

Αθανάσιος Κόλλιας
KINVENT: Ψηφιοποιώντας τον χώρο της φυσικοθεραπείας
Season 5, Επεισόδιο 4

Παναγιώτης: Γειά σου Θανάση!

Αθανάσιος: Γειά σου Παναγιώτη!

Παναγιώτης: Σε ευχαριστώ πολύ που είσαι μαζί μας. Είμαστε στα γραφεία μας για την πέμπτη σεζόν του Outliers podcast και είμαστε πολύ ενθουσιασμένοι να ακούσουμε την ιστορία σου.

Αθανάσιος: Χαίρομαι που σας βλέπω και εγώ. Χαίρομαι πολύ για την πρόσκληση στα γραφεία της Endeavor.

Παναγιώτης: Θες να μας δώσεις έτσι έναν γρήγορο ορισμό; Τι είναι η Kinent και τι κάνει;

Αθανάσιος: Η Kinent βοηθάει τους επαγγελματίες του αθλητισμού και της αποκατάστασης της υγείας να αξιολογήσουν αποτελεσματικά τον ασθενή και τον αθλητή και να τον βοηθήσουν να έχει κίνητρο στην αποκατάσταση και στην προπόνηση του.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Πώς το κάνουμε αυτό; Έχουμε ένα σετ από 8 αισθητήρες, όλοι συνδεδεμένοι σε μία εφαρμογή για αξιολόγηση και προπόνηση, δύναμης, ισορροπίας και κίνησης. Σήμερα έχουμε γύρω στους 17.000 επαγγελματίες που δουλεύουν μαζί μας. 25% στη Γαλλία, συνολικά ένα 80% στην Ευρώπη και 10% ανάμεσα στην Ασία και την Αμερική.

Παναγιώτης: Απ' ό,τι καταλαβαίνω δεν είναι μόνο αποκατάσταση. Είναι και προετοιμασία. Είναι, και συνδυάζεται και με την άσκηση, χωρίς να χρειάζεται να κάνεις αποκατάσταση.

Αθανάσιος: Ακριβώς! Οι 2 μεγάλες αγορές που έχουμε σήμερα, βασικά η μεγαλύτερη κατά μακράν είναι η φυσικοθεραπεία, οπότε γύρω στους 15.000 φυσικοθεραπευτές σε όλο τον κόσμο που δουλεύουν μαζί μας και το δεύτερο είναι ο αθλητισμός. Υψηλού επιπέδου αθλητισμός. Μπορείς να φανταστείς λοιπόν την εθνική Γαλλίας, η οποία έχει Kinent και με την Kinent μπορεί να αξιολογήσει πριν τον αγώνα, ας πούμε, αν ο αθλητής είναι σε καλή φόρμα, αν βλέπουμε κάποια πρώτα σημάδια κάποιου τραυματισμού ή αν μετά τον τραυματισμό είναι έτοιμος να γυρίσει πίσω στο παιχνίδι.

Παναγιώτης: Οκέι. Είναι πολύ ενδιαφέρον. Πού γεννιέσαι; Πού μεγαλώνεις;

Αθανάσιος: Ο πατέρας μου είναι Έλληνας από την Πελοπόννησο και η μητέρα μου είναι Γαλλίδα από την Γκρενόμπλ.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Γνωρίστηκαν λοιπόν στον Καναδά.

Παναγιώτης: Α! Οκέι!

Αθανάσιος: Ναι, η μητέρα μου ακολούθησε τον πατέρα μου στη Θεσσαλονίκη. Ο Ηρακλής και η Ιζαμπέλ ζουν ευτυχισμένοι στη Θεσσαλονίκη. Κάνανε και 5 παιδιά από τα οποία, εγώ είμαι το πρώτο και οπότε μεγάλωσα στη Θεσσαλονίκη, έκανα και ένα μέρος των σπουδών μου στη Γαλλία. Δούλεψα και στη Γαλλία μετά τον στρατό στη Michelin, έκανα και ένα πέρασμα στην Αφρική σε κάποιες γαλλικές εταιρείες και μετά ήταν η Kinent.

Παναγιώτης: Αν δεν απατώμαι, ο μπαμπάς είναι συνδεδεμένος...

Αθανάσιος: Ακριβώς!

Παναγιώτης: Με την ιστορία σου. Πες μας λίγο...

Αθανάσιος: Ο πατέρας μου είναι καθηγητής στο πανεπιστήμιο. Ήταν. Τώρα, είναι στη σύνταξη. Βιοκινητική λέγεται η επιστήμη του, στα ΤΕΦΑΑ της Θεσσαλονίκης. Βρέθηκε εκεί το 1985, 3 μήνες

πριν γεννηθώ εγώ και θυμάμαι ότι από ενός - δύο χρονών, έπαιζα με τα κατσαβίδια του στο εργαστήριό του βιοκινητικής και τον θυμάμαι να λέει και στους φοιτητές «ξέρετε όλα αυτά που βλέπετε εδώ πέρα, άμα δουλέψετε και τα μάθετε, μπορείτε να τα φτιάχνετε και εσείς και να βγάξετε το εισόδημά σας έτσι».

Παναγιώτης: Τι έφτιαξε ο μπαμπάς;

Αθανάσιος: Επειδή στα ΤΕΦΑΑ στη Θεσσαλονίκη είχε ένα μπάζετ τον χρόνο για εξοπλισμό γύρω στα 2.000 ευρώ, αναγκαζόταν όλα να τα κάνει μόνος του.

Παναγιώτης: Ναι.

Αθανάσιος: Έτσι έφτιαξε, λοιπόν, και τις πρώτες του πλατφόρμες για να μετράει, ας πούμε, το άλμα ενός αθλητή. Οπότε φαντάσου ότι είχε και ένα μέρος με έναν τόρνο, μια φρέζα στο εργαστήριό για να μπορεί να φτιάχνει και να παίζει κιόλας. Και έτσι ξεκίνησα και εγώ. Και τελικά έγινα μηχανολόγος μηχανικός και πάντα μου είχε μείνει αυτό από πίσω, γιατί επίσης έκανα και 10 χρόνια αθλητισμό, κωπηλασία και ράγκμπι.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Κυρίως κωπηλασία και χάρις στα αγαπημένα μου αθλήματα, βρέθηκα πολλές φορές, πολλές φορές σε φυσικοθεραπεία. Ωμος, γόνατο, αστράγαλος. Και κάθε φορά, η ίδια ιστορία. Μετά από 3 συνεδρίες, πραγματικά ήθελα να γυρίσω σπίτι μου και να το παρατήσω.

Παναγιώτης: Γιατί;

Αθανάσιος: Θα σου πω. Σαν μηχανικός, όλοι μου οι καθηγητές πάντα λέγανε "Athanase πρέπει να βασίζεις τις αποφάσεις σου πάνω σε αριθμούς και σε καμπύλες" και δεν υπήρχε τίποτα. Οπότε ο σκοπός από την Kinvent από πίσω ήταν να φέρει μια επιστήμη, τη βιοκινητική, στα μέτρα των προπονητών και των φυσικοθεραπευτών για να τους βοηθήσει στην παρακολούθηση του του ασθενή και του αθλητή. Και έτσι λοιπόν ξεκίνησε η Kinvent.

Παναγιώτης: Η μαμά τι κάνει;

Αθανάσιος: Είναι προγραμματίστρια κατά βάση.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Οπότε υπήρξε κι ένα έτσι, ένα φεγγάρι κάθισα και εγώ έκανα και λίγο μαζί της. Αλλά η αλήθεια είναι ότι στην οικογένειά μου δεν έχουμε επιχειρηματίες. Και εγώ με την Kinvent ξεκίνησα λέγοντας θα φτιάξουμε ένα ωραίο προϊόν. Σαν μηχανικός από το προϊόν ξεκίνησα και τελικά βρέθηκε ότι όντως υπήρχε ένα product-market fit. Σαν μηχανικός, λοιπόν, ξεκίνησα από το προϊόν, από μία ιδέα που μετά από δύο τρεις συζητήσεις ή και παραπάνω συζητήσεις με ανθρώπους της υγείας φαινόταν ότι αυτό χρειαζόντουσαν. Και στη συνέχεια, μετά, βρίσκεις πιθανούς πελάτες, τους μιλάς και πουλάς τα πρώτα πρωτότυπα. Έτσι ξεκινάμε όλοι.

Παναγιώτης: Υπάρχουν σημεία στα παιδικά σου χρόνια, που διαπιστώνεις ότι αυτή είναι μία πορεία που θέλω να ακολουθήσω; Καταλαβαίνω ότι παίζεις με τα κατσαβίδια, καταλαβαίνω ότι είσαι γύρω από προϊόντα και συσκευές. Πώς όλο αυτό; Έχεις καθόλου αφουγκραστεί πόσο σε έχει επηρεάσει;

Αθανάσιος: Νομίζω ότι η στιγμή που είπα ότι θα ήθελα να κάνω κάτι σαν την Kinvent ήταν περίπου όταν ήμουν φοιτητής. Γιατί σαν φοιτητής, μηχανικός, είδα τι ωραία πράγματα μπορούμε να δημιουργήσουμε για να βοηθήσουμε τον τομέα, τον οποίο εγώ αγαπούσα πάρα πολύ, τον αθλητισμό. Όταν σπουδάζουμε, δε σημαίνει ότι αισθανόμαστε και έτοιμοι να δημιουργήσουμε και να φύγουμε μπροστά από μόνοι μας. Γι' αυτό ήθελα πρώτα να πάρω και μία εμπειρία στη βιομηχανία, εξού και η Michelin, στην οποία Michelin ήμουν βιοκινητικός. Δηλαδή, έκανα αναλύσεις στο πώς ο οδηγός ενός πολύ μεγάλου οχήματος ορυχείου αισθανόταν άνεση ή όχι ανάλογα με το λάστιχο που φορούσε.

Παναγιώτης: Πόσο καιρό την κάνεις αυτή τη δουλειά;

Αθανάσιος: Την έκανα τέσσερα χρόνια.

Παναγιώτης: Τέσσερα χρόνια.

Αθανάσιος: Στη Michelin, και εκεί είναι που έκανα και την πρώτη μου επαφή με το ράγκμπι, δηλαδή, ράγκμπι έπαιξα στο Κλερμόν Φεράν.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Που είναι και η μια από τις γαλλικές πρωτεύουσες του ράγκμπι. Είναι φοβερή, φοβερή τοπική ομάδα. Και εκεί είναι που είδα πιο πολύ τον τρόπο με τον οποίο πρέπει κανείς να προχωράει ένα πρότζεκτ, ένα σχέδιο στη βιομηχανία, δηλαδή μια μέθοδο.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Πώς ένα προϊόν από μια ιδέα περνάει από προδιαγραφές και στη συνέχεια δημιουργείται. Εκεί είναι που πήρα τη μέθοδο και αυτό ήταν πάρα πολύ σημαντικό για μένα, γιατί με βοήθησε πάρα πολύ στη συνέχεια, όταν δημιουργούμε ένα προϊόν στην Kinvent να μην πηγαίνουμε στην τύχη.

