

Θανάσης Ναυρόζογλου

Natech: Μια fintech επιτυχία με αφηγηρία τα Ιωάννινα
Season 5, Επεισόδιο 10

Θανάσης: Γεια σου, Παναγιώτη.

Παναγιώτης: Ευχαριστούμε πολύ που είσαι μαζί μας.

Θανάσης: Και εγώ ευχαριστώ.

Παναγιώτης: Ανυπομονώ πολύ για τη συζήτησή μας, Natech, μια εταιρεία που έχει ξεκινήσει και είναι τα κεντρικά της στα Ιωάννινα και ίσως και η πιο πετυχημένη εταιρεία τεχνολογίας που γεννήθηκε και εδράζεται αυτή τη στιγμή στα Ιωάννινα. Πολύ ωραίο story, fintech story έχει μέσα πάρα πολλά πράγματα που μπορούμε να συζητήσουμε και ανυπομονώ να συζητήσουμε μαζί το future του fintech, τα neobanks που ξεπηδάνε, οι συνεργασίες που έχετε κάνει. Μία πολύ ενδιαφέρουσα ιστορία και νομίζω ότι θα έχουμε μια πολύ ωραία συζήτηση.

Θανάσης: Ευχαριστώ.

Παναγιώτης: Θα ήθελα να μας πεις πριν πάμε να το πιάσουμε από την αρχή της ζωής σου, να μας πεις λίγο σε μια-δύο γραμμές τι είναι η Natech, ώστε οι ακροατές μας να ξέρουν λίγο για την εταιρεία σου, πριν αρχίσουμε να μιλάμε για σένα.

Θανάσης: Πολύ ωραία. Σε ευχαριστώ, Παναγιώτη. Η Natech. Η Natech είναι μια εταιρεία που, αν το πούμε απλά, φτιάχνει λογισμικό τραπεζικό. Αυτός είναι ο κύριος σκοπός της. Τι εννοούμε τραπεζικό λογισμικό; Εννοούμε το σύστημα το οποίο υποστηρίζει μια τράπεζα. Από την πηγή του, αυτό που λέμε core banking σύστημα μέχρι όλα τα συναλλακτικά κανάλια.

Όταν βάζουμε... Μέσω κινητού, web banking, τις κανονιστικές αναφορές, συστήματα για την αποτροπή ξεπλύματος μαύρου χρήματος. Όλα αυτά λοιπόν μπαίνουν σε μια σουίτα εφαρμογών, το καθένα είναι ξεχωριστό τέλος πάντων, και εγκαθίσταται συνήθως σε τραπεζικά ιδρύματα, είτε αυτό είναι κανονικές παραδοσιακές τράπεζες, είτε ψηφιακές τράπεζες, είτε κάτι πιο δορυφορικό, ας πούμε, ιδρύματα πληρωμών, ιδρύματα ηλεκτρονικού χρήματος.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Η Natech φτιάχνει αυτό και δεν είναι και πολλές εταιρείες παγκοσμίως που ασχολούνται με αυτόν τον τομέα.

Παναγιώτης: Μια αυθόρμητη ερώτηση που βγαίνει εδώ και νομίζω ότι είναι ο λόγος που έχουμε ξεκινήσει αυτό το podcast. Πώς είναι το παγκόσμιο... Η παγκόσμια αγορά, πόσοι παίκτες το κάνουν αυτό το πράγμα και σε τι level είστε εσείς;

Θανάσης: Είναι καλή ερώτηση και είναι και όντως και καλή παρατήρηση. Παγκοσμίως μιλάμε για περίπου 40 εταιρείες.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Τουλάχιστον 40 αναγνωρισμένες εταιρείες. Μπορεί να υπάρχουν κάποιες που δεν τις ξέρει κάποιος από τους αναλυτές. Και η αλήθεια είναι ότι οι περισσότερες από αυτές βρίσκονται σε πρωτεύουσες κύριων ανεπτυγμένων χωρών. Για πολλούς λόγους. Συνήθως, είναι οι τράπεζες κοντά τους. Εμείς, λοιπόν, δεν πήγαμε από αυτή τη λογική. Και νομίζω ότι ξεκίνησε μάλλον από μία μη καλή κατανόηση της αγοράς. Τι εννοώ με αυτό; Δεν γνωρίζαμε πού βρίσκεται η αγορά, δεν μπορούσαμε να φανταστούμε ότι η τεχνολογία χρειάζεται να έχει εστιαστεί σε ένα συγκεκριμένο σημείο. Λέγαμε ότι η τεχνολογία μπορεί να παραχθεί από οπουδήποτε. Η αλήθεια είναι όμως ότι στην πορεία μας βοήθησε., ότι δεν ήμασταν σε κεντρική πόλη.

Παναγιώτης: Πώς, τι εννοείς, πώς;

Θανάσης: Η ποιότητα ζωής, ξέρεις, στην επαρχία, στην περιφέρεια είναι τελείως διαφορετική απ' αυτή που είναι στην Αθήνα. Λοιπόν, ξυπνάω το πρωί, κάνω ό,τι θέλω, τη γυμναστική μου, πάω τα παιδιά στο σχολείο, δεν έχει σημασία, και σε 7 λεπτά το μέγιστο είμαι στο γραφείο μου.

Παναγιώτης: Ναι.

Θανάσης: Ωραία, αντίστοιχος χρόνος στην Αθήνα από το σπίτι μου για να φτάσω στα γραφεία στην Πεύκη, θέλω περίπου 45 λεπτά.

Παναγιώτης: Ναι, ναι.

Θανάσης: Αυτό είναι το πρώτο. Το δεύτερο είναι ότι...

Παναγιώτης: Ξύνεις πληγές τώρα, καταρχάς.

Θανάσης: Το ξέρω. Το δεύτερο πολύ σημαντικό είναι ότι, όταν πας σε ένα μέρος που έχει την ποιότητα ζωής του, να κάνεις διάφορα πράγματα στην γύρω περιοχή, είτε σου αρέσει η φύση είτε δεν σου αρέσει, συνήθως έχεις και ένα μεγαλύτερο δέσιμο με τη δουλειά σου, γιατί αποτελεί ένα πολύ πιο σημαντικό στοιχείο της ζωής σου από ό,τι ενδεχομένως

σε μια πρωτεύουσα. Αυτό στην αρχή μας βοήθησε. Και το κόστος είναι μικρότερο, το πανεπιστήμιο είναι κοντά.

Παναγιώτης: Σας βοήθησε να βρείτε ταλέντο και να το κρατάτε το ταλέντο, να μην φεύγει, δηλαδή να μένει...

Θανάσης: Έχεις ένα πανεπιστήμιο που είναι τεράστια πηγή ταλέντου και, αν πάμε και λίγο στο παρελθόν, γιατί η εταιρεία δεν συστήθηκε τώρα, έχει κάποια χρόνια.

Παναγιώτης: Το 2003.

Θανάσης: Το 2003. Όπου και οι δρόμοι δεν υπήρχαν και χίλια δυο, οι επιλογές ήταν πολύ περιορισμένες. Έλεγε, λοιπόν, αν εγώ θέλω να κάνω κάτι που είναι καλό στην επιστήμη μου, στην τεχνολογία, είναι κάτι καινοτόμο, πρέπει να φύγω. Άρα, λοιπόν, όσο καλό είναι ένα ίδρυμα που δημιουργεί ή παράγει ταλέντα, ή τέλος πάντων δίνει μέσα στον κόσμο την διαφορετική προοπτική, όταν ο κόσμος αναγκάζεται να φύγει, δεν έχει πολλές επιλογές.

Παναγιώτης: Ο αντίλογος εδώ θα ήταν ότι αν εσύ... Και θα ήθελα να μας πεις στη συνέχεια που πουλάτε, και σε ποιους πουλάτε... Καταλαβαίνω πουλάτε παγκοσμίως το λογισμικό σας στις τράπεζες.

Θανάσης: Ναι, ναι.

Παναγιώτης: Αν μια Βραζιλιάνικη τράπεζα έχει στο τραπέζι της τρεις-τέσσερις προσφορές για το με ποια εταιρεία λογισμικού θα πάει να φτιάξει το σύστημά της και δύο είναι από το Λονδίνο, η μία είναι από το Βερολίνο και η μία είναι από τα Ιωάννινα, κάποιος στο τραπέζι θα πει «καλά, είμαστε τρελοί; Where is Ioannina?». Δεν το έχεις δει αυτό να σου το στερεί λίγο... Και βοήθησέ μας για να καταλάβουμε κιόλας πώς είναι η αγορά. Δηλαδή, οι παίκτες αυτοί οι 40, εσείς που βρίσκεστε, είστε στους τοπ, είστε στους μεσαίους; Βοήθησέ μας λίγο να καταλάβουμε όλο αυτό.

