρόπο που δίνουν και μια ψήφο εμπιστοσύνης, ότι κάτι με διεθνείς προοπτικές μπορεί να χτιστεί εδώ.

**Ηλίας:** Σωστό γιατί και από την αρχή το πουλούσαμε με διεθνείς προοπτικές δεν ήταν ο σκοπός μας να μείνει στην ελληνική αγορά, είναι μικρή η ελληνική αγορά για αυτό που προσπαθούσαμε να κάνουμε.

**Παναγιώτης:** Ακριβώς και ίσως αυτό δυσκολευόταν το οικοσύστημα να πιάσει γιατί κάθε ιστορία επιτυχίας σε εκπαιδεύει και σε βοηθάει να καταλάβεις τί είναι εφικτό και τι δεν είναι εφικτό.

**Ηλίας:** Ναι σίγουρα. Σίγουρα, αλλά και στην Ελλάδα δεν υπάρχει η λογική ακριβώς του angel investing, τώρα αρχίζει και δημιουργείται, βλέπω αρκετές δηλαδή δραστηριότητες, μιλούσαμε δηλαδή με παραδοσιακούς Έλληνες επιχειρηματίες οι οποίοι όταν τους έλεγες την αξία που θες να πετύχεις σου λέει, “μα έχεις μηδέν τζίρο, πώς θες να...”, δηλαδή μπορεί να θέλουν να σου δώσουν 20-30 χιλιάδες και να πάρουν 80% ή 50% της εταιρείας, οπότε νομίζω ότι εκεί κάπου ήταν το κρίσιμο σημείο που μπορέσαμε και βρήκαμε ανθρώπους, που λες ναι όντως, διεθνούς εμβέλειας που πιστέψαν σε εμάς και φυσικά κάποιους πολύ σημαντικούς Έλληνες και όλο αυτό μας οδήγησε να μπορέσουμε αρχικά να αποδεικνύουμε ότι το μοντέλο δουλεύει, γιατί στήσαμε μια ομάδα έτσι μέχρι εκείνη τη στιγμή ήμουνα εγώ σχεδόν part time, ο Πέτρος, ήμασταν 3-4 άτομα, 3 άτομα και ήταν δύσκολα, οπότε με το που στήσαμε εμάς άρχισε το μοντέλο να φαίνεται ότι έχει επιτυχία ότι υπάρχει εδώ πέρα κάποιο case και στη συνέχεια ήρθε η δεύτερη επένδυση που μας έχει φτάσει στο σημείο που μας έχει φτάσει σήμερα.

**Παναγιώτης:** Για να κλείσουμε ίσως και λίγο τους κύκλους επενδύσεων είναι μια επένδυση η οποία μπαίνει το Point Nine, είναι η πρώτη του επένδυση στην Ελλάδα, μπορείτε να μας πείτε λίγο, τί είναι αυτό που αγόρασε;

Έχει αξία τις πρώτες επενδύσεις ενός fund, στην Ελλάδα, να τις καταλαβαίνουμε και να τις πολλαπλασιάζουμε.

**Πέτρος:** Καταρχάς είναι ένα fund πάρα πολύ επιστημονικό, νομίζω καθοδηγεί τη βιβλιογραφία στο τί συμβαίνει στα B2B marketplaces πιστεύουν πάρα πολύ ότι οτιδήποτε κάνουμε σαν ιδιώτες θα γίνεται και σε ένα περιβάλλον εταιρειών και κάθε στιγμή που μιλάμε κάποιοι άνθρωποι βγαίνουν στη σύνταξη και γίνονται decision makers στη θέση τους κάποιοι άνθρωποι 30, 35, 40 οι οποίοι στη ζωή τους όλα τα κάνουν με εφαρμογές, άρα και μια απόφαση για μια αγορά στην επιχείρησή τους, θα την κάνουν μέσα από πλατφόρμες, πιστεύουν πάρα πολύ στην ελληνική επιχειρηματικότητα και είναι εδώ και κοιτάνε πάρα πολλά μοντέλα και εταιρίες. Σε κάποια φάση διέκρινα στα μάτια τους και έναν θαυμασμό για την Ελλάδα, φερ'επιείν μάς έλεγαν και για τους εφοπλιστές που είμαστε μια πάρα πολύ μικρή χώρα και έχουμε δεν ξέρω ένα τεράστιο ποσοστό...

**Παναγιώτης:** 20%

**Πέτρος:** ...στο οικοσύστημα αυτό, τώρα έχουν κάνει οι ίδιοι τις μετρήσεις τους, ειδικεύονται σε ψηφιοποίηση πάρα πολύ παραδοσιακών και τεράστιων industries όπως το metal industry και όλα

αυτά scrap για καράβια, βιομηχανικά υλικά, οικοδομικά υλικά, έχουν επιτυχημένα cases, είναι ένα fund το οποίο δεν παρεμβαίνει, να κάνει micro management, παρόλα αυτά συνεχώς κοιτάει τα data και συνδέει founders μεταξύ τους, προφανώς μη ανταγωνιστικών marketplaces, και δείχνει το success case του ενός των άλλων, και αυτό πραγματικά μάς έχει βοηθήσει πάρα πολύ να δούμε τί θα κάνουμε τα επόμενα δύο χρόνια.

**Παναγιώτης:** Πόσο σημαντικό είναι ελληνικά, ελληνικές επιχειρήσεις να φέρνουν ξένους επενδυτές να τους καταφέρνουν να τους πείσουν να έρθουν να επενδύσουν στην Ελλάδα και μετά όλο αυτό το οικοσύστημα που έχουν μαζί τους αυτοί οι ξένοι επενδυτές να πέφτει με τα μούτρα πάνω στη δουλειά, για να κάνει την επένδυση να πετύχει, έτσι... Αυτό κερδίζει και η χώρα μας.