Παναγιώτης: Έρχεται κατευθείαν μετά το πανεπιστήμιο;

Αθανάσιος: Ξεκίνησε λίγο νωρίτερα, δηλαδή, όταν ξεκίνησα τις σπουδές μου στη Θεσσαλονίκη, στο δεύτερο έτος με φωνάζει ένας καθηγητής, ο κύριος Σαμαράς, στο γραφείο του και μου λέει “Athanase, Θανάση έχει ένα πρόγραμμα με ένα γαλλικό πανεπιστήμιο στο Παρίσι στο οποίο θα πας εσύ”. Και γιατί να πάω; Λέει “γιατί μπορούμε να στείλουμε μόνο έναν φοιτητή και θα πας εσύ”. Να πάω, αλλά γιατί εγώ; Γιατί λέει “στο προηγούμενο μάθημα μου έκανες μια καλή ερώτηση και συνέχισες σε αυτή τη λογική, οπότε πιστεύω ότι θα ήσουν ένα καλό ατού για να ξεκινήσουμε, οπότε θα σε στείλουμε στη Γαλλία”. Και έφυγα να κάνω 2 χρόνια στη Γαλλία, στην École Centrale, που είναι ένα πανεπιστήμιο μηχανικών στο Παρίσι, απ’ όπου πήρα και ένα δίπλωμα από κει, οπότε έχω ένα διπλό πτυχίο ανάμεσα στη Θεσσαλονίκη και το Παρίσι και από εκεί είναι που έκανα και τις πρώτες μου επαφές με τη γαλλική βιομηχανία, εξού και η Michelin.

Παναγιώτης: Οκέι, για πες μας λίγο για την Αφρική. Τι έκανες εκεί; Πόσο καιρό;

Αθανάσιος: Ήμουν εκεί 2 χρόνια και δούλευα σε μία κατασκευαστική εταιρεία, η οποία έφτιαχνε δρόμους. Γαλλική κατασκευαστική, στο Καμερούν.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Φοβερή εμπειρία, δηλαδή, για entrepreneurs είναι ότι πρέπει. Μπορείς, ας πούμε, να βρεθείς το πρωί να έχεις μίτινγκ με την έδρα της εταιρείας στο Παρίσι, με τα μεγάλα αφεντικά για ένα μπάτζετ, ας πούμε, 100.000.000 ευρώ και το απόγευμα που δεν έχει σύνδεση και έτσι πρέπει το Caterpillar που είναι σταματημένο να το φτιάξεις με τα βιβλία που έχεις εκεί, να πας να καθαρίσεις και τις τουαλέτες, γιατί δεν ήρθε η καθαρίστρια. Και μερικές φορές, κάποια πράγματα τα ξέρεις, οπότε τα κάνεις. Κάποια δεν τα ξέρεις και ή ρωτάς ή τα μαθαίνεις εκείνη τη στιγμή.

Παναγιώτης: Το να σηκώνεις τα μανίκια σου γενικά και να μπαίνεις σε όλα, βοηθάει πάρα πολύ. Έχω και παρόμοιες συζητήσεις και με άλλους entrepreneurs, που μου έχουν πει ότι ειδικά στις αρχές ήμουν σε όλο το customer journey, σε όλη την εμπειρία...

Αθανάσιος: Ναι!

Παναγιώτης: ... Του πελάτη. Έχω κάνει το delivery, έχω ανεβάσει τα ψώνια, έχω πάει εκεί, δηλαδή, έχω ακούσει τέτοιες ιστορίες, οι οποίες είναι πραγματικά πολύ σημαντικό να ακούγονται. Πώς ξεκινάει η ιδέα της Kinvent;

Αθανάσιος: Η ιδέα ήταν στην αρχή, μετά από κάποιες συζητήσεις με φυσικοθεραπευτές και με γιατρούς αποκατάστασης, πώς θα τους βοηθήσουμε μετά από ένα εγκεφαλικό, ας πούμε, ή από μία εγχείρηση να προπονήσουν τη στήριξη ενός ασθενή. Φαντάσου, λοιπόν, ότι μετά από ένα εγκεφαλικό ή μετά από ένα χειρουργείο χιαστών ή αρθροπλαστικής, τελείως να φτιάξουμε όλο το γόνατο, ο ασθενής πρέπει να μάθει πάλι να στέκεται στα δύο του πόδια. Για να το πούμε απλά. Οπότε πρέπει να του δείξουμε πόσο καλά στέκεται στα δύο του πόδια. Άμα το πω πολύ απλά είναι σαν να

λέμε ότι θα τον βάλουν πάνω σε δύο ζυγαριές και θα του πουν προσπάθησε να φέρνεις τόσο βάρος στη μία όσο και στην άλλη.

Παναγιώτης: Οκεί.

Αθανάσιος: Βασικές αρχές. Αλλά για να το κάνουμε σωστά, θα πρέπει αυτό να είναι κάπως συνδεδεμένο για να γίνεται όλο αυτό σε πραγματικό χρόνο, έτσι ώστε να το έχει και σε μια μεγάλη οθόνη μπροστά του και στο τέλος να βγάζουμε και μια αξιολόγηση, που να δείχνει στον επαγγελματία της υγείας πόσο προοδεύει αυτός ο ασθενής. Οπότε φαντάσου ότι δημιουργήσαμε τις πρώτες μας «δυναμοπλατφόρμες», έτσι λέγεται αυτή η τεχνολογία. Είναι, λοιπόν, συστήματα που τα βάζουμε στο έδαφος, ο ασθενής ή ο αθλητής ανεβαίνει πάνω. Κάνει την κίνηση που πρέπει να κάνει, για παράδειγμα απλή μετατόπιση φορτίου, δεξιά - αριστερά ή άλμα ή skipping ή squat ή απλά στήριξη. Κάνουμε την ανάλυση από πίσω και τη βάζουμε σε έναν υπολογιστή.

Παναγιώτης: Την εταιρία την ξεκινάς το 2016. Η επιχειρηματικότητα, ειδικά στην τεχνολογία είναι συνήθως software, είναι δηλαδή μια ιδέα που την βάζω σε έναν υπολογιστή, σχεδιάζω κάτι, ένα λογισμικό και το δίνω στον κόσμο...

Αθανάσιος: Ναι!

Παναγιώτης: ...να μεγαλώσει και να πάει, αλλά εσύ φτιάχνεις συσκευές, φτιάχνεις hardware.

Αθανάσιος: Η αλήθεια είναι ότι όταν μιλάμε για τεχνολογία σήμερα ή startup πιο πολύ μιλάμε για software. Έχεις δίκιο, αλλά θα σου πω εγώ τι πιστεύω, ότι χωρίς hardware δεν υπάρχει software.

Παναγιώτης: Φυσικά!

Αθανάσιος: Γιατί η πραγματική πληροφορία δε βρίσκεται μέσα σε μια οθόνη ή δε δημιουργείται μέσα από μια οθόνη. Για αυτό και υπάρχει το hardware. Δεύτερον, το παρελθόν μου είναι η μηχανολογία, οπότε αν δεν υπήρχε hardware σε αυτό που κάνουμε δεν θα ήμουν εγώ εκεί.

Παναγιώτης: Ναι, ναι, θες κατσαβίδα. Πώς φτιάχνεις το πρώτο προϊόν;

Αθανάσιος: Λοιπόν, πας στο εργαστήριο του μπαμπά Ηρακλή, ας πούμε και βρίσκεις δύο τρία εργαλεία, του τα παίρνεις χωρίς να του το πεις, κόβεις και ένα πρώτο κομμάτι ξύλο, πας και στον φίλο σου τον Λέανδρο που ήμασταν συνάδελφοι από το πανεπιστήμιο και του λες «ρε συ Λέανδρε μπορείς να μου φτιάξεις αυτήν εδώ την κατασκευή με στράντζα;». Τη φτιάχνει. Σου λέει «άντε, δώσε μου 100 ευρώ, σιγά τη...». Για να ξεκινήσεις, φτιάχνεις την πρώτη κατασκευή, πας και βρίσκεις ένα Arduino στην αρχή, ένα ηλεκτρονικό πολύ εύκολα προγραμματίσιμο, το πας μετά και στο επόμενο επίπεδο σιγά σιγά, φτιάχνεις και ένα πρώτο πρωτότυπο, το δείχνεις και άμα αρέσει πουλάς και το πρωτότυπο. Τώρα, η αλήθεια είναι όμως ότι το τι πρέπει να φτιάξεις, αυτό ο καλύτερος για να στο πει είναι ο πιθανός πελάτης. Δεν είναι η ιδέα που έχεις εσύ. Και δε θα στο πει απευθείας με έναν απευθείας τρόπο, οπότε πρέπει να καταλάβεις. Οπότε είναι πάρα πολύ σημαντικό να έχουμε πάντα τα αυτιά μας ανοιχτά. Και κάτι που οι φυσικοθεραπευτές είπαν παρά πολύ γρήγορα, αφού είδαν το πρώτο hardware ήταν «πώς θα μπορούσα να μετρήσω τη δύναμη του ασθενή μου;». Γιατί η δύναμη είναι κάτι πολύ σημαντικό στην αποκατάσταση και μία από τις πρώτες ιδέες ήταν ένα σύστημα κάπως, το οποίο να μπορούσε να μετράει τη δύναμη συνολικά των μελών του ανθρώπινου σώματος. Και έτσι βγήκε η ιδέα του push, του δυναμόμετρου που έχουμε, το οποίο βοηθάει να αξιολογήσει κανείς εύκολα τη στροφή του ώμου, την έκταση του γονάτου, όλο το ανθρώπινο σώμα. Το επόμενο στάδιο μετά από το push και τις δυναμοπλατφόρμες ήταν... Έδωσα το push να το τεστάρουν διάφοροι και έβλεπα ότι το πρώτο τους αντανakλαστικό ήταν να το πιάσουν και να το σφίξουν. Οπότε είπα, μήπως να φτιάξουμε και ένα grip; Ένα σύστημα που να μετράει τη δύναμη της χειρός. Είσαι σε φόρμα σήμερα;

Παναγιώτης: Πάντα!

Αθανάσιος: Ωραία!

Παναγιώτης: Έτοιμος!

Αθανάσιος: Είσαι έτοιμος να κάνουμε ένα τεστάκι;

Παναγιώτης: Θα το σπάσω!

