

Παναγιώτης Καραμπίνης: Γεια σου Λευτέρη.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Γεια σου Παναγιώτη.

Σε ευχαριστώ πάρα πολύ που είσαι μαζί μας και που μας φιλοξενείς, σήμερα είμαστε Θεσσαλονίκη, είμαστε στα γραφεία σας, τα πολύ όμορφα γραφεία σας.

Και είμαι πολύ ενθουσιασμένος για τη συζήτηση που θα κάνουμε.

Ανυπομονώ να καλύψουμε το story του Schoox, που νομίζω ότι δεν το ξέρουν όσοι θα έπρεπε να το ξέρουν στην Ελλάδα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Αυτό ίσως είναι μία αλήθεια.

Ευχαριστώ και εγώ για την πρόσκληση, καταρχήν, να είσαι καλά, ευχαριστώ που έκανες στο ταξίδι να' ρθεις Θεσσαλονίκη, στα γραφεία μας, οπότε και εγώ προσβλέπω σε μια όμορφη συζήτηση.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πάμε λίγο στο δικό σου, στη δική σου ιστορία από πού έρχεσαι.

Να μας πεις έτσι, μια-δυο προτάσεις, τι είναι το Schoox και τι κάνετε.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Το Schoox στην ουσία ονομάστηκε με βάση το προϊόν, ένα προϊόν έχουμε, είναι μία ηλεκτρονική πλατφόρμα ηλεκτρονικής εκπαίδευσης και ανάπτυξης δεξιοτήτων ανθρώπινου δυναμικού, οπότε οι εταιρείες μπορούν να το χρησιμοποιήσουν για να στήσουν το ηλεκτρονικό ακαδημαϊκό τους περιβάλλον.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Learning Management System...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ξεκίνησε ως Learning Management System.

Εμένα ποτέ ωραίο δεν μου άρεσε γιατί ήτανε συνυφασμένος με την αποτυχία.

Ποτέ αυτά τα προϊόντα δεν εκπληρούσαν τις προσδοκίες της αγοράς.

Βέβαια το ονομάσαμε έτσι γιατί έτσι το γνώριζε η αγορά.

Ήμασταν πολύ μικροί για να εισάγουμε έναν νέο όρο.

Οπότε ξεκινήσαμε ως LMS, αλλά τα παραδοσιακά LMS έχουνε μόνο learning και τίποτα άλλο εμείς, στην ουσία, το εμπλουτίσαμε πολλές άλλες λειτουργίες και αν μη τι άλλο, το συνδέσαμε και με την ανάπτυξη δεξιοτήτων, γιατί πάντα πιστεύαμε το ότι η εκπαίδευση πρέπει να συμβάλει και αυτός είναι ο σκοπός της, έτσι, να βοηθάει να αναπτυχθούν οι άνθρωποι, οι οποίοι με την πλευρά τους θα πρέπει να βοηθήσουν στην ανάπτυξη της εταιρείας.

Οπότε αυτοί είναι 3 pillars, τα οποία εμείς θέλουμε να τα αγκαλιάσουμε ολιστικά.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Κοίτα, θα καταλάβουν οι ακροατές μας στην πορεία και στη συνέχεια της συζήτησης μας για το μέγεθος της επιτυχίας, το οποίο έχετε φέρει μέχρι στιγμής στο οικοσύστημα, απλά για να μην περάσουν 10-15 λεπτά μέσα στη συζήτηση για να έχει, για να έχει λίγο το context, το όγκο της, εγώ θέλω να πω εδώ ότι μιλάμε...

Η Schoox είναι μία από τις μεγαλύτερες και πιο πετυχημένες εταιρείες τεχνολογίας στη χώρα, έχοντας σηκώσει κεφάλαια από world-class επενδυτές.

Πολύ πρόσφατα μάλιστα, και με μέγεθος σε ανθρώπους, ανθρώπινο δυναμικό, ετήσιο τζίρο, κάλυψη αγοράς, το οποίο είναι, εγώ θα σας έβαζα στις top 5 εταιρείες της χώρας, οπότε θέλω να το βάλω αυτό, θα μας το πεις εσύ περισσότερο και θα μιλήσεις εσύ για τις φοβερές επιτυχίες που έχετε κάνει, γιατί έχω την αίσθηση ότι θα είναι το επεισόδιο που ίσως ξέρουνε οι λιγότεροι την ιστορία του, ότι βάζουμε το context και το σωστό, τη σωστή τάξη μεγέθους ότι μιλάμε με μία από τις top 5 επιτυχημένες εταιρείες τεχνολογίας στη χώρα σε άποψη μεγέθους.

Θες να μας πάει λίγο στο από πού γεννιέσαι, πού μεγαλώνεις, τόσο πίσω.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Λοιπόν, εγώ καταρχήν γεννήθηκα και μεγάλωσα στη Γερμανία.

Οι γονείς μου ήταν μετανάστες, γεννήθηκα στη Στουτγάρδη, ήμουν αρκετά Γερμανός στην κουλτούρα και οι γονείς μου ξεκίνησαν μία προσπάθεια όταν ήμουν περίπου 15 να το δουλεύουν και να με πείσουν να 'ρθω για σπουδές στην Ελλάδα.

Γιατί τότε όλοι αυτοί οι μετανάστες είχαν μία επιθυμία να γυρίσουν πίσω στον τόπο τους και θα ήθελαν να βλέπουν τα παιδιά τους να εδραιώνονται, στην ξενιτιά, όπως λέγανε τότε...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Γιατί οι γονείς είναι Έλληνες.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Οι γονείς μου είναι Έλληνες.

Ναι, εγώ είχα μια πολύ καλή διατομή, ήμουν ένας από τους καλύτερους μαθητές, ήμουν σε ένα από τα καλύτερα σχολεία γενικά της Στουτγάρδης, το Ελληνικό γυμνάσιο και δεν είχα τη διάθεση να γυρίσω πίσω αλλά από δω και από κει με πείσανε να 'ρθω να δοκιμάσω.

Όταν ήρθα λοιπόν, πέρασα ως μηχανικός και ηλεκτρολόγων μηχανικών και μηχανικών υπολογιστών στο Πολυτεχνείο της Θεσσαλονίκης, δυσκολεύτηκα λίγο στην αρχή γιατί η διαφορά στη νοοτροπία, στην κουλτούρα ήταν τεράστια, αλλά σιγά-σιγά εξοικειώθηκα, συνήθισα, αγάπησα τη χώρα και στην ουσία έμεινα εδώ.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Οι γονείς γύρισαν μαζί σου; Έμειναν πίσω;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Οι γονείς μου παρόλο που στην ουσία με πείσανε για να έρθω για να ακολουθήσουν και αυτοί, δεν ακολούθησαν ποτέ, οπότε είναι η οικογένεια...

Καμιά φορά τους έκανα πλάκα ότι σαν θεωρία συνομωσίας μοιάζει. Με στείλατε στην Ελλάδα, και τα αδέρφια μου όλα ακόμα στη Γερμανία είναι, οι γονείς μου απλά όταν ήρθε η στιγμή της συνταξιοδότησης τους και θέλαν να μοιράσουν το χρόνο τους από εδώ και από εκεί ήρθαν όντως στη συνέχεια για περίπου 6-7 χρόνια για τη σύνταξή τους, πηγαينوερχόντουσαν και μετά τους έχασα, δυστυχώς, νωρίς.

Μεγάλωσα σε μία οικογένεια εργατών, απλά μπορώ να πω το ότι βλέπαν την αξία της μόρφωσης και της παιδείας.

Εγώ, από μικρός ήμουν από τα παιδιά που είχα αγαπήσει το βιβλίο πάρα πολύ, από το δημοτικό, γυρνώντας από το σχολείο, από βιβλιοθήκες, ερχόμουν με σακούλες από βιβλία, δηλαδή αυτό το εντοπίσανε νωρίς και δεν μου βάλαν ποτέ εμπόδια, ούτε βέβαια ποτέ προσπάθησαν να με επηρεάζουν στο ποιο δρόμο θα έπαιρνα, τι θα σπούδαζα, τότε όλοι οι καλοί μαθητές, έπρεπε να σπουδάζουν Ιατρική, όπως λέγανε, εμένα δεν προσπάθησαν να επηρεάσουν ποτέ, απλά στηρίζανε την όλη μου προσπάθεια.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Άρα πώς καταλήγεις να επιλέγεις το Πολυτεχνείο;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Γενικά μου άρεσε και με γοήτευε πάντα η τεχνολογία.

Όταν άρχισαν να εμφανίζονται τα πρώτα PC απ' ότι θυμάμαι, είχα ένα Amstrad CPC 464, νομίζω, με κασέτες που πήρα.

Είχα αρχίσει να γράφω κώδικα σε basic, ανακάλυψα έναν ατελείωτο κόσμο, έτσι, πολύ όμορφο.

Και κάπου εκεί κλείδωσε όλο μου το πάθος, δηλαδή γύρω από την τεχνολογία και συγκεκριμένα στο κομμάτι των υπολογιστών.

Όταν ήτανε να επιλέξω τι θα σπουδάσω, προφανώς κοιτούσα την πληροφορική, αλλά με γοήτευσε περισσότερο το τμήμα ηλεκτρολόγων μηχανικών γιατί έχει ένα

πιο διευρυμένο φάσμα τεχνολογιών που ακουμπούσε, τηλεπικοινωνίες, ασύρματες ζεύξεις, πληροφορική, ηλεκτρονική και λέω, εδώ είμαστε, θα πάμε και θα δούμε πώς θα εξελιχθεί και στη συνέχεια τελείωσα εδώ και ένα εκατομμύριο μετά και για το διδακτορικό εδώ.

Έκανα διδακτορικό στις τηλεπικοινωνίες, επίσης εδώ στο Πολυτεχνείο, συγκεκριμένα, στην ψηφιακή ορθογραφία που δεν έχει καμία σχέση με αυτό που κάνω, ήταν το πάθος μου, και κάπως έτσι δηλαδή, πέρασαν τα χρόνια, γενικά.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πώς είσαι φοιτητής;

Έχεις αρχίσει να εντοπίζεις ότι υπάρχει ένα επιχειρηματικό δαιμόνιο;

Υπάρχουνε κάποια χόμπι, που μας δίνουν λίγο περισσότερο να καταλάβουμε και την προσωπικότητά σου;

Τι παρατηρείς για σένα στα φοιτητικά σου χρόνια;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Νομίζω ότι για άγνωστους λόγους, πάντα με γοήτευαν δύο πράγματα, με γοήτευε η μελέτη και η σπουδή, η γνώση γενικά, είναι αλήθεια.

Διάβαζα πάρα πολύ και ταυτοχρόνως με γοήτευε και η επιχειρηματικότητα από πολύ νωρίς, δηλαδή όταν περνούσα και έβλεπα μεγάλα εργοστάσια που δούλευαν οι γονείς μου, όταν διάβαζα τις ιστορίες για το (δυσνόητο), γιατί τη Mercedes, για την Porsche κ.λπ., δηλαδή η Γερμανία έχει και πολύ αυτοκινητοβιομηχανία, πάντα με γοήτευαν αυτά τα επιτεύγματα, οπότε θα 'λεγα το ότι, κατά κάποιο τρόπο μεγάλωσα έχοντας αυτό που λέμε, δυο πνευμόνια, μεταφορικά, το ένα ακαδημαϊκό, το άλλο επιχειρηματικό.

Και η αλήθεια είναι ότι, όταν ξεκίνησα να κάνω το διδακτορικό μου, αν και όλοι οι συνάδελφοί μου για να βγάζουν το προς το ζην, μπαίνουν σε ερευνητικά προγράμματα τα οποία τρέχανε οι καθηγητές κ.λπ., που ήτανε στην ουσία ήταν μόνο ακαδημαϊκή η κατεύθυνση τους, εγώ, το πρωί μέχρι κάποια ώρα δούλευα το διδακτορικό μου, και μετά είχα πιάσει μία δουλειά και δούλευα σε μία εταιρεία πληροφορικής μικρή, καθ' όλη τη διάρκεια του διδακτορικού μου.

Και κάπως έτσι δηλαδή συνέχισε όλη μου η διαδρομή και προς το τέλος του διδακτορικού μου, βέβαια και αρκετά νωρίς, είχα πάρει την απόφαση ότι δεν θέλω να ακολουθήσω ακαδημαϊκή διαδρομή, μου άρεσε πάρα πολύ, αλλά με κέρδισε το επιχειρηματικό κομμάτι, επειδή δούλευα κιόλας και πολλές φορές όταν με ρωτάνε πώς γεννήθηκε η ιδέα του Schoox, αυτό που λέω είναι ότι δεν μπορώ να πω με ακρίβεια το πώς ακριβώς γεννήθηκε η ιδέα, αλλά μπορώ μάλλον να πω το γιατί, γιατί άμα δεις και το αντικείμενο έχει πάλι σχέση με τη γνώση, έχει με το

ακαδημαϊκό, οπότε νομίζω ήτανε για μένα ένας τρόπος να ακολουθήσω και τα δύο πάθη μου, δηλαδή και το ακαδημαϊκό, και τη γνώση και το θέμα της επιχειρηματικότητας και νομίζω ότι τα καλύτερα προϊόντα δημιουργούνται από ανθρώπους που πάνε να ψηφιοποιήσουν κατά κάποιο τρόπο κάτι για το οποίο έχουν πάθος.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ακριβώς.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Δηλαδή δεν είναι «τι να κάνω, τι να κάνω», γιατί θέλω να ασκήσω επιχειρηματικότητα και αυτός ο δρόμος υπάρχει και μπορεί να είναι και πετυχημένος, αλλά νομίζω ότι τις περισσότερες φορές τα πιο πετυχημένα εγχειρήματα γίνονται όταν έχεις πάθος για κάτι, όταν πιθανόν προσπαθείς να λύσεις ένα πρόβλημα ο ίδιος σου και βλέπεις ότι δεν σε ικανοποιούν τα προϊόντα που υπάρχουν στην αγορά και κάποια στιγμή αρχίζεις και φλερτάρεις με την ιδέα και αρχίζεις και σχεδιάζεις στο χαρτί και τα βράδια το σκέφτεσαι όλο και περισσότερο.

Μέχρι που τελικά, ανάλογα με την προσωπικότητα που έχεις μπορεί να τολμήσεις να κάνεις το βήμα.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Όσο κάνεις το διδακτορικό σου δουλεύεις σε μια εταιρία πληροφορικής, είναι εκεί που αρχίζεις και βλέπεις το χώρο της τεχνολογίας και έρχεσαι πιο κοντά;

Πώς τελειώνει αυτή η ιστορία;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Αυτή η διαδρομή μου επειδή είχα μπει σε μία μικρή εταιρεία τότε ήτανε 5-6 άτομα, όταν έφυγα ήμασταν 100 και άτομα, και η ευκαιρία που μου δόθηκε σε ήδη μικρή εταιρεία ήταν να βάλω το χέρι μου παντού, δηλαδή σε μία μεγάλη εταιρεία μπαίνεις και κάνεις κάτι πολύ εξειδικευμένο.

Είσαι ένας σταθμός, μία παραγωγή, αλυσίδα παραγωγής, ότι και να είναι αυτό.