Θανάσης: Η αλήθεια είναι ότι, όπως τα λες, μιλάμε για περίπου 40 εταιρίες παγκοσμίως, αν δεις μια πυραμίδα, εμείς είμαστε κάπου στον πάτο της δεδομένου του μεγέθους και όλων των παραγόντων που ανέφερες.

Παναγιώτης: Είστε από τους μικρότερους δηλαδή παίκτες.

Θανάσης: Ναι, είμαστε τους μικρότερους παίκτες. Δηλαδή ο επόμενός μας είναι 5 ή 6 ή και 10 φορές μεγαλύτερος σε έσοδα. Οπότε μιλάμε για μια όντως διαφορά τάξης μεγέθους. Από την άλλη μεριά, ίσχυε αυτό που λέγαμε, όπου πηγαίναμε να πουλήσουμε

λέγανε «από πού είσαστε;». Ακόμα και όταν λες από Ελλάδα πολλές φορές σου λένε «τι έχει στην Ελλάδα, τι είναι στην Ελλάδα;»,

Παναγιώτης: Εννοείται και από Ελλάδα. Πόσο μάλλον δε από Ιωάννινα.

Θανάσης: Το μετασχηματίσαμε όμως αυτό. Το κάναμε λοιπόν κομμάτι του brand. Δηλαδή φτάσαμε στο σημείο να λένε τα παιδιά «η εταιρεία από τα Ιωάννινα».

Παναγιώτης: Οκ. Ήτανε... Σε ξεχώριζε...

Θανάσης: Από τους υπόλοιπους. Και ήμασταν πραγματικά... Όταν έχεις ένα... Ήταν μια κατάσταση Δαβίδ και Γολιάθ, έτσι, προφανώς το αντιμετωπίζαμε αυτό. Αλλά τι μπορεί να σε διαφοροποιήσει; Να ξέρεις πολύ καλά την αγορά σου, το προϊόν σου, και να δίνεις, να εμπνέεις εμπιστοσύνη. Πώς να εμπνεύσεις εμπιστοσύνη; Σίγουρα τα οικονομικά στοιχεία και από πού προέρχεσαι μετράνε, όταν πεις ότι είσαι από την Ελβετία, προφανώς ξεκινάς τη συζήτηση με κάποια...

Παναγιώτης: Πλεονεκτήματα.

Θανάσης: Από την άλλη μεριά, όμως, προκαλείς και τα ενδιαφέρον. Πώς μπορεί κάποιος από τα Ιωάννινα να έχει εγκαταστάσεις στις Χ τράπεζες και το έχει κάνει επιτυχημένα και ο επόπτης του δίνει άδεια. Άρα, προκαλείς το ενδιαφέρον. Από την άλλη μεριά, εννοείται αν έχεις και τεχνολογικά πλεονεκτήματα. Αυτό, λοιπόν, βοήθησε. Το ένα φέρνει το άλλο και σιγά-σιγά αν έχεις πίστη στον εαυτό σου, στην ομάδα σου και έχεις και ενέργεια να ξοδέψεις, το καταφέρνεις.

Παναγιώτης: Τα Ιωάννινα έχουν ένα παίκτη ο οποίος είναι fast-growing, μεγαλώνει και δημιουργεί software για τράπεζες σε όλο τον κόσμο, για μένα είναι μια από τις πιο αισιόδοξες και απίστευτες ιστορίες του ελληνικού οικοσυστήματος τεχνολογίας.

Θανάσης: Σε ευχαριστούμε και νομίζω ότι αυτό είναι που μας δίνει και εμάς περισσότερη ενέργεια. Δηλαδή, πάντα βλέπαμε τον εαυτό μας... «Γιατί οι άλλοι και όχι εμείς, όχι εγώ»;

Παναγιώτης: Θα πάμε να το δούμε και θα καταλάβουμε πώς το κατάφερες. Απλά νομίζω ότι είναι σωστό να το έχει αυτό ο ακροατής στο μυαλό του. Πάμε λίγο σε εσένα. Πάμε λίγο πίσω, στην αρχή τη δική σου. Πού γεννήθηκες, που μεγάλωσες.

Θανάσης: Ναι. Λοιπόν, εγώ ακολουθώντας και αυτό που κάνει Natech, έχω ανάποδη πορεία από αυτή που βλέπω. Εγώ γεννήθηκα στην Νέα Υόρκη. Από γονείς που είχαν πάει στην Αμερική για διαφορετικούς λόγους ο καθένας. Η μητέρα μου ήταν ως μετανάστης, αλλά στα παιδικά της χρόνια είχε ταξιδέψει με καράβι για να πάει στην Νέα Υόρκη και ο πατέρας μου είχε πάει για να δουλέψει και να σπουδάσει. Εκεί σπουδάσανε

και οι δύο, ο ένας ηλεκτρολόγος μηχανικός, η άλλη computer science, πληροφορική, αυτό που λέμε σήμερα, είχαν και τα ερεθίσματα. Κάποια στιγμή όταν γέννησαν εμένα...

Παναγιώτης: Σε διακόπτω αυτή τη στιγμή, γιατί μου λες όλο πράγματα που δεν τα έχουμε ξανακούσει και... Έχουμε συνηθίσει, έχουμε immigration stories άπειροι Έλληνες της Διασποράς στη Νέα Υόρκη, άπειροι από τους founders μας, είτε οι γονείς τους είτε οι ίδιοι. Δεν έχω ξανασυναντήσει founder να είναι οι γονείς του μετανάστες και αυτό που κάνουν είναι να σπουδάζουν και οι δύο tech.

Θανάσης: Αυτό ήταν όντως... Ήταν ανατρεπτικό αλλά...

Παναγιώτης: Πολύ ευνοϊκό γεγονός.

Θανάσης: Να σου πω και μια ιστορία που αναφέρω πάντα, όταν ήρθαν στην Ελλάδα τέλος πάντως, θα σου πω και την ιστορία στο ενδιάμεσο, όταν ήρθαμε στην Ελλάδα και η μητέρα μου έψαχνε να βρει τι θα κάνουμε, τέλος πάντων, και υπήρχαν κάποιες θέσεις στο Πανεπιστήμιο, πάντα έλεγε ότι, οι θέσεις που υπήρχαν στο Πανεπιστήμιο έγραφαν «αν έχεις σπουδάσει πληροφορική ή διαφορετικά αν είσαι μαθηματικό, φυσικό ή τίποτα άλλο για να πάρουν μια συνάφεια. Δεν υπήρχαν όντως πολλοί. Υπήρχαν, αλλά δεν υπήρχαν πολλοί.

Παναγιώτης: Ναι, ναι.

Θανάσης: Ναι.

Παναγιώτης: Άρα μεγάλωσες σε ένα σπίτι με τεχνολογία.

Θανάσης: Υπήρχαν αρκετά στοιχεία της τεχνολογίας. Όταν λοιπόν με γεννήσαν εκεί στην Αμερική και γελάω γιατί, όταν μου είχαν πει την ιστορία και λέω «γιατί ήρθαμε στην Ελλάδα ρε μπαμπά, γιατί ήρθαμε στην Ελλάδα, τι συνέβη».

Παναγιώτης: Τι ηλικία έγινε;

Θανάσης: Πολύ μικρός, ξέρω 'γω, 2 χρονών είχα έρθει. Μου λέει, «υπήρχε το εξής πρόβλημα, δεν υπήρχε κάποιος να σε μεγαλώσει». Όπου, εμένα ο πατέρας μου ασχολούταν με συστήματα τηλεματικής, δηλαδή παρακολουθούσαν τότε τα λεωφορεία και τα τρένα της Νέας Υόρκης, είχε φτιάξει ένα σύστημα για το πότε θα πηγαίνουν σε στάσεις. Η δε μητέρα μου προγραμμάτιζε πυραύλους μεγάλου βεληνεκούς.

Παναγιώτης: Απλά πράγματα και δύο.

Θανάσης: Απλά πράγματα.

Παναγιώτης: Κλασικό στόρι μεταναστών Ελλήνων... Ούτε καν.

Θανάσης: Ούτε καν.

Παναγιώτης: Φανταστικό.

Θανάσης: Ήταν όμως, είχε κάτι το διαφορετικό, ανατρεπτικό. «Όταν λοιπόν» μου λέει, «σε γεννήσαμε, δεν είχαμε κάποιον να σε μεγαλώσει». Ήρθε η γιαγιά μου από την Ελλάδα, με κράτησε κάποιο καιρό, δεν υπήρχε περιθώριο να... Δεν βόλευε. Οπότε, αποφασίζουν να έρθουν στην Ελλάδα. Έρχονται στην Ελλάδα, λοιπόν, έρχονται στην Αθήνα, σκεφτόντουσαν τι να κάνουν, λένε, «αν μείνουμε στην Αθήνα, γυρίζουμε και στην Αμερική, δεν έχει καμία διαφορά, πάμε στη Νέα Υόρκη». Δοκιμάζουν, λοιπόν, στα Γιάννενα.