Αθανάσιος: Λοιπόν.

Παναγιώτης: Φέρτο!

Αθανάσιος: Πάρε εδώ το grip.

Παναγιώτης: Αυτό είναι το grip.

Αθανάσιος: Έχουμε λοιπόν εδώ έναν ασθενή.

Παναγιώτης: Είναι ένα από τα 8 devices, τα οποία έχετε κατασκευάσει.

Αθανάσιος: Ακριβώς ήταν το τρίτο που σχεδιάσαμε.

Παναγιώτης: Το τρίτο.

Αθανάσιος: Έχω εδώ έναν ασθενή που τον λένε Παναγιώτη και μάλιστα είναι και 38 χρόνων.

Παναγιώτης: Τέλεια.

Αθανάσιος: Εντάξει; Οπότε θα μπορέσω να σε συγκρίνω.

Παναγιώτης: Είναι λίγο μεγαλύτερος από μένα.

Αθανάσιος: Εντάξει, μια χαρά! Λοιπόν, ναι! Όντως, έχεις δίκιο. Αξιολόγηση, θα πάρουμε εδώ, λοιπόν, το grip.

Παναγιώτης: Ναι!

Αθανάσιος: Εντάξει; Οποτε θέλεις, θα σου πω εγώ, 5 δευτερόλεπτα max.

Παναγιώτης: Ναι!

Αθανάσιος: Είπαμε, σκέψου κάτι που σε θυμώνει πολύ.

Παναγιώτης: Το χω! Το χω!

Αθανάσιος: Είσαι έτοιμος;

Παναγιώτης: Ε ναι.

Αθανάσιος: Δώσ'τα όλα! Πάμε, πάμε, πάμε, πάμε, πάμε! Μπράβο 47 κιλά! Μπράβο! Πάμε τώρα στα αριστερά.

Παναγιώτης: Μήπως το έσπασα.

Αθανάσιος: Όχι, όχι μην ανησυχείς, έχει ακόμα. Δώσ'τα όλα! 45 κιλά είμαστε, πολύ καλά τα πας. Μπορείς να σταματήσεις, Λοιπόν, πάμε να δούμε τώρα τα αποτελέσματα μας.

Παναγιώτης: Είναι ρεκόρ, νομίζω.

Αθανάσιος: 45 κιλά αριστερά, 47 δεξιά με 5% ασυμμετρία. 5% δεν είναι τίποτα, είσαι σούπερ. Και επίσης, δεν ξέρω αν βλέπεις, εδώ έχουμε με κόκκινη γραμμή τον μέσο όρο των ανδρών της ηλικίας σου.

Παναγιώτης: Πάνω απ' αυτό είμαι.

Αθανάσιος: Είσαι από πάνω.

Παναγιώτης: Το ήξερα. Πολύ πάνω.

Αθανάσιος: Ναι. Πολύ όχι.

Παναγιώτης: Το ήξερα.

Αθανάσιος: Αλλά αρκετά.

Παναγιώτης: Για μένα είναι πολύ.

Αθανάσιος: Λοιπόν. Αυτό λοιπόν είναι το κομμάτι της αξιολόγησης. Πάμε να δούμε όμως και το κομμάτι της αποκατάστασης.

Παναγιώτης: Ναι.

Αθανάσιος: Έχουμε λοιπόν δημιουργήσει μια σειρά από serious games, παιχνίδια αποκατάστασης, στα οποία μπορούμε να έχουμε απευθείας πρόσβαση, με τον Karl, το καγκουρό.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Γιατί καγκουρό; Θα σου πω μετά. Θα πάρουμε λοιπόν τον Karl, στον οποίο θα δουλέψουμε 60% της μέγιστης δύναμης σου. Μόνο το δεξί κομμάτι. Εντάξει; Μόνο το δεξί χέρι για 30 δευτερόλεπτα. Είσαι έτοιμος;

Παναγιώτης: Τι κάνω τώρα;

Αθανάσιος: Πάρ'το με το χέρι σου και σφίγγοντας, ελέγχεις τον Karl που πάει χαμηλά για να βρει διάφορους θησαυρούς στο βάθος του βυθού.

Παναγιώτης: Όσο σφίγγω, ανεβαίνει.

Αθανάσιος: Όσο σφίγγεις, κατεβαίνει.

Παναγιώτης: Κατεβαίνει, οκέι.

Αθανάσιος: Έτοιμος;

Παναγιώτης: Ναι.

Αθανάσιος: Και πρέπει να αποφύγεις φυσικά και τους καρχαρίες αν έχει και τις μέδουσες.

Παναγιώτης: Τέλεια.

Αθανάσιος: Εντάξει; Τώρα κάνει το παιχνίδι loading. Ο Karl το καγκουρό, είναι ένα καγκουρό πορτοκαλί και όταν του δίνεις ρούχα μπλε, γίνεται χρώμα Kinvent.

Παναγιώτης: Τι ωραία.

Αθανάσιος: Οπότε τώρα, προσπάθησε να αποφύγεις τον καρχαρία, προσπάθησε να πάρεις αυτούς τους θησαυρούς. Μπράβο! Μπράβο!

Παναγιώτης: Καλά ε;

Αθανάσιος: Μπράβο σου Παναγιώτη. Τι καλά που το κάνεις!

Παναγιώτης: Είμαι τέλειος.

Αθανάσιος: Φαντάσου, τώρα λοιπόν ότι αυτό το κάνουν όλοι οι ασθενείς στη φυσικοθεραπεία και επίσης και οι μεγάλοι αθλητές.

Παναγιώτης: Οι πρώτες συσκευές που κατασκευάζεις. Τις κάνεις μόνος σου; Έχεις αρχίσει ήδη και φέρνεις ομάδα κοντά σου; Μίλα μας λίγο για τις πρώτες μέρες αυτές.

Αθανάσιος: Στην αρχή τα κάνεις εσύ.

Παναγιώτης: Μόνος σου.

Αθανάσιος: Αγοράζεις ένα κατσαβίδι, ας πούμε, στο μαστοράδικο που είναι δίπλα στο υπόγειο που έχεις αρχίσει και τα φτιάχνεις. Όπου στο πλάι έχεις βάλει και τη Norton, τη μηχανή του μπαμπά που την ανακατασκευάζεις και τα κάνεις όλα δίπλα δίπλα, οπότε και λίγο γράσο μπαίνει μέσα. Δεν πειράζει. Και μετά όταν έχεις και τις πρώτες δύο, τρεις, τέσσερις παραγγελίες λες «τώρα κάτσε εγώ

πρέπει να πάω να τις πουλήσω, πρέπει να πάω να της δείξω, δεν μπορώ ταυτόχρονα να έρθω και να τις φτιάξω». Οπότε παίρνεις και τον πρώτο υπάλληλο. Ας πούμε, ο πρώτος υπάλληλος που πήραμε στη Θεσσαλονίκη ήταν ο Θέμης. Ο Θέμης, ο οποίος είναι ακόμα σήμερα μαζί μας, έχει τώρα 7 χρόνια. Τότε ήταν 19 χρονών και σήμερα είναι 26. Μεγάλωσε με την Kinent. Οπότε βρίσκεις έναν και μετά και έναν δεύτερο και μετά θες να πας σε μια έκθεση, αλλά ταυτόχρονα υπάρχουν πολλοί πελάτες, μπορεί να πάρεις και τον πρώτο πολίτη. Να 'τος ο Μπενουά στη Γαλλία και σιγά σιγά η ομάδα μεγαλώνει. Στην αρχή πρέπει να πας να βρεις αν το προϊόν έχει τη θέση του στην αγορά, κάνεις τις πρώτες πωλήσεις και μετά σιγά σιγά πρέπει να δομηθεί η ομάδα, οπότε ψάχνουμε και προφίλ με πιο μεγάλη εμπειρία και σιγά σιγά σήμερα φτάνουμε η Kinent να είναι 80 άτομα συνολικά 40-45 στη Γαλλία, 30 στη Θεσσαλονίκη και μια ομάδα τώρα στην Ισπανία και άλλη μία στην Αμερική.

Παναγιώτης: Πώς νιώθεις όταν βλέπεις ότι πράγματα που φτιάχνεις σε ένα υπόγειο μόνος σου ή με τους πρώτους ένα δύο ανθρώπους που σε προσεγγίζουν και σε πλαισιώνουν; Πώς νιώθεις όταν αυτό αρχίζεις και βλέπεις ότι έχει πραγματικά αντίκτυπο και ότι οι άνθρωποι, λύνει προβλήματα σε ανθρώπους;

Αθανάσιος: Εκεί είναι που αρχίζει και γίνεται ενδιαφέρον. Δεν είναι τελικά τόσο ενδιαφέρον να το σχεδιάζεις. Το πιο ενδιαφέρον είναι όταν βλέπεις τις πεταλούδες στο στομάχι του πελάτη που λέει να αυτό το θέλω τώρα. Μα είναι πρωτότυπο. Δεν πειράζει, εγώ το θέλω τώρα. Εκεί είναι το ωραίο κομμάτι.