Εγώ εκεί ξεκίνησα, έστηνα δίκτυα υπολογιστών, έστησα ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα στη χώρα, δηλαδή επειδή ήμουν τηλεπικοινωνιακός, μου άρεσε να στήνω δίκτυα φωνής δεδομένων, IP over voice, IP over Frame Relay και τέτοιες τεχνολογίες, μετά πέρασα στο αντικείμενο όπως είναι το marketing, έκανα και ένα μεταπτυχιακό, ένα MBA στη συνέχεια, λίγο πριν το τέλος του διδακτορικού μου, οπότε, μπλέχτηκα με οικονομικά, λογιστικά, έκανα πάρα πολλές φορές σεμινάρια στη λογιστική, κοστολόγηση, ό, τι μπορεί να φανταστείς, κατά συνέπεια υπηρέτησα ως οικονομικός διευθυντής, ως διευθυντής μάρκετινγκ, ως διευθυντής έργων, ήμουν υπεύθυνος για το ISO, για το προσωπικό, δηλαδή έκανα ό,τι μπορείς να φανταστείς, πωλήσεις...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Έτοιμος entrepreneur, έτοιμος για επιχειρηματικότητα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Φαινόταν δηλαδή η ανησυχία μου γενικώς και σε διάφορα κομμάτια, βέβαια κυρίως ενστικτωδώς, όχι το ότι είχα κάποια συστηματική γνώση, εμπειρία, αλλά και μόνο που τα ακουμπούσα και μετά πήγαινα να δω και στη βιβλιογραφία τι λέει και τα απέρριπτα, επιβεβαιώνω πράγματα που έκανα, νομίζω όλο αυτό συνδιαμόρφωσε αυτό που έγινα στη συνέχεια, δηλαδή.

Και εγώ όταν ξεκίνησα την εταιρεία ήμουν 42, δηλαδή δεν ήμουν, και γενικά πιστεύω ότι, ανάλογα με το αντικείμενο, όταν πας να κάνεις ένα consume product, όταν κάνεις ένα Facebook για παράδειγμα, εκεί τα νέα παιδιά με την τρέλα που έχουνε και πάλι εκφράζουν την εσωτερική τους ανησυχία.

Είναι, βλέπεις, πιο χαμηλό μέσο όρο ηλικίας σε επιτυχίες

Όταν πας σε αντικείμενο που είναι πιο βιομηχανικά προϊόντα, που είναι enterprise software, το οποίο πρέπει να ξέρεις, ας πούμε, θα κάνεις ένα προϊόν για μία εταιρεία, πού ξέρεις τις ανάγκες μιας εταιρείας;

Πώς μπορείς να κάνεις (δυσνόητο) μέσα σε μία εταιρεία;

Ποιοι είναι οι decision makers; Δηλαδή, δεν μπορεί να είσαι 20-25 χρονών και να γνωρίζεις αυτό το πράγμα, οπότε και εγώ το ξεκίνησα μεγάλος και όταν ξεκίνησα η αλήθεια είναι όλα τα skills που είχα, απότομα όλα τα dots can connect.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Η αλήθεια είναι ότι είσαι text book.

Το benchmark των successful επιχειρηματιών, εμείς έχουμε κάνει μία πολύ μεγάλη έρευνα στην Endeavor, όπου πήραμε 100 unicorn level και πάνω founders από Αμερική και 100 από όλο τον υπόλοιπο κόσμο.

Είδαμε όλο τους το journey τους μέχρι να φτάσουν στη στιγμή που ξεκινάν την εταιρεία τους, την εταιρεία που θα τους κάνει δισεκατομμυριούχους,

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ενδιαφέρον, ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και έχουμε δει ένα σωρό milestones, τα οποία κάνουνε challenge, σπάνε όλα τα στερεότυπα που έχουμε για την επιχειρηματικότητα.

Σπάνε το πρέπει να είμαι 18-19 χρονών drop-out του IV league πανεπιστημίου, στο γκαράζ της μαμάς και του μπαμπά για να ξεκινήσω το start-up και έχουμε δει ότι οι πιο πετυχημένοι επιχειρηματίες είναι αυτοί που, μάλλον η πλειοψηφία των επιτυχημένων επιχειρηματιών είναι αυτοί που έχουν δουλέψει σε start-up τα early years της καριέρας τους, όπως καταλαβαίνω ότι κάνεις και εσύ, όταν μπήκες με 6

άτομα και βγαίνεις με 100, είναι start-up αυτό, και είναι οι άνθρωποι οι οποίοι έχουν ένα πάρα πολύ καλό grasp ενός προβλήματος και σε μία ηλικία η οποία είναι 35+, πάνω από 35, ξεκινάνε να λύσουμε αυτό το πρόβλημα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Μία από τις σημαντικότερες συμβουλές που θα ακούσω, όταν πήγα στην Αμερική.

Η αλήθεια είναι ότι οι περισσότερες αποτυχίες έρχονται και τα περισσότερα χρήματα χάνονται όταν δεν ξέρεις τι δεν ξέρεις.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πότε σταματάς να δουλεύεις αυτήν την εταιρεία και τι γίνεται μετά; Γιατί νομίζω ότι έχουμε κάποια χρόνια μέχρι να ξεκινήσεις τη Schoox.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Στο τέλος του '11, στην ουσία, παραιτούμαι από την εταιρεία, και το '12 ξεκινάω το ταξίδι μου στην Αμερική σε μία προσπάθεια να πείσω επενδυτές να επενδύσουν στο όραμα της Schoox.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Άρα με το που, όσο είσαι στην εταιρεία σκέφτεσαι την ιδέα της Schoox.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Σκέφτομαι την ιδέα της Schoox, ακριβώς ναι, και στη συνέχεια παίρνω την απόφαση να...

Είχα κάνει κι ένα ταξίδι κάποια στιγμή στην Αμερική για να δω λίγο τι γίνεται, αλλά ήταν πολύ απογοητευτικό να πω την αλήθεια, του '11.

Στην ουσία, πιο πολύ ως τουρίστας κυνήγησα, με τη λογική του ότι προσπάθησα να μιλήσω με επενδυτές, να πάρω λίγο feedback και πώς να δω αυτό που έχω στο μυαλό μου είναι ρεαλιστικό ή όχι, αλλά (δυσνόητο) μέρες που μου είναι εκεί, νομίζω είχα την ευκαιρία να μιλήσω με έναν funder για 15 λεπτά, οπότε ήταν λίγο discouraging, που λέμε.

Παρά ταύτα, όμως, πήρα την απόφαση και είπα ότι το ήθελα τόσο πολύ, το πίστευα τόσο πολύ που απλά κατάλαβα το ότι δεν γίνεται να κάνω μικρά ταξίδια και να ετοιμάζω κάτι on the side, δηλαδή πρέπει να δώσεις όλο σου το είναι.

Πρέπει να πάρεις το ρίσκο, γιατί σκεφτόμουν ωραία, θα φύγω από τη δουλειά.

Πώς θα εξασφαλίσω έσοδα για να μπορώ να...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Είσαι ακόμα στην άλλη δουλειά.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, δηλαδή αυτό, ακριβώς είχα υποχρεώσεις, είχα παιδί, η χώρα ήταν σε μία βαθιά κρίση.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Είμαστε στο '11 τώρα, σωστά;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Στο '11 ναι, οπότε δεν φεύγεις εύκολα από μία δουλειά, τότε εκεί ήμουν και (δυσνόητο), ήμουν στέλεχος, ήταν μια καλή θέση κ.λπ., όλα πήγαιναν καλά.

Οπότε ήταν σίγουρα μία δύσκολη απόφαση και φλέρταρα με διάφορες ιδέες, όχι να βρω κάποια δουλειά κάπου που να μου επιτρέπει να μπορώ να κάνω παράλληλα, ας πούμε, και να δουλεύω και στο θεωρητικό κομμάτι, να το προετοιμάσω.

Μέχρι που δεν έχει νόημα μόνο αυτό, δηλαδή δεν γίνεται χωρίς ρίσκο.

Δεν γίνεται χωρίς να πηδήξεις στο κενό, σε ένα βαθμό, και αυτό έκανα.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Εγώ καταλαβαίνω από τη λογική συνέχεια της ιστορίας σου ότι μέσα στην εταιρεία που είσαι και δουλεύεις που έχει μεγαλώσει μπροστά στα μάτια σου και έχεις ακουμπήσει τα πάντα και έχεις γίνει entrepreneur, σε έχει κάνει αυτή η εταιρεία, κάπου μάλλον έχεις γίνει...

Έχεις εκτεθεί στο πρόβλημα...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και φαντάζεσαι τι λύση, αλλά αυτό υποθέτω, είναι έτσι;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Έτσι είναι ως ένα βαθμό, κάποια στιγμή, το e-Learning μόλις είχε αρχίσει να γίνεται και άρχισα να σκαλίζω γενικώς διάφορα προϊόντα, οπότε ήταν η πρώτη φορά που εκτέθηκα σε συστήματα διαχείρισης εκπαίδευσης γενικώς, άρχισαν να τα διερευνώ

Όσο τα έβλεπα μου φαίνονταν ενδιαφέροντα και ταυτοχρόνως, όμως πολύ φτωχά δηλαδή...

Να σου πω την αλήθεια, ποιο ήταν το κενό που ακριβώς εντόπισα, δηλαδή, άμα δεις και την ονομασία τους, το LMS, learning management system, είναι στην ουσία συστήματα διαχείρισης εκπαίδευσης, δηλαδή αυτά τα συστήματα είχαν γραφτεί για να βοηθήσουν οργανισμούς να διαχειριστούν την εκπαίδευση που κάνουν δηλαδή...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Content πάνω (δυσνόητο)

Λευτέρης Ντουάνογλου: Και μετά να δεις ποιος το παρακολούθησε, ποιος πρέπει να το παρακολουθήσει; Το ποσοστό ολοκλήρωσης και πόσο χρόνο πέρασε κ.λπ.

Κυρίως δεν είχε τη διαχείριση της εκπαίδευσης.

Εγώ στο μυαλό μου αυτό που είχα ως άνθρωπος που αγαπούσε τη γνώση ήτανε ότι χρειαζόμαστε, ότι η αγορά έχει ανάγκη από ένα εργαλείο, το οποίο να βοηθάει τον κόσμο να μαθαίνει, δηλαδή προφανώς σε μια πλατφόρμα χρειάζεται και το κομμάτι της διαχείρισης, αλλά πρέπει να ένα εργαλείο το οποίο να εστιάζει κυρίως στον μαθητευόμενο, δηλαδή στον learner, και όχι στον διαχειριστή.

Για να κάνεις όμως μία πλατφόρμα ή ένα εργαλείο το οποίο να βοηθάει τον κόσμο να μαθαίνει, σημαίνει ότι πρέπει κατά κάποιο τρόπο να προσομοιώσεις μέσα σε μια τέτοια πλατφόρμα τον τρόπο με τον οποίο μαθαίνουμε στην ζωή την ίδια, έτσι δηλαδή και πώς μαθαίνουμε;

Προφανώς μαθαίνουμε και βλέποντας ένα βίντεο γιατί τα συστήματα διαχείρισης εκπαίδευσης αυτό κάνουνε, βάζαν, ξέρω 'γω ένα (δυσνόητο) και καθόταν κάποιος μπροστά και το παρακολουθούσε.

Είναι σαν να πηγαίνουμε σαν αμφιθέατρο, παρακολουθούμε τον καθηγητή, τον ρωτάμε τίποτα και φεύγουμε, ό,τι μάθαμε, μάθαμε.

Αυτός είναι ένας τρόπος, αλλά μαθαίνουμε και με πολλούς άλλους τρόπους, μέσα από τη συζήτηση μέσα από την διεπαφή με άλλους ανθρώπους, μέσα από τη συνεργασία, μέσα από το να κάνεις curate content εσύ ο ίδιος, έτσι δεν είναι;

Οπότε άρχισα να φλερτάρω με ιδέες όπως social learning, όπως content curation, που έπρεπε να 'ναι μέσα στην πλατφόρμα, δηλαδή ήθελα να χτίσω μια πλατφόρμα η οποία στρεφόταν γύρω από τον end user και μόνο, διαθέτοντας όλα τα εργαλεία που χρειάζεται για να μπορεί να μάθει on-the-job training.

Πολύ κλασική περίπτωση, δηλαδή οι περισσότεροι από εμάς μαθαίνουμε πάνω στη δουλειά.

Πώς το υποστηρίζεις αυτό;

Κανένα από τα υπάρχοντα συστήματα τότε δεν είχε καμία από αυτές τις λειτουργίες και έτσι άρχισα στο χαρτί να σχεδιάζω, όπως εγώ οραματιζόμουν τι θα έπρεπε να είναι με τέτοιο εργαλείο.

Εγώ έχω μία άποψη ως άνθρωπος, δηλαδή το ότι εφόσον φεύγουμε από την βασική εκπαίδευση, γιατί τελειώνει το πανεπιστήμιο, τι αποκτούμε;

Αποκτούμε βασικές γνώσεις στο επιστημονικό αντικείμενο που σπουδάσαμε και την δεξιότητα να μαθαίνουμε.

Με αυτά μας προικίζει το πανεπιστήμιο και μας στέλνει στο καλό, να πάμε στην αγορά να βρούμε την τύχη μας .

Από εκεί και μετά, όλη μας την διαδρομή, όλε μας τις δεξιότητες που είναι απαραίτητες για να πετύχουμε επαγγελματικά και άρα να πετύχουμε και προσωπικά και να χρηματοδοτήσουμε τα όνειρά μας, την προσωπική μας ζωή κ.λπ. τελείται μέσα στους χώρους των εταιρειών.

Άρα πίστευα πάντα το ότι οι εταιρείες έχουνε μία σημαντική αποστολή και ευθύνη πέραν της παραγωγής πλούτου και τους μετόχους, προφανώς.

Πρέπει να έχουν και μία κοινωνική αποστολή, να ακουμπάνε την κάθε κοινωνία, αλλά και ταυτοχρόνως να βοηθούν τους ανθρώπους τους να εξελίσσονται διαρκώς.

Ούτε σε τελική ανάλυση βολεύει και τις ίδιες εταιρείες, γιατί, με ανθρώπους που έχουν υψηλές δεξιότητες, προφανώς έχεις άλλες επιτυχίες, αλλά δεν νομίζω ποτέ ότι το αντιλαμβάνόντουσαν με αυτό το τρόπο.

Για μένα είναι τεράστιο σχολείο οι εταιρείες και πρέπει...

Πάντα θεωρούσα ότι έπρεπε να σκύβουνε πάνω από τους ανθρώπους τους με πιο συστηματικό τρόπο, στο να τους εκπαιδεύουνε διαρκώς.

Προφανώς στην αγορά υπάρχει ένα πολύ ευρύ φάσμα από διαφορετικές κουλτούρες μέσα σε εταιρείες, υπάρχουν εταιρείες που κινούνται προς αυτή την κατεύθυνση.

Αλλά στην πλειοψηφία, ή τουλάχιστον ήρθε πρόσφατα στην πλειοψηφία, ήτανε εκπαίδευση στα πλαίσια της υποχρεωτικής εκπαίδευσης, στο compliance, έτσι, κυρίως αυτό στο risk mitigation και στο leadership development.

Αυτά ήταν κυρίως, δεν έβλεπες δηλαδή συστηματική εκπαίδευση, όλα τα αντικείμενα κ.λπ.