Παναγιώτης: Τα δικά μας τα λεωφορεία στην Αθήνα, ούτε τώρα τα κάνουν τηλεματική. Αυτό που κάνει ο πατέρας στη Νέα Υόρκη, δύσκολα θα το έκανε στην Αθήνα, αλλά...

Θανάσης: Ναι, δεν θα ασχολούταν μόνο με αυτό, αλλά η αλήθεια αυτή... Ήταν διαφορετική η κατάσταση. Λέει «λοιπόν, μήπως να δοκιμάσουμε στα Γιάννενα;» όπου έχει καταγωγή ο πατέρας μου και πολύ μακρινή καταγωγή η μητέρα μου. Πάνε λοιπόν να δοκιμάσουν στα Γιάννενα αλλά πέφτει ένα πρόβλημα. Στο σπίτι των παππούδων μου η τουαλέτα ήταν έξω το σπίτι. Οπότε η μητέρα μου παθαίνει ένα μεγάλο σοκ πολιτισμικό και λέει «εντάξει, οκ»...

Παναγιώτης: «Είπαμε».

Θανάσης: «Είπαμε, τι είναι αυτό;» και η παράμετρος λοιπόν τότε για να γυρίσουν ή να μείνουν ήταν πραγματικά αστεία. Λέει η μητέρα μου, «αν βρεις τρεις ανθρώπους στα Γιάννενα που ασχολούνται με πληροφορική ή θα αγοράσουν υπολογιστή, εγώ θα μείνω». Και ξεκίνησε λοιπόν.

Παναγιώτης: Κι ας ήταν η τουαλέτα έξω από το σπίτι.

Θανάσης: Ναι, ναι, ναι. Και ο πατέρας μου βάζει ένα στοίχημα και το κερδίζει. Και αποφασίζουν λοιπόν να εγκατασταθούμε μόνιμα στα Ιωάννινα. Με διάφορες δυσκολίες, καθώς η μητέρα μου είχε και μια προφορά Αμερικάνικη, είχε μεγαλώσει εκεί, είχαν και διαφορετικά ερεθίσματα, αυτές οι δυσκολίες υπήρχαν, αλλά εμείς ως παιδιά δεν τα έχουμε καταλάβει. Κι εγώ κι ο αδερφός μου μετά ζούσαμε τη ζωή που μας άρεσε, αυτό ξέραμε. Από μικρός λοιπόν ήμουν σε έναν χώρο που υπήρχαν έντονα τα θέματα της τεχνολογίας, πολύ έντονα.

Παναγιώτης: Μεγαλώνεις στα Γιάννενα.

Θανάσης: Μεγαλώνω στα Γιάννενα.

Παναγιώτης: Πότε ήσουν μαθητής; Καταρχάς έχεις και εσύ γρήγορα κλίση προς την τεχνολογία και την πληροφορική όπως οι γονείς;

Θανάσης: Έχω, έχω γρήγορα κλίση στη τεχνολογία, από μικρός ασχολούμαι, αλλά εμένα το όραμά μου τότε ήταν να ασχοληθώ με την ρομποτική. Κοντά, αλλά όχι ακριβώς αυτό. Μαθητής στο Δημοτικό ήμουν μέτριος προς κακός, σιγά-σιγά άρχισα να βελτιώνομαι στο Πανεπιστήμιο, μέχρι να μπω λοιπόν στο Πανεπιστήμιο, είχα γίνει από τους καλύτερους μαθητές γιατί κατάλαβα ότι δεν υπήρχε άλλος τρόπος να μπω στο... Να κάνω αυτό που θέλω.

Παναγιώτης: Ακολουθεί και ο αδερφός τον ίδιο...

Θανάσης: Ο αδερφός μου, ανατρεπτικός τύπος, λέει «εγώ δεν θα ασχοληθώ καν με αυτή τη βλακεία που λέγεται υπολογιστές».

Παναγιώτης: Let me guess, δεύτερο παιδί, ε;

Θανάσης: Δεύτερο παιδί.

Παναγιώτης: Κι εγώ το έχω δει από την αδερφή μου.

Θανάσης: Και ναι, πηγαίνω στην Πάτρα μετά και εκεί είμαι μηχανικός υπολογιστών, μπαίνω στον χώρο, καμία σχέση, δεν είχα σκοπό ούτε να ασχοληθώ με banking, με τέτοια πράγματα... Το μυαλό μου ήταν αλλού.

Παναγιώτης: Αλλά περνάς στην Πάτρα, μηχανικός.

Θανάσης: Μηχανικός υπολογιστών, ναι.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Και αρχίζω και ασχολούμαι τότε με hardware, αυτό μου άρεσε.

Παναγιώτης: Έχεις ακόμα τη ρομποτική...

Θανάσης: Ναι, στο μυαλό μου, ότι εγώ θα ασχοληθώ με αυτό.

Παναγιώτης: Πώς ήταν τα φοιτητικά σου χρόνια, τι τα ξεχωρίζει, τι σου έχει μείνει από αυτά;

Θανάσης: Οι εξαιρετικές παρέες, φίλοι, μπορείς να κρατάς σχέσεις για πάντα, ωραίες στιγμές, ξέρεις και όταν περνάνε τα χρόνια νομίζω ότι αναπολείς και λες τι ωραία που περνάγαμε και δεν υπάρχει κάποια κακή στιγμή να θυμηθώ τώρα, είναι μόνο καλές στιγμές.

Παναγιώτης: Υπάρχει κάτι το οποίο ήταν για σένα game-changer όσος ήσουν φοιτητής;

Θανάσης: Υπήρχε κάτι. Βασικά ήταν ένα περιστατικό άσχετο στον δρόμο, όπου περνούσα έξω από μια πλατεία και ένα κατάστημα τράπεζας, είχαμε σχέση με το χώρο της πληροφορικής και κανονικά έγινε μια κοπέλα και μου λέει «Γεια σας», «γεια σας» λέω, «έχουμε προεγκρίνει για σας ένα δάνειο». Ήταν από μια τράπεζα που συγχωνεύτηκε, μετά απορροφήθηκε από μια μεγάλη άλλη τράπεζα, «έχουμε προεγκρίνει ένα δάνειο που ήταν περίπου 10.000 ευρώ.

Παναγιώτης: Έτσι στον δρόμο, τυχαία.

Θανάσης: Στον δρόμο. Λέω «κάτσε, πώς;» μου λέει «δεν είναι τίποτα».

Παναγιώτης: Κατάλαβα ποια εποχή είναι αυτή.

Θανάσης: Ναι, ναι. Και λέω «τι χρειάζεται να κάνω για να το πάρω;», «δεν είναι τίποτα», μου λέει. «Θα υπογράψουμε κάτι χαρτιά, θα έρθει ένας κούριερ αύριο, θα σας φέρει μια κάρτα και θα έχετε μέχρι 10.000 ευρώ». Νομίζω ήταν 3 εκατομμύρια δραχμές, εν πάση περιπτώσει. Λέω «πολύ ωραία, το θέλω». Λέω «θα κάνω κάτι;», «όχι» μου λέει, «δεν θα κάνετε τίποτα». Πάω στο σπίτι λοιπόν το βράδυ, το έχω φιλοξεχάσει, χτυπάει το κουδούνι το πρωί, εντάξει εγώ ήμουν φοιτητής, ξέρεις, κοιμάσαι λίγο πιο αργά, εννιά η ώρα κοιμόμουν, δεν καταλαβαίνω τι γίνεται. Χτυπάει ο κούριερ, λέω «ποιος είναι;» λέει «από την τράπεζα, να υπογράψετε κάτι χαρτιά». Λέω, «επειδή δεν είμαι ακριβώς σίγουρος τι πρέπει να κάνω, μου τα αφήνεις να διαβάσω; Και πραγματικά παίρνω τον πατέρα μου τον τηλέφωνο και του ρωτάω «ρε συ», του λέω «μου έχουν κάνει αυτή την πρόταση, τους είπα ναι, αλλά δεν ξέρω τι είναι». Μου λέει «δεν διαβάζεις να δεις τους όρους, τι λέει;» Και διαπιστώνω λοιπόν ότι είχε ένα επιτόκιο, δεν θυμάμαι, τρελό, ξέρω 'γω. Και οι όροι δεν ήταν αυτοί που φανταζόμουν. Και λέω, πώς γίνεται. Και αρχίζει και μου μπαίνει το σαράκι, τι πρέπει, τι κάνουν, πώς δουλεύει αυτό το πράγμα. Ασχολούμαι και στη διπλωματική μου με κάτι συναφές. Συνεργάζομαι τότε κάπως με κάτι μαθήματα στη συνεταιριστική τράπεζα, την Αχαϊκή, που είχε στην Πάτρα. Και μπήκανε πολλά ζιζάνια. Ήταν και ο πατέρας μου στον χώρο της πληροφορικής, είχε φτιάξει κάποια συστήματα με κάτι πιστωτικά ιδρύματα. Όλα αυτά έδεσαν. Και τότε ασχολούμαι με έναν

καθηγητή στη Πάτρα, τον Γιάννη Χατζιλιγερούδη, με τον οποίο κάναμε ένα σύστημα. Αυτό που σήμερα λέμε machine learning, τότε το λέγαμε λίγο διαφορετικά.