Παναγιώτης: Τι την κάνει ξεχωριστή την εταιρεία σου; Τι κάνει ξεχωριστό, τις λύσεις που έχεις κάνει;

Αθανάσιος: Δεν ξεκινάμε από την καινοτομία. Ξεκινάμε από το τι χρειάζεται η αγορά, οπότε προσαρμόσαμε τη γνώση που είχαμε στη βιοκινητική στην αγορά την ίδια. Τώρα, όταν ξεκινάς και το κάνεις αυτό, αρχίζεις και βάζεις περιορισμούς, δηλαδή στο τέλος είναι οι προδιαγραφές του προϊόντος. Δηλαδή, θα πρέπει να μπορεί ο φυσικοθεραπευτής να το ανοίγει και να το βάζεις μπρος μέσα σε 15 δευτερόλεπτα. Με το πολύ 3 κλικ. Να είναι ελαφρύ, να κρατάει αρκετό καιρό χωρίς να χρειάζεται να το φορτίσεις, να μη σπάει ο φορτιστής, δηλαδή πηγαίνουμε και στις πολύ μεγάλες λεπτομέρειες. Και τελικά όταν του δείχνεις κάτι, να μη χρειάζεται να πάει να ψάξει ώρες στη βιβλιογραφία για να καταλάβει και επίσης να μπορεί να το εξηγήσει και ο ασθενής του μέσα σε 2 δευτερόλεπτα. Οπότε εκεί έρχονται όλες οι προδιαγραφές και για να μπορέσεις να τις λάβεις όλες τις απόψεις σου, εκεί είναι που πρέπει να κάνεις καινοτομία. Γιατί οι λύσεις που υπάρχουν εκεί έξω δεν είναι αυτό που πρέπει. Δηλαδή, εμείς είδαμε γιατί αυτές οι τεχνολογίες δεν υπήρχαν, ας πούμε, στη φυσικοθεραπεία. Γιατί μέχρι τότε έπρεπε ο φυσικοθεραπευτής να πάρει από 10 διαφορετικές εταιρείες 20 διαφορετικά μηχανήματα που δεν μιλούσαν μεταξύ τους. Να πάρει από τη μικρή οθονίτσα, να το γράψει σε ένα χαρτί και μετά στο excel, να μπορέσει μετά αυτό να το κάνει geront για να το στείλει στο γιατρό. Και φυσικά να δώσει και μια περιουσία για να μπορέσει να εξοπλιστεί και αυτό για αυτό και μέχρι εκείνη την εποχή φυσικοθεραπευτές δεν μπαίνουν σε αυτή τη διαδικασία. Οπότε για να μπορέσουμε να το λύσουμε αυτό, παίξαμε σε πολλούς τομείς, καταρχήν στους αισθητήρες που έχουμε μέσα. Έχουμε λοιπόν πολύ ειδική τεχνολογία αισθητήρων και ηλεκτρονικών, το οποίο μας επιτρέπει να φτιάξουμε ένα πολύ ακριβές σύστημα και είμαστε οι πιο ακριβείς στην αγορά, χωρίς αυτό να κοστίζει μια περιουσία. Δηλαδή ας πούμε, αυτό το grip που μόλις έπαιξες που είναι και ιατρικό, ιατροτεχνικό προϊόν, medical device, κοστίζει 300 ευρώ που ένας αντίστοιχος, τα αντίστοιχα στην αγορά μέχρι πριν από 6 - 7 χρόνια ήταν 1000 - 2.000 ευρώ. Και φυσικά δεν τα αγόραζε κανείς φυσικοθεραπευτής. Το ένα είναι λοιπόν το hardware. Μετά είναι λίγο και η βιομηχανοποίηση του. Επειδή ακριβώς οι φυσικοθεραπευτές έχουν 1000 διαφορετικές παθήσεις να δουλέψουν, δε γίνεται αυτό να γίνει με ένα hardware. Οπότε, πρέπει να δημιουργήσει μια γκάμα. Για να δημιουργήσεις όμως μια γκάμα χωρίς να έχεις 100.000.000 ευρώ μπάζεις, θα πρέπει να βρει τεχνάσματα. Ένα τέχνασμα, ας πούμε, ήταν να κάνουμε τους αισθητήρες και τα ηλεκτρόνια να είναι σάνταρ ανάμεσα στους διάφορους αισθητήρες. Μετά το άλλο τέχνασμα είναι οκεί, πώς θα δείξουμε αυτήν την πληροφορία; Θα τη δείξουμε σε ένα κινητό, όλοι έχουν κινητό. Ναι, αλλά πώς θα τη μεταβιβάσουν στο κινητό; Και τότε ήρθε το bluetooth. Ναι, αλλά το bluetooth δημιουργεί προβλήματα. Γιατί; Δεν μπορείς να περάσεις και πολλή πληροφορία και τώρα μιλάμε για μέτρηση που γίνεται 1000 φορές το δευτερόλεπτο στους αισθητήρες μας, οπότε έπρεπε να βρούμε τεχνάσματα εκεί. Και μετά το μεγαλύτερο από όλα είναι αυτή την πληροφορία, την ωμή που έρχεται από τον αισθητήρα πώς θα τη δείξεις με τρόπο που να την καταλαβαίνουν όλοι.

Παναγιώτης: Ναι.

Αθανάσιος: Ακόμα και ο ασθενής, δηλαδή και ο αθλητής. Και εκεί είναι που έρχεται η βιοκινητική και με κάποιον τρόπο τα απλοποιούμε όλα. Δηλαδή, ενώ η πληροφορία που πίσω είναι περίπλοκη και οι εξισώσεις είναι ακόμη πιο περίπλοκες. Αυτό που δείχνουμε μπροστά είναι, όπως είδες ένα, δύο μέγιστες τιμές για να μπορείς εσύ να ξέρεις ότι έχεις 4,8% ασυμμετρία και μπορείς να εμπιστευτείς ότι το μηχάνημά στο δείχνει σωστά και αν χρειαστεί να ψάξεις και παραπάνω στοιχεία, όπως για παράδειγμα η εκρηκτικότητα σου όταν το κάνεις είναι παρακάτω και είναι εκεί.

Παναγιώτης: Πες μας λίγο πώς είναι η γκάμα αυτή τη στιγμή; Είναι 8 διαφορετικά προϊόντα. Και πες μας λίγο, πώς πάνε αυτά εμπορικά αυτή τη στιγμή;

Αθανάσιος: Λοιπόν, έχουμε λοιπόν 8 προϊόντα. Το ένα όπως είδες είναι το grip, ένα δεύτερο είναι το push που είναι ο αισθητήρας μέτρησης της δύναμης. Μαζί με το push πάει και το pull, πάλι αισθητήρας, αλλά για ισχυρές μυϊκές ομάδες. Δύο ειδών πλατφόρμες από αυτές που λέγαμε πριν. Μία μικρή για ισορροπία και μια μεγάλη για δύναμη και αθλητισμό και στη συνέχεια έχουμε έναν ηλεκτρομυογράφο, δηλαδή, έναν αισθητήρα που θα το βάλουμε, θα τον κολλήσουμε πάνω στον μυ και θα μετρήσει τη μυϊκή δραστηριότητα, τη σύσπαση και στη συνέχεια αισθητήρας κίνησης, αισθητήρας πίεσης για biofeedback, βιοανάδραση δηλαδή, να δείξουμε στον ασθενή πώς να κάνει μια εξάσκηση και τώρα έχουμε κι άλλον έναν αισθητήρα που βγαίνει το 2025.

Παναγιώτης: Υπάρχει κάποιο από αυτά που έχει προβάδισμα εμπορικά; Κάποια που φαντάζομαι έχουν και άλλη ηλικία.

Αθανάσιος: Ναι, ναι.

Παναγιώτης: Έτσι κάποια βγήκαν πρώτα...

Αθανάσιος: Ναι, ναι αλλά τελικά ξέρεις τι; Αυτά που σχεδιάσαμε πιο νωρίς είναι αυτά που πουλάνε, που χρησιμοποιούνται περισσότερο. Το ένα είναι ο αισθητήρας πίεσης, το push, το οποίο πρέπει να πουλάμε γύρω στα 500 με 800 τον μήνα.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Ναι και ένα άλλο είναι οι πλατφόρμες. Οι πλατφόρμες στις οποίες μπορούμε να κάνουμε αθλητικές κινήσεις, το οποίο αυτή τη στιγμή έχει πάρα πολλή ζήτηση και στην Ευρώπη, αλλά κυρίως την Αμερική, δηλαδή όχι μόνο για αποκατάσταση, αλλά και για αθλητισμό. Ας πούμε, μόλις στείλαμε στο Στάνφορντ, στο Πρίνστον, στην Mayo Clinic.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Όλοι αυτοί είναι πελάτες της Kinent, που έχουν ένα από τα δύο συνήθως και φυσικά μαζί με αυτά μπαίνει και όλη η γκάμα. Έχουμε και μάλιστα κάποιες τεχνικές. Ας πούμε το push το χρησιμοποιούν και σαν δούρειο ίππο, δηλαδή κάποιος που δεν είναι σίγουρος ότι θέλει να ξεκινήσει σε αυτή τη νοοτροπία της μέτρησης, ξεκινάει με ένα push.

Παναγιώτης: Που είναι πιο φτηνό, φαντάζομαι και πιο εύκολο να το υιοθετήσεις.

Αθανάσιος: Μπράβο! Και είναι και πολυεργαλείο. Ξεκινάει με αυτό και στο τέλος τον αφήνουμε για 6 μήνες με 12 μήνες. Μπαίνουμε και με τα υπόλοιπα.

Παναγιώτης: Δημιουργείς προϊόντα, τα αφήνεις στην αγορά. Είμαι σίγουρος ότι παίρνεις και πολύ καλή ανατροφοδότηση, βελτιώνονται. Μου κάνει πολύ λογικό που τα παλαιότερα σε ηλικία, οι παλαιότερες συσκευές σου σε ηλικία, τα πρώτα που έβγαλες είναι αυτά που πηγαίνουν και καλύτερα εμπορικά γιατί φαντάζομαι ότι παίρνεις και πολύ feedback από την αγορά.

Αθανάσιος: Ναι.

Παναγιώτης: Και το βελτιώνεις. Πώς βλέπεις εμπορικά να αναπτύσσεται αυτό;

Αθανάσιος: Η αποκατάσταση τελικά είναι το μεγάλο κομμάτι, είναι εκεί που χρειάζεται βοήθεια ο πλανήτης, η υγεία. Γερνάμε όλο και πιο πολύ. Θέλουμε να έχουμε όσο πιο καλύτερη γήρανση, οπότε

στην υγεία έχουμε πολύ μεγαλύτερο αντίκτυπο από ότι έχουμε στον αθλητισμό και θα σου δώσω ένα παράδειγμα. Τον Ραφαέλ Βαράν, τον ξέρεις;

Παναγιώτης: Ναι φυσικά, τον ποδοσφαιριστή.

Αθανάσιος: Μπράβο ο αμυντικός της εθνικής Γαλλίας, μέχρι πριν από 2 χρόνια. Ο Ραφαέλ Βαράν είναι επενδυτής της Kinvent.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Βέβαια, ο Ραφαέλ Βαράν πώς γνωριστήκαμε; Το 2021 πριν πάει στο Euro, βρέθηκα σε μια κλινική όπου έκανε τεστάκια στις καινούργιες του σόλες και τον βάλουμε πάνω στις πλατφόρμες για να τον μετρήσουμε. Και με τη μέτρηση αυτή τον βοηθήσαμε να τις διαλέξει, οπότε την επόμενη μέρα με πήρε τηλέφωνο ο χειρουργός του και μου είπε «θέλουμε να μπούμε μαζί στην Kinvent» και μπήκαν. Ο Ραφαέλ, λοιπόν, κάθε τρεις, τέσσερις μέρες έχει τις πλατφόρμες αυτές στο σπίτι του στο Μάντσεστερ που ήταν μέχρι τώρα και κάνει τεστάκια. Ο χειρουργός του, το βλέπει στο Μονπελιέ και μπορεί να του πει αν πρέπει να παίξει ή όχι. Πολύ ωραία, άρα αλλάζουμε τον τρόπο με τον οποίο παίζει ο Ραφαέλ. Εντάξει, σημαντικό.