Οπότε, για να κλείσω λίγο τη μεγάλη παρένθεση, ναι σε μένα προσωπικά νομίζω το ότι πίσω από την προσπάθεια της Schoox υπήρχε ένα πιο βαθύ όραμα που ήταν μια προσωπική πεποίθηση γύρω από το (δυσνόητο).

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ξεκινάς όμως στην εταιρεία σου.

Μίλησέ μας λίγο για αυτά τα πρώτα βήματα, ποια είναι η τεχνολογία και ποιες είναι οι τακτικές που ακολουθείς;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Κοίταξε.

Η αλήθεια είναι το ότι όταν...

Ναι ήταν μια δύσκολη απόφαση, ήταν μια απόφαση που πήγαινε κόντρα σε κάθε λογική.

Να πω την αλήθεια, κάτι επίσης για μένα, εγώ παρόλο που θεωρούμαι και αρκετά Γερμανός στην πειθαρχία και στον, ίσως, τρόπο λήψης αποφάσεων, πολύ ορθολογιστής, άμα κοιτάξω πίσω στη ζωή μου όλες τις βασικές αποφάσεις και χρήσιμες αποφάσεις τις πήρα με την καρδιά και το συναίσθημα.

Οπότε θέλω να πιστεύω ότι είμαι ένα κράμα με τα καλύτερα από δω και από κει...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Τέλεια.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Βέβαια, αυτό θα 'ταν το ιδανικό.

Κατά τη στιγμή που πήρα την απόφαση κόντρα σε κάθε λογική και ήτανε...

Φαινόταν παράλογη απόφαση και για έναν άλλο λόγο.

Δεν ήτανε, πάμε να ασκήσουμε επιχειρηματικότητα και πάμε να κάνουμε ένα προϊόν, ήταν ότι...

Εγώ από την αρχή θέλω να μπω στην αμερικανική αγορά.

Δεν ήταν ότι ξεκινήσαμε να στήνουμε εδώ μια επιχείρηση, μήπως να δούμε πώς πάει, να κρατήσουμε κάνα πελάτη, να τρέξει λίγο τζίρος και μετά να πάμε να δούμε που μπορούμε να πάμε να επεκταθούμε.

Εγώ είπα «θα πάμε στην Αμερική».

Προϊόν στην ουσία δεν υπήρχε, έτσι, ήτανε υποτυπώδες, ξέρω 'γω, στα χαρτιά και λίγο κώδικας, οπότε όταν ήθελα στην Αμερική, ήταν αυτό που λέμε εύκολα το λες, πώς το κάνεις, γιατί δεν είχα ξαναπατήσει το πόδι μου στην Αμερική ποτέ.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Γιατί είναι η Αμερική τόσο ψηλά στην προτεραιοποίησή σου;

Είναι μεγάλη αγορά, καταλαβαίνω το market κομμάτι και το business κομμάτι, αλλά είναι και κάτι παραπάνω;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι για μένα τότε ήταν πολλά περισσότερα, αν και δεν την είχα ζήσει, οπότε έμενε να φανεί κατά πόσο ήταν έτσι όπως το πίστευα.

Υπήρχαν όμως ορισμένες σημαντικές διαφορές μεταξύ της αμερικανικής αγοράς, όπως εγώ την γλυκοκοιτούσα και όλες τις υπόλοιπες αγορές, γιατί η εύλογη κίνηση θα ήτανε, εγώ από Γερμανία, ήμουνα είχα ακόμα, η μισή μου ζωή ήταν

εκεί, στα γερμανικά είμαι native και μου λέγανε «πάμε στη Γερμανία», δηλαδή η ομάδα έλεγε «πού θα πάμε στην Αμερική;» και εγώ είπα όχι στη γερμανική την αγορά δεν θα μπορέσουμε να πούμε εύκολα.

Η δε ευρωπαϊκή αγορά δεν υπάρχει, δηλαδή δεν υπάρχει ευρωπαϊκή αγορά, είναι κατακερματισμένη, υπάρχει η δανική, η αγγλική, η γερμανική πρέπει να μπεις σε κάθε χώρα ξεχωριστά, οπότε είναι αδύνατον.

Πρέπει να επιλέξεις μία αγορά.

Αν επιλέξω εγώ μία αγορά και πάω να μπω σε μία αγορά η οποία είναι και πολύ συντηρητική, που για να κλείσει μια μεγάλη δουλειά πρέπει να είσαι 20 χρόνια στην αγορά, έτσι, που οι επενδυτές είναι πάρα πολύ πιο προσεκτικοί στις επενδύσεις τους έχουνε τελείως διαφορετική επενδυτική κουλτούρα.

Δεν έχει νόημα να πάμε, δηλαδή δεν νομίζω ότι είναι καλά.

Εμένα με γοήτευε πάντα πολύ η Αμερική και αυτό το big thinking.

Ότι είχανε, είχα διαβάσει, μια τελείως διαφορετική επενδυτική κουλτούρα που είχανε το ρίσκο που παίρνανε, οι (δυσνόητο) που γεννήθηκαν το πουθενά και κατά συνέπεια έχουν δει το story αυτό πολλές φορές, άρα εμπιστεύονται και μικρές εταιρείες όταν έχουν να πουν κάτι σοβαρό και έχουνε σοβαρά προϊόντα ακόμα και στα πρώτα χρόνια τους.

Οπότε εγώ αυτό ήθελα, εκεί ήθελα.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Έχεις εντοπίσει καθόλου που πηγάζει αυτή η γοητεία για την Αμερική;

Είναι ταινίες του Χόλιγουντ καουμπόικες που βλέπουμε μικροί, είναι η ιστορία, ξέρεις, ο Steve Jobs ή iconic entrepreneurs που έχουν ξεκινήσει κάπου...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Για την για την απόφαση που πήρα ήταν το δεύτερο που λες.

Προφανώς η Αμερική λόγω της επίδρασης που είχε πάνω μας, όλος ο πολιτισμός τους, δηλαδή τα τραγούδια τους, οι ταινίες τους κ.λπ.

Νομίζω μας γοητεύει όλους, όλοι θέλουν να κάνουν ένα ταξίδι στην Αμερική, όλοι θέλουν να πάνε να δουν το άγαλμα της Ελευθερίας στη Νέα Υόρκη, αλλά δεν ήταν αυτό κυρίως που με επηρέασε.

Με επηρέασε γιατί τότε με άρχισα να αντιλαμβάνομαι το χώρο του επιχειρείν, με γοήτευαν πάρα πολλές επιτυχίες από εκείνη την πλευρά του ωκεανού, δηλαδή

από την Apple, από τη Microsoft, από το Facebook, που ερχόταν πολύ δυνατά, το Twitter. Θυμάμαι, έχω το (δυσνόητο) δηλαδή, έχω 4 γράμματα, ήμουν από τους πρώτους που γράφτηκα, γενικά.

Ναι δηλαδή, με γοήτευε ο τρόπος με τον οποίο γεννιόντουσαν εταιρείες και (δυσνόητο), ας πούμε, σε έναν ασύλληπτα γρήγορο χρόνο.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Όλα είναι πιθανά.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, η Google παράδειγμα, δηλαδή, έτσι, διάβασα την ιστορία τους τότε, θυμάμαι, για την ιστορία της Google.

Διάβασα για την ωραιότερη δεύτερη πράξη στην ιστορία των επιχειρήσεων που μιλάει για τον Steve Jobs που όταν γύρισε ξανά πίσω είχε η εταιρεία λεφτά για 30 μέρες.

Και πώς είναι δυνατόν να κάνεις σε συνέχεια αυτό που έκανε, δηλαδή, εγώ, με γοήτευε πάρα πολύ αυτό το αδύνατο που γίνεται πραγματικό.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Θυμάσαι πώς νιώθεις το αεροπλάνο,

Λευτέρης Ντουάνογλου: Το πιο μακρινό μου ταξίδι ήταν 2 ώρες μέχρι τότε, δηλαδή Γερμανία-Ελλάδα, ένα παράδειγμα, κάπου στην Ευρώπη.

Αυτό το να κάνω 3 πτήσεις για να φτάσω εκεί που ήθελα και να...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ναι αλλά πού πας, πέραν του ότι είναι μεγάλο...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, εντάξει, δεν ξέρω, γιατί όταν κατέβηκα πρώτη φορά και πάτησα αμερικανικού έδαφος, στο Φρανσίσκο είχαμε (δυσνόητο) τότε, ήταν ένα πάρα πολύ περίεργο συναίσθημα.

Δηλαδή δεν ξέρω από τη στιγμή που είχα πατήσει το πόδι μου εκεί ένιωθα σαν να ήταν meant to be, σαν να ήτανε εκεί, ήρθα λοιπόν, εδώ είμαστε, κάπως έτσι.

Βέβαια, εντάξει, μετά είδα και λίγο τα πρακτικά θέματα, το τζετ λαγκ, δεν μπορούσα να κοιμηθώ, μου λέγανε, αλλά δεν ήξερα τι είναι.

Ας πούμε, έτσι, πολύ έντονα, αλλά κάπως έτσι ξεκίνησε όπως είπα ήταν μια μεγάλη αποτυχία τότε, ωστόσο, εντάξει είχα και μία οικογένεια που με στήριζε πάρα πολύ, και η Λίνα, η γυναίκα μου, θυμάμαι που της έλεγα ότι «δεν βρίσκω να μιλήσω σε κανέναν, δηλαδή δεν απαντάει κανένας στα e-mail μου» και μου λέει «δεν πειράζει, ζήσ 'το και εντάξει, θα δούμε».

Και μετά γύρισα πίσω και μετά, αυτό μεταξύ ήταν 30 μέρες μετά γύρισα πίσω, έκανα άλλο ένα μικρό ταξίδι 2 εβδομάδων, όχι και εκείνο ξεκίνησε για 2

εβδομάδες και διήρκησε ένα μήνα και όταν πήρα την απόφαση ότι πρέπει να κάνω μεγαλύτερα ταξίδια, οπότε το πρώτο ταξίδι το 2012 που είπα θα μείνω περισσότερο καιρό ήταν 88 μέρες, η (δυσνόητο) επέτρεπε 90 μέρες, οπότε είπα θα κλείσω 88, μην το πάω και οριακά άμα χάσω καμιά πτήση, δηλαδή αν ακυρωθεί κάτι, γιατί περνούσε χειμώνας.

Ήτανε το πρώτο ταξίδι.

Οπότε πήγε από 88 μέρες, πέρασα κανονικά, χωρίς κανένα πρόβλημα, τα σύνορα, με βοήθησε πολύ ο Άγγελος Αγγέλου, τότε, με φιλοξένησε στο σπίτι του.

Αρχίσαμε λίγο και με έφερνε σε επαφή με κόσμο, τους έλεγα το story, τους έδειχνα κάποια με (δυσνόητο) έκδοση του συστήματος.

Εκεί ήρθα αντιμέτωπος, εκεί με μπέρδεψαν λίγο να πω την αλήθεια, γιατί ήρθα αντιμέτωπος με μία κουλτούρα που είναι αρκετά διαφορετική από τους Ευρωπαίους.

Γενικά, η Αμερική είναι πολύ διαφορετική δυτική χώρα από οποιοδήποτε άλλη δυτική χώρα.

Αλλά σε κάθε περίπτωση, αυτό που με μπέρδεψε ήταν ότι οι Αμερικανοί δεν τους αρέσει να σου λένε αρνητικά πράγματα και βέβαια, επειδή έχουν δει τα πάντα δηλαδή για κάποιον που θεωρούσαν την ιδέα γελοία, τον είδαν στη συνέχεια, όπως η Yahoo γελούσε με τη μηχανή αναζήτηση της Google.

Νομίζω ότι δεν γελάει κανείς τώρα.

Ήταν, οπότε, γενικά δεν θέλουν να σου πουν τίποτα αρνητικό, εγώ όμως αυτός ο ενθουσιασμός που εισέπραττα, αα, πολύ ωραία είναι φοβερή η ιδέα, πώς θα το κάνεις και εγώ, αν ήμουν, θα έκανα και θα (δυσνόητο) κ.λπ.

Εμένα με γέμιζε αισιοδοξία, αλλά δεν έβαζε κανείς το χέρι στην τσέπη, όπως το λέμε έτσι λαϊκά.

Και κάποια στιγμή ήρθα να αντιλαμβάνομαι το ότι δεν μπορώ να βασίζομαι, δηλαδή σε αυτή την θετική ανάδραση που έπαιρνα, προφανώς εδώ πρέπει να το καλιμπράρω, πρέπει να ρυθμίζω αυτό που ακούω, πρέπει να διαβάσω διαφορετικά το τι εννοούν πραγματικά.

Αλλά έκατσα εκεί, σίγουρα ήταν χρήσιμο.

Έφυγα μετά από 88 μέρες.

Γύρισα πίσω.

Στο μεταξύ εδώ είχα μία μικρή ομάδα, ήταν και ο Βασίλης που ήταν μέρος, ας πούμε της ιδρυτικής ομάδας, ήταν και ένας άλλος, ήταν ο Μιχάλης ο Τζίκας (δυσνόητο).

Είχαμε πάρει, ας πούμε, κανονικά...

Και ο Κώστας ο Βασιλείου ήταν μαζί μου, τότε γενικά ερχόταν στα ταξίδια μου.

Κατά συνέπεια συνεχίζαμε και χτίζαμε το προϊόν εδώ και εγώ σε κάθε συνάντηση μπορούσα να δείχνω και κάτι παραπάνω.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Μέχρι τότε, πώς το χρηματοδοτείτε αυτό;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ήταν self-funded.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Self-funded από τις αποταμιεύσεις σου...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Αποταμιεύσεις, γενικά ναι, ό,τι είχαμε κερδίσει από τη δουλειά μας και τα λοιπά.

Οπότε αυτό που έγινε, γύρισα πίσω μετά από 88 μέρες και στις 88 μέρες.

Εντάξει, ήταν ανάμεικτα τα συναισθήματα, τώρα λέω «ξαναπάς;»,

Δεν υπήρχε άλλη επιλογή, θα ξαναπηγαίναμε.

Ο ενθουσιασμός ακόμα κρατούσε.

Έκατσα 2 βδομάδες, ξαναπήγα.

Τη δεύτερη φορά, στην αρχή φαινόταν ότι κάτι πάει να γίνει μετά τίποτα πάλι, και κάπου εκεί άρχισα να αντιλαμβάνομαι το ότι τα πράγματα θα 'ναι πολύ δύσκολα.

Δηλαδή σιγά-σιγά άρχισα να το παίρνω απόφαση ότι αυτή δεν θα είναι εύκολη διαδρομή.

Προβλέπεται σκληροτράχηλη διαδρομή και απότομα αρχίζεις, ας πούμε, και σκέφτεσαι και την επιβίωση, γιατί οι πόροι δεν ήταν ατελείωτοι, είχαμε πολύ λίγα χρήματα.

Ακόμα και το angel investment των 100.000 δολαρίων του Άγγελου, δηλαδή τα μισά φύγαν σε δικηγορικά έξοδα για να καταλάβεις.