Παναγιώτης: Σύστημα.

Θανάσης: Φτιάχνουμε λοιπόν ένα σύστημα, πώς πρέπει να γίνονται τα δάνεια των πελατών, στην ίδια τράπεζα. Ψάχναμε ποιες είναι οι παράμετροι. Και τότε πραγματικά, αφέλεια, έπαρση, ξεκάθαρα. Λέμε ότι θα φτιάξουμε μια εταιρεία πληροφορικής, έναν τελείως διαφορετικό μηχανισμό που εμείς θα στηρίζουμε τράπεζες. Δεν είχαμε ιδέα τι πραγματικά έπρεπε να γίνει. Νομίζαμε ότι η τεχνολογία τα λύνει όλα.

Παναγιώτης: Και φαντάζομαι ότι σχεδιάζατε να φτιάξετε κάτι για τις ελληνικές τράπεζες. Δηλαδή δεν έχεις εκτεθεί σε κάποιο παγκόσμιο πρόβλημα.

Θανάσης: Τίποτα, τίποτα, όχι.

Παναγιώτης: Θα φτιάξω ένα αλγόριθμο που θα βοηθάει τις τράπεζες να αποφασίζουν αν θα δώσουν δάνειο ή πόσα ή whatever.

Θανάσης: Ήταν τελείως ελεύθερο το στυλ και ναι, το κάναμε.

Παναγιώτης: Έχεις και άλλες σπουδές, ξέρω.

Θανάσης: Ναι, πηγαίνω στην Αγγλία μετά κάνω ένα MBA.

Παναγιώτης: Το αφήνεις αυτό, το αφήνετε ή τρέχει;

Θανάσης: Όχι, τρέχει κανονικά. Αρχίζουμε και φτιάχνουμε αυτό που λέγεται call banking σύστημα. Πάμε σε τεχνολογίες πιο μοντέρνες. Είναι και ο πατέρας μου προφανώς στην εταιρεία. Είναι και άνθρωποι που είναι του ευρύτερου χώρου. Ήταν άνθρωποι που είχαν αντίστοιχη αφέλεια με εμένα. Και λέμε «ΟΚ, θα το φτιάξουμε, δεν είναι τίποτα». Όλα λέγαμε ότι δεν είναι τίποτα. Να ξεκαθαρίσω ποια ήταν η αρχή μας. Όταν όμως πας να το εφαρμόσεις επιχειρηματικά, τρως πόρτα.

Παναγιώτης: Είσαι στην Πάτρα ή έχεις γυρίσει στα Ιωάννινα;

Θανάσης: Έχω γυρίσει στα Ιωάννινα.

Παναγιώτης: Έχεις γυρίσει στα Ιωάννινα.

Θανάσης: Ακόμα σπουδάζω, πηγαينوέρχομαι. Αλλά έχω γυρίσει στα Γιάννενα και δουλεύω από εκεί.

Παναγιώτης: ΟΚ. Δουλεύεις πού.

Θανάσης: Έχουμε νοικιάσει κάποια διαμερίσματα. Μάλιστα το πρώτο διαμέρισμα που είχαμε νοικιάσει ήταν ημιυπόγειο. Και το θεωρούσαμε πολύ μεγάλη επιτυχία, το γεγονός ότι είχε τρία διαφορετικά δωμάτια που μπορούσες να δουλέψεις με κάποια ελευθερία χώρου. Αλλά δεν μας ενδιέφερε ο χώρος.

Παναγιώτης: Από την πρώτη στιγμή είσαι founder, είσαι entrepreneur. Δεν έχεις πάει κάπου όλο να κάνεις.

Θανάσης: Έχω ασχοληθεί με κάποια άλλα πράγματα on the side. δηλαδή έχουμε κάνει μια εταιρεία που φτιάχνει τουριστικά πακέτα μέσω τεχνολογίας να συγκρίνουν τιμές από διαφορετικούς εξωτερικούς πράκτορες. Έχουμε δοκιμάσει διάφορα. Δεν πήγανε τόσο καλά, αλλά μας έδωσαν πολύ καλές εμπειρίες. Ή έχουμε ασχοληθεί με... Τότε έπαιξε πάρα πολύ το integration, δηλαδή να συνθέσεις διαφορετικά υποσυστήματα με κάποια άλλα. Έχουμε κάνει και τέτοιες προσπάθειες με άλλες εταιρείες που έχουμε συστήσει, με άλλους founders. Όλους αυτούς τους βάλουμε στην Natech.

Παναγιώτης: ΟΚ, άπειρες οι ερωτήσεις εδώ. Πώς πληρώνεστε στο πρώτο διάστημα; Φαντάζομαι ότι για πάρα πολύ μεγάλο, για ένα διάστημα δεν είναι paid όλο αυτό, είναι εσείς να βάζετε χρόνο και καλή θέληση για να πάει όλο αυτό μπροστά.

Θανάσης: Στην αρχή, τα προσωπικά σου χρήματα με τα εταιρικά χρήματα δεν ξεχωρίζουν. Είναι ένα πράγμα. Δεν ξέρεις τι είναι τι.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Θανάσης: Δεν υπάρχει κάτι που μπαίνει στην τσέπη σου. Υπάρχει κάτι που είναι κοινό και πρέπει απλά να καλύψεις υποχρεώσεις. Αυτό από την αρχή διαπιστώνεις ότι δεν είναι βιώσιμο και δεν μπορείς να το εξελίξεις στο μέλλον. Σίγουρα λοιπόν οι πληρωμές στην αρχή είναι κάπως αδόμητες.

Παναγιώτης: Δεν παίρνετε μισθούς. Έχουμε όλα αυτά που πρέπει να τα ξέρουμε. Πόσο καιρό ήσασταν χωρίς μισθό;

Θανάσης: Δεν μπορώ να θυμηθώ. Δεν μπορώ να θυμηθώ πότε...

Παναγιώτης: Τι είναι μισθός βασικά.

Θανάσης: Τι είναι μισθός.

Παναγιώτης: Δεν υπάρχει σαν έννοια.

Θανάσης: Δεν υπάρχει σαν έννοια στην αρχή. Κάποια στιγμή όντως μετά προχωρήσαμε. Όντως μετά το MBA ήταν πιο σαφή τα πράγματα γιατί κατάλαβα ότι κάπου πρέπει να τα ξεχωρίσω. Πιο πριν ήταν, οκ, θα πάρεις κάτι, θα χρειαστώ κάτι για να αγοράσω, θα πρέπει να πάρω κάτι από το ταμείο και ούτω καθεξής. Αυτά τα δυσθεώρητα προβλήματα και αυτές τις δυσδιάκριτες γραμμές ήταν οι πρώτες μέρες στο επιχείρημα αυτό, ξεκάθαρα. Αλλά ξέρεις ποια είναι η ουσιώδης διαφορά, ότι όλοι οι άνθρωποι που δουλεύουν σε αυτό το πράγμα, σε αυτό το εγχείρημα, δουλεύουν με το όραμα, με την ιδέα, με την πίστη ότι κάνουμε κάτι.

Παναγιώτης: Συμμετέχουν όλοι σαν co-founders;

Θανάσης: Όχι, όχι.

Παναγιώτης: Πώς τους καλείς;

Θανάσης: Είναι όμως το culture έτσι, δηλαδή η κουλτούρα είναι ότι είμαστε όλοι μαζί.

Παναγιώτης: Πες μας λίγο, το 2003 είναι η ίδρυση της Natech, πώς αποφασίζεις, πότε αποφασίζεις να κάνεις την ίδρυση αυτή, και πού χωράει το MBA, θέλω να μου πεις λιγάκι εκεί πώς αποφασίζεις...

Θανάσης: Το 2003 ιδρύεται, τελικά, πιο πριν υπήρχε μια διαφορετικής μορφής εταιρεία. Εταιρεία, ήταν τέλος πάντων, μια εταιρεία η οποία είχε διάφορα σκέλη. Ήτανε μαζί με τους γονείς μου, πουλούσαμε υπολογιστές, διάφορα πράγματα, γιατί ουσιαστικά στηνόμασταν σε κάτι τέλος πάντων που μπορούσε να εξυπηρετεί στην επιχειρηματική ιδέα. Η εταιρεία συστήθηκε, όντως, το 2003. Και από την στιγμή που συστήθηκε προσπαθήσαμε να ακολουθήσουμε κάποιας μορφής, τέλος πάντων, ιεραρχία, δομή, κάποια θέματα εταιρικής διακυβέρνησης, στοιχειώδη, πολύ βασικά, μη φανταστές τίποτα σοβαρό. Το 2007 έκανα το MBA μου. Από την αρχή κατάλαβα ότι δεν ξέρω.