Παναγιώτης: Του γλιτώνετε και τραυματισμούς.

Αθανάσιος: Ακριβώς, για φαντάσου όμως τη γιαγιά Μιχαέλα, η οποία 75 χρονών δεν μπορούσε να περπατήσει γιατί είχε αρθριτικά. Πήγε έκανε μια εγχείρηση αρθροπλαστικής γονάτου και μετά χάρη στην αποκατάστασή της μπορεί να περπατάει. Ο αντίκτυπος είναι πολύ μεγαλύτερος.

Παναγιώτης: Την οποία αποκατάσταση, εσείς τη μικραίνετε, την κάνετε πιο focused, την κάνετε πιο fun.

Αθανάσιος: Ναι, ναι.

Παναγιώτης: Τι από όλα αυτά; Όλα μαζί;

Αθανάσιος: Γίνεται πιο, δίνουμε κίνητρο στην κυρία Μιχαέλα, γιατί αντί να πηγαίνει και να κάνει τις ασκήσεις της πάνω σε δύο λάστιχα, τα κάνει με τον Καρλ το καγκουρό και επιπλέον δίνουμε και την κατάλληλη μέτρηση στον φυσικοθεραπευτή που μπορεί να δει αν η θεραπεία που έχει βάλει μπρος δουλεύει για την κυρία Μιχαέλα. Γιατί έχει την κατάλληλη μέτρηση που λέει κοίτα η κυρία Μιχαέλα, το κέντρο βάρους της κινείται σε μια επιφάνεια των 10 τετραγωνικών χιλιοστών, ενώ πριν ήταν στα 50. Άρα η κύρια Μιχαέλα γίνεται όλο και πιο σταθερή, άρα αλλάζουμε τη ζωή της κυρίας Μιχαέλας. Σήμερα βοηθάμε τους φυσικοθεραπευτές, αλλά αύριο θέλουμε να μπούμε και στο σπίτι του ασθενή και να του δώσουμε πιο πολλή αυτονομία, πάντα όμως με έναν φυσικοθεραπευτή που να παρακολουθεί από πίσω.

Παναγιώτης: Πού βρίσκεστε στο κομμάτι της ιατρικής, της επιστήμης από πίσω;

Αθανάσιος: Ναι, πολύ σημαντικό κομμάτι γιατί είμαστε στον τομέα της υγείας...

Παναγιώτης: Φυσικά!

Αθανάσιος: ...Και αυτό που δίνουμε στον ασθενή πρέπει να εγγυηθούμε ότι κάνει τη δουλειά που πρέπει να κάνει. Για αυτό και το πιο βασικό από όλα είναι το ISO 13.485, πολύ συγκεκριμένο για ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, το οποίο το έχουμε εδώ και 5 χρόνια, αλλά ήμασταν ως πούμε CE medical device από την αρχή της εταιρείας και ήταν πραγματικά από την αρχή της λογικής της εταιρείας να τη στήσουμε με τέτοιο τρόπο που να μπει, να μπορεί να μπει σε αυτή την αγορά.

Παναγιώτης: Πού παράγετε, πού κατασκευάζετε τις συσκευές αυτές και τι έχεις μάθει από αυτό; Γιατί είμαι σίγουρος ότι είναι ένα κεφάλαιο από μόνο του.

Αθανάσιος: Η παραγωγή είναι εσωτερικά στην Kinvent. Έχουμε στήσει λοιπόν ένα εργαστήριο, μπορώ να το πω. Όχι εργοστάσιο. Εργαστήριο 2000 τ.μ. στη Θεσσαλονίκη, όπου είναι και τα γραφεία της Kinvent στη Θεσσαλονίκη. Και έχουμε μέσα γύρω στους 25 ανθρώπους που δουλεύουν ακριβώς στην παραγωγή. Η αλήθεια είναι ότι το hardware είναι στην καρδιά αυτού που κάνουμε γιατί είναι αυτό

που δίνει και την ακρίβεια και είναι και αυτό που πιάνουν οι επαγγελματίες στα χέρια τους. Και το ότι το έχουμε εσωτερικά μας βοήθησε σε πάρα πολλά πράγματα. Πρώτον, είμαστε πολύ πιο γρήγοροι. Αν έχουμε μια ιδέα μέχρι να τη βγάλουμε στην αγορά. Ένα παράδειγμα είναι το K-Myo, ο ηλεκτρομυογράφος που λανσάραμε τον Οκτώβρη. Η ιδέα είχε έρθει 12 μήνες νωρίτερα, μπορεί και 14, κάπου εκεί. 14 μήνες για να κάνεις ένα πρωτότυπο, να το τεστάρεις με πελάτες, να φτιάξεις την εφαρμογή και από πίσω να το βάλεις στην παραγωγή με σάνταρ ιατροτεχνικού εξοπλισμού, είναι πολύ δυνατό.

Παναγιώτης: Εξαιρετικά γρήγορα.

Αθανάσιος: Είναι πολύ δυνατό και επίσης από πίσω δεν χρειάζεται να φτιάξεις 5000 με τη μία, μπορεί να δεις αν η αγορά τραβάει. Σε αυτό ειδικά πήγε πάρα πολύ δυνατά. Είναι το τρίτο καλύτερο προϊόν που πουλάμε.

Παναγιώτης: Τέλεια.

Αθανάσιος: Πήγε πολύ καλά. Αυτός είναι ένας λόγος, ότι μας δίνει ταχύτητα. Ο άλλος είναι ότι μας εξασφαλίζει την ποιότητα, γιατί ξέρουμε εμείς πώς να το φτιάξουμε, οπότε βοηθάει πάρα πολύ, οπότε η εγκατάστασή μας σήμερα είναι κοντά στο αεροδρόμιο της Θεσσαλονίκης. Ξεκινήσαμε με ένα άτομο όπως είπα πριν τον Θέμη και σήμερα έχουμε λοιπόν τον Θοδωρή που διαχειρίζεται την παραγωγή με εμπειρία από τη βιομηχανία, την ελληνική και είναι κάποια πράγματα που τα αφήνουμε να μας τα κάνουν άλλοι, ας πούμε, έχουμε σχεδιάσει το κέλυφος του πλαστικού, τον στέλνουμε σε έναν καλουπατζή και φτιάχνει το καλούπι. Έχουμε σχεδιάσει τα ηλεκτρονικά και την πλακέτα μας την κατασκευάζει ένας προμηθευτής στη Γαλλία και στο τέλος έρχονται όλα αυτά στη Θεσσαλονίκη και εκεί γίνεται όλη η μαγεία. Προσπαθούμε πάρα πολύ να έχουμε τους προμηθευτές μας κοντά, όσο πιο κοντά γίνεται, ειδικά στην Ευρώπη, γιατί παρατηρήσαμε και εμείς ότι η Ευρώπη σιγά σιγά αποβιομηχανοποιήθηκε, τις τελευταίες δεκαετίες και για μας είναι σημαντικό να τα κρατήσουμε εδώ. Βέβαια κάποια πράγματα δεν μπορούμε να τα έχουμε εδώ, οπότε έχουμε και προμηθευτές προς Ασία και προς Αμερική, αλλά προσπαθούμε γενικά να τους έχουμε κοντά. Ξέρεις, είναι και ένα στοίχημα για το περιβάλλον.

Παναγιώτης: Απόλυτα! Βέβαια και σίγουρα είναι και ένα μεγάλο εφόδιο για την τοπική οικονομία να μπορείς να παράξεις πράγματα μέσα σε αυτή την οικονομία και νομίζω και ειδικά για την Ελλάδα.

Αθανάσιος: Ναι είναι σημαντικό.

Παναγιώτης: Χρειαζόμαστε περισσότερες hardware εταιρείες, χρειαζόμαστε πολύ περισσότερη παραγωγή. Πέρα από όλη την εμπορική επιτυχία και όλα αυτά που έχεις κάνει, έχει έρθει από πίσω και είναι λογικό έχει έρθει από πίσω μια πολύ μεγάλη υποστήριξη από την αγορά. Έχετε σηκώσει πρόσφατα μάλιστα, ένα Series A round, το οποίο ήταν, το έκανε lead, ήταν αυτός που οδήγησε το round αυτό, είναι ένα private equity στη Γαλλία, το Eurazeo ένα από τα top στον κόσμο, 35 δισεκατομμύρια σε κεφάλαια υπό διαχείριση, μιλάμε για ένα μεγαθήριο. Έχετε σηκώσει και από Έλληνες επενδυτές στο Uni.Fund, ξέρω ότι είναι σε σένα. Μίλησέ μας λίγο για το κομμάτι αυτό του σηκώνω χρήματα και έχω αρχίσει και έχω traction, βλέπω πράγματα, βλέπω την αγορά να μ'αγκαλιάζει, μέσα σε αυτό, θα έβαζα και τη συμμετοχή σου στο scale της Endeavor. Μπορούμε να μιλήσουμε και για αυτό, αλλά μίλα μας λίγο για τη χρηματοδότηση και τα στάδια αυτά. Τι έχεις μάθει;

Αθανάσιος: Ναι, 3 στάδια σήμερα στην Kinvent από χρηματοδότηση. Το πρώτο το 2019 με το Uni.Fund και κάποιους business angels στη Γαλλία, το οποίο μας βοήθησε να στησουμε μια πρώτη κοιτίδα από παραγωγή και πώληση με δύο πωλητές, τρεις και μια μικρή παραγωγή. Αυτό το 2019. Το 2021, δεύτερο στάδιο, 2.500.000 συν 3.500.000 βοήθειας από τη Γαλλία. Το οποίο μας βοήθησε να στησουμε πιο δυνατά μια διεθνή ομάδα πωλήσεων και από πίσω ένα πρώτο μάρκετινγκ, βασικό μάρκετινγκ. Ένας τρίτος γύρος λοιπόν 16.000.000 τώρα στα τέλη του 2023 για να γίνουμε οι πρωτοπόροι στη βιομηχανία μας και να γίνουμε οι πρωτοπόροι στον κόσμο. Όποιος και να είναι ο γύρος, δεν πρέπει ποτέ να χάνεις την προσοχή σου γιατί μια εταιρεία δεν είναι φτιαγμένη για να ζει με εξωτερικές βοήθειες είναι φτιαγμένη για να μπορεί να κάνει κέρδος. Και αυτός είναι σκοπός και της Kinvent, δηλαδή είναι πολύ σημαντικό αυτό που φτιάχνουμε μέχρι να το πουλήσουμε να μας φέρει μία, να είναι θετικό αυτό που μένει στο τέλος.