Δεν ήταν, δηλαδή, ήτανε δύσκολα, οπότε κάποια στιγμή μου έγινε επαφή με έναν άνθρωπο ο οποίος μετά άλλαξε όλη την ιστορία γενικά της Schoox, έδρασε προσωπικά πάνω πάρα πολύ...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ποιος είναι αυτός;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ήταν ο Cam Lanier. Ο Cam Lanier ήταν ένας δισεκατομμυριούχος από την Ατλάντα.

Ήταν τρίτης γενιάς οικογένεια επενδυτών.

Ο προπάππους τους είχε κάνει την πρώτη επενδυτική εταιρεία, εφόσον ο Γκράχαμ Μπελ ανακάλυψε το τηλέφωνο και άφησε τη δουλειά του, πήγε, αγόρασε τηλέφωνα και προσπάθησε να τα πουλήσει και έτσι ασχολήθηκε με την επιχειρηματικότητα, οπότε στη συνέχεια έγινε επενδυτής και ο Cam ήταν η τρίτη γενιά, εντωμεταξύ ήταν ένας φανταστικός άνθρωπος, πάρα πολύ απλός.

Με συμπάθησε πάρα πολύ, δεν μπορούσε να κατανοήσει πώς πήρα όλο αυτό το ρίσκο.

Πώς, δηλαδή, να πάω σε ξένη χώρα...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Από την Ελλάδα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Έλεγε δηλαδή σε φίλους ότι «έρχεται, ξανάρχεται, δεν μπορώ να καταλάβω, πώς το κάνει;» κ.λπ., και μάλιστα έλεγε το εξής ισοδύναμο λέει «είναι σαν να μαθαίνω εγώ ελληνικά για να πάω στην Ελλάδα να βρω επενδυτές, γίνονται αυτά τα πράγματα;», έτσι, και με κάποια δόση αθωότητας.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πώς τον γνώρισες;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Αυτόν τον γνώρισα, εντάξει, όπως συνήθως γίνεται ο Αγγέλου με γνώρισε σε διάφορους ανθρώπους.

Ένας από αυτούς με γνώρισε σε κάποιον άλλον και ένας από αυτούς με γνώρισε στη συνέχεια στον Cam Lanier.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αυτό το network effect, το οποίο ποτέ δεν ξέρεις...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ποτέ δεν ξέρεις, ναι, για αυτό και κάθε επαφή που κάνεις σε μία τέτοια διαδρομή είναι πάρα πολύ σημαντική.

Αυτός του άρεσε πάρα πολύ η ιδέα εκείνη την περίοδο αυτό το ITC Holdings έκανε synergize με (δυσνόητο) και πήγαν να κάνουν ένα roll-up strategy για το restaurant industry, όπου παίρναν διάφορες εταιρείες, τις αγόραζαν και κάνανε, θα τις βάλανε μαζί και στην ουσία πήραν να δημιουργήσουνε συνέργειες, ας πούμε, μεταξύ τους και να καλύψουν όλο τον κύκλο, το life cycle ενός υπαλλήλου, που λένε, δηλαδή από το recruiting, από το boarding, το training, το scheduling κ.λπ.

Και τους έλειπε το Learning, οπότε όταν είδε το Learning Mobile και τότε εμείς ήμασταν αρκετά μπροστά με το social learning και το mobile, λοιπόν του άρεσε πάρα πολύ.

Και βέβαια, ο άνθρωπος ήθελε ως μέρος του roll-up strategy, δεν ήθελε να επενδύσει, ήθελε να το αγοράσει.

Και εγώ τότε είπα ότι εγώ δεν το δίνω, τώρα ξεκίνησα κ.λπ.

Βέβαια, προφανώς είναι και πρόταση όταν πας με την περίοδο, και μπορεί η εταιρεία να αποτιμάται 40 εκατομμύρια, τότε εκείνη την περίοδο μπορεί να ήταν πολύ ελκυστική να πεις «το δίνω», αλλά δεν υπήρχε περίπτωση να το δώσουμε.

Τέλος πάντων, για να πάμε λίγο πιο πίσω, όταν τον γνώρισα, του άρεσε πάρα πολύ η ιδέα, συμπαθής πάρα πολύ, αλλά και αυτός δυσκολευότανε να επενδύσει σε μία εταιρεία από την Ελλάδα που δεν ήξερε τίποτα για την ιστορία της, για μας, για μένα δηλαδή, κ.λπ.

Οπότε έφυγα το μετά το δεύτερο τρίμηνο που ήταν πάλι 86-87 μέρες.

Έφυγα με άδεια χέρια όπου περίμενα μια απόφαση από αυτόν που θα μου έλεγε μερικές μέρες πριν φύγω αν θα επενδύσω, μου είπε «δεν είμαι ακόμα έτοιμος» και απογοητευμένος, ξαναγύρισα πίσω και λέω «πάει και αυτή η ευκαιρία» και μετά συνειδητοποίησα ότι τελείωναν τα κεφάλαια.

Δεν είχαμε και πολλά λεφτά άλλο, αλλά είχαμε περάσει και τη γραμμή χωρίς επιστροφή.

Δηλαδή δεν υπήρχε άλλη εναλλακτική, δεν μπορούσε σε εκείνη τη φάση να πεις ότι πάω σε άλλη χώρα, στην Ευρώπη.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Όχι, όχι.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ούτε μπορούσες να πεις μες στη βαθιά κρίση της Ελλάδας «πάω να πουλήσω εκπαίδευση» (δυσνόητο),

Παλεύουν για την επιβίωσή τους, ήταν σχεδόν αστείο.

Οπότε λέω θα ξαναπάμε και μετά από 2 εβδομάδες (δυσνόητο) λέω θα ξαναπάω και ό,τι γίνει.

Έχουμε λεφτά για ένα ταξίδι ακόμα και πήγα και, σε εκείνο το ταξίδι που γίνανε και όλα, πήγα να περάσω τα σύνορα στο Washington DC, ήτανε το ender point, με ρωτάει και ο officer, «πόσες μέρες θα μείνεις;», λέω «88 μέρες».

Γυρίζει με κοιτάει «88 μέρες;» μου λέει.

Κάτι δε μου άρεσε στον τρόπο που ρώτησε, λέω «88 μέρες», «τι θα κάνεις 88 μέρες;», αφήνω το διαβατήριο κάτω κι αρχίζω τη συζήτηση.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Παραήσουν ειλικρινής, θα πω εγώ τώρα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, γενικά είμαι ειλικρινής ως άνθρωπος, δηλαδή, ναι, έχω μια επιχείρηση, ψάχνουμε αυτά, network and business development.

«Μάλιστα» μου λέει.

«Πότε ήρθες τελευταία φορά;», λέω «πριν 3 μήνες», «πόσο καιρό έκατases;», λέω «87 μέρες», κουνάει το κεφάλι, «και πριν από αυτό, πόσο έκατases;», « 88 μέρες», «μάλιστα».

Δεν είπε τίποτα πήρε ένα χαρτί αυτό το customs που πρέπει να συμπληρώσεις που του το είχα δώσει, έβαλε ένα Β μέσα ένα κύκλο, δε μου σφράγισε το διαβατήριο και μου λέει «ΟΚ, φεύγεις».

Λέω «ευτυχώς πέρασα», εντάξει, αλλά δεν έβαλε σφραγίδα πόσες μέρες μπορώ να μείνω, να πάω πίσω να τον ρωτήσω;

Λέω «άστο αφού πέρασα, εντάξει».

Παίρνω τη βαλίτσα μου, πάω να βγω, πάντα στο τέλος δίνεις αυτό το χαρτί στον officer εκεί το βλέπει, μου λέει «όχι από δω, από κει».

Κοιτάω εκεί, Second level inspection.

Λοιπόν, αυτό δεν μου αρέσει.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Θα βγούμε από τα ρούχα μας.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Πήγα εκεί, εντάξει, έπρεπε να με κάνει φύλλο και φτερό.

Πέρασα από συνέντευξη, ψάξαν τα πράγματά μου, δηλαδή είχε πάρα πολύ...

Εν πάση περιπτώσει, τελείωσε ο έλεγχος έρχεται η officer μετά από αρκετή ώρα με παίρνει στην άκρη μου δίνει το διαβατήριο και μου λέει «είναι η τελευταία φορά που περνάς με αυτές τις προϋποθέσεις» και λέω «τι έκανα;» και μου λέει ακριβώς αυτό, «έκανες misuse το (δυσνόητο).

Παναγιώτης Καραμπίνης: (δυσνόητο).

Λευτέρης Ντουάνογλου: «Δεν είναι αυτό το πνεύμα» λέει, κ.λπ., το σφραγίζει.

Και μου λέει «πρέπει να δημιουργήσεις άλλες προϋποθέσεις άμα θες να...».

Οπότε, λέω «αυτό ήταν» τότε και κυριολεκτικά και λόγω χρημάτων και λόγω αυτών...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Η τελευταία ευκαιρία.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Η τελευταία ευκαιρία ναι.

Είχα λοιπόν 88 μέρες μάξιμουμ, που μπορούσα να το πάω 90 μέρες.

Αυτό ήταν οπότε έπρεπε 90 μέρες να καταφέρω ό,τι δεν είχα κάνει όλο το προηγούμενο διάστημα.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ο Cam Lanier που έχει την ITC Holdings απ' ό,τι καταλαβαίνω, έχουνε...

Η εταιρεία του, το group του αγοράζει εστιατόρια και τρέχει εστιατόρια;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Όχι, όχι αυτός κάνει επενδύσεις σε εταιρείες τεχνολογίας

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αα, ΟΚ.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Οπότε στην ουσία στο χώρο της εστίασης έχει βρει τότε μία ευκαιρία να βάλει διάφορες εταιρείες τεχνολογίες που έχουνε διαφορετικές λύσεις τεχνολογίας για να καλύψει ολιστικά όλες τις ανάγκες ενός εστιατορίου.

Παναγιώτης Καραμπίνης: ΟΚ.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Επειδή στην Αμερική, οι αλυσίδες εστιατορίων είναι τεράστιες...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Τεράστιες.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Σου λέει θα πάω και θα πουλήσω σε τεράστια μαγαζιά, Burger King, Subway, McDonalds, είναι τεράστια τα μαγαζιά αυτά, δεν υπάρχει...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Εσύ έχεις κάνει focus στο εστιατόριο πριν από αυτό ή εξαιτίας αυτού κάνεις focus τελικά στο εστιατόριο;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Θα σου πω, εμείς, κάποια στιγμή και εγώ όσο business development το διάστημα που έψαχνα κεφάλαια άρχισα να συνειδητοποιώ τότε ο ανταγωνισμός δεν είναι 5-6 εταιρείες που ξέρω 'γω που δεν μου άρεσαν τα προϊόντα τους παρόλο που ήτανε τα εδραιωμένα, έτσι, γνωστοί ανταγωνιστές, οι μεγάλοι.

Υπήρχαν άπειροι, άπειρα ανταγωνιστικά προϊόντα εκεί έξω.

Οπότε λέω, εντάξει, τουλάχιστον τόσο πολύ κάποια εμπειρία την είχα και λέω, δεν μπορείς να είσαι industry agnostic, σε αυτό το style, δηλαδή.

Πρέπει να κάνω focus και σκεφτόμουν «ωραία, άμα πάρουμε χρηματοδότηση πού θα πάω να πουλήσω;» και λέω, πρέπει να βρούμε μία βιομηχανία, έναν κλάδο, ένα Domain στο οποίο να μπορούμε να πούμε ένα story και να χτίσουμε ένα success και να λένε όλοι οι υπόλοιποι, παράδειγμα, «ναι, εντάξει, η Schoox είναι μικρή, αλλά είναι οι experts και για εδώ».

Είναι ο μόνος τρόπος για να ανταγωνιστούμε τους μεγάλους.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Το οποίο σου δούλεψε πάρα πολύ καλά.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Δούλεψε πάρα πολύ καλά, όντως, και όταν ήρθε ο Cam Lanier και μου είπε εστιατόρια, εγώ δεν ήξερα την αγορά τόσο καλά, αλλά όταν μετά μου την περιέγραψε, εκεί μετά συνειδητοποίησα το ότι με όρους ελληνικούς και ευρωπαϊκούς, δεν κοιτάς τα εστιατόρια, με όρους αμερικανικούς όπως όλα είναι (δυσνόητο), η Subway έχει 45.000 μαγαζιά.

Μισό εκατομμύριο κόσμος, μισή Θεσσαλονίκη δουλεύει για...

Οπότε αντιλήφθηκα το μέγεθος και λέω «είναι ό,τι πρέπει, είναι κουτί για μας αυτό.

Και ναι, και έτσι μπήκαμε δηλαδή στο τελευταίο τρίμηνο.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Απ' ό,τι καταλαβαίνω σαν επιχειρηματίες είσαι από πολύ νωρίς του focus...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Laser focus, μάλιστα.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και του discipline.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, discipline.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αμερική γιατί είναι μεγάλη αγορά και δεν κάνουμε καθόλου, παρεκκλίνουμε από αυτό και ξεκινάμε με το εστιατόριο, το food service, γιατί είναι επίσης πολύ μεγάλη αγορά και δεν παρεκκλίνουμε.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Έτσι είναι, δηλαδή εμείς αλλάξαμε όλο το site τότε εμείς όταν πηγαίναμε στην Αμερική και ψάχναμε κεφάλαια λέγαμε ότι γενικά είμαστε ένα learning solution, δεν μιλούσαμε σε ποιον απευθυνόμαστε.

Όταν, εφόσον, συζητούσαμε την επένδυση κ.λπ. και είδαμε ότι θα πάει καλά, γυρίσαμε όλο το website και γίναμε οι experts στο restaurant, το learning για τα εστιατόρια.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πόσα σηκώσατε;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Σηκώσαμε ένα εκατομμύριο δολάρια και πώς έγινε αυτό;

Σε εκείνο το τελευταίο ταξίδι, λοιπόν, το περίφημο που πέρασα τελικά πολύ νωρίς ξαναχτύπησα την πόρτα του Cam.

Αρχίσαμε να, έτσι, να έχουμε πάλι κάποιες επαφές.

Με κάλεσε στα γραφεία μιας από τις εταιρείες που ήταν μέρος του roll-up strategy, γενικά, τη HotSchedules.

Φώναξε όλα τα στελέχη της HotSchedules, φώναξε 1-2 συνεργάτες του φώναξε από τον John Chidsey ο οποίος αργότερα έγινε CEO της Subway, ο οποίος ήτανε partner του και ήθελε να παρουσιάσω το προϊόν και μπήκα σε έναν χώρο ο οποίος είχε καμιά 20ριά άτομα και παρουσίασα το προϊόν, το όνομα κ.λπ.

Και κάπου εκεί μάλλον τους κέρδισα και στη συνέχεια με κάλεσε να πάω στην Ατλάντα, 2 εβδομάδες αργότερα, μία Κυριακή, για να συζητήσουμε μία πιθανή επένδυση, οπότε πήρα το αεροπλάνο την Κυριακή το πρωί.

Θυμάμαι ότι ήμουν και πάρα πολύ μπουκωμένος, για 2 εβδομάδες δεν μπορούσα να ...

Έπρεπε να είχα ιγμορίτιδα και λέω «πώς θα πετάξω;», δεν κατάφερα γενικά να καθαρίσω οπότε...