Παναγιώτης: Πώς να διοικήσεις...

Θανάσης: Και πολύ νωρίς κατάλαβα ότι πολύ ωραία είναι να ξέρεις από τεχνολογία ή να νομίζεις ότι ξέρεις από τεχνολογία, αλλά το ότι δεν ξέρεις από τη διοίκηση δεν έχει καμία σχέση.

Παναγιώτης: Είσαι από την πρώτη στιγμή CEO;

Θανάσης: Όχι.

Παναγιώτης: Για πες μου λίγο. Πώς εξελίσσεσαι, γιατί είστε μια ομάδα ανθρώπων. Είναι και οι γονείς σου.

Θανάσης: Η μητέρα μου δεν ήταν, ο πατέρας μου ήταν.

Παναγιώτης: Πώς εξελίσσεσαι σε CEO και πώς προκύπτει αυτό;

Θανάσης: Αρχικά CEO ορίζεται ο πατέρας μου με την έννοια του διαχειριστή. Του ανθρώπου δηλαδή που έχει την έκθεση και την νομική έκθεση και την ευθύνη. Εγώ είμαι καθαρά στο θέμα της τεχνολογίας. Όταν φεύγω να κάνω το MBA, όπου ουσιαστικά υποβάλλω σε διάφορα πανεπιστήμια τις αιτήσεις, αλλά με έχει κερδίσει το Μάντσεστερ πριν επιλέξω το Μάντσεστερ, είχα να πάω είτε στην Αμερική είτε στην Αγγλία, σε διάφορα σημεία. Για κάποιο λόγο είχα γνωρίσει κάποιους απόφοιτους στο Μάντσεστερ του MBA και μου άρεσαν. Και με πείθουν να πάω εκεί. Ωραία. Μου άρεσε πραγματικά το πρόγραμμα. Φεύγω, κάνω 18 μήνες που είναι το MBA και τότε πραγματικά είμαι στο μεταίχμιο. Γυρίζω ή δεν γυρίζω; Γιατί καλά τα είχαμε κάνει, αλλά είχαν ανοίξει διάφορες πόρτες, άλλα ερεθίσματα, είχα να μιλήσω με άλλους ανθρώπους.

Παναγιώτης: Φαντάζομαι.

Θανάσης: Ήταν και μια εποχή που το 2009, που αρχίζουμε να χτυπιόμαστε απ' την κρίση.

Παναγιώτης: Ναι.

Θανάσης: Αλλά αποφασίζω να γυρίζω. Και τότε το συζητάμε και λέμε, κοίταξε, η εταιρεία έχει περάσει από διάφορα κύματα, οι συνεταιριστικές τράπεζες που ήταν κατ' εξοχή οι πελάτες μας έχουν μπει σε μια λογική, γιατί μπορεί να συρρικνωθούν, μπορεί να απορροφηθούν, μπορεί να αλλάξουν συστήματα. Αλλά τότε ξαφνικά βλέπω ότι αυτό που με ιντριγκάρει περισσότερο είναι αυτή η πρόκληση. Δεν ξέρω για ποιον λόγο, αρχίζει και... Κοιμάμαι και ξυπνάω με την πρόκληση πώς θα κάνουμε την εταιρεία κάτι μεγαλύτερο και πώς θα χρησιμοποιήσουμε την τεχνολογία μαζί με ό,τι ερεθίσματα έχουμε για να εξελιχθούμε.

Παναγιώτης: Μιλάς για τις συνεταιρικές τράπεζες και νομίζω ότι εδώ είναι ένα σημαντικό σημείο που πρέπει να ξέρουμε. Είναι 2007, συγγνώμη, 2009, είναι ήδη τρία-τέσσερα χρόνια η εταιρεία, παραπάνω, έξι χρόνια up and running, που σημαίνει ότι έχετε πελάτες σίγουρα.

Θανάσης: Έχουμε πελάτες σίγουρα.

Παναγιώτης: Και ξέρω πολύ καλά ότι από το thesis σας, από το focus σας και της στρατηγικής, όσο ότι εσείς στοχεύετε σε secondary τράπεζες.

Θανάσης: Μικρές.

Παναγιώτης: Πώς έχει προκύψει αυτό.

Θανάσης: Είναι καλή ερώτηση, δεν τα ανέφερα. Αυτή η αφέλεια που είπα στην αρχή προφανώς μας οδήγησε και σε κάποιο κομμάτι της αγοράς. Ποιοι θα είναι αυτοί που πρώτα θα εμπιστευτούν, είναι προφανώς οι μικρότεροι παίχτες που είναι οργανισμοί που παίρνουν πιο γρήγορα αποφάσεις και μπορεί να αλλάξουν και πιο γρήγορα τα συστήματά τους. Ο τραπεζικός χώρος είναι ένας τέτοιος χώρος όπου υπάρχει θέμα εμπιστοσύνης, προσωπικών σχέσεων, προφανώς, αλλά υπάρχει και θέμα ποια είναι η εταιρεία που εξυπηρετεί. Γιατί αν καταρρεύσουν τα συστήματά της, καταρρέει η τράπεζα.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Θανάσης: Τότε λοιπόν οι πρώτοι adopters και οι πρώτοι πελάτες μας είναι οι συντηρητικές τράπεζες.

Παναγιώτης: Της Ελλάδος.

Θανάσης: Ναι, ναι, ναι. Η συνεταιριστική τράπεζα Ηπείρου, τότε λεγόταν Ιωαννίνων, η Αχαϊκή μετά και ούτω καθεξής. Μικρές τράπεζες περιφερειακής εμβέλειας.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Και στην αρχή υπάρχει πάρα πολύ ξύλο. Τι εννοώ ξύλο, ποιος είσαι, τι κάνεις, από πού είσαι, οτιδήποτε και να κάνεις θεωρείσαι αναξιόπιστος, γιατί εμπιστευτήκαμε μια μικρή τράπεζα, μια μικρή εταιρεία στα Γιάννενα να μας δώσει ένα σύστημα το οποίο είναι κρίσιμης λειτουργίας, οπότε και οι τιμές που δίνεις είναι τελείως διαφορετικές. Ένα καλό όμως είχαν αυτές τις τράπεζες. Ήταν διατεθειμένες να δώσουν, να μεταφέρουν γνώση. Και οι άνθρωποι που δουλεύαν σε αυτές τις τράπεζες πίστευαν ότι μπορούν να κάνουν, να ανταγωνιστούν μεγάλους παίχτες. Άρα ήμασταν στην ίδια μεριά. Υπήρχαν οι μεγάλες συστημικές, οι βαριές, τέλος πάντων τράπεζες, οι οποίες είχαν όλα τα εφόδια για να κάνουν ό,τι αγοράς θέλανε και υπήρχαν οι μικρές, τα underdogs. Πηγαίναμε να κάνουμε... Μαζί με αυτούς και ήμασταν κι εμείς.

Παναγιώτης: Και είναι και προ κρίσης περίοδος που έχουν αρχίσει και μεγαλώνουν πολύ κι αυτές. Είναι και σε αριθμό πολλές.

Θανάσης: Και ήθελαν να αποδείξουν ότι κάνουν κάτι διαφορετικό.

Παναγιώτης: Ναι.

Θανάσης: Ναι, ναι, ναι.

Παναγιώτης: Και εσείς μαθαίνετε υποθέτω από αυτό, από όλοι αυτοί. Πώς είναι το... Ωραία, είσαι στο MBA σου. Πώς είναι το πελατολόγιο της Natech εκείνο το διάστημα, 2007-2008;

Θανάσης: 4-5 τράπεζες ήταν εκείνη τη στιγμή και κάποια στιγμή φτάσανε και 9.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Αλλά 4-5 τράπεζες ήταν η κύρια πηγή, τέλος πάντων, των εισόδων μας.

Παναγιώτης: Η ερώτηση που έρχεται εδώ είναι ότι έχουν πλακώσει τα μαύρα σύννεφα, έρχεται το 2009. Το ένα πράγμα που ξέρουμε ότι έγινε wiped out μέσα στην κρίση είναι οι μικρές τράπεζες. Έτσι, υπήρξε μια τρομακτική συρρίκνωση του χώρου και συγκέντρωση στις συστημικές. Πώς σας επηρεάζει αυτό και είναι εκεί που αποφασίζετε να βγαίνετε και προς τα έξω;

Θανάσης: Φαντάσου ότι οι πρώτες τράπεζες που κλείσανε στην Ελλάδα ήταν συνεταιριστικές. Ήταν πελάτες μας. Και θυμάμαι χαρακτηριστικά ότι είμαι στο σπίτι, στον καναπέ, γιατί είχα πρόβλημα με τη μέση μου, θυμάμαι τη στιγμή, και με παίρνει τηλέφωνο ένας συνεργάτης και πολύ φίλος, και συμφοιτητής μάλιστα, και μου λέει «έχω να σου πω ένα άσχημο νέο», «τι;» του λέω, δεν έχω ιδέα, μου λέει «μια από τις τράπεζές μου, η Αχαϊκή, κατέρρευσε», μου λέει «κλείνει». «Τι σημαίνει» λέω «κλείνει η τράπεζα;» Δεν έχουμε ξαναδεί να κλείνει τράπεζα. Είχαν απορροφηθεί κάποιες, να κλείσει η τράπεζα... Τι σημαίνει αυτό; Δεν ξέραμε ακριβώς τι σημαίνει και πώς μας επηρεάζει και τι... Είχε αβεβαιότητα. Τότε...