**Πέτρος:** Σαφώς.

**Παναγιώτης:** Δεν υφίστατο παράγοντας χώρα όσο υφίστατο στο παρελθόν και σίγουρα πλέον με τους πολύ απλούς τρόπους, που είναι το μέγεθος της αγοράς και όλα τα άλλα, δεν υπάρχει αυτό το macro, το reputation risk που υπήρχε.

**Ηλίας:** Ναι, σωστό και να πω και κάτι άλλο, μου είχαν πει έτσι μια ιστορία ότι, κοιτώντας το ελληνικό οικοσύστημα, τους θύμιζε λίγο το οικοσύστημα του Βερολίνου γιατί ήταν τους πρώτους που ξεκίνησαν το οικοσύστημα του Βερολίνου το 2007, έτσι, που δεν υπήρχε startup οικοσύστημα, οπότε και αυτοί θεωρούν ότι σιγά σιγά το ένα θα φέρει το άλλο και θα αναπτυχθεί και εδώ πέρα, ακόμα είναι βέβαιο ανώριμο το οικοσύστημα...

**Παναγιώτης:** Αμήν και δουλεύουμε όλοι γι' αυτό με πάθος και όρεξη... Για να καταλάβουμε λίγο πού βρισκόμαστε σήμερα. Η Ισπανία είναι από ότι καταλαβαίνω η πρώτη αγορά που ανοίγουμε γραφείο και έχουμε ανθρώπους εκεί, απασχολούνται στη Wikifarmer... οι οποίοι είναι πόσοι περίπου;

**Πέτρος:** Στην Ισπανία αυτήν την στιγμή έχουμε 7 ανθρώπους.

**Παναγιώτης:** 7 ανθρώπους από τους 40 που είναι στην Ελλάδα. Άρα είμαστε 40 άτομα, 7 στην Ισπανία. Περιγράψτε μας λίγο τί είναι σήμερα το WikiFarmer, πώς λειτουργεί, ποιο είναι το business model του... μεσολαβεί μεταξύ εταιρειών και αγροτών, ποια είναι τα νούμερα που βλέπετε; Περιγράψτε μας λίγο την στιγμή που μιλάμε, πώς είναι το WikiFarmer;

**Ηλίας:** Ναι αυτή τη στιγμή, μέσα από όλο αυτό το ταξίδι, και τα τελευταία χρόνια το αλλάξαμε γενικά πολλές φορές το business model, εκεί που έχει καταλήξει τελικά είναι ότι, αυτό που βλέπουμε είναι ότι για να δοθεί αξία στον τελικό πελάτη είναι ότι πρέπει να καλύψουμε τα πάντα από την αναζήτηση του προϊόντος μέχρι την τελική παράδοση, που σημαίνει ότι το Wikifarmer είναι μια πλατφόρμα που προσφέρει 360 υπηρεσίες όσον αφορά, όχι μόνο το κομμάτι του βρίσκω το προϊόν, διαπραγματεύομαι, συζητάω με τον παραγωγό, κλείνω μια τιμή αλλά συμμετέχουμε αρκετά και με άλλες εταιρείες συνεργαζόμενες στο κομμάτι της μεταφοράς, συμμετέχουμε στο κομμάτι της χρηματοδότησης των αγροτών και των πελατών ώστε να έχουν μια πίστωση που τους εξυπηρετεί καλύτερα. Συμμετέχουμε στο κομμάτι της ποιότητας, που επίσης είναι πολύ σημαντικό στον αγροτικό τομέα και διασφαλίζει έτσι λίγο και τις δυο πλευρές, και όσο μεγαλώνουμε προσπαθούμε να το κάνουμε και αυτό έτσι πιο scalable με πολλές συνεργαζόμενες εταιρείες, και συμμετέχουμε και στο κομμάτι της επίλυσης των διαφορών γιατί υπάρχει και αυτό το κομμάτι, στον αγροτικό τομέα είναι πολύ σύνθηες να φτάνει ένα προϊόν και να διαφωνούν οι δύο πλευρές αν η ποιότητα που περιμένανε... γιατί για να καταλάβεις οι διαδικασίες που γίνονται μέχρι στιγμή στο αγροτικό εμπόριο είναι μέσω WhatsApp ή μέσω Facebook

Messenger...Ανταλλάσσουν πέντε φωτογραφίες, αυτό είναι το προϊόν, οκ στείλτο μου. Ξέρεις αυτό κανείς δεν μπορεί να διανοηθεί πώς υπάρχει ακόμα αυτού του είδους το εμπόριο, όμως υπάρχει. Οπότε εμείς μπαίνουμε στη μέση, λύνουμε όλα αυτά τα προβλήματα, φυσικά παίρνοντας μία αμοιβή η οποία είναι πολύ μικρότερη από αυτή που παίρνανε όλοι οι ενδιάμεσοι που υπήρχαν στην αλυσίδα.

**Παναγιώτης:** Αθροιστικά;

**Ηλίας:** Αθροιστικά.

Προσφέροντας μεγαλύτερη αξία στον αγρότη γιατί, να σημειώσουμε ότι ο αγρότης από όλη αυτή την αλυσίδα παίρνει τη μικρότερη αξία παρ' όλο που παράγει το σημαντικότερο κομμάτι, το προϊόν.