Όταν κατέβηκα απ' το αεροπλάνο, νόμιζα ότι θα σπάσει το τύμπανό μου, δηλαδή, δεν άκουγα τίποτα, το ένα αυτί ξεβούλωσε στα μέσα της διαπραγμάτευσης με τον Cam και λέω «όχι να πάω στην πιο σημαντική συνάντηση της ζωής μου με τέτοιες προϋποθέσεις, τέτοιο πόνο», κ.λπ.

Κατέβηκα εν πάση περιπτώσει, ήρθε με πήρε ο οδηγός του με πήγε σε ένα γραφείο που βρέθηκα με τον Cam και εκεί καθίσαμε 7 ώρες.

Και το πήραμε όλο από την αρχή ξανά δηλαδή με ρώτησε «πες μου» λέει «γιατί ήρθες, γιατί έρχεσαι, γιατί ξανάρχεσαι».

Ήθελε να του μιλήσω για την οικογένειά μου, για το παιδί μου, ήθελε...

Ήταν reople guy, ήθελε να γνωρίσει τον άνθρωπο πίσω από τον επιχειρηματία, με ρώτησε τι θα κάνω αν δεν βρω κεφάλαια, γιατί η Schoox, δηλαδή, γιατί το προϊόν αυτό, οπότε, ξοδέψαμε πολύ χρόνο στο να με καταλάβει καλύτερα και ποια ήτανε η κινητήρια δύναμη πίσω από αυτό που κάνω κ.λπ. και κάποια στιγμή μου είπε κιόλας ότι «εγώ έχω κάνει ποτέ μειοψηφική επένδυση, αλλά είμαι πάρα

πολύ καλός πλειοψηφικός, επενδυτής και μέτοχος και μπορώ να σου δώσω να μιλήσεις με πάρα πολλούς επιχειρηματίες που έχω επενδύσει».

Ο άνθρωπος είχε μακρά ιστορία, δηλαδή είχε βάλει πόσα στο χρηματιστήριο, δηλαδή ήταν πολύ πετυχημένος, λέει «να σου πούνε κ.λπ.», και λέω εγώ «δεν δίνω την πλειοψηφία» και μου λέει «γιατί δε δίνεις την πλειοψηφία;» μου λέει «γιατί είσαι από τους επιχειρηματίες που λένε αυτό είναι το μωρό μου και δεν το δίνω; λέω «όχι κοίταξε να δεις, προφανώς είναι το μωρό μου, το παιδί μου, όπως θέλεις παρ' το» αλλά του λέω «και κάποια στιγμή, προφανώς, δεν θέλω να το περιορίσω με βάση το βιολογικό μου κύκλο».

Αλλά του λέω, του κάνω την εξής ερώτηση, του λέω «παιδιά, έχεις;» και με κοιτάει και μου λέει «έχω», «θα άφηνες το παιδί σου να φύγει απ' το σπίτι 5 χρόνων;» και μου λέει «όχι», «τώρα» του λέω, «είναι πολύ νωρίς, εγώ κοιμάμαι με το Schoox κι εγώ ξυπνάω με το Schoox. Κανένα δεν μπορεί να το νιώσει όπως εγώ και κανένας δεν έχει το ίδιο πάθος με μένα».

Οπότε του λέω «είναι νωρίς για να δώσω την πλειοψηφία».

Και μου λέει «ΟΚ».

Δεν είπτε, βέβαια, δεν πήρε θέση γενικά, μου λέει «θα το σκεφτώ, πρέπει να μιλήσω με τους συνεργάτες μου» κ.λπ. με ξαναπήγε πίσω, μετά από 7 ώρες, στο αεροδρόμιο μαζί με τον οδηγό του αυτή τη φορά.

Με αφήνει και σκέφτομαι τώρα εγώ, τελευταίο ταξίδι.

Δεν έχουμε άλλο υποψήφιο επενδυτή και λεφτά δεν έχουμε.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Μόλις το έπαιξες δύσκολος.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Γιατί είπα αυτό το πράγμα, δηλαδή; Πω. Αλλά έτσι ένιωθα, εν πάση περιπτώσει.

Μπήκα στο αεροπλάνο, το σκεφτόμουν, πήγα πίσω και είχε υποσχεθεί να πάρει τη Δευτέρα τηλέφωνο το απόγευμα να μου πει.

Με παίρνει τη Δευτέρα το απόγευμα, εγώ δεν έφυγα όλη την ημέρα από το σπίτι, στο (δυσνόητο) ήμουν, περίμενα τηλέφωνό του.

Με παίρνει τηλέφωνο, το σηκώνω με αγωνία μου λέει «γεια σου» κ.λπ., λέει «ξέρω ότι σου χρωστάω μια απάντηση αλλά θέλω άλλη μία μέρα».

Δεν είχα κι άλλη επιλογή.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Άλλη μια μέρα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Λοιπόν, περιπτώ να σου πω ότι μάλλον μπορεί να μην είχα φάει και μέχρι την επόμενη μέρα που θα έπαιρνε τηλέφωνο 5-6 η ώρα, τι ώρα είχαμε πει, με ξαναπαίρνει την άλλη μέρα τηλέφωνο και μου λέει «κοίταξε, πραγματικά συγγνώμη, δηλαδή δεν θα το κάνω για κανένα λόγο λέει, αλλά πρέπει να πάρω το OK και από κάποιους συνεργάτες μου κ.λπ.».

Προφανώς ήταν η πρώτη φορά που θα επένδυε σε μία εταιρεία από κάποιον που ήρθε από το εξωτερικό και δεν τον ξέρει κανένας.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ή μειοψηφικά.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Μειοψηφική επένδυση για πρώτη φορά, του έβαλα πολλά δύσκολα.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πολλά καινούργια πράγματα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Καινούργια πολλά πράγματα, ας πούμε και μηδενικός τζίρος.

Δεν είχαμε τίποτα, δηλαδή η αποτίμηση που ζητούσε ήτανε σχετικά ψηλή μου λέει «μα δεν έχεις τζίρο», «δεν πειράζει», μου λέει «πώς δεν πειράζει;».

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και συζητάγατε για ένα εκατομμύριο επένδυση από τον ίδιο, από αυτή την εταιρεία.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, λοιπόν. Και με παίρνει την τρίτη μέρα τηλέφωνο, όταν μου στέλνει ένα μήνυμα και μου λέει «έχεις χρόνο να μιλήσουμε;», του απαντάω ναι και πάω να τρέξω στο μπαρ, στο σπίτι του Άγγελου, να βάλω ένα σφηνάκι Μεταξά να πιω πριν σηκώσω το τηλέφωνο και δεν πρόλαβα, πήρε κατευθείαν τηλέφωνο.

Και το σήκωσα και μου λέει “Hi, partner”, εγώ σου εγγυώμαι ότι θα δουλέψω μέρα νύχτα μαζί σου για να σε βοηθήσω να πετύχεις» και λέω, πώς να σου το πω...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Νιώθεις ότι «είμαστε σύμμαχοι σε αυτό» και μπορεί να είναι ο άλλος δισεκατομμυριούχος...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αλλά ξέρει ότι απ’ τη στιγμή που είναι, που έχει αποφασίσει να κάνει κάτι αυτό το καινούργιο πράγμα που χτίζει...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Έτσι ακριβώς, σου δίνει την εντύπωση σαν να είναι η αποστολή του να βρίσκει νέους επιχειρηματίες που τους πιστεύει και πιστεύει ότι αξίζουν.

Και ότι πρέπει να τους βοηθήσει να πετύχουν, φυσικά, ως επενδυτής λειτουργούσε πάντα, αλλά είχε μία τελείως αξιοσημείωτη...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Κυρίως αυτοί οι άνθρωποι, ακόμα και οι δισεκατομμυριούχοι έχουνε δει ότι το επόμενο μικρό story που έχουν αυτή τη στιγμή μπροστά τους μπορεί να γίνει μεγαθήριο.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Οπότε είμαι σε φάση όπου συμφωνήσαμε τελικά την ημέρα που με πήρε τηλέφωνο και μετά έπρεπε να γίνει η επένδυση.

Γιατί έπρεπε να προβληθεί το diligence, τα οποία θέλουν το χρόνο τους.

Εγώ, εντωμεταξύ φτάσαμε Νοέμβριο, εγώ δεν θα έχετε εισιτήριο για να γυρίσω, 22 Δεκεμβρίου πετούσα, 22 πετούσα πίσω, 23 γυρνούσα πίσω, συγγνώμη, λόγω διαφοράς ώρας θα ήμουν 24 πίσω παραμονές στην Ελλάδα, οπότε 23 ήταν Κυριακή, λοιπόν.

Τον πήρα τηλέφωνο κάποια στιγμή και του λέω, μπορούμε να κλείσουμε την επένδυση πριν τα Χριστούγεννα και μου λέει «γιατί; Δεν ξέρω αν γίνεται τόσο σύντομο χρονικό διάστημα».

Λέω «έχω υποχρεώσεις, το παιδί μου, θέλω να 'μαι πίσω για τα Χριστούγεννα κ.λπ. και όντως είχα υποσχεθεί στον μικρό ότι θα είμαι πίσω τα Χριστούγεννα, αυτός εκείνη την περίοδο τα είχε παίξει με το ταξίδι που έλειπα συνέχεια και πήρα κι εγώ ότι πρέπει να κλείσει σε 30 μέρες η επένδυση».

Και το κάναμε σε 30 μέρες και θυμάμαι με πήρε Πέμπτη το βράδυ τηλέφωνο στις, 23 ήταν Κυριακή, 22 Σάββατο, 21 Παρασκευή, 25, αν θυμάμαι καλά, με πήρε το βράδυ και μου λέει «εγώ αύριο ταξιδεύω να ξέρεις ότι έχω βάλει κιόλας στην υπογραφή μου που είναι σε escrow», δεν θα απελευθερωθεί εφόσον υπογράφαμε και οι δύο, μου ξαναμίλησε με πολύ υπέροχα λόγια κ.λπ., «σε ευχαριστώ πολύ» λέει «που εμπιστεύτηκες την επένδυση μας» και όλα τα σχετικά.

«Και εγώ αύριο το πρωί» λέει «έχω δώσει και εντολή, θα μεταβιβαστεί ένα εκατομμύριο στο μητρικό λογαριασμό της εταιρείας».

Ξυπνάω εγώ την Παρασκευή το πρωί, μέσα στην τρελή χαρά, υπογράφω τα χαρτιά.

Περιμένω να μπουν τα λεφτά στο λογαριασμό.

Δεν βλέπω τίποτα, πάει 9, πάει 10.

Μιλάω με το δικηγορικό γραφείο, λέει «εντάξει, θα μπουν τα λεφτά μέσα κάποια στιγμή, μπορεί να γίνεται κάποιος έλεγχος από την τράπεζα όταν μεταφέρονται κεφάλαια λίγο μεγαλύτερα κ.λπ.», ΟΚ.

Οπότε πάει 11, πάει 12.

Αρχίζω και ανησυχώ γενικώς, παίρνω ξανά τηλέφωνο τον δικηγόρο και μου λέει «κοίταξε, θα κοιτάξουμε λίγο εσένα λίγο background σε εσένα, λίγο τον social security number σου, κ.λπ.».

Του λέω «αλλά δεν έχω social security number, συγγνώμη, δεν έχω social security number» λέω, «μη μου λες τώρα...»

Λέει «πώς άνοιξες τραπεζικό λογαριασμό;» λέω «δεν ξέρω, πήγα άνοιξα τραπεζικό λογαριασμό με εταιρικά χαρτιά», άρχισε να προβληματίζεται, λέω «μη μου λες τέτοια τώρα, τελευταία στιγμή».

Πήγα εκεί εν τω μεταξύ, μου λέει «έλα από εδώ να τα πούμε».

Πήγα στο κέντρο του (δυσνόητο) που ήταν το γραφείο του, υπέγραψα τις καινούργιες μετοχές για τους μετόχους.

Και σεβόμουν ότι πρέπει να πάω στην τράπεζα, να μιλήσω με την Τράπεζα την ίδια και παίρνω το αυτοκίνητο να πάω πίσω.

Εντωμεταξύ η τράπεζα εκείνη την ώρα ήταν 2 παρά.

Εγώ με το app τώρα στο χέρι, Παρασκευή μέρα, την Κυριακή πετάω την Παρασκευή λοιπόν, και σε κάθε φανάρι κάνω refresh το app είχαμε τρεις χιλιάδες δολάρια μέσα στο λογαριασμό, πόσα είχαμε, αυτά ήταν τα λεφτά μας.

Τίποτα, τρεις χιλιάδες δολάρια σε κάθε refresh και προσπαθώ να φτάσω πριν τις 2 η ώρα στην τράπεζα για να δω τι γίνεται και κάποια στιγμή από φανάρι σε φανάρι, είχε κίνηση.

Κοιτάω το ρολόι, 2 και ένα, τελείωσε.

Το κάνω refresh, ένα εκατομμύριο τρεις χιλιάδες...

Δεν υπάρχει εκείνη τη στιγμή, δεν υπήρχε απλά ναι,.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Την τελευταία στιγμή, έτσι.

Καταρχάς αυτό τι ήταν;

Το πρώτο εκατομμύριο από τα 6-6,5 μέχρι να έρθει το growth round;

Και σε όλα τα rounds αυτά, η IDC Holdings ήταν μέσα...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Και η Kinetic Ventures.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και η Kinetic Ventures.

Και ξέρω ότι ήρθες πολύ κοντά και με τον Cam.

Ήρθατε πάρα πολύ κοντά σε κάποιες συνεντεύξεις σου τον έχεις πει και σαν τον δεύτερο πατέρα σου.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Θες να μας πεις λίγο για αυτό;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, στην πορεία χτίσαμε μια πάρα πολύ προσωπική σχέση.

Στην ουσία ένιωσα να γίνομαι μέλος της οικογένειάς του.

Για μένα ήταν πολύ σημαντικό, Παναγιώτη, να πετύχω και για έναν άλλο λόγο, δηλαδή έπρεπε να ανταποδώσω την εμπιστοσύνη που έδειξε που ήταν πάρα πολύ σημαντικό.

Ήρθαμε όντως πολύ κοντά, γνώρισε την οικογένειά μου, είχε να ταξιδέψει χρόνια επειδή είχε και ένα πρόβλημα υγείας, οπότε ταξίδεψε μετά από χρόνια μόνο και μόνο για να 'ρθει στην Ελλάδα να περάσουμε 2 καλοκαίρια μαζί.

Έζησε και τα 2 μου τα παιδιά, έτσι λίγο τα γνώρισε.

Και χαιρόταν πάρα πολύ με την επιτυχία μου, οπότε περνούσα και πολύ προσωπικό χρόνο μαζί του.

Έγινε μέντοράς μου γιατί ήτανε πάρα πολύ έμπειρος.

Ήταν άνθρωπος που οτιδήποτε και να συνέβαινε ήταν ψύχραιμος.

Ήταν σαν τα είχε δει όλα στη ζωή του.

Όλα λύνονται, όλα γίνονται κ.λπ.

Είχε την ειλικρίνεια πάνω από όλα, δηλαδή είχε πολύ δυνατές αρχές και όντως ήρθαμε πάρα πολύ κοντά.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Τι μεσολαβεί μεταξύ του growth round το οποίο σηκώνεις από την Vista Equity Partners, και αυτών των μικρών rounds που σηκώνεις από αυτές τις εταιρείες και φαντάζομαι εκεί μεσολαβεί πολύ commercial growth πολύ εμπορική ανάπτυξη.