Παναγιώτης: Πελάτης σας.

Θανάσης: Πελάτης μας. Έκλεισε η τράπεζα, πελάτης μας. Ήταν ένα σοκ. Τεράστιο σοκ. Βέβαια, πιο πριν, είχαμε προετοιμαστεί για ένα σενάριο ότι μπορεί οι τράπεζες κάποια στιγμή να φύγουν. Γιατί κάνανε μια σύμπραξη όλες μαζί. Είχαν φτιάξει μια ιδιωτική τράπεζα, την Πανελλήνια. Και υπήρχαν σκέψεις ότι μπορεί όλες μαζί τέλος πάντων να δημιουργήσουν μια ιδιωτική και από κάτω...

Παναγιώτης: Να συνενωθούν.

Θανάσης: Οπότε είχαμε στο μυαλό μας σενάρια σχετικά. Αλλά είναι αλλιώς να το φαντάζεσαι και αλλιώς να το βιώνεις. Είχαμε ήδη ξεκινήσει να φτιάχνουμε μια καινούργια γενιά συστήματος. Η οποία θα επέτρεπε στη Natech να εξυπηρετήσει κι άλλους οργανισμούς, μεγαλύτερους. Και είχαμε μπει ήδη στη λογική, πάμε να εξυπηρετήσουμε ξένες τράπεζες. Προφανώς έπρεπε να μεταφράσουμε το σύστημά μας στα αγγλικά, να κοιτάξουμε διεθνείς κανονιστικές υποχρεώσεις και ούτω καθεξής.

Παναγιώτης: Πόσα άτομα είσαι εκείνο το διάστημα, ήδη πουλάτε λοιπόν σε 3-4 τράπεζες...

Θανάσης: 17.

Παναγιώτης: 17 άτομα. OK.

Θανάσης: Μικρή, πολύ μικρή.

Παναγιώτης: Μικρή και με ένα εντυπωσιακό μέγεθος έργου.

Θανάσης: Ναι και αναλογικά είναι πολύ μεγάλο...

Παναγιώτης: Scratch να το πούμε ξανά, απ' το μηδέν.

Θανάσης: Από το μηδέν το είχαμε φτιάξει.

Παναγιώτης: Όλα τα συστήματα 4-5 συνεταιρικών τραπεζών και μάλιστα έχετε μπει τώρα στην διαδικασία και το έχετε όλο αυτό προσαρμόσει και για διεθνή επέκταση.

Θανάσης: Σωστά. Τι συμβαίνει όμως, η τεχνολογία όντως αν τη σχεδιάσεις διαφορετικά από την αρχή για το σκοπό που πάει να εξυπηρετήσει μπορεί σε βοηθήσει. Τότε όλοι μας λέγανε «πόσα άτομα, πόσο τζίρο;» είναι οι κλασσικές ερωτήσεις που δεν μπορείς να απαντήσεις καλά όταν είσαι μικρός και είσαι σε start-up mode, τα χάνεις όλα.

Παναγιώτης: Και εγώ έπρεπε να το ρωτήσω, τι τζίρο έχετε εκεί, στα 17 άτομα και στις 5 τράπεζες, τι τζίρο κάνεις;

Θανάσης: Πρέπει να είναι κάτι μεταξύ 200.000, 220.000, δεν θυμάμαι ακριβώς, αλλά κάπου εκεί είναι το νούμερο.

Παναγιώτης: Το χρόνο.

Θανάσης: Το χρόνο, το χρόνο.

Παναγιώτης: Πώς βγαίνει, 17 άτομα, 200 χιλιάδες.

Θανάσης: Εδώ τα νούμερα είναι μικρότερα. Και προφανώς δεν έχεις δικό σου μισθό.

Παναγιώτης: Ακριβώς.

Θανάσης: Οπότε έχεις να πληρώσεις λιγότερα στόματα. Αλλά είναι ένα πρόβλημα, είναι ένα πρόβλημα, σοβαρό. Και τότε λέμε δεν γίνεται, κάτι πρέπει να κάνουμε. Κοιτάζουμε λοιπόν την αγορά της υποσαχάριας Αφρικής. Γιατί κοιτάζουμε την αγορά της υποσαχάριας Αφρικής;

Γιατί τότε απελευθερώνει, τέλος πάντων, γίνονται τα πρώτα βήματα ιδιωτικοποίησης των τραπεζών εκεί πέρα. Και αρχίζουμε να κοιτάζουμε τις πρώτες περιπτώσεις. Δεν πουλήσαμε, αλλά τι κάναμε. Μας έμαθε να μπορούμε να απαντάμε σε διεθνείς διαγωνισμούς. Οπότε καταλάβαμε τι μας έλειπε. Προφανώς, αυτοί οι διαγωνισμοί, δεν έχεις πολλές ελπίδες να τους κερδίσεις, ειδικά αν είναι ο πρώτος σου...

Παναγιώτης: Ναι, ναι. Αλλά σε βάζει, ακριβώς, να ξέρεις τι ζητάνε. Ποιες χώρες είναι η προτεραιότητα εκεί;

Θανάσης: Αιθιοπία, Κένυα.

Παναγιώτης: Νιγηρία.

Θανάσης: Νιγηρία. Αλλά στη Νιγηρία φοβόμαστε τότε να πάμε.

Παναγιώτης: Είναι κρίμα, γιατί αυτές οι χώρες είναι το επίκεντρο του fintech, by the way, σε αυτό το region.

Θανάσης: Σωστά, σωστά, σωστά.

Παναγιώτης: Δηλαδή αν ήσασταν από τότε, ίσως αυτή τη στιγμή να είχατε καβαλήσει και ένα φοβερό κύμα ανάπτυξης. Ακόμα μεγαλύτερο...

Θανάσης: Έχουμε πουλήσει και τώρα κάτι.

Παναγιώτης: Έχετε.

Θανάσης: Τότε όμως δεν καταφέραμε. Πολύ μετά, το '18.

Παναγιώτης: Τι εννοώ, ήσασταν spot-on.

Θανάσης: Ναι, ναι.

Παναγιώτης: Αυτή τη στιγμή είναι το hub της Αφρικής και η Αίγυπτος λίγο ίσως, αλλά στο fintech γίνονται πραγματάκια εκεί. Έχουμε γραφεία και τα βλέπουμε.

Θανάσης: Και τώρα γίνονται και στη Λατινική Αμερική, σε πολλές περιοχές γίνονται. Τότε όμως ήμασταν πολύ μικροί για να το κάνουμε. Αλλά μας έδωσε λοιπόν όλο αυτό το, έλα, ψάξου. Και τότε καταλαβαίνουμε λοιπόν ότι όλες οι τράπεζες, όσο μικρές και μεγάλες, είναι επιρρεπείς σε αλλαγές των μακροοικονομικών. Και ίσως αυτό που έπρεπε να κάνουμε, το σκεφτήκαμε τότε, ήταν να ανοίξουμε το τραπεζικό σύστημα σε αυτό που λέμε σήμερα APIs, αλλά τότε ήταν σε γενικότερες διεπαφές ώστε να μπορεί να φτιάξει οικοσύστημα. Γιατί το λέγαμε αυτό, γιατί λέγαμε ότι μια τράπεζα είναι μικρή, με μια άλλη τράπεζα είναι μικρή, με μια εταιρεία μπορούν να δώσουν κάτι μαζί.

Παναγιώτης: Ακριβώς.

Θανάσης: Και ανασχεδιάσαμε την τεχνολογία ενός καινούργιου τραπεζικού συστήματος με αυτή ακριβώς τη λογική.

Παναγιώτης: Οκ.

Θανάσης: Και νομίζω ότι..

Παναγιώτης: Αυτό φέρνει το επόμενο growth;

Θανάσης: Φέρνει το επόμενο growth. Γιατί ήρθαν κάποιες διεθνείς τράπεζες και αγорάσαν τα συστήματά μας γιατί είχαμε ακριβώς αυτό το μοντέλο. Και είχαμε και κάτι άλλο. Όλες οι τράπεζες, όλα τα ιδρύματα, είχαν στο τέλος της ημέρας κάτι που λέγεται κλείσιμο ημέρας. Τι είναι αυτό; Είναι μια διαδικασία που ακόμα γίνεται που στο τέλος της ημέρας σου, ειδικά τότε, τα υπόλοιπά σου σταματούσαν να τρέχουν. Οι τραπεζικές διαδικασίες σταματούσαν και υπήρχε μια διαδικασία που ενσωμάτωνε ετερόκλητα συστήματα για να σου πει ο Παναγιώτης έχει 100.000 ευρώ στο λογαριασμό του και έχει κινηθεί από αυτά τα κυκλώματα λέγανε τα atm's, τις κάρτες και το καθεξής. Δεν υπήρχε mobile web banking τόσο εκτεταμένο.