**Παναγιώτης:** Παραδοσιακά και ειδικά σε κατακερματισμένες αγορές, αυτός που χάνει πρώτος και περισσότερο είναι ο αγρότης.

**Ηλίας:** Ακριβώς, έχει το μεγαλύτερο ρίσκο, παράγει το πιο σημαντικό κομμάτι της εξίσωσης παρ' όλο αυτά αμειβεται λιγότερο οπότε, διασφαλίζουμε και υψηλότερες αμοιβές για τους αγρότες αλλά ταυτόχρονα και καλύτερες τιμές για τους αγοραστές γιατί βγαίνουν κάποιοι ενδιάμεσοι από τη μέση.

**Παναγιώτης:** Μπαίνω μέσα στην πλατφόρμα, βάζω το προϊόν μου, βάζω τις ποσότητες μου, βάζω τιμές, βάζω κάποιες τιμές και είμαι ορεη μετά να μου κάνουν, να με βρουν οι αγοραστές που είναι μικρομεσαίες ή μεγάλες επιχειρήσεις που ψάχνουν να βρουν...

**Ηλίας:** Σωστό.

**Παναγιώτης:** Οπότε πόσοι αγρότες είναι απ' τη μία πλευρά, με πόσους συνεργάζεστε αυτή τη στιγμή;

**Πέτρος:** 18.000 έχουμε εγγεγραμμένους. 18.000 αγρότες. Το 80% είναι από Ελλάδα, Ιταλία και Ισπανία και μετά είναι ένα 20% διάσπαρτο από τις χώρες της βόρειας Αφρικής, Μαρόκο κλπ οι οποίες παράγουν συνήθως τα ίδια προϊόντα.

**Παναγιώτης:** Σε 3-4 bullets, ποιο είναι το βασικό value proposition, ποια είναι η αξία που δημιουργείται προς τους αγρότες;

**Ηλίας:** Θα το έλεγα εγώ με μία φράση, ότι είναι σαν να είμαστε ο εμπορικός τους διευθυντής, έτσι, τους βοηθάμε, δεν χρειάζεται να ασχοληθούν καν με τη μεταφορά και με τα κόστη μεταφοράς, τους δίνουμε στην ουσία τα λεφτά, πολύ γρηγορότερα από ό,τι θα τα παίρνανε αν συνεργαζόντουσαν με κάποιους άλλους χονδρέμπορους και σε καλύτερες τιμές οπότε τους ανοίγουμε μεγάλες επιλογές όσον αφορά το πελατολόγιο τους, έτσι, ξεφεύγουν από το ολιγοψώνιο που ανέφερε και ο Πέτρος προηγουμένως...Τους βγάζουμε στις αγορές του εξωτερικού, έτσι, αν είναι στην Ισπανία, τους δίνουμε την επιλογή να πουλάνε και στην Γερμανία ή να πουλήσουν και στη Μέση Ανατολή και το ίδιο και στους Έλληνες αγρότες. Πολλοί Έλληνες αγρότες τώρα που υπάρχει έτσι και λίγο μια δυσκολία με το ελαιόλαδο ή με τα πορτοκάλια κατά καιρούς, μπορούν και πουλάνε τα προϊόντα τους στην Ιταλία και στην Ισπανία.

**Παναγιώτης:** Οι αγρότες που είναι αυτήν τη στιγμή στην πλατφόρμα σας, πόσο τοις εκατό της παραγωγής τους διαθέτουν σε εσάς, πόσο ισχυρή είναι η σχέση που έχετε αυτήν τη στιγμή με τους αγρότες αυτούς και τί βλέπετε;

**Πέτρος:** Υπάρχουν κάποιοι που είναι το 100%, πραγματικά, κυμαίνεται έως το 10-15%.

**Παναγιώτης:** Μια ερώτηση που βγαίνει αυθόρμητα, Έλληνες αγρότες vs Ευρωπαίοι αγρότες: Πού βρισκόμαστε, ποια είναι τα συν και τα πλην, που είμαστε καλύτεροι, που είμαστε χειρότεροι, σε mentality, σε όλα...

**Πέτρος:** Ε θα διαφεύσουμε τον μύθο ότι οι Ευρωπαίοι αγρότες είναι 200 χρόνια μπροστά. Σίγουρα οι οικονομίες κλίμακος...

**Παναγιώτης:** Τους βοηθάνε...

**Πέτρος:** Πολύ, δηλαδή ναι. Ο μέσος κλήρος, δηλαδή πόση έκταση έχει το χωράφι σου, είναι 10 φορές περισσότερο στην Ισπανία και αυτό εννοείται ότι βοηθάει πολύ περισσότερο, όμως σε θέματα επιχειρηματικότητας, σε θέματα αντίληψης αγοράς κλπ δεν θα έλεγα ότι οι Έλληνες αγρότες υπολείπονται.

**Παναγιώτης:** Και καταλαβαίνει κανείς λίγο...ένα κομμάτι που φαντάζομαι ότι είναι μέσα στα σχέδιά σας...Είμαστε όλοι πάνω σε πολλές χώρες, μιλάμε με πάρα πολλούς αγρότες, μιλάμε με πολλές εταιρείες, και θέλω να μας πείτε λίγο, την εξέλιξη του προϊόντος και του value proposition, ποιο είναι το μέλλον;

**Ηλίας:** Εντάξει το μέλλον καταρχάς είναι σιγά σιγά η απόλυτη ψηφιοποίηση όλης αυτής της διαδικασίας που περιγράψαμε, από την αναζήτηση μέχρι την επίλυση διαφορών, γιατί κακά τα ψέματα, πολλά από αυτά τα κάνουμε ήδη αλλά δεν τα έχουμε ψηφιοποιήσει να μπορεί να υπάρχει μια έτσι, ενιαία εμπειρία του αγοραστή που θα έρθει βέβαια στους επόμενες γύρους του Wikifarmer...