Ποια είναι τα πράγματα τα οποία ξεχωρίζεις; Ίσως οι pivotal στιγμές, οι στιγμές που αλλάζει...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Υπήρχαν 2-3 ορόσημα, τα οποία σίγουρα ήταν σημαντικά και κάθε φορά βοηθούσαν την εταιρεία να σταθεί και να πάει παραπέρα.

Όντως εμείς, τώρα είμαστε τον Ιανουάριο του '13, πήραμε το πρώτο εκατομμύριο και έπρεπε να στήσουμε την...

Να το κάνουμε το προϊόν και την ιδέα μπίζνα, δηλαδή, στην ουσία, έτσι, εμείς είμαστε μια μικρή ομάδα, δεν είχαμε πωλητές στην Αμερική, λέω «εντάξει, ωραία, πώς μπαίνεις τώρα;».

Οπότε εκεί κάνουμε το πρώτο partnership με την HotSchedules η οποία πουλούσε στα εστιατόρια.

Ήταν ένα από τα portfolio companies του Cam, αυτού του εγχειρήματος δηλαδή, και αυτό μας βοήθησε ότι αυτοί γίνανε ο πρώτος μας εξωτερικός βραχίονας πωλήσεων, οπότε εμείς μπορούσαμε να συγκεντρωνόμαστε στο να χτίσουμε ένα world-class product.

Εμείς πάντα είχαμε ένα δυσανάλογα ώριμο προϊόν για το μέγεθος που ήμασταν.

Γιατί για διάφορους λόγους, όπως οι συνεργασίες που είχαμε πολύ ως μεταπωλητές, το οποίο μας γλύτωνε από πάρα πολλά έξοδα, γενικά.

Μας βοηθούσε πάρα να αναπτυχθούμε και να έχουμε κεφάλαια, δηλαδή, εύκολα και χτίζαμε ένα όλο και καλύτερο προϊόν.

Εκεί λοιπόν, τότε, πολύ νωρίς είχαμε το πρώτο πελάτη την (δυσνόητο) που είναι ένα μια μικρή αλυσίδα με 3 εστιατόρια στο Austin.

Ήταν οι πρώτοι μας πελάτες και μετά συνεχίζαμε και αποκτούσαμε πελάτες και όχι πολύ μακριά από τη στιγμή εκείνη, δέχθηκα μια κλήση και λέω τότε, έχουμε την ευκαιρία να κάνουμε pitch στη Subway.

Αυτό μόνο είναι ένα πολύ μεγάλο story.

Κάναμε pitch στη Subway, πήραμε τη δουλειά τελικά.

Τελικά κράτησε το (δυσνόητο) πάνω από ένα χρόνο.

Έχω στο logbook μου 37 συναντήσεις για να πάρουμε τη δουλειά, στα πλαίσια του πάνω από ένα χρόνο.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Τεράστιο deal.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Έτσι, ήταν τεράστιο deal και ήτανε 45.000 μαγαζιά σε 120 χώρες.

Το οποίο ήταν τελείως δυσανάλογο ως προς το μέγεθος μας τότε, όταν πήραμε δεδομένα τους κάποια στιγμή και πήραμε να το βάλουμε στο σύστημα σε (δυσνόητο), πάγωσε όλο το σύστημα, δεν άνοιγε τίποτα (δυσνόητο) μόνο για τη Subway σε χρόνο ρεκόρ.

Δεν κοιμόμασταν, αλλά ήτανε, ήτανε ένα τώρα από μόνο του, πώς κλείσαμε τη δουλειά αυτή, πώς καταφέραμε και τους πείσαμε.

Είχαμε μία καινοτομία την οποία καταφέραμε και αναπτύξαμε για να τους λύσουμε ένα πρόβλημα που δεν μπορούσε κανένας άλλος μέχρι τότε.

Και έτσι καταφέραμε και τους πείσαμε ότι μπορούμε και πήραμε τη δουλειά και φυσικά μετά η κοινοποίηση του έργου ήταν πολύ πετυχημένη.

Και πήραμε μία σειρά από συστατικές επιστολές που έλεγε ο CEO τους ότι σε τόσα χρόνια δεν έχω δει ποτέ πιο smooth transition (δυσνόητο) από ένα σύστημα σε ένα άλλο, δηλαδή κάνουμε roll-out σε 120 χώρες, διαφορετικές γλώσσες, ας πούμε.

Μέσα σε 5 μέρες εργάσιμες όπου μπαίνουνε τη μία μέρα οι άνθρωποι εκπαιδεύοντουσαν, αφήναν το ποσοστό εκπαίδευσης 37% κ.λπ. σε ένα μάθημα και την άλλη μέρα που θα μπαίνουν έπρεπε να δουν καινούριο σύστημα, το ίδιο μάθημα στο 37% και να το πάρουν από εκεί.

Δηλαδή, για περίπου 500.000 χρήστες σε 120 χώρες.

Είναι τρομακτικό, είναι τρομακτικό και πήγε τόσο smooth που πάθανε σοκ όλοι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Να ρωτήσω, πού αποδίδεις αυτή την υπεροχή στο προϊόν ή την τεχνολογία.

Πώς το καταφέρατε αυτό;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Κοίτα, νομίζω ότι η υπεροχή στο προϊόν είναι συνδυασμό διαφόρων παραμέτρων, σίγουρα το πάθος και το μεράκι, ο περφεξιονισμός.

Εγώ είμαι Product CEO δηλαδή, εγώ πιστεύω ότι τα καλύτερα προϊόντα, οι καλύτερες επιχειρήσεις και τα καλύτερα προϊόντα στήνονται από Product CEOs.

Όχι ότι όλοι οι Product CEOs είναι πετυχημένοι και κάνουν πετυχημένα προϊόντα, αλλά, όταν είναι επιτυχημένοι κάνουν το πιο πετυχημένο προϊόντα γενικά, όταν είναι καλοί. Ένας από τους λόγους που το έφερα Αμερική ήταν αυτό, είχα πάρει την (δυσνόητο) βίζα, είχε εγκριθεί, ήμουν ένα βήμα από το να φύγω το '14, '13 στην Αμερική οικογενειακώς και έκανα πίσω ακριβώς για αυτό, λέω πρέπει να πάω να στήσω την επιχείρηση, εδώ το προϊόν, ποιος θα το...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Άρα ήθελες να είσαι κοντά στο product το οποίο υποθέτω είναι στην Ελλάδα, είναι Θεσσαλονίκη.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Κι έμεινα εδώ και φρόντισα για το προϊόν.

Και γενικά, όσον αφορά το προϊόν, είμαι ένας μικρός δικτάτορας, να το πω έτσι.

Οι αποφάσεις που παίρνω, το τι θα μπει, το τι δε θα μπει κ.λπ.

Οπότε, εκεί νομίζω έβγαλα όλον μου τον περφεξιονισμό, όλο μου το πάθος έπαιρνα αποφάσεις ως CEO που δεν θα μπορεί εύκολα να τις πάρει κάποιος product officer γιατί θα πρέπει να σκέφτεται (δυσνόητο) αυτό και αν το θέλουν εγώ ποτέ δεν έπαιρνα αποφάσεις για μία λειτουργικότητα με βάση το τι ζητούσαν οι πελάτες, προφανώς θα σεβόμασταν αλλά σηκωνόμουνα πρωί και έλεγα ότι «αυτό είναι φοβερή ιδέα» και ένιωθα ότι δεν πρέπει να την τεκμηριώσεις σε κανέναν και πήγαινα την άλλη μέρα και έλεγα «τι κάνεις εσύ;», «κάνω αυτό», «σταματάς, κάνουμε τώρα αυτό».

Οπότε, λειτουργούσε έτσι για ένα μεγάλο διάστημα και προσωπικά, δηλαδή, τους έλυσα και ένα μεγάλο πρόβλημα, το οποίο στη συνέχεια έγινε η ναυαρχίδα της λειτουργικότητάς μας, που ήταν το λεγόμενο org module, που λέμε, που επιτρέπει να ανταποκριθούμε σε οργανισμούς που είναι τεράστιοι, το οποίο δεν το έχει κανένα ανταγωνιστικό προϊόν μας τώρα, γενικά.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αυτό ήταν και το πρόβλημα της Subway που λύσατε, σωστά;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Εάν μπορείς να μας βοηθήσεις να καταλάβουμε λίγο το προϊόν και ποια είναι τα features, ποια είναι τα πράγματα τα οποία προσφέρετε εκείνες τις μέρες...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αλλά και σήμερα φαντάζομαι και ξέρω ότι έχει να κάνει κάποια renewals και έχει δείξει...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Εμείς εφαρμόζουμε το continuance development, όπως το λέμε στην αγγλική ορολογία, δηλαδή κάθε μέρα σπρώχνουμε, δηλαδή δημοσιεύουμε, κώδικα καινούργιο.

Το προϊόν, στην ουσία εξελίχθηκε με την ταχύτητα του φωτός, κυριολεκτικά μέσα σε ένα σύντομο χρονικό διάστημα αναπτύξαμε μια τεράστια πλατφόρμα.

Ξεκίνησε με τις κλασικές λειτουργίες γύρω απ' την εκπαίδευση.

Απλά βάλαμε πολλές καινοτομίες, δηλαδή, ενώ σε όλα τα προϊόντα τα ανταγωνιστικά μπορείς να σηκώσεις ως υλικό εκπαίδευσης, δηλαδή για να κάνεις ένα ηλεκτρονικό μάθημα, έπρεπε να είναι σε Scorm, μόνο, είναι ένα συγκεκριμένο πρότυπο τεχνολογικό, πάρα πολύ βαρύ και προβληματικό, αλλά αυτό δουλεύαν όλοι, το οποίο δημιουργούσε ένα αρχείο Flash το οποίο ήταν ο υπάλληλος και πατούσε Next, Next, Next, (δυσνόητο) και έβλεπε όλο το πράγμα.

Εμείς επιτρέπουμε να μπορείς να ανεβάσεις PDF, Powerpoint, video, ό,τι θέλεις και να κάνεις ένα μάθημα με όσα βήματα θέλεις εσύ, το job training ήταν ένα βήμα και blended training, δηλαδή να μπορείς τα πεις ότι «στο πρώτο βήμα, θέλω να πας να δεις ένα βίντεο, στο δεύτερο δες αυτό το PDF, στο τρίτο έλα στην τάξη, στο τέταρτο πήγαινε πίσω, δώσε online εξέταση», δηλαδή, δώσαμε πολύ μεγάλη ευελιξία.

Επίσης προσθέσαμε πολλά social features, δηλαδή μπορούσαν άτομα να έχουν discussion boards, σήμερα αυτονόητα, τότε δεν ήτανε, ας τα λέμε, ως τότε.

Το κάναμε mobile, δεν υπήρχε mobile learning τότε, επειδή το Scorm ήταν Flash και το Flash δεν ήτανε...

Δεν έπαιζε.

Εμείς επειδή δίναμε και άλλους τύπους content, μπορούσε να τρέξει σε mobile.

Οπότε είχαμε το πρώτο mobile application, το οποίο, αν πας στα εστιατόρια, και πάλι είναι νεαροί σε ηλικία, ζούσαν δηλαδή...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ναι, φυσικά,

Λευτέρης Ντουάνογλου: Με το κινητό τους όλη την ημέρα.

Κατά συνέπεια, αυτά όλα παίζανε το ρόλο τους και μετά, στη συνέχεια βάλαμε gamification.

Βάλαμε leaderboards, που κάνουν incentivize και τους κινητροποιούσαν γενικά να τελειώνουν την εκπαίδευσή τους, για να παίρνουν βαθμούς, για να είναι στην κορυφή του leaderboard.

Δηλαδή βάλαμε πολλές, έτσι, καινοτομίες, που το κάνανε λίγο πιο ευχάριστο.

Το γράψαμε ως consumer product, δηλαδή το έβλεπες και σου θύμιζε ένα Facebook, γενικά, το προϊόν παρά ένα (δυσνόητο), πολύ εύκολο στη χρήση, στη διαχείρισή του κ.λπ., και μετά με τον καιρό προσθέσαμε development components.

Βάλαμε skills, το '16 σήμερα είναι hyper trend, εμείς το βάλαμε το '16, skills, και τα συνδέσαμε με jobs και με content για να ξέρεις τι εκπαίδευση πρέπει να πάρεις, ποιο είναι το gap σου κ.λπ., βάλαμε performance reviews, βάλαμε goals, βάλαμε coaching και όλα αυτά τα συνδέσαμε και με την εκπαίδευση και κάναμε μία ολιστική learning and development πλατφόρμα το οποίο είναι αρκετά μοναδικό.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Μοναδικό, δεν έχει κάνει κάποιος άλλος...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Όχι.

Και έχουμε και ένα σημαντικό κομμάτι που το λέμε impact dashboard, το οποίο σου επιτρέπει να διερευνάς το τι επίπτωση είχε η εκπαίδευση στα αποτελέσματα της εταιρείας.

Παναγιώτης Καραμπίνης: OK.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, το οποίο είναι επίσης πολύ μοναδικό και πολύ καινοτόμο και υπάρχουν 2-3 πολύ μεγάλες, πολύ σημαντικές διαφοροποιήσεις που κάνουν drive μεγάλο κομμάτι των πωλήσεων μας.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Σε τι βαθμό βλέπεις αυτή τη στιγμή το adoption, την εφαρμογή από τις εταιρείες, δηλαδή είμαι σίγουρος ότι ένα πολύ μεγάλο κομμάτι, ακόμα, είναι αυτό το πολύ επιφανειακό, «έτσι φοράμε τα γάντια, έτσι φοράμε το σκουφί», ίσως οι εταιρείες να έχουνε πάει ήδη σε αυτό το όραμα;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Έτσι είναι, κοίταξε.

Υπάρχει ένα πολύ μεγάλο φάσμα από διαφορετικές κουλτούρες και τρόπους σκέψης στο LND το οποίο το κάνει και δύσκολο ως προϊόν, γιατί, αν πας να αναπτύξεις μία πλατφόρμα μισθοδοσίας, όχι ότι είναι εύκολη, στις νομοθεσίες κ.λπ. αλλά και αν ρωτήσεις 100 payroll experts πώς θα έπρεπε να είναι αυτή η εφαρμογή, θα σου πουν το ίδιο πράγμα.

Αν ρωτήσεις 100 LND experts, «τι θα έπρεπε να κάνει μία LND πλατφόρμα;», είσαι τυχερός αν ακούσεις 200 διαφορετικές απόψεις, τις οποίες, σε 6 μήνες αν τους ρωτήσεις, θα ακούσεις πάλι κάτι άλλο.

Γιατί αλλάζει συνεχώς.

Αυτό κάνει και την ανάπτυξη μιας πλατφόρμας, εγώ έχω τη δική μου ομολογία και λέω deterministic versus non-deterministic products, δηλαδή αυτό το προϊόν, όπως το δικό μας είναι non-deterministic δηλαδή, οπότε είναι και πιο δύσκολο να το γράψουμε με τρόπο που να μπορεί να πάει σε πολλούς, έτσι, πρέπει να είναι παραμετροποιήσιμο κ.λπ.