Παναγιώτης: Ναι.

Θανάσης: Οπότε αυτό δούλευε. Έκλεινε η τράπεζα τρεισήμισι, τέσσερις παρά τέταρτο, τελειώσαμε. Εμείς λοιπόν που ήμασταν αδαείς, και το λέω πραγματικά, είχαμε ξεκινήσει με τη λογική ότι όλα τα συστήματα είναι real-time. Δεν υπάρχει batch διαδικασία, δεν υπάρχει μια δομή, μια ροή στο τέλος της ημέρας. Όλα τα τραπεζικά τρέχουν ζωντανά.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Αυτό τι έδινε λοιπόν, σε όλες τις τράπεζες που τρέχανε το δικό μας το σύστημα και σε αυτή τη λογική, δεν υπήρχε η ανάγκη για να κλείσουν κάτι. Έτρεχε ζωντανά.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Οπότε είχαν δραματικό όφελος.

Παναγιώτης: Και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Θανάσης: Και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Παναγιώτης: Δεν χρειάζονταν να κλείσουν νωρίτερα ενδεχομένως, δεν έπρεπε να κάνουμε όλα αυτή την διαδικασία κλεισίματος, χρονοβόρα, κοστοβόρα.

Θανάσης: Σωστά.

Παναγιώτης: Φαντάζομαι, κι όλα αυτά, και πιο σημαντικό, είχαν real-time ενημέρωση.

Θανάσης: Έρχονται λοιπόν κάποιες ξένες τράπεζες και λένε λοιπόν έχουμε αυτά τα καταστήματα, τα οποία είναι ζημιογόνα στην Ελλάδα, δεν μας παίρνει να έχουμε νυχτερινή βάρδια, κ.λπ. Και εμείς είχαμε αυτό, το real-time ή το μη κλείσιμο της ημέρας. Και είχαμε μπει και σε κάποιες λίστες της Forester, μιας εταιρείας που κάνει market research, τέλος πάντων. Οπότε μας είχαν βρει, τους δείχνουμε το σύστημα, καλύπτουμε όλα τα κριτήρια τους και γίνεται και η πρώτη διεθνής εγκατάσταση. Δηλαδή, σε τράπεζα μη ελληνική.

Παναγιώτης: Από πού είναι, από πού σου έρχονται αυτές τις τράπεζες;

Θανάσης: Από μόνες τους. Από την Τουρκία, ήταν η πρώτη μας μεγάλη εγκατάσταση μη ελληνική. Γιατί είχαν γίνει και κάποιες άλλες μέσω μιας γεωργιανής εταιρείας, ιδρύματος πληρωμών. Είχε γίνει μια εγκατάσταση από μια άλλη ξένη τράπεζα που είχε παράρτημα στην Ελλάδα. Ήταν πολύ περιορισμένες οι λειτουργίες της. Αλλά η μεγάλη διαφορά ήταν με τη Ziraat. Γιατί η Ziraat ήταν η μεγαλύτερη τράπεζα της Τουρκίας. Με τις όποιες διενέξεις έχουμε πολιτικά με την Τουρκία.

Παναγιώτης: Μια πολύ καλή αγορά και it makes all the sense in the world να είμαστε εκεί και να την κοιτάμε σαν αγορά τουλάχιστον.

Θανάσης: Σωστά. Και εμπιστεύονται λοιπόν μια ελληνική εταιρεία για το σύστημά τους. Προφανώς μαθαίνουμε, εξελισσόμαστε, συνεργαζόμαστε και επενδύουμε πάρα πολύ,

όσο μπορούσαμε παραπάνω, ώστε να βελτιώσουμε τον εαυτό μας, τα συστήματά μας, τις διαδικασίες μας και να εξελιχθούμε. Τότε λοιπόν ήρθε κάτι καταλυτικό όμως. Γιατί καταλαβαίνουμε και κάτι άλλο. Ότι οι τράπεζες σε όλο τον κόσμο, όπου και να είναι, έχουν κοινά προβλήματα και κοινές προκλήσεις. Και καταλαβαίνουμε ότι οι τράπεζες, όσο μεγάλες και να είναι, ή πόσο μικρές και να είναι, δεν μπορούν να υποστηρίξουν τον εαυτό τους στην τεχνολογία. Γιατί λέγαμε, η Ziraat έχει πάνω από χίλια άτομα στην πληροφορική, αλλά δεν μπορούσε να εξυπηρετήσει όλες τις διαδικασίες σε όλες τις χώρες που βρίσκεται. Οπότε λέγαμε, δεν είναι θέμα μόνο μεγέθους. Είναι θέμα της ίδιας της υποδομής και της ίδιας της υπόστασης των τραπεζών. Έχουν κληθεί να κάνουν άλλο πράγμα, αλλά η τεχνολογία πλέον τις διακατέχει. Και λέμε, λοιπόν, ωραία, θα κάνουμε κάτι μαγικό, λέμε στο μυαλό μας, θα πάμε να ανοίξουμε μια τράπεζα. Επιπλέον μια αφελής σκέψη. «Γιατί» μας λένε όλοι «θέλεις να ανοίξεις μια τράπεζα, αφού εξυπηρετείς τράπεζες». Μα λέμε, δεν θέλουμε να γίνουμε τράπεζα για τη θέση της τράπεζας. Θέλουμε να αποκτήσουμε την τραπεζική άδεια για να επιτρέψουμε στις τράπεζες να εστιάζουν σε αυτό που κάνουν. Την πραγματική παραδοσιακή τραπεζική ή την εξυπηρέτηση του πελάτη. Και εμείς να τους δίνουμε από πίσω όλο τον υποστηρικτικό μηχανισμό.

Παναγιώτης: Όλη τη σουίτα από τα solutions, από τις λύσεις αυτές.

Θανάσης: Το software και το υπόλοιπο κομμάτι.

Παναγιώτης: Ναι, αλλά γιατί χρειάζεσαι άδεια για να το, πώς θα το διαφοροποιούσε η άδεια; Ένιωθες ότι σου έδινε κάποιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;

Θανάσης: Να σου πω. Οι τράπεζες έχουν να δώσουν σύνδεση με κάρτες, έχουν ATM, έχουν συστήματα πληρωμών. Τα οποία ακουμπάν την τεχνολογία. Ενώ με το να έχεις το τελικό προϊόν, που είναι αυτό που συναλλάσσεις, στέλνεις μέσω IRIS χρήματα από τον ένα στον άλλον. Στην πραγματικότητα η τεχνολογία είναι. Υπάρχει μια τραπεζική υπηρεσία και μια τεχνολογία. Και όλες οι τράπεζες λέγανε «ωραία όλα αυτά που μου λες, πώς θα τα κάνω;» Άρα ή τους δίνεις τη τεχνολογία και πρέπει να συνδεθούν μόνοι τους με τα εκατέρωθεν συστήματα, το οποίο ήταν πολύ μεγάλος όγκος δουλειάς, ειδικά στις μικρές τράπεζες, ή θα τους έλεγες «έλα θα δίνω όλα και απλά κουμπώνεις πάνω μου».

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Και αυτό σήμερα λέγεται banking as a service.

Παναγιώτης: Ναι, βέβαια.

Θανάσης: Τότε δεν ξέραμε πώς λέγεται.

Παναγιώτης: Ναι, ναι.

Θανάσης: Και θέλαμε να κάνουμε αυτό.

Παναγιώτης: Άρα ξεκινάτε να πάρετε τραπεζική άδεια.

Θανάσης: Ξεκινάμε να σκεφτόμαστε πώς μπορούμε να το κάνουμε αυτό.

Παναγιώτης: Γιατί ακούγεται ιδιαίτερα δύσκολο.

Θανάσης: Είναι δύσκολο, είναι δύσκολο.

Παναγιώτης: Μίλησε μας λίγο για αυτή τη φάση της εξέλιξης της εταιρείας.

Θανάσης: Τότε λοιπόν λέμε, ΟΚ, θα πρέπει να το κάνουμε. Θα πρέπει να πάρουμε τραπεζική άδεια, μάλλον, θα θέλουμε να δώσουμε αυτό, τη τεχνολογία, μαζί με τραπεζικές υπηρεσίες. Δεν έχουμε ιδέα. Ξεκάθαρα ότι δεν έχουμε ιδέα και βγαίνουμε στην αγορά να μιλήσουμε με ανθρώπους, να μας πούνε τι χρειάζεται. Και διαπιστώνουμε πολύ σύντομα ότι δεν υπάρχει κανένας τρόπος να πάρεις τραπεζική άδεια. Όταν συγκρίνονται τα τραπεζικά ιδρύματα, οι άδειες δεν υπάρχουν στη διαθεσιμότητα.