Φυσικά μας ενδιαφέρει να αναπτυχθούμε και σε άλλες αγορές και στο κομμάτι το παραγωγικό γιατί υπάρχουν και άλλες αγορές με τα ίδια προβλήματα και μπορεί να παράγουν στο αντίθετο ημισφαίριο το χειμώνα προϊόντα που παράγει ας πούμε η Ελλάδα το καλοκαίρι ή η Μεσόγειος το καλοκαίρι... αλλά και σαφώς θέλουμε να αναπτυχθούμε και πολύ περισσότερο στο κομμάτι των αγοραστών σε ακόμη περισσότερες αγορές και να διεισδύσουμε περισσότερο, να αποτελέσουμε δηλαδή ένα μεγαλύτερο παίκτη συγκριτικά με τους παλιούς παραδοσιακούς παίκτες... και φυσικά υπάρχουν και στο μυαλό μας κάποια προϊόντα τα οποία επειδή πλατφόρμα είμαστε τεχνολογίας και μαζεύουμε πολλά δεδομένα, σιγά σιγά θα λανσάρουμε και ένα προϊόν το οποίο θα μπορέσει να καλύψει αυτό το πρόβλημα που είναι μεγάλο πάλι στον αγροτικό τομέα, δεν υπάρχει ενιαία πηγή πληροφόρησης, τί τιμή είναι αυτή τη στιγμή που πωλείται το χ προϊόν, τι τιμή το y, σε ποια αγορά...

Υπάρχουν πάρα πολλές, αντίστοιχα με το πρόβλημα που υπήρχε με τη βιβλιοθήκη μας, υπάρχουν πάρα πολλές ανεξάρτητες πηγές πληροφόρησης σε πολύ διαφορετικές γλώσσες και δεν υπάρχει κάτι ενιαίο... το οποίο δυσκολεύει και τους αγοραστές και τους πολίτες, οπότε σιγά σιγά θα μπούμε και σε αυτό το κομμάτι, γιατί όπως όλες τα marketplaces, μαζεύουμε πάρα πολλά δεδομένα τα οποία μπορούμε να τα χρησιμοποιήσουμε στη συνέχεια για...

**Παναγιώτης:** Άρα να βοηθήσετε τους αγρότες να τιμολογήσουν καλύτερα.

**Πέτρος:** Φυσικά.

**Παναγιώτης:** Ίσως να πλανάρουν και καλύτερα.

**Πέτρος:** Σωστό.



**Ηλίας:** Να προβλέψουν ίσως...

**Παναγιώτης:** Να προβλέψουν, να φτιάξουν ρίσκο, να χρηματοδοτηθούν, να φέρετε καινούρια εργαλεία ή προϊόντα που υπάρχουν στο εξωτερικό και βοηθήστε τους αγρότες να μπουν και σε άλλες αγορές... Όλα αυτά φαντάζομαι ότι είναι...

**Ηλίας:** Σωστό. Ναι και σιγά σιγά, όσο εξελισσόμαστε, εντάξει εμείς δεν είμαστε καμία εταιρεία deep tech παρ' όλα αυτά υπάρχουν τώρα πλέον όλες οι τεχνολογίες να μπορέσεις να το κάνεις αυτό, δηλαδή όλο το AI που συζητάμε τώρα εγώ το βλέπω λίγο σαν το ηλεκτρικό ρεύμα, που μπορείς να πάρεις τεχνολογίες άλλων, να τις βάλεις στην πλατφόρμα, και σιγά σιγά να κάνεις την πλατφόρμα καλύτερη και να μπορείς να κάνεις, ας πούμε και προβλέψεις τιμών σιγά σιγά με τόσα δεδομένα ιστορικά που υπάρχουν.

**Παναγιώτης:** Ναι 100%

Από την άλλη πλευρά οι εταιρείες που αγοράζουν κυρίως ποιες είναι, είναι μεγάλες πολυεθνικές, είναι πιο μικρομεσαίες που ενδεχομένως δεν έχουν τα δικά τους μέσα να βρουν Artisanal farmers που έχουν έτσι αυτό το ποιοτικό, δύσκολο να το βρεις προϊόν;

**Πέτρος:** Είναι δύο κατηγοριών. Η πρώτη είναι μεγάλοι importers εισαγωγής σε χώρες Μέσης Ανατολής, της Ευρώπης, της Αμερικής, και η δεύτερη πολύ καλή για εμάς κατηγορία είναι food production units, δηλαδή εργοστάσια που αγοράζουν αγροτικά προϊόντα σαν πρώτη ύλη για να φτιάξουν κάτι άλλο που και εκεί παρέχουν ένα πάρα πολύ καλό service διότι έχουμε δει ότι υπάρχουν στην Ευρώπη περίπου 300.000 παραγωγικές μονάδες όλων των βαθμίδων, από 2-3 άτομα που παράγουν γκοφρέτες μέχρι την Mondelez και την Nestle.

Αν εξαιρέσει κανείς τα άκρα είναι ένα αρκετά μεγάλο service που παρέχουμε διότι συνήθως ένας υπεύθυνος αγοραστής που είναι σε μια εταιρεία, είναι επιφορτισμένος να βρει πάρα πολλά προϊόντα, δεν γνωρίζει για κάθε προϊόν τα dynamics του production και distribution -συγγνώμη για τα αγγλικά-

**Παναγιώτης:** Παραγωγής και διάθεσης.

**Πέτρος:** Και του είναι πάρα πολύ δύσκολο να ψάξει και να βρει και να πάει απευθείας στην πηγή, με αποτέλεσμα η πλατφόρμα να παρέχει ένα πάρα πολύ καλό service.