Οπότε, γιατί το λέω αυτό στην ερώτησή σου, γιατί όντως κάθε οργανισμός έχει μία διαφορετική άποψη.

Υπάρχουνε ακόμα οργανισμοί που έρχονται οι υπάλληλοι 2 φορές το χρόνο να πάρουν μια εκπαίδευση και δεν τους θέλουν άλλο χρόνο να περνούν μέσα στην πλατφόρμα, σου λέει «αυτό είναι».

Και υπάρχουν άλλες εταιρείες, οι οποίες, δηλαδή, έχουνε όραμα, έτσι δηλαδή έχουν πάρει μία απόφαση, ας πούμε και τους βλέπεις ότι κάνουνε έχουν πολύ μεγαλύτερο adoption στις λειτουργικότητες της πλατφόρμας, τις έχουν όλους, όλα τα έχει.

Απλά, όσο πιο τολμηρή είναι μία νέα λειτουργικότητα, όχι τεχνολογικά, ως προς το LND trend, γιατί εμείς έχουμε και ένα όνομα το πώς θα έπρεπε να είναι το LND ως domain και μετά το υποστηρίζουμε τεχνολογικά, έτσι;

Αυτή είναι και η διαφορά μας, ίσως, αλλά εκεί, για πολύ καιρό, αναλόγως και με την εταιρεία παίζει ρόλο στην απόφασή τους να το πάρουνε, αλλά είναι ακόμα διστακτικοί στο να το χρησιμοποιήσουνε, αλλά σίγουρα, και πάντα, έτσι, ένα τολμηρό...

Καινούργια λειτουργία στο LND σημαίνει το ότι το θέλουνε και μπορεί να αρχίζουν να το χρησιμοποιούνε...

Το impact dashboard παράδειγμα έχουμε πελάτες που άρχισαν να το χρησιμοποιούνε 5 χρόνια μετά, αλλά όταν το πήρανε, τους άρεσε που το είχε.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και το 21 έρχεται η Vista Equity Partners, που είναι ένα από τα μεγαλύτερα private equity funds στον κόσμο και το μεγαλύτερο private equity fund σε software στον κόσμο και επενδύει σε σένα, που σημαίνει ότι ξαφνικά σε βάζει στο χάρτη, αν δεν είσαι ήδη, και είσαι μια απ' τις top επιλογές στο Learning Management System στον κόσμο πλέον με τον επενδυτή αυτό.

Πώς προέκυψε και τι θες να μοιραστείς μαζί μας για όλο αυτό;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Αυτό, προφανώς ήταν ένα άλλο σημαντικό ορόσημο στη διαδρομή μας.

Εμάς από κάποια στιγμή και μετά αυτά τα funds σε βρίσκουνε βλέπουνε τον αριθμό των υπαλλήλων που μεγαλώνει, οπότε φαντάζονται που βρίσκεσαι σε τζίρο...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ναι.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Οπότε έπαιρνα πάρα πολλά emails σε απ' αυτούς και δεν απαντούσα γιατί ήμασταν ήδη κιόλας backed, είχα επενδυτές, δηλαδή δεν ήθελα να ανοίξω συζήτηση με άλλους επενδυτές.

Και τα αγνοούσα.

Και μία Παρασκευή βράδυ πριν κοιμηθώ έρχεται ένα email απ' τη Vista.

Τους ήξερα, βέβαια δεν ήξερα πόσο μεγάλη είναι, ήξερα ότι είναι από τα μεγαλύτερα στον κόσμο.

Δεν απαντάω, συνήθως δεν απαντάω.

Την άλλη μέρα το πρωί, ξυπνάω και λέω «εντάξει, μήπως στη Vista πρέπει να απαντήσεις για λόγους ευγένειας, ας πούμε» και απάντησα γενικώς και μου ζήτησε να κάνουμε μία συνάντηση και κάναμε συνάντηση μέσα στο Σαββατοκύριακο μάλιστα, Σάββατο ήτανε.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ένα καλό δείγμα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι και μιλήσαμε και μου συστάθηκε ο Benson, ο οποίος ήτανε στέλεχος της Vista, μου μίλησε για το αυτό.

Μου είπε ότι είναι based in Austin και “να μας συγχωρέσετε που δεν σας ξέραμε κιόλας».

Εκεί φυσικά συνειδητοποίησα ότι είναι ένα πολύ μεγάλο fund γιατί με ρώτησε καταρχήν αν χρειαζόμαστε, αν σκεφτόμαστε κεφάλαιο, είπα «δεν χρειαζόμαστε κεφάλαια, μπορούμε να γνωριστούμε, να έχουμε, να μείνουμε στη γνωριμία, αλλά δεν έχουμε σκοπό να σηκώσουμε κεφάλαια.

Τέλος πάντων, από δω από κει, ξανακάναμε συναντήσεις και τελικά σηκώσαμε κεφάλαια από αυτούς, αλλά μετά την πρώτη συνάντηση αυτό που έγινε είναι ότι πήρα έναν από τους συμβούλους που έχουμε στο board και του λέω.

«Είχα μόλις» λέω «μια συνάντηση με τη Vista», μου λέει «ποια Vista, την Equity Partners;», λέω «ναι».

Και απορεί και μου λέει «ΟΚ» και λέω «βοήθησέ με λίγο να καταλάβω λέω τι εστί... ξέρω ότι είναι μεγάλη», μου λέει «ΟΚ».

Λέει «ο καλύτερος τρόπος για να καταλάβεις είναι ο εξής και μου είπε μια φανταστική, πλασματική ιστορία προφανώς, αλλά ήταν ενδεικτική.

Λέει «φαντάσου τον εαυτό σου σε ένα κόκτειλ πάρτι, γεμάτο entrepreneurs και είναι πηγαδάκι, ο καθένας αρχίζει και λέει ότι άκουσε σε ένα πηγαδάκι το ότι εγώ μόλις σήκωσα, ξέρω 'γω, τόσα εκατομμύρια από το fund, τα λένε εκεί μεταξύ τους, κάποιος άλλος θα μοιραστεί τα νέα του, ένα άλλο πηγαδάκι, και κάποια στιγμή μπαίνει ένας μέσα και πάει στην παρέα του και λέει μόλις σήκωσα, ξέρω 'γω ένα fund απ' τη Vista, σταματάει η μουσική και γυρίζουν όλοι να δουν ποιος είναι αυτός.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αυτό είναι η Vista.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Λέγω εγώ «αα», μου λέει «αυτή είναι η Vista», λέω «ΟΚ».

Η Vista είναι ένα fund το οποίο κοιτάει χιλιάδες εταιρείες και επενδύει σε 10 κάτι εταιρείες το χρόνο, δηλαδή πάρα πολύ επιλεκτική και το οποίο για μας φυσικά ήταν ένα ορόσημο και μάλιστα και θυμάμαι και όλους, «δεν χρειάζομαι κεφάλαια κ.λπ.» και μου λέει «κάνε μου απλά το εξής, απλά δώσε μας basic δεδομένα, δεν θα σε ταλαιπωρήσουμε κι εγώ θα 'ρθω πίσω σε 5 μέρες με μία πρόταση και, άμα θέλεις, απέρριψε την».

Και δεν μπορούσα να την απορρίψω.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Too good.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Θες να μας δώσεις λίγο την αίσθηση, που βρίσκεται αυτή τη στιγμή η εταιρεία, τα βασικά μεγέθη, τα οποία θες να μοιραστείς μαζί μας

Λευτέρης Ντουάνογλου: Αυτή τη στιγμή έχουμε 3.000 πελάτες.

Παναγιώτης Καραμπίνης: ΟΚ, όχι μόνο στο restaurant, υποθέτω πλέον.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Όχι, από τον καιρό που το ανοίξαμε.

Ξεκινήσαμε από κει, αλλά το ανοίξαμε εμείς με τις απευθείας πωλήσεις μας πάμε σε πιο, είμαστε πιο επιλεκτικοί.

Γιατί για να γίνεις αυτό που λένε οι Αμερικανοί industry agnostic, σημαίνει ότι πρέπει να πας να κάνεις και marketing σε όλα τα industries, έτσι, για να αποκτήσεις brand awareness, το οποίο, να κάνεις lead generation, το οποίο θέλει τεράστια κεφάλαια.

Άρα, αν δεν φτάσεις τουλάχιστον, λένε τα 100, για μένα άμα δεν φτάσεις 150 εκατομμύρια revenue ή τουλάχιστον 100, νομίζω τα 100 πλέον είναι λίγα, δεν μπορείς να πας πραγματικά να είσαι efficient στο industry agnostic.

Οπότε τι κάνουμε εμείς, εμείς συνεχίζουμε να κάνουμε focus απλά όχι...

Ξεκινήσαμε από τα restaurant, πήγαμε σε retail, hospitality, manufacture, όπου έχουν δηλαδή (δυσνόητο) και γενικά το επεκτείναμε σε όπου υπάρχουν frontline workers που, πλάκα-πλάκα, οι μισές βιομηχανίες, το μισό εργατικό δυναμικό είναι frontline workers.

Κι είμαστε πολύ δυνατοί εκεί, direct.

Και μετά έχουμε μεταπωλητές και μεγάλους μεταπωλητές όπως είναι η UKG που ήταν μεγαθήριο, το οποίο πουλάει το προϊόν μας παντού, οπότε είμαστε industry agnostic ως προς το προϊόν, στη στρατηγική μας, εμείς απευθείας πηγαίνουμε σε πιο επιλεκτικά, είμαστε πιο επιλεκτικοί και αφήνουμε τους μεταπωλητές μας, ας πούμε και πουλάμε παντού.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πόσα άτομα είναι η δική σου ομάδα;

Λευτέρης Ντουάνογλου: 300 άτομα.

Παναγιώτης Καραμπίνης: 300 άτομα και είναι όλοι στο στην Ελλάδα, είναι όλοι στο εξωτερικό;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Έχουμε περίπου 160 άτομα στην Ελλάδα και 140 υπαλλήλους στην Αμερική.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και το product;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Το product είναι εδώ, ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αυτό είναι επίσης πολύ εντυπωσιακό ότι υπάρχει μια ομάδα στη Θεσσαλονίκη, στην Ελλάδα...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Που μπορεί και παίζει στο Champions League.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Παίζει Champions League, σχεδιάζει ένα product το οποίο το χρησιμοποιεί η PepsiCo για να κάνει όλο της το ανθρώπινο δυναμικό.

Ποια είναι τα επόμενα βήματα, ποια είναι το επόμενο στοίχημα για σας τα επόμενα...

Κοιτώντας λίγο μπροστά, όχι πολύ μακριά.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Δεν είναι και τα είναι μακριά.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Δεν είναι.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Γενικά, εμάς το επόμενό μας στοίχημα είναι καταρχήν επειδή πήραμε μία τολμηρή απόφαση και κάναμε μία τεράστια επένδυση στο LND για να ξαναγράψουμε την πλατφόρμα, ενσωματώνοντας όλη την εμπειρία που είχαμε, όλη την προβολή που κάναμε για το που πάει το μέλλον στο LND και το τι πιστεύω εμείς και πόσα θέλαμε να συνδιαμορφώσουμε το μέλλον του LND με τις κινήσεις μας γιατί έχουμε πλατφόρμα και για το LND όπως είπα και μετά ερχόμαστε και χτίζουμε αυτή την τεχνολογία για να το υπηρετήσει.

Κατά συνέπεια είναι σημαντικό μέσα στο '25 να ολοκληρωθεί αυτή η καινούργια πλατφόρμα, η οποία, όπως λέμε, θα αλλάξει για πάντα τα πάντα στην αγορά του LND.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Τι κόστος επένδυσης είναι αυτό;

Γιατί 2 χρόνια, ακούγεται...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Είναι ένα μεγάλο μέρος της επένδυσης.

Τώρα, αριθμούς ακριβώς δεν θα μπορούσα να σου πω, γιατί γράφουμε παράλληλα και στο ένα που πρέπει να συνεχίσει να εξελίσσεται και στο καινούριο, αλλά από ένα σημείο και μετά γράφαμε το 70% του RND πήγαινε στην καινούργια την πλατφόρμα.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Από αυτό εγώ το καταλαβαίνω ότι ειδικά στο δικό σας το χώρο και με κάποια multiples που κάποιος πολλαπλασιαστής που εμείς ξέρουμε ότι είναι οι βασικοί της αγοράς, θα σας τοποθετούσε σε ένα, πολύ κοντά σε unicorn status.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Προς τα εκεί πάμε νομίζω ότι προς τα εκεί πάμε σε ένα unicorn status.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ένα δις κεφαλαιοποίηση...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Θα μπορούσε να είναι κάποια στιγμή ένα δις κεφαλαιοποίηση, δηλαδή προφανώς εκεί πάμε φαίνεται να αλλάζει όλος ο χώρος του content και τον τρόπο με τον οποίο διαμοιραζόμαστε την πληροφορία, έχουμε

πρόσβαση στην πληροφορία και τη διαμοιραζόμαστε μεταξύ μας, και πώς εκπαιδευόμαστε, πώς αναπτυσσόμαστε σαν άνθρωποι, όλο αυτό μέσα από το AI και το μέσο που μπαίνει μέσα στις ζωές μας, στο δικό μου μυαλό, κάνει ένα τρομακτικό scale και γίνεται completely independent, completely self-driven.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πώς βλέπεις τις εξελίξεις της τεχνολογίας να αλλάζουν το χώρο του Learning and Development;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Κοίταξε εμείς παρακολουθούμε όλες τις εξελίξεις στο AI.

Προφανώς, τεχνητή νοημοσύνη είναι από τις πιο σημαντικές.

Προφανώς ήρθε για να μείνει και θα αλλάξει τον κόσμο για πάντα.

Η τεχνητή νοημοσύνη θα τρέξει με διαφορετικές ταχύτητες και θα εκπληρώσει διαφορετικές χρονικές στιγμές, σε διαφορετικούς χρόνους, τις προσδοκίες των ανθρώπων σε διάφορους κλάδους που θα επιδράσει.

Δεν θα εκπληρωθούν οι προσδοκίες όλες με τον ίδιο τρόπο, την ίδια στιγμή σε όλες τις βιομηχανίες.

Σε εμάς, το LND, μας ανοίγει τα φτερά, μπορούμε να ανοίξουμε τα φτερά μας ακόμα περισσότερο γιατί ενσωματώνουμε λειτουργίες που μας βοηθάνε από το career pathing μέχρι το πώς να καταλαβαίνουμε τι skills χρειάζονται για τα jobs και τι content να κάνουν deliver.

Οπότε για μας είναι ένα τρομερό πλεονέκτημα γιατί όλα αυτά που είχαμε ως όραμα και ήτανε πολλές φορές (δυσνόητο) μέσα στην πλατφόρμα γιατί δεν μπορούσαν να πραγματικά να αναχρησιμοποιηθούν όπως θα θέλαμε, τώρα πλέον με την υποστήριξη της τεχνητής νοημοσύνης θα κάνουμε εφικτά και κερδίζουμε πόντους σε σχέση με το ανταγωνισμό, αν και ο ανταγωνισμός, όπως ξέρεις, πάντα, όλη η αγορά αυτό που κάνει, είναι να τρέχει πάντα λίγο πιο μπροστά στο τι προσδοκίες καλλιεργεί και ακολουθούν οι λύσεις (δυσνόητο) και πολλές φορές δεν ακολουθούν και ποτέ.