Παναγιώτης: Κάπου στην πορεία των 6 χρόνων του 7 που διανύει η Kinvent προκύπτει και το Μονπελιέ. Ανοίγεις μια ομάδα στο Μονπελιέ.

Αθανάσιος: Ναι.

Παναγιώτης: Πες μας λίγο, πώς προέκυψε αυτό; Ξέρω ότι έχει μια ιστορία η πόλη με τον αθλητισμό.

Αθανάσιος: Έχει. Θα σου πω.

Παναγιώτης: Πες μας λίγο.

Αθανάσιος: Η Kinvent είναι μια εταιρεία με 2 κύριες μονάδες. Η μία είναι στη Θεσσαλονίκη και η άλλη, που είναι και η έδρα της εταιρείας, είναι στο Μονπελιέ στη Γαλλία. Στην αρχή η έδρα δεν ήταν στο Μονπελιέ, ήταν στο Παρίσι. Γιατί στη Γαλλία; Είμαι και μισός Γάλλος, βοηθάει αυτό, αλλά και επειδή η Γαλλία είναι γενικά μια αγορά που στην υγεία είναι πολύ ενεργή. Και στον αθλητισμό, οπότε ήταν ένα καλό μέρος για να ξεκινήσουμε. Είχαμε και ένα δίκτυο ήδη υπάρχον, οπότε ξεκινήσαμε με το Παρίσι. Λοιπόν, επίσημη εκδοχή. Μονπελιέ, πόλη πολύ αθλητική, ίσως η πιο αθλητική στη Γαλλία με πολύ δυνατή ομάδα ράγκμπι ποδόσφαιρο, χάντμπολ, βόλεϊ. Με ένα πολύ έντονο σύστημα υγείας, με την πιο παλιά σχολή ιατρικής στον κόσμο ακόμη σε δραστηριότητα.

Παναγιώτης: Οκέι. Wow!

Αθανάσιος: Στο Μονπελιέ και πανεπιστήμια πολύ δυνατά και επίσης όλοι τους γνωρίζουν όλους. Δηλαδή έφτασα στο Μονπελιέ και τον επόμενο μήνα είχα ραντεβού με την ομάδα του ράγκμπι ή με τον σούπερ ρευματολόγο του πανεπιστημίου που είναι γνωστός σε όλη την Ευρώπη. Λοιπόν, αυτή είναι η επίσημη εκδοχή. Ταυτόχρονα, η γυναίκα μου η Ματίλντ το 2018 πήρε το πτυχίο της στη λογοθεραπεία και είπε «Athanasie θα μείνουμε στο Μονπελιέ» και είπα και εγώ «εντάξει ό,τι πεις» και έτσι ξεκινήσαμε στο Μονπελιέ. Τότε είχαμε, είχα 2 υπαλλήλους όταν τους έφερα και ήταν και αυτοί πολύ χαρούμενοι γιατί...

Παναγιώτης: Α τους έφερες!

Αθανάσιος: Από το Παρίσι στο Μονπελιέ.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Ναι, ναι. Από το Παρίσι στο Μονπελιέ. Οπότε σήμερα είναι στο Μονπελιέ η εταιρεία.

Παναγιώτης: Είναι και πανέμορφη πόλη.

Αθανάσιος: Πολύ ωραία.

Παναγιώτης: Και πριν από περίπου έναν μήνα μέσα σε όλα τα άλλα και την πολύ μεγάλη δημοσιότητα που έχει πάρει, ειδικά με τον τελευταίο γύρο. Εγώ θεωρώ ότι είναι ένας από τους top γύρους που έχουν συμβεί στο οικοσύστημα. Ειδικά τα τελευταία χρόνια. Είναι πολύ σημαντικό το ότι ο Eurazeo μπήκε. Σας έδωσε ένα πολύ δυνατό win και δείχνει και το μέλλον. Δείχνει και το τι έρχεται τα επόμενα χρόνια.

Ταυτόχρονα μπαίνεις και στο πρόγραμμα, το ScaleUp, που είναι το πρόγραμμα που έχει σετάρει ο οργανισμός της Endeavor για εταιρείες που βρίσκονται σε Series A round και είναι έτοιμες να κάνουν αυτό το global domination. Αυτή την κατάκτηση του κόσμου και να γίνουν παγκόσμιοι πρωτοπόροι σε αυτά που κάνουν και αυτό το πρόγραμμα φιλοδοξεί να βγάλει τους επόμενους entrepreneurs, δηλαδή τις εταιρείες που όντως ηγούνται της αλλαγής στους κλάδους τους. Πόσο σημαντικό είναι για σένα να έχεις ένα οικοσύστημα από υποστήριξη;

Αθανάσιος: Επειδή ακριβώς μεγαλώνουμε και είμαστε μέσα στην εταιρεία και στη δράση, μερικές φορές αυτό που χρειαζόμαστε είναι ενώ είμαστε με τη μύτη στο τιμόνι, γαλλική έκφραση, χρειαζόμαστε κάποιον να μας πει «Athanasie, πάρε λίγο. Θανάση, πάρε λίγη απόσταση. Δες το λίγο από πιο μακριά». Και αυτόν τον ρόλο τον παίζουν και οι επενδυτές μας, αλλά και τέτοιου είδους προγράμματα. Δηλαδή, ας πούμε, το Endeavor εμένα με βοήθησε πάρα πολύ όταν μου κάνατε τις ερωτήσεις. Γιατί είσαι εδώ; Πώς πιστεύεις ότι πρέπει να μεγαλώσει η εταιρεία; Ποιες είναι οι σημαντικές χώρες στις

οποίες πρέπει να πας; Ποιος είναι ο τομέας; Όλα αυτά εμένα και την ομάδα μου, μας βοηθάνε πάρα πολύ να πάρουμε λίγη, να ανέβουμε λίγο πιο ψηλά και να δούμε τη μεγάλη εικόνα. Και το δεύτερο πολύ σημαντικό είναι το δίκτυο. Μιλάμε για ένα παγκόσμιο δίκτυο. Πριν από έναν μήνα ήμασταν στη Βραζιλία και μας φέρετε σε επαφή με το τοπικό οικοσύστημα, το οποίο μας έφερε σε επαφή με τον διευθυντή της start up που ασχολείται με ασφαλιστικές εταιρείες του Σάο Πάολο. Φοβερό! Τέτοιου είδους συνδέσεις είναι πάρα πολύ σημαντικές για εμάς, γιατί όπως είπες θέλουμε να είμαστε η μεγάλη δύναμη στη φυσικοθεραπεία και την αποκατάσταση τα επόμενα χρόνια και όλες αυτές οι συνέργειες είναι φανταστικές για μας.

Παναγιώτης: Έχει αλλάξει μετά τον γύρο, αυτό, η στόχευση; Είναι δηλαδή ένας γύρος ο οποίος και το ποσό που έρχεται να χρηματοδοτήσει τα επόμενα σου σχέδια, σου έχει αλλάξει καθόλου τον προσανατολισμό;

Αθανάσιος: Ξέρεις τι; Νομίζω μας βοήθησε πάρα πολύ και ειδικά και η Eurazeo και το Uni.Fund και όλοι οι επενδυτές που έχουμε να συγκεντρωθούμε. Γιατί η αλήθεια είναι ότι όταν ξεκινάς θες να δοκιμάσεις πολλά πράγματα για να δεις ποιο δουλεύει καλύτερα, αλλά μετά από κάποιο σημείο πρέπει πραγματικά να συγκεντρωθείς. Και σε αυτό βοηθάνε όλοι πάρα πολύ για να πούνε «κοίτα Θανάση, πρέπει να συγκεντρωθούμε. Ποια είναι η επόμενη μεγάλη γεωγραφική αγορά;». Ξέρουμε είναι η Αμερική, η Βόρεια Αμερική. Το 2024, το μεγάλο challenge που έχουμε είναι η Αμερική η ίδια, δηλαδή, να στήσουμε μια ομάδα εκεί, να κάνουμε το μάρκετινγκ που χρειάζεται έτσι ώστε να μπορούμε δυναμικά σε αυτή την αγορά. Ωραία. Από άποψη προϊόντος; Σκεφτόμασταν ας πούμε να μπορούμε στο fitness. Κάναμε και κάποια τεστάκια που φαίνεται το fitness δεν είναι μάλλον η δυνατή αγορά. Οπότε και εκεί συγκέντρωση. Άσε το fitness στο πλάι. Πάμε να βρούμε ποια είναι η δυνατή αγορά, που αυτή τη στιγμή είναι η φυσικοθεραπεία και για να μπορούμε μέσα ας χρησιμοποιήσουμε σαν δούρειο ίππο τον αθλητισμό υψηλού επιπέδου. Ας πούμε, στην Αμερική ήδη ξεκινήσαμε να υπογράφουμε με ομάδες football, με ομάδες μπίτζμπολ, με ομάδες χόκεϊ και αυτές είναι οι ομάδες που ξέρεις βοηθούν για να μπει πιο γρήγορα. Δεν ξεκινάμε να μπορούμε παντού, γιατί αυτό θα ήταν λάθος. Βλέπουμε τις Ηνωμένες Πολιτείες σαν μια ήπειρο με 52 χώρες και οι 2 με τις οποίες ξεκινάμε είναι η Φλόριντα και γύρω από τη Νέα Υόρκη.

Παναγιώτης: Από αθλήματα, υπάρχει κάποιο focus που να έχει προκύψει, που να έχετε εσείς για κάποιο λόγο;

Αθανάσιος: Ναι, μιλάμε κυρίως για ομαδικά αθλήματα, για έναν και βασικό λόγο, δυστυχώς. Το μπάτζετ.

Παναγιώτης: Οκέι.

Αθανάσιος: Τα ομαδικά αθλήματα έχουν μπάτζετ, τα οποία δεν έχουν τα ατομικά.

Παναγιώτης: Γιατί παίρνεις την ίδια συσκευή για 15 - 20 ανθρώπους;

Αθανάσιος: Είναι και ότι ξέρεις, έχεις κόσμο που έρχεται να δει το γήπεδο. Έχεις αθλητές που έχουν ένα συγκεκριμένο μισθό από άλλο επίπεδο, οπότε είναι και ομάδες οι οποίες έχουν και ένα stuff με 3 φυσικοθεραπευτές και άλλους 5 προπονητές, οπότε είναι πιο εύκολο να μπει μέσα. Ας πούμε, άμα σου πω το πινγκ πονγκ δεν είναι τόσο εύκολο για μας.

Παναγιώτης: Ναι!

Αθανάσιος: Βέβαια, θα μου πεις στη Γαλλία έχουμε... Οι ομοσπονδίες που δουλεύουν με εμάς έχουν ήδη χάντμπολ, μπάσκετ, βόλεϊ, στίβο, τζούντο, άρση βαρών, ποδόσφαιρο, ράγκμπι. Όλοι αυτοί δουλεύουν με την Kivent απλά τα ομαδικά αθλήματα είναι πιο εύκολα.