**Παναγιώτης:** Θα παίξουμε ένα μικρό παιχνιδάκι το οποίο είναι το εξής, θα διαλέξετε μια κάρτα ο ένας, μια κάρτα ο άλλος, θα βγούνε λέξεις οι οποίες είναι στα ελληνικά και στα αγγλικά και θέλουμε να μας δώσετε ο καθένας τον ορισμό από αυτό που καταλαβαίνει... και ελπίζω να είναι και μια ωραία πάσα, να κάνουμε ίσως και μια συζήτηση λίγο περισσότερο για την κουλτούρα, για το εσείς σαν ηγέτες, ομάδα.

**Πέτρος:** Ηγεσία.

**Παναγιώτης:** Τι είναι για σένα ηγεσία;

**Πέτρος:** Πρώτα απ' όλα να μπορέσεις να δεις, να οραματιστείς έναν καινούριο δρόμο, να τον φτιάξεις και να είσαι ο πρώτος που θα πορευτεί.

**Παναγιώτης:** Πώς έχεις ζήσει όλη αυτή την εξέλιξη σου μέσα στην πρωτοπορία;

**Πέτρος:** Οπωσδήποτε αυτό το οποίο έχουμε ζήσει τα τελευταία πέντε χρόνια, δηλαδή από εκεί που ήμασταν μόνοι μας ξαφνικά έχουμε μια εταιρεία η οποία έχει σαράντα άτομα με ένα αρκετά υψηλό επιστημονικό προφίλ, είναι ένας επιταχυντής προσωπικότητας και αναπτύσσει τις

δεξιότητες σου σε τρομακτικό βαθμό και γνωρίζεις τον εαυτό σου καλύτερα και γίνεσαι και ο ίδιος καλύτερος. Τί άλλο να πω για αυτό, είναι ανεπανάληπτο...

**Ηλίας:** Ναι, εμένα... Θα πω την ελληνική έτσι, αντοχή, ανθεκτικότητα, θέληση, τα βασικά συστατικά του να μπορεί να πετύχει κάποιος σε ένα startup, γιατί οι δυσκολίες είναι τόσο πολλές, τα ups and downs, τα πάνω κάτω είναι πάρα πολλά, δηλαδή μία είσαι πολύ χαρούμενος, μπορεί την επόμενη μέρα να είσαι τρομερά αγχωμένος και στεναχωρημένος και όλο αυτό χρειάζεται πραγματικά ανθεκτικότητα, οπότε αν δεν είχαμε αυτό πιστεύω ότι δεν θα είχαμε φτάσει έστω ως εδώ, έτσι. Σαφώς χρειάζεται ακόμη περισσότερη ανθεκτικότητα...

**Παναγιώτης:** Πού βρίσκεις δύναμη εσύ όταν είναι challenged η αντοχή σου;

**Ηλίας:** Καταρχάς σε μένα ήρθε από το γεγονός ότι εντάξει, το έχω ξαναπεράσει μικρός, αλλά βασικό, το βασικότερο ήταν ότι κάπως ένιωσα ότι αυτή η ιδέα είναι αυτή που ας πούμε, είναι Η ιδέα, αυτό, οπότε από εκεί πέρα λέω οκ θα τα ρισκάρω όλα. Γιατί υπήρχε και μια περίοδος, έτσι, πιο δύσκολη που ίσως χρειαζόταν να βάλω και τις αποταμιεύσεις μου από την Google στην εταιρεία, δεν θα την άφηνα ποτέ, ας πούμε, να μην πετύχει οπότε αυτό είναι θέληση και πρέπει να κάνεις πολλές θυσίες γιατί δεν γίνονται τα πράγματα αυτόματα, εντάξει, υπάρχουν και εταιρείες που ξαφνικά από την πρώτη μέρα μπορεί να είναι επιτυχημένες και να έχουν τρομερά margins.

**Παναγιώτης:** Ναι...

**Ηλίας:** Εδώ πέρα είναι δύσκολο γιατί προσπαθούμε να ψηφιοποιήσουμε μια πολύ παλιά, όχι βιομηχανία, παλιό κομμάτι της οικονομίας, οπότε θέλει πολύ θέληση και νομίζω ότι έρχεται από εκεί, το μαξιλαράκι μου να σου πω ποιο ήταν και τί με κάνει να νιώθω ασφάλεια λέω ότι οκ αυτή η εμπειρία πραγματικά σου χτίζει τέτοια skills που δεν έχεις, όπως είπε και ο Πέτρος, είναι επιταχυντής προσωπικότητας και νομίζω και μαθαίνεις τόσα νέα πράγματα δηλαδή σαφώς, αν το συγκρίνω με την πρότερη εμπειρία μου έχω μάθει πολύ περισσότερα πράγματα, οπότε ήξερα ότι ό,τι και να γίνει μετά δεν θα μου κάνει κακό.

**Παναγιώτης:** Θα ήθελα να μας πείτε πώς βλέπετε το ελληνικό οικοσύστημα να έχει εξελιχθεί, είστε κύριο μέρος του, συμμετέχετε σε όλη αυτή την ανάπτυξη που δημιουργείται και συντελείται αυτά τα χρόνια στο ελληνικό οικοσύστημα καινοτομίας, σε ένα ευρύ φάσμα.