Εντάξει, εμείς εκεί, πάντα το gap μεταξύ μάρκετινγκ και reality ήταν πάντα λίγο πιο μαζεμένο σε εταιρεία ως κουλτούρα, το έχουμε αυτό.

Πολλές φορές ακόμα και αν έχεις ένα πολύ φιλόδοξο όραμα για το LND, το πώς θα εκπαιδεύσεις τους ανθρώπους σου και θα 'θελες να μπορείς να τους εκπαιδεύσεις ανάλογα με τις ανάγκες τους, έτσι δεν είναι, αυτό δεν λέμε όλοι;

Να μπορεί να είναι επίσης η εκπαίδευση στοχευμένη, εξατομικευμένη, δεν μαθαίνουμε όλοι με τον ίδιο τρόπο.

Κατά συνέπεια αυτό, πλέον, γενικά, ακόμα κι αν είχες αυτό το όραμα, δεν μπορείς εύκολα να το υπηρετήσεις γιατί είναι μία κουβέντα, αλλά δεν μπορείς εύκολα να χτίσεις την τεχνολογία που να υπηρετεί αυτό το όραμα.

Τώρα, με το AI μπορείς πραγματικά όλα αυτά σε σημαντικό βαθμό, έτσι, να τα κάνεις πράξη και αυτή είναι και η ευκαιρία η δική μας, δηλαδή, το προϊόν μας και αυτό που υπηρετούμε, το LND να γίνει ακόμα πιο σημαντικό μέσα στις εταιρείες.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Στο μυαλό μου, τουλάχιστον έτσι όπως το αντιλαμβάνομαι εγώ, η πρόσβαση σε αυτά τα δεδομένα και στα rights αυτών των δεδομένων και η ευκαιρία που μπορεί να έχει κάποιος μέσα από αυτό, τη θέση του, που μπορεί να κάνει train μοντέλα να είναι ακόμα πιο αποτελεσματικά, ακόμα πιο efficient, ακόμα πιο spot-on, φαίνεται ότι είναι μάλλον στους κερδισμένους.

Θα είναι στους κερδισμένους αυτού του path και μπορώ να φανταστώ και, δεν ξέρω αν το έχεις καθόλου ή αν θες να μοιραστείς μαζί μας, μπορώ να φανταστώ και να γίνεται γρήγορα συνήθως αυτές τις αγορές, όταν τυχαίνει με τον ένα ή με τον άλλο τρόπο η τεχνολογία να έρχεται προς αυτούς υπάρχει και πολύ μεγάλο consolidation, δηλαδή υπάρχουν εξαγορές πολλές, υπάρχουν πολύ μεγάλοι παίκτες που προσπαθούν να το κλείσουν όλο αυτό.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Κοίταξε, στην αμερικάνικη αγορά ούτως ή άλλως είναι μία διαρκής διαδικασία και κυρίως όταν είναι μία αγορά είναι και κατακερματισμένη, όπως είναι του LND τύπου, ναι μεν υπάρχουν μερικοί μεγάλοι παίκτες, αλλά ποτέ δεν κατάφεραν να δηλωθούν ως το νούμερο ένα.

Η αγορά του LND ακόμα ψάχνει τον ηγέτη της, ενώ όλα τα άλλα, όλες οι κατηγορίες του (δυσνόητο) έχουν έναν ηγέτη ξεκάθαρο, salesforce, CRM, payroll, ξέρω 'γω, έχει την ADP (δυσνόητο) κ.λπ., στο LND υπάρχουν μεγάλα μαγαζιά, όλοι μαζί μπορεί να έχουμε το 100% και το υπόλοιπο είναι τελείως κατακερματισμένο.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ναι.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Κατά συνέπεια από το consolidation ούτως ή άλλως εκεί...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Θα γίνει.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Είναι ο μόνος τρόπος για να πάρουν περαιτέρω market share.

Τώρα με αυτές τις εξελίξεις, ενίοτε επιταχύνεται, αλλά δεν είναι μόνο αυτός ο λόγος για τον οποίο αυτή η αγορά έχει ανάγκη από consolidation.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Παραμένοντας λίγο στο κομμάτι της αγοράς, μου φαίνεται ιδιαίτερα ενδιαφέρον και σε πολύ, πολύ αισιόδοξο, πολύ θετικό για τη χώρα μας αυτό το γεγονός, ότι έχουμε 2 κορυφαίους παίκτες στο industry.

Και ξανά, δεν είμαι πολύ expert στα προϊόντα και δεν ξέρω ακριβώς το προϊόν πώς κάνει overlap και πού είστε ίδιοι και πού δεν είστε αλλά, Epignosis και Schoox, είναι δύο world-class προϊόντα στο κομμάτι του LND, ο καθένας με τις δικές του νίκες και με τα δικά του success stories.

Παίζουνε μπάλα παγκόσμια, παίζουνε Champions League, είναι σαν το ελληνικό μπάσκετ, δηλαδή έχεις στο Final Four 2 ελληνικές εταιρείες, ελληνικές ομάδες...

Αντιπαραβάλλω με το μπάσκετ, νιώθεις μια έξτρα...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Συμφωνώ, συμφωνώ.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Υπάρχει κάποιος λόγος που συμβαίνει αυτό ή είναι τυχαίο;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Δεν ξέρω, πιθανόν ίσως γενικά η χώρα μας έχει μια παράδοση από παλιά, με την εκπαίδευση, με την παιδεία, τη σταθμίζαμε πάντα πάρα πολύ ψηλά, νομίζω.

Οπότε, δεν ξέρω αν από κει ξεκινάει, μπορεί να είναι και λίγο συγκυριακό, κάποιος λόγος που μπορεί να υπάρχει και να μην το βλέπουμε απλά αυτή τη στιγμή, αλλά, σίγουρα, τυχαίο τελείως, μπορεί να μην είναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ένα πάντως είναι σίγουρο, εγώ πάντως δεν μπορώ να περιμένω για τα mafia effects όπως τα λέμε εμείς στην Endeavor, δηλαδή το mafia effect είναι όταν μεγάλα success stories, world-class success stories, υπάρχει ένα ολόκληρο generation από τους πρώτους συνήθως εργαζομένους ή τους πολύ senior εργαζομένους, οι οποίοι με το που γίνει το success, είτε πουληθεί είτε βγει στο χρηματιστήριο ή οτιδήποτε, αυτοί έχουνε συνήθως μετοχές και μέσω ενός stock option plan, τουλάχιστον μέσα από αυτή την εμπειρία, όπως και εσύ, καλή ώρα με το πρώτο σου, με την επαφή σου με την πρώτη σου εταιρεία που δούλεψες, όλη τους η εμπειρία συνήθως βγάζει έναν οργανισμό από επιχειρηματικότητα και καινούργια start-ups.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Εγώ το λέω το φαινόμενο του μανιταριού.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και τώρα έχουμε 2 start-ups, 2 tech companies στο learning management system.

Οπότε, φαντάζομαι ότι σίγουρα στο industry αυτό του Learning θα πρέπει να περιμένει κανείς στην Ελλάδα να έχουμε ένα αυξημένο ποσοστό start-ups και συμμετοχής στην τεχνολογία.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Θα μπορούσαμε, αν και αναμένω οτιδήποτε νέο βγει σε αυτό το χώρο, να είναι πολύ εξειδικευμένο γιατί πλέον είναι όλο και πιο δύσκολο να μπεις στο γενικό κλαμπ του LMS, είναι πάρα πολύ σκληρή η αγορά.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Θα παίξουμε ένα παιχνίδι.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Να παίξουμε.

Το οποίο νομίζω ότι θα μας δώσει, έτσι, μία ευκαιρία να δούμε και ίσως κάνα δύο πινελιές που μπορεί να μην έχω εντοπίσει με τις ίδιες τις ερωτήσεις, έχουμε μία λέξη, θα διαλέξεις μία κάρτα η οποία έχει μία λέξη μέσα και θα ήθελα να μας δώσεις το δικό σου ορισμό της έννοιας αυτής.

Και μπορεί να μας βγάλει μια ωραία συζήτηση.

Λοιπόν, όραμα.

Είναι spot-on, δεν μπορούσαμε να ζητήσουμε καλύτερη, όραμα.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Το όραμα για μένα είναι το πώς εσύ στο μυαλό σου κάνεις την προβολή του μέλλοντος.

Και το πως εσύ θα 'θελες να είναι το μέλλον και στη συνέχεια όλες σου οι προσπάθειες και η ενέργεια που βάζεις για να μετακινήσεις την προβολή του μέλλοντος προς την κατεύθυνση που συ θα 'θελες να είναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Θα παίξουμε κι ένα δεύτερο παιχνίδι που είναι rapid fire ερωτήσεις οι οποίες θα σου κάνω και θέλω νομίζω ότι με γρήγορο τρόπο οι απαντήσεις θα μας δώσουν τα τελευταία στοιχεία για σένα.

Βιβλίο ή podcast;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Βιβλίο.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Έχοντας συζητήσει κιόλας αυτό να μας πεις ποια βιβλία διαβάσεις.

Είσαι πρωινός ή βραδινός τύπος;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Και τα 2.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Και τα 2, ανάλογα το timezone.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Έχω γίνει timezone agnostic.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Καφές ή τσάι;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Καφές.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Καφές.

Αν μπορούσες να δειπνήσεις με ένα ιστορικό πρόσωπο, ποιο θα ήταν αυτό και γιατί;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ο Φρόιντ.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ο Φρόιντ.

Με ποια τεχνολογία δεν μπορείς να ζήσεις χωρίς;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Νομίζω το ίντερνετ.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Το ίντερνετ.

Και υπάρχει κάποια πόλη που είναι αγαπημένη σου για επαγγελματικά ταξίδια; Το Austin.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Για επαγγελματικά ταξίδια, το Austin.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Είναι πανέμορφο το Austin.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Πανέμορφη πόλη, ναι.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Εδώ και 10 χρόνια things are happening στο Austin.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Φανταστική πόλη.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Είναι στην κορυφή του των αλλαγών και δεν έχει χάσει...

Λευτέρης Ντουάνογλου: Μου θυμίζει, πως είναι η Θεσσαλονίκη και το υπόλοιπο της Ελλάδας είναι το Austin για την Αμερική, δηλαδή...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Πες μας ένα βιβλίο που έχει αλλάξει τη ζωή σου.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Ναι, υπάρχει ένα λογοτεχνικό και ένα επιστημονικό.

Το λογοτεχνικό είναι Το Πορτρέτο του Ντόριαν Γκρέι του Oscar Wilde, το οποίο με είχε συγκλονίσει, όταν το διάβασα για το λογοτεχνικό του ύφος εκείνη την εποχή, δηλαδή, δεν μπορούσα να διανοηθώ πώς ένας άνθρωπος έχει ένα τόσο ψηλό

επίπεδο γραφής και λογοτεχνικού ύφους και δεύτερον το σενάριο, δηλαδή αυτός ο φόβος ότι μεγαλώνεις, το πώς το μετέφερε ήταν απλά καταπληκτικό.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Το επιστημονικό;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Το επιστημονικό είναι η Ερμηνεία των Ονείρων του Φρόυντ, το οποίο όταν το διάβασα, έχω διαβάσει γενικά από όλα του Φρόυντ.

Όταν διάβασα αυτό έπαθα ένα σοκ.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Ποια είναι η καλύτερη συμβουλή που έχεις λάβει ποτέ;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Η καλύτερη συμβουλή που έχω λάβει είναι το ότι, να κάνεις από την αρχή πράγματα σωστά, γιατί πολλές φορές, on the road, you can't fix it anymore.

Δηλαδή στην επιχειρηματικότητα ήταν πολύ σημαντικό να προσέχεις κάθε σημαντική απόφαση που παίρνεις γιατί υπάρχουν πράγματα που δεν μπορείς να τα διορθώσεις.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Αν και έχω την αίσθηση ότι ξέρω την επόμενη απάντηση, αν δεν ασχολιόσουν με την τωρινή σου επαγγελματική δραστηριότητα, τι θα έκανες;

Αν δεν ήσουν δηλαδή founder της Schoox, τι θα ήσουν;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Νομίζω θα προσπαθούσα να ρουφήξω όσο πιο πολύ γνώση μπορώ στη ζωή μου, θα διάβαζα όσο πιο πολλά βιβλία μπορώ και θα έγραφα βιβλία, ξεκίνησα να γράφω κιόλας ένα βιβλίο, ως μυθιστόρημα αλλά...

Παναγιώτης Καραμπίνης: Εγώ πιστεύω θα ήσουν και professor και με εκπαίδευση κάπου.

Τι πιστεύεις ότι σε κανέναν επιχειρηματία «Outlier»;

Λευτέρης Ντουάνογλου: Τι κάνει έναν επιχειρηματία «Outlier», είναι μία δύσκολη ερώτηση, γιατί δεν ξέρω αν οι Outliers έχουνε κάτι κοινό, που πιθανόν να έχουνε.

Βλέπεις συχνά να αναφέρεται αυτό, ότι είναι πρωινοί τύποι, έχουν αυτό, έχουν εκείνο.

Εγώ νομίζω αυτό που τους διακρίνει είναι απλά το πάθος για το που θέλουν να βλέπουν να πηγαίνει το μέλλον.

Και η διάθεσή τους βασικά να το υπηρετήσουν με κάθε κόστος.

Με την καλή την έννοια, γενικά.

Προφανώς μπορεί στην πορεία να ανακαλύψουν ότι απαιτούν και δεξιότητες που δεν τις έχεις.

Θα τις αποκτήσεις, αν το θέλεις, μπορεί να φανεί ότι η ιδέα σου ήταν πιο αδύναμη, δεν ήταν ακριβώς αυτό που νόμιζες, θα το προσαρμόσεις.

Δεν παίζει ρόλο μόνο...

Προφανώς θέλεις ικανότητες, δηλαδή, δεν θα πω τώρα τα αυτονόητα, δηλαδή, ένας άνθρωπος ο οποίος δεν έχει γνώση και ικανότητες, δεν μπορεί να πάει και πολύ μακριά, αλλά, ας πούμε, ότι αυτό ούτως ή άλλως υπάρχει και μετά η διαφορά είναι αυτή και μάλιστα είχα διαβάσει και το βιβλίο του «Outliers», ας πούμε, που λέει για τις 10.000 ώρες.

Εντάξει, αυτό πήγαινε και λίγο πίσω στην (δυσνόητο) που δεν το είχα σκεφτεί ποτέ, αλλά δεν μπορώ να είμαι και σίγουρος ότι ισχύει.

Πιστεύω ότι είναι η επιμονή, η υπομονή, δηλαδή ότι δεν τα παρατάς με τίποτα, ότι είσαι persistent no matter what, θα χτυπάς το κεφάλι στον τοίχο, ας πούμε, μέχρι να πετύχεις αυτό που θέλεις, νομίζω αυτό είναι από τους διαφοροποιεί.

Παναγιώτης Καραμπίνης: Λευτέρη, σε ευχαριστούμε πάρα πολύ και ευχόμαστε όλα τα καλά.

Λευτέρης Ντουάνογλου: Να είσαι καλά, εγώ ευχαριστώ για το χρόνο.