Παναγιώτης: Νομίζω ότι είναι η κατάλληλη στιγμή να παίξουμε ένα παιχνίδι στο οποίο έχω κάρτες που έχουν μια λέξη από πίσω και η οποία λέξη αυτή είναι συνδεδεμένη με την επιχειρηματικότητα, και θα θέλαμε να ακούσουμε τον δικό σου ορισμό και ίσως να κάνουμε μια συζήτηση γύρω από αυτό μετά. Διαλέγεις μια κάρτα τυχαία, λες τη λέξη στα ελληνικά.

Αθανάσιος: Αντοχή, ανθεκτικότητα ή στα γαλλικά résilience.

Παναγιώτης: Oh, là là! Αλλά τι σημαίνει για σένα αντοχή και ανθεκτικότητα;

Αθανάσιος: Σημαίνει ότι αν σου έρθουν αναποδιές ή αν τα πράγματα δεν είναι όπως τα περιμένεις, δε σημαίνει ότι πρέπει και να τα παρατήσεις. Μερικές φορές εκεί που υπάρχουν αναποδιές υπάρχει και ευκαιρία.

Παναγιώτης: Έχεις όμως μία έξτρα αισιοδοξία ή μου φαίνεται;

Αθανάσιος: Γενικά πρέπει να βλέπεις τα πράγματα θετικά. Αν σε κάθε τι που κάνεις, βλέπεις πιο πολύ το αρνητικό κομμάτι από το θετικό, δεν είσαι entrepreneur και πολύ σύντομα θα τα παρατήσεις. Οπότε, πρέπει να ξεκινήσεις από εκεί και το δεύτερο σημαντικό είναι, πρέπει να είσαι αισιόδοξος στις σχέσεις σου με τους ανθρώπους. Ξεκίνα έχοντας εμπιστοσύνη. Εντάξει, αν καμιά φορά σε προδώσουν, συμβαίνει και αυτό. Τι να κάνουμε;

Παναγιώτης: Σε βοηθάει καθόλου η αποστολή της εταιρείας με την οποία κάνεις πάρα πολύ connect;

Αθανάσιος: Αυτό βοηθάει πάρα πολύ. Επίσης, ξέρεις τι βοηθάει; Οι πελάτες που έχουμε γενικά, οι φυσικοθεραπευτές και προπονητές είναι καλοί άνθρωποι, δηλαδή είναι εύκολοι. Δηλαδή, όταν θα χτυπήσεις μια πόρτα και θα μπεις σε ένα φυσικοθεραπευτήριο, δε θα σου πούνε «άντε, φύγε από δω». Θα πούνε «με συγχωρείς αυτή τη στιγμή δεν είμαι διαθέσιμος. Στείλε ένα email εκεί». Δε θα απαντήσει στο email, οπότε πρέπει να τον πάρεις ένα τηλεφωνάκι και θα πάρεις το ραντεβού. Αλλά γενικά είναι τέτοιου είδους άνθρωποι. Αυτό βοηθάει και επίσης αυτό που βοηθάει, είναι να έχουμε γύρω μας στην ομάδα τέτοιους ανθρώπους και η αλήθεια είναι ότι λέω σε όποιους μπαίνουν στην Kinvent ότι «έχετε εμπιστοσύνη στους γύρω συναδέλφους, γιατί προσπαθούν τόσο σκληρά όσο εσείς».

Παναγιώτης: Ξέρω ότι μέσα στα χρόνια της Kinvent κάνεις και 3 παιδάκια και αν έχω καταλάβει καλά υπάρχουν και κάνα δύο relocation μέσα στην ιστορία αυτή. Από μια πόλη που μένουμε μόνοι μας σαν οικογένεια σε μια άλλη. Πες μας λίγο για την προσωπική σου ζωή και πόσο συνάδει και πόσο διευκολύνει ή δυσκολεύει την πορεία σου σαν επιχειρηματίας.

Αθανάσιος: Εδώ βοήθησε πάρα πολύ η Ματίλντ.

Παναγιώτης: Που είναι η γυναίκα σου.

Αθανάσιος: Η οποία είναι Γαλλίδα και γνωριστήκαμε στο Κλερμόν Φεράν, στη Michelin. Έχει τώρα 15 χρόνια. Η Ματίλντ πάντα ήταν στήριγμα και είναι πολύ σημαντικό αυτό, γιατί μια εταιρεία δεν τη φτιάχνουμε μόνοι μας και όταν γυρνάμε το βράδυ στο σπίτι πρέπει να αισθανόμαστε ότι είμαστε σε έναν λιμένα, δηλαδή ένα λιμάνι ήρεμο όπου υπάρχει νημεμία και φυσικά σε αυτό το λιμάνι να μη φέρνουμε τα κύματα απ' έξω. Οπότε σε αυτό βοήθησε πάρα πολύ και τώρα έχουμε και 3 παιδιά την Κασσάνδρα, την Κλέα και την Αλεξάνδρα, πέντε, τέσσερα και δύο χρονών σήμερα, οι οποίες μιλάνε γαλλικά, μιλάνε ελληνικά, παίρνουν το αεροπλάνο για πλάκα. Και είναι και χαρωπά παιδιά, οπότε σε αυτό η Ματίλντ βοηθάει πάρα πολύ.

Παναγιώτης: Τους έχει πάρει κατσαβίδια;

Αθανάσιος: Βεβαίως, βεβαίως! Ξεκινήσαμε με παιχνίδια και μετά, όταν κάνουμε κανένα μαστόρεμα στο σπίτι έρχονται και βοηθάνε.

Παναγιώτης: Για πες μας λίγο για τα μελλοντικά σχέδια. Είσαι σε μια πολύ γερή βάση αυτή τη στιγμή.

Και είσαι έτοιμος, right; Και όπως έχει διαμορφωθεί η κατάσταση είσαι έτοιμος να εκτοξευτείς. Ο Θανάσης πού βλέπει τις ευκαιρίες του μέλλοντος και πού είναι η πυξίδα σου αυτή τη στιγμή;

Αθανάσιος: Γεωγραφικά είναι από την άλλη άκρη του Ατλαντικού. Στην Ευρώπη ήδη είμαστε πολύ δυνατοί, οπότε τώρα κοιτάζουμε το 2024 τη Βόρεια Αμερική. 2025 – 2026, μάλλον Ασία.

Παναγιώτης: Ωραία!

Αθανάσιος: Γεωγραφικά είναι αυτό και στη συνέχεια από τους επαγγελματίες θέλουμε να πάμε πιο δυνατά στους ασθενείς και να τους βοηθήσουμε από απόσταση. Δηλαδή, θα πας να κάνεις την

αποκατάστασή σου του χιαστού μια φορά την εβδομάδα στον φυσικοθεραπευτή, αλλά τον υπόλοιπο καιρό πρέπει να δουλεύεις σπίτι. Άρα θέλουμε να σε βοηθήσουμε να δουλεύεις σπίτι, ταυτόχρονα να σε παρακολουθεί ο φυσικοθεραπευτής. Θέλω να πάμε προς τα εκεί και αυτό, έχουμε αρχίσει να βάζουμε και καινούργιες τεχνολογίες. Μιλάμε πολύ για τεχνητή νοημοσύνη. Στην πραγματικότητα είναι πολύ δυνατή στατιστική, όπου παίρνουμε όλα τα στοιχεία που έχουμε από τη βάση δεδομένων μας που είναι και η μεγαλύτερη στον πλανήτη σε άποψη φυσικοθεραπείας.

Παναγιώτης: Άρα, εσείς μπορείτε να αλλάξετε στο μέλλον τον τρόπο με τον οποίο γίνεται η αποκατάσταση.

Αθανάσιος: Ακριβώς και αυτό θέλουμε να κάνουμε στα επόμενα 4 χρόνια.

Παναγιώτης: Η ομάδα; Πώς τη βλέπεις να εξελίσσεται;

Αθανάσιος: Σήμερα είμαστε ανάμεσα σε δύο μέρη κυρίως, Θεσσαλονίκη και Μονπελιέ. Βλέπω να έχουμε πολύ σύντομα ένα μεγάλο κομμάτι στην Αμερική, κυρίως στην ανατολική ακτή. Έχουμε αρχίσει ήδη να στήνουμε τις ομάδες στην Ισπανία. Πολύ σύντομα, το 2025 μάλλον θα έχουμε και ένα μικρό κομμάτι στην Ασία. Και θέλουμε να δούμε λίγο και Νότια Αμερική. Η Βραζιλία αρχίζει τους τελευταίους μήνες και μας κάνει, μας χτυπάει με το πόδι κάτω από το τραπέζι, οπότε αυτό μας ενδιαφέρει πάρα πολύ. Και θέλουμε λίγο, γενικά, όλες οι ομάδες θέλουν λίγη ενδυνάμωση. Ξέρεις όταν είσαι σε αυτό το κομμάτι του Scale Up μετά από κάποιο σημείο, αλλάζεις και προφίλ ανθρώπων γύρω σου, δηλαδή το βλέπω και από την αρχή της εταιρείας. Έτσι δηλαδή πριν από 7 χρόνια ήμασταν 3 - 4. Σήμερα έχουμε 3 με διδακτορικά στην ομάδα άλλους 5 με MBA και αυτό όλο και μεγαλώνει.

Παναγιώτης: Έχουμε σαν Ελλάδα το ταλέντο και το outstanding ταλέντο, το οποίο λέμε ότι πιστεύουμε ότι έχουμε. Υπάρχει δηλαδή μια ποιότητα στο ανθρώπινο δυναμικό που είναι, ξέρω ότι είναι ανταγωνιστικοί κυρίως για το κόστος. Λέμε πολλές φορές ότι είναι και για την ποιότητα. Ισχύει αυτό;

Αθανάσιος: Ναι! Εγώ χαίρομαι πάρα πολύ που στη Θεσσαλονίκη αν θέλουμε έναν προγραμματιστή και τον χρειαζόμαστε σε έναν μήνα θα τον βρούμε και ξέρουμε ότι θα είναι και πιστός γιατί έχουμε και ένα ωραίο περιβάλλον εργασίας. Κάνουμε καινοτομία διεθνή στην υγεία, στον αθλητισμό. Φοβερό! Επίσης μηχανικούς. Δηλαδή, γενικά μηχανικούς στην Ελλάδα βρίσκουμε γιατί έχουν πολύ καλό επίπεδο εκπαίδευσης και δεν υπάρχει και πολύς ανταγωνισμός για να λέμε την αλήθεια. Η ελληνική βιομηχανία δεν είναι τόσο ισχυρή όσο είναι ας πούμε στη Γαλλία, οπότε δημιουργούμε και ένα καλό περιβάλλον και τους κρατάμε. Από την άλλη, επειδή ακριβώς δεν έχουμε πολλή έντονη βιομηχανική κουλτούρα ως χώρα, είναι κάποια πόστα που δυσκολευόμαστε να βρούμε. Για παράδειγμα εμπειρία στα οικονομικά, εμπειρία στις πωλήσεις, στις διεθνείς πωλήσεις ή στο μάρκετινγκ, οπότε εμείς σαν Kinvent προσπαθούμε να πάρουμε τα καλύτερα από δύο κόσμους. Για αυτό και για μας το ότι είμαστε ανάμεσα σε δύο χώρες είναι θετικό και δε λέμε ποτέ ότι η Kinvent είναι γαλλική ή ελληνική. Η Kinvent είναι ευρωπαϊκή εταιρεία.