Μιλήστε μας και λίγο για τον αγροτικό τομέα, είχαμε και την Augmenta που έκανε ένα πολύ μεγάλο success story πριν από κάποιους μήνες και νομίζω ότι υπάρχει ένα momentum εδώ, μία κινητικότητα που έχει ενδιαφέρον.

Μιλήστε μας λιγάκι για το πού βλέπετε την Ελλάδα να πηγαίνει, πού θέλετε να τη δείτε, τί ευκαιρίες βλέπετε.

**Πέτρος:** Σαν οικοσύστημα εντάξει, νομίζω ότι όλοι παραδέχονται ότι τα τελευταία πέντε χρόνια έχει καλυφθεί μια τεράστια απόσταση που δεν είχε καλυφθεί τα προηγούμενα.

**Παναγιώτης:** Είμαστε σε κάτι success story, και πώς μπορούμε να γίνουμε;

**Πέτρος:** Παράγουμε εξαιρετικά προϊόντα, αυτό είναι παγκοσμίως γνωστό, τα οποία δεν μπορούμε τόσο πολύ να τα κάνουμε branded, όπως τα κάνουν οι Ιταλοί, που μαζεύουν προϊόντα από παντού και τα βαφτίζουν ιταλικά και πραγματικά εξαγουν στα πέρατα του κόσμου, θεωρώ όμως ότι και αυτό σιγά σιγά θα αλλάξει.

Στην αγροτική παραγωγή δεν μπορούμε να συναγωνιστούμε κανέναν όσον αφορά το κόστος, άρα εγώ δεν πιστεύω με τίποτα σε commodities όπως καλαμπόκι, σιτάρι κλπ, σε προϊόντα εκλεκτά και

υψηλής προστιθέμενης αξίας, όπως βιολογικά. Εννοείται αν σε αυτό προσθέσει κάποιος και τις νέες τεχνολογίες πιστεύω ότι έχουμε πάρα πολύ λαμπρό μέλλον.

**Ηλίας:** Και εγώ πιστεύω πως έχει αναπτυχθεί αρκετά για τα δεδομένα και της χώρας γιατί θα έλεγα ότι ένα μεγάλο μειονέκτημα είναι ότι είναι πολύ δύσκολο να κάνει κάποιος ένα startup που θα απευθύνεται μόνο στην εγχώρια αγορά, έτσι, αυτό είναι μειονέκτημα έναντι των Γερμανών και των Γάλλων που κάνουν ένα startup και είναι αξίας τριών δισεκατομμυρίων μόνο επειδή απευθύνονται στη γαλλική αγορά.

**Πέτρος:** Αυτό ας πούμε, συγνώμη που σε διακόπτω, το βλέπουμε κάποιες φορές σε κάποια συμπόσιο που μας φωνάζει η Point Nine που είναι κάποιος στη Γερμανία, έχει μια ιδέα και την επόμενη ημέρα την τεστάρει στη Lufthansa ας πούμε. Έχει μια ιδέα για μια ταξιδιωτική εφαρμογή και την επόμενη ημέρα έχει τη δυνατότητα να την τεστάρει στη Lufthansa που κάτι τέτοιο στην Ελλάδα θα ήταν πάρα πολύ δύσκολο. Κάποιες χώρες της κεντρικής Ευρώπης έχουν πλεονέκτημα, παρ' όλα αυτά θεωρώ ότι και η Ελλάδα αρχίζει όλο αυτό το...

**Παναγιώτης:** Είναι και θέμα λίγο κουλτούρας, πρόσβαση στη Lufthansa, είναι ένα πράγμα, δεν έχουμε εμείς Lufthansa, αλλά έχουμε εταιρείες ελληνικές...

**Πέτρος:** Έχουμε Aegean, βέβαια.

**Παναγιώτης:** Έχουμε Aegean, κι έχουμε και πολλές ακόμα... και μάλιστα οι περισσότερες από αυτές είναι και κάπου στο διοικητικό μας συμβούλιο ή με κάποιο τρόπο συνδεδεμένες με την Endeavor και αυτό είναι εδώ η αξία του οργανισμού, αλλά...Είχαμε ας πούμε μια συζήτηση σε αυτή τη σεζόν με παιδιά που φτιάχνουν τεχνολογίες στο Maritime, στο χώρο της Ναυτιλίας, που εκεί έχουμε τις "Λουφτχάνσες" εδώ, και αναρωτιέμαι και από το δικό σας χώρο.. λείπει κάτι από την κουλτούρα της εδραιωμένης επιχειρηματικότητας, της μεγάλης ελληνικής επιχειρηματικότητας, στον τρόπο με τον οποίο συνδέεται με την τεχνολογία ώστε να δίνει την ευκαιρία να φτιάξουνε πιλότους, να κάνουνε πειράματα, να τρέξουν κάτι μέσα στα δικά τους πλαίσια πριν φύγουν να πουλήσουν τα προϊόντα, δηλαδή, αναπτύσσουμε προϊόν τεχνολογίας το οποίο έχει βρει market fit στην Ελλάδα πριν πάμε έξω να το τεστάρουμε;

Έχουμε μια τέτοια κουλτούρα;

**Ηλίας:** Καλή ερώτηση, θα έλεγα πως όχι ακόμα. Ίσως έχει να κάνει με το ότι είναι πολύ παραδοσιακή η υπόλοιπη βιομηχανία, είναι αρκετά παραδοσιακή στην Ελλάδα, έτσι, δηλαδή ας πούμε μου έχει κάνει εντύπωση ότι, δεν ξέρω τώρα μπορεί να μου διαφεύγει κάποιο παράδειγμα, αλλά ας πούμε στον τουρισμό θα πρέπει να έχουμε πολύ περισσότερα startups.

**Παναγιώτης:** Τεχνολογίας, ακριβώς.

**Ηλίας:** Δηλαδή ας πούμε πάλι όταν σκέφτεσαι την Ισπανία υπάρχουν πολλές ισπανικές νεοφυείς επιχειρήσεις οι οποίες είναι συνδεδεμένες με τον τουρισμό, είτε είναι μεγάλα κομμάτια της οικονομίας, είναι με την τεχνολογία οπότε έχουν μεγαλώσει πολύ, αυτό ας πούμε μου έχει κάνει εντύπωση.

**Παναγιώτης:** Ξέρω ότι εδώ είμαστε λίγο πιο πολύ, εκσυγχρονίζουμε έναν παραδοσιακό τομέα που έχει, είναι διαφορετικό και εδώ ίσως οι Έλληνες το καταλαβαίνουμε πολύ γρήγορα και το υποστηρίζουμε, υπάρχουν πολλά τέτοια success stories.

Σας είναι εύκολο να πουλάτε σε ελληνικές εταιρείες ή είναι πιο εύκολο να πουλάτε σε ξένες εταιρείες;

Είναι open οι ελληνικές εταιρείες να καταλάβουν την αξία που φαίνεται και να το χτίσουν και να σας δώσουν...;

**Ηλίας:** Είναι. Στο δικό μας κομμάτι είναι.

**Παναγιώτης:** Θα το περίμενα, θα το περίμενα αυτό.

**Ηλίας:** Αλλά εντάξει το συγκρίνουμε με κάποιους εξίσου παραδοσιακούς στο εξωτερικό ναι.

**Παναγιώτης:** Το τελευταίο section της συζήτησης που είναι γρήγορες ερωτήσεις.

**Παναγιώτης:** Ηλία, βιβλίο ή podcast;

**Ηλίας:** Βιβλίο.

**Παναγιώτης:** Εσύ Πέτρο;

**Πέτρος:** Βιβλίο.

**Παναγιώτης:** Πρωινός ή βραδινός τύπος;

**Ηλίας:** Βραδινός.

**Παναγιώτης:** Πέτρο;

**Πέτρος:** Πολύ πρωινός και τσακωνόμαστε συνέχεια!

**Παναγιώτης:** Ηλία, καφέ ή τσάι;

**Ηλίας:** Καφέ.

**Παναγιώτης:** Πέτρο;

**Πέτρος:** Καφέ, επί εννιά κούπες τη μέρα.

**Παναγιώτης:** Α ok, προς στιγμήν νόμιζα ότι βρήκαμε τον πρώτο που θα πει τσάι!

**Πέτρος:** Όχι!

**Παναγιώτης:** Δεν έχει υπάρξει άνθρωπος προς το παρόν! Με ποια τεχνολογία δεν μπορείς να ζήσεις, Ηλία;

**Ηλίας:** Εντάξει αναγκαστικά τώρα με το κινητό.

Άμα σταματήσω να δουλεύω σίγουρα θα το πετάξω!

**Παναγιώτης:** Πέτρο, με ποια τεχνολογία;

**Πέτρος:** Με το Internet, εντάξει.

Παρεμφερές.

**Παναγιώτης:** Με το internet μάλιστα, μια χαρά, την κρατάμε την ερώτηση.

Ηλία, ποια είναι η αγαπημένη σου πόλη για επαγγελματικά ταξίδια;

**Ηλίας:** Για επαγγελματικά ταξίδια...

**Παναγιώτης:** Ναι

**Ηλίας:** Δεν το διαχωρίζω...

Η αγαπημένη μου πόλη είναι το Παρίσι, μ' αρέσει πάρα πολύ η Γαλλία, επειδή είχα πάει και Εράσμους οπότε, είτε επαγγελματικά είτε για προσωπικά, μ' αρέσει το Παρίσι πάρα πολύ!

**Παναγιώτης:** Πέτρο;

**Πέτρος:** Εμένα έγινε η Σεβίλλη.

**Παναγιώτης:** Η Σεβίλλη.

**Πέτρος:** Τρομακτικά όμορφη πόλη και γύρω-γύρω έχει απίστευτη παραγωγή, αγροτική.

**Παναγιώτης:** Μυρίζομαι relocation;

**Πέτρος:** Μπορεί.

**Παναγιώτης:** Ωχ, χριστέ μου, μη σε χάσουμε!

Ηλίας, ένα βιβλίο που σου έχει μείνει, σου έχει αλλάξει τη ζωή, έχει κάποιο impact πάνω σου;

**Ηλίας:** Καλή ερώτηση, τώρα πρέπει να σκεφτώ...

**Παναγιώτης:** Πέτρο;

**Πέτρος:** Λέγεται Radical Candor.

**Παναγιώτης:** Οκ.

**Πέτρος:** Είναι για το πώς να συνεργάζεσαι με ανθρώπους και να ξεδιπλώνεις το ταλέντο τους και το ταλέντο σου.

**Παναγιώτης:** Ποια είναι η καλύτερη συμβουλή που έχεις λάβει;

**Ηλίας:** Μην τα παρατάς ποτέ. Αυτό κάπως, δηλαδή ότι όλα θα βρουν τον δρόμο τους κάπως.

**Πέτρος:** Να συνεργάζεσαι, δηλαδή επειδή γνωρίσαμε πρόσφατα και τον κύριο Θεοδωρόπουλο, με άγγιξε που είπε ότι η μόνη συμβουλή που δεν ακολούθησε τον πατέρα του ήταν ότι πρέπει να κάνει όλες τις επιχειρήσεις μόνος του για να είναι ο κυρίαρχος.

Σε ένα τόσο απαιτητικό επαγγελματικό περιβάλλον, μια επιχείρηση θέλει μια πολύ μεγάλη ομάδα από δεξιότητες που αποκλείεται ένας άνθρωπος...

Άρα να συνεργάζεσαι οπωσδήποτε.

Να βρεις έναν άνθρωπο που εμπιστεύεσαι, δεν λέω απαραίτητα να είναι φίλος από το νηπιαγωγείο, αλλά να συνεργάζεσαι.

**Παναγιώτης:** Είναι σημαντικό πάντως...

Ο co-founder νομίζω ότι...

**Πέτρος:** Ακριβώς.

**Παναγιώτης:** Δεν έχουμε data...

Πρέπει να σκεφτώ αν έχουμε data και ίσως να τα βάλουμε μετά στο podcast στην πλατφόρμα...

Αλλά, αν έπρεπε να μαντέψω, θα έλεγα ότι τα startups με co-founders, σίγουρα πρέπει να έχουν τάσεις μεγαλύτερης επιτυχίας.

**Ηλία:** Νομίζω υπάρχουν διάφορες έρευνες, ναι.

Και είναι λογικό γιατί πέρα του ότι μοιράζεσαι όλη την πίεση και τα προβλήματα, χρειάζεται πολύ διαφορετικά skills που δεν μπορεί να τα έχει ένας άνθρωπος, θες δύο ή και τρεις ίσως κάποιες φορές.

**Παναγιώτης:** Ναι ναι, φυσικά.

Καταλαβαίνω και την αξία που έχει στην υποστήριξη ο ένας του άλλου δηλαδή το να έχεις έναν co-founder μπορείς να είσαι ο εαυτός σου, να βρίσεις, να βγάλεις τα νεύρα σου, να πεις κάτι χωρίς να νιώθεις ότι υπάρχει κάποιου είδους downside σε αυτό.

Πέτρο, αν δεν ασχολιόσουν με την τωρινή σου επιχειρηματική δραστηριότητα, με τί θα ασχολιόσουν, αν δεν έκανες την Wikifarmer;

**Πέτρος:** Οπωσδήποτε θα έκανα κάτι το οποίο να χρησιμοποιεί την τεχνολογία για να βοηθάει την αγροτική παραγωγή απ' το οτιδήποτε.

Απ' το να έχεις ένα χωράφι και μέσω τεχνητής νοημοσύνης και τί infrastructure υπάρχει γύρω να σου λέει τί μπορείς να καλλιεργήσεις.

Υπάρχουν τόσα κομμάτια της αγροτικής παραγωγής που, ακόμα πάμε με διαίσθηση, που θα μπορούσαν να γίνουν πολύ καλύτερα.

Αρα, σίγουρα θα έκανα κάποια πλατφόρμα πάλι στον αγροτικό τομέα.

**Παναγιώτης:** Σαν την Wikifarmer δηλαδή.

Έκανες ένα..Απέφυγες την ερώτηση...Φανταστικά! Ηλία;

**Ηλία:** Δεν το έχω σκεφτεί ιδιαίτερα, αλλά νομίζω ίσως έκανα κάτι που θα είχε να κάνει με τα παιδιά.

Έχω σκεφτεί δηλαδή ένα app για παιδιά πολύ συγκεκριμένο κάποια στιγμή.

**Παναγιώτης:** Μία ερώτηση που είναι, ίσως η ερώτηση που κάνουμε συνέχεια από το πρώτο επεισόδιο και είναι και η αγαπημένη μας...

Τί πιστεύετε ότι κάνει έναν επιχειρηματία "Outlier", ιδιαίτερα πετυχημένο;

Τον βάζεις στους πολύ λίγους στις ιστορίες επιτυχίας;

**Ηλία:** Εγώ θα επιμείνω στη λέξη που μου έτυχε στην κάρτα εδώ ότι ένα κομμάτι είναι σίγουρα η θέληση, η ανθεκτικότητα, όπως το είπες.

**Παναγιώτης:** Ανθεκτικότητα.

**Ηλία:** Αντοχή ανθεκτικότητα, αυτό είναι ένα...

Δεύτερο είναι η ευελιξία, δηλαδή να είσαι ευέλικτος, να μπορείς να αλλάζεις και εσύ ο ίδιος αλλά και να μπορείς να προσαρμόζεσαι στις καταστάσεις...

Και τρίτο είναι σίγουρα εντάξει και το τί σε κινητοποιεί από πίσω και πόσο θες να πετύχεις, αυτό θα έλεγα, αυτά τα τρία πράγματα.

**Πέτρος:** Όλα ξεκινάνε από τη φιλοδοξία...

Πρέπει κανείς με την καλή έννοια να είναι υπέρμετρα φιλόδοξος, δηλαδή να έχει μια παγκόσμια ματιά πάντα για αυτό το οποίο πάει να κάνει.

Άπαξ και υπάρχει αυτό το συστατικό έχει πάρα πολύ μεγάλες πιθανότητες κάποιος εργατικός άνθρωπος να γίνει Outlier.

**Παναγιώτης:** Ηλία, Πέτρο, ευχαριστούμε πάρα πολύ!

Ήταν πολύ ενδιαφέρουσα συζήτηση!

Ευχαριστούμε για τον χρόνο σας.

**Ηλίας:** Ευχαριστούμε!