Παναγιώτης: Και δεν έχεις ήδη τραπεζικά operations.

Θανάσης: Δεν έχω τραπεζικά operations.

Παναγιώτης: Όχι, είναι ότι φαντάζομαι, ότι ένα κομμάτι για να πάρεις μια τραπεζική άδεια πρέπει να είναι και το είσαι ήδη στο industry κάπως...

Θανάσης: Ναι, πρέπει να έχεις όλα αυτά. Και ναι, εξυπηρετείς τις τράπεζες, αλλά αυτό που πας να κάνεις δεν έχει εφαρμογή και μάλλον είναι δύσκολο. Άρα λέει, ξανασυμμαζέψου, σκέψου κάτι άλλο. Πάλι αυτή η, τέλος πάντων, αφέλεια μας οδηγεί να λέμε ότι δεν μπορεί, κάτι δεν ξέρουν καλά αυτοί που μας το λένε, θα υπάρχει τρόπος. Και υπάρχουν κάποια παραδείγματα παγκοσμίως όπου κάποιοι τεχνολογικοί φορείς ακουμπάνε τις τραπεζικές άδειες. Και λέμε, κάτι πρέπει να γίνει, ή τέλος πάντων να συμμετάσχουμε σε μια τράπεζα, ρε παιδί μου. Πολύ μεγάλη βοήθεια σε αυτό το εγχείρημα είναι και η εξέλιξη της Νίνα, η οποία είναι τεχνολογικός πάροχος, μαζί με συμμετοχή, στο Wallet της, που είναι ίδιο με του ηλεκτρονικού χρήματος και αγοράζει και την άδεια της στην πράξη και μετασχηματίζεται σε ένα ίδρυμα πολύ ευρύτερης εμβέλειας. Οπότε λέμε ότι προφανώς μπορεί να γίνει και στην Ελλάδα. Αλλά το έχουμε δει και στο εξωτερικό, έχουμε δει τη Solaris, έχουμε δει άλλες εταιρείες που κάνουν κάτι παρεμφερές. Και λέει, μα ναι λοιπόν, γίνεται. Και σε διαφορετικούς χρονισμούς μάλιστα. Το '20 που είναι η μεγάλη αλλαγή, τέλος πάντων, λόγω του Covid, έχουμε και άπλετο

χώρο και χρόνο να σκεφτούμε και άλλα πράγματα. Φέρνουμε στο διοικητικό μας συμβούλιο έναν άνθρωπο, τον Χάρη τον Αντωνίου, ο οποίος είναι πρώην τραπεζίτης και τον φέραμε βασικά λέγοντάς του το όραμά μας. Συναντιόμαστε στο Βερολίνο, ήταν μια επιχειρηματική αποστολή που είχε γίνει από την Ελλάδα ακριβώς πριν κλείσουν τα σύνορα λόγω του Covid. Και συναντιόμαστε εκεί πέρα, του επεξηγούμε τι θέλουμε να κάνουμε και λέει «παιδιά είναι πάρα πολύ ωραίο, να σας βοηθήσω». Και τότε ξεκινάει λοιπόν ένα ταξίδι, να δούμε πώς μπορούμε να αποκτήσουμε τραπεζική άδεια. Και ήταν προς τρία μέτωπα. Εξέλιξη της τεχνολογίας, εύρεση χρηματοδότησης και εύρεση τραπεζικής άδειας.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Και τότε αλλάζουν όλα.

Παναγιώτης: Εκεί αλλάζουν όλα. Θέλω να μου πεις τι εννοείς γιατί αλλάζουν εκεί όλα. Τι συμβαίνει και αλλάζουν. Και η άλλη ερώτηση που μου βγαίνει αυθόρμητα είναι γιατί συμπίπτουν και τα τρία; Γιατί πρέπει να σηκώσεις χρήματα, να πάρεις τραπεζική άδεια και να αλλάξεις τεχνολογίες σου μαζί; Είναι προϋποθέσεις για να πάρεις την τραπεζική άδεια, να γίνονται άλλα δύο. Πώς κινείται και γίνονται όλα μαζί;

Θανάσης: Ναι, η τραπεζική άδεια ήταν ουσιαστικά το εργαλείο που θα μας επέτρεπε να κάνουμε αυτό που θέλαμε. Το banking as a service.

Παναγιώτης: Ναι, φυσικά.

Θανάσης: Οπότε έπρεπε να πάρουμε την τραπεζική άδεια αν θέλαμε να κάνουμε το όραμά μας που ήταν τελικά να γίνουμε η τράπεζα των τραπεζών όπως λέγαμε. Και τεχνολογικός πάροχος. Η τεχνολογία ήταν ούτως ή άλλως αυτό που κάναμε και έπρεπε να εξελίξουμε την τεχνολογία μας σε τέτοιο σημείο ώστε να μπορούμε να έχουμε εγκαταστάσεις που να γίνονται πολύ γρήγορα. Που να τρέχουν στο cloud.

Παναγιώτης: Unscalable for data.

Θανάσης: Που να έχουν αυξομειώσεις έντονες στο πώς ζητάει η κάθε τράπεζα. Συν το γεγονός ότι είχαν να εξυπηρετήσουν πλέον όχι μόνο τις τράπεζες αλλά έπρεπε να εξυπηρετήσουν και το έμμεσο σχήμα, την τράπεζα που θα εξυπηρετεί τις τράπεζες. Και όλα αυτά χρειάζονταν κεφάλαια. Οπότε λοιπόν η τεχνολογία ήταν αυτό που έπρεπε να κάνουμε. Τα κεφάλαια τα χρειαζόμασταν για να μπορούμε να βρούμε την τραπεζική άδεια. Και την τραπεζική άδεια την θέλαμε για να μπορούμε να κάνουμε το όραμά μας. Άρα έπρεπε να γίνονται και τρία.

Παναγιώτης: Η ίδια η τραπεζική άδεια χρειάζεται χρήματα, εννοώντας, εντάξει... Πέρα από τα κλασικά της διαδικασίας και τι κόστος έχει αυτό, χρειαζόταν να σηκώσεις χρήματα για την άδεια;

Θανάσης: Ναι. Αρχικά τότε δεν ξέραμε τι θα κάνουμε. Δηλαδή αν θα βγάλουμε καινούρια άδεια, αν θα αγοράσουμε υφιστάμενη, αν θα συμμετάσχουμε σε άδεια. Αλλά χοντρά να το πω, για να ξεκινήσεις μια τράπεζα, και με πολλούς αστερίσκους, αν θα επιτραπεί να το κάνεις, έχει ένα εποπτικό κεφάλαιο, δηλαδή ένα ελάχιστο ποσό που πρέπει να κατατεθεί. Το ελάχιστο εποπτικό κεφάλαιο που απαιτείται είναι 18 εκατομμύρια σήμερα. Αυτό όμως, το ελάχιστο εποπτικό κεφάλαιο, δεν είναι το ελάχιστο κεφάλαιο που πρέπει να έχεις. Το ελάχιστο εποπτικό κεφάλαιο είναι πολύ παραπάνω από αυτό. Είναι πολλαπλάσιο.

Παναγιώτης: Αυτό το κεφάλαιο, τα 18 εκατομμύρια, είναι αυτά που δεν τα πειράζεις. Είναι εκεί.

Θανάσης: Μένουν εκεί.

Παναγιώτης: Σε περίπτωση που πάει κάτι στραβά, από αυτά τα χρήματα θα αποζημιωθούν όσοι εκτεθούν στο ρίσκο που θα δημιουργήσει ένας χρηματοπιστωτικός οργανισμός όπως μια τράπεζα.

Θανάσης: Είναι το ελάχιστο ποσό που λέει η τράπεζα της Ελλάδας, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, ότι πρέπει να έχεις. Αλλά αυτό δεν εφαρμόζεται ποτέ. Γιατί θα είναι πολύ παραπάνω.

Παναγιώτης: Πολύ παραπάνω.

Θανάσης: Γιατί σου λέει τα 18 εκατομμύρια πρέπει να είναι η πρόβλεψη που θα έχεις μετά από τρία χρόνια αν όλα πάνε στραβά. Οπότε ξεκινάς με πολύ παραπάνω νούμερο. Αλλά ακόμα και αν τα συλλέξεις, και μιλάμε ότι χρειάζεται γύρω στις κάτι σίγουρα παραπάνω από 50 εκατομμύρια, που το νούμερο συγκλίνει προς τα 60 ως ελάχιστο πραγματικό ποσό που χρειάζεσαι αν θες να κάνεις κάτι, αλλά τέλος πάντων, είναι υπό διαπραγμάτευση. Ακόμα και να συλλέξεις αυτά, είναι