Παναγιώτης: Έχεις κάποιο όνειρο; Πιστεύεις ότι υπάρχουν ευκαιρίες για την Ελλάδα που πρέπει να τις κυνηγήσουμε;

Αθανάσιος: Φυσικά, φυσικά! Δηλαδή, να ξεκινήσουμε από τα βασικά. Η Ελλάδα από μόνη της δεν είναι μια δυνατή αγορά, εκτός από κάποιους συγκεκριμένους τομείς, όπως ο τουρισμός, το φαγητό.

Παναγιώτης: Η ναυτιλία.

Αθανάσιος: Η ναυτιλία. Κατά τα άλλα, όμως είναι μια χώρα που αν δημιουργήσεις κάτι εδώ πρέπει να το δεις κατευθείαν παγκόσμια. Αυτό ήταν κάτι που εμείς το μάθαμε πολύ γρήγορα στην Kinvent και το βάλαμε γρήγορα σε δράση και το είδαμε σε αντίθεση με τη Γαλλία. Στη Γαλλία, ας πούμε, το οικοσύστημα είναι αρκετά κλειστό εθνικά. Δηλαδή, οι περισσότερες εταιρείες που έχω γύρω μου στο Μονπελιέ προσπαθούν να φτιάξουν κάτι για την αγορά της Γαλλίας και δυσκολεύονται μετά να βγουν από τα σύνορα. Εμείς το είχαμε αυτό από την αρχή και βοηθάει πάρα πολύ.

Παναγιώτης: Εμείς γεννιόμαστε με αυτή την κουλτούρα και την νοοτροπία.

Αθανάσιος: Ναι, φυσικά!

Παναγιώτης: Η Ελλάδα δεν είναι addressable market μας, στον χώρο της τεχνολογίας, αν μη τι άλλο.

Αθανάσιος: Ακριβώς.

Παναγιώτης: Και αυτό όντως καταλήγει να είναι ένα ισχυρό πλεονέκτημα.

Αθανάσιος: Και οι Έλληνες είναι γενικά πολύ διεθνής λαός, δηλαδή. Ξέρεις στην εταιρεία μας όλοι όσοι έχουμε στην Ελλάδα μιλάνε αγγλικά και ας έχουν βγάλει μόνο λύκειο. Μιλάνε αγγλικά. Στη Γαλλία έχω MBA μετά από 5 - 6 χρόνια και δεν μιλάνε ακόμα αγγλικά.

Παναγιώτης: Βιβλίο ή podcast;

Αθανάσιος: Βιβλίο.

Παναγιώτης: Ωραία!

Πρωινός ή βραδινός τύπος;

Αθανάσιος: Πρωινός.

Παναγιώτης: Πρωινός τύπος. Τι ώρα ξυπνάς;

Αθανάσιος: 6:30.

Παναγιώτης: 6:30 το πρωί; Καφές ή τσάι;

Αθανάσιος: Καφές.

Παναγιώτης: Καφές; Το σκέφτεσαι.

Αθανάσιος: Ναι, γιατί η γυναίκα μου πίνει τσάι.

Παναγιώτης: Διότι συνήθως είναι καφές και τύπου ποιο είναι τι είπες ότι είναι το δεύτερο; Ποιο τσάι, τι είναι το τσάι! Λοιπόν, αν θα μπορούσες να δειπνήσεις με ένα ιστορικό πρόσωπο, ποιο θα ήταν, ποιο θα επέλεγες να πας για φαγητό μαζί του και γιατί;

Αθανάσιος: Μάλλον τον Νεύτωνα;

Παναγιώτης: Οκέι. Ορίστε.

Αθανάσιος: Μηχανικός.

Παναγιώτης: Ε ναι.

Αθανάσιος: Ή Λεονάρντο Ντα Βίντσι.

Παναγιώτης: Ο Λεονάρντο Ντα Βίντσι.

Αθανάσιος: Ναι, μηχανικός.

Παναγιώτης: Ποια τεχνολογία; Τώρα, άντε να μας πεις εσύ ο μηχανικός που κάνεις τεχνολογία, τρως την τεχνολογία για πρωινό, με ποια τεχνολογία δεν μπορείς να ζήσεις;

Αθανάσιος: Δεν μπορώ να ζήσω δηλαδή χωρίς αυτή;

Παναγιώτης: Χωρίς αυτή, ναι.

Αθανάσιος: Ή με αυτή;

Παναγιώτης: Χωρίς αυτή.

Αθανάσιος: Δύσκολη ερώτηση αυτή. Δηλαδή, ας πούμε, δε θα σου πω το ηλεκτρικό αυτοκίνητο γιατί δεν είναι αλήθεια.

Παναγιώτης: Ναι και μην μου πεις το κινητό γιατί είναι...

Αθανάσιος: Όχι, όχι, όχι.

Παναγιώτης: ...9 στις 10 απαντήσεις. Θέλω να μου πεις κάτι...

Αθανάσιος: Ξέρεις τι; Νομίζω ιατρική τεχνολογία. Απλά πράγματα. Δηλαδή μπορείς να ζήσεις χωρίς κάποιος να μπορεί να σου κάνει μια ακτινογραφία;

Παναγιώτης: Ναι...

Αθανάσιος: Δεν μπορείς.

Παναγιώτης: Η πιο to the point και η πιο spot on απάντηση. Υπάρχει πόλη που αγαπάς πολύ να ταξιδεύεις για επαγγελματικά ταξίδια;

Αθανάσιος: Βέβαια. Το Σαν Ντιέγκο...

Παναγιώτης: Ναι.

Αθανάσιος: ...Και η Μαδρίτη.

Παναγιώτης: Οκέι το Σαν Ντιέγκο φαντάζομαι επειδή κοιτάς την Αμερική.

Αθανάσιος: Ναι και είναι και ωραία πόλη.

Παναγιώτης: Η Μαδρίτη πώς; Λόγω μπάσκετ;

Αθανάσιος: Η Μαδρίτη γιατί είναι ωραίο μέρος και γιατί μιλάμε και καλά ισπανικά, οπότε αυτό βοηθάει και είναι μια αγορά που σιγά σιγά ανεβαίνει για μας, δηλαδή μόλις στήσαμε και μια ομάδα εκεί.

Παναγιώτης: Υπάρχει ένα βιβλίο που να σε έχει επηρεάσει πάρα πολύ, που να σου έχει αλλάξει τη ζωή, να σε έχει επηρεάσει;

Αθανάσιος: Βιβλίο. "24 Steps to entrepreneurship". Το έγραψε ένας μηχανικός, νομίζω από το Στάνφορντ και εξηγούσε ποια είναι τα 24 βασικά βήματα για να κάνεις ένα προϊόν και να πας να το πουλήσεις.

Παναγιώτης: Σε βοήθησε στην αρχή;

Αθανάσιος: Φανταστικά! Πάρα πολύ γιατί εξηγούσε λίγο αυτή τη λογική του ότι δεν πρέπει να το σκέφτεσαι και πάρα πολύ. Πρέπει να πας στη δράση και το πιο σημαντικό είναι να έρχεσαι σε επαφή με αυτούς που ξέρουν καλύτερα να σου πουν αυτό είναι χρήσιμο, δηλαδή, τους εν δυνάμει πελάτες και αν μπορώ να προσθέσω και ένα δεύτερο πολύ καλό...

Παναγιώτης: Βεβαίως.

Αθανάσιος:... "The mum's test" το τεστ της μαμάς, δηλαδή όταν πας να ρωτήσεις τη μαμά σου και της πεις μαμά, θέλω να φτιάξω μία εφαρμογή που να σου δίνει συνταγές. Είσαι πρόθυμη να πληρώσεις 40 ευρώ για αυτό; Η μαμά σου δεν θα σου πει όχι.

Παναγιώτης: Ναι, αγόρι μου θα σου πει.

Αθανάσιος: Ναι αγόρι μου. Έλα τώρα να φας μακαρόνια και μέσα της θα λέει γιατί μετά θα πεινάσεις.

Παναγιώτης: Thank you και πολύ ωραίες συμβουλές για τους ακροατές μας που σκέφτονται να ξεκινήσουν ένα startup. Υπάρχει κάποια συμβουλή που έχει λάβει που να έχει μείνει μέσα σου, να σε συνοδεύει;

Αθανάσιος: Ναι από όλες τις γνώμες άκου και από τη δικιά σου μη φεύγεις. Δηλαδή, κράτα τα αυτιά σου ανοιχτά, άκου τις συμβουλές από όπου και αν έρχονται από όπου και αν έρχονται και στο τέλος αποφασίζεις εσύ.

Παναγιώτης: Αν δεν ασχολιόσουν με αυτό που κάνεις τώρα, αν δεν ήσουν ο founder της Kinvent. Τι πιστεύεις ότι θα έκανες;

Αθανάσιος: Μηχανικός θα ήμουνα πάλι.

Παναγιώτης: Μηχανικός.

Αθανάσιος: Ναι, στάνταρ. Δεν ξέρω πού αλλά μηχανικός.

Παναγιώτης: Η τελευταία ερώτηση που κάνουμε εδώ και 5 σεζόν σε όλους τους καλεσμένους μας. Τι πιστεύεις ότι κάνει έναν επιχειρηματία “Outlier”;

Αθανάσιος: Να ακούει γύρω του και να έχει τα αυτιά του ανοιχτά. Στο τέλος να μη φοβάται να αποφασίζει για τον εαυτό του και να ξέρει αυτός πού θέλει να πάει και το τρίτο είναι να έχει εμπιστοσύνη στους ανθρώπους και αισιοδοξία.

Παναγιώτης: Θανάση σε ευχαριστούμε πάρα πολύ!

Αθανάσιος: Ευχαρίστησή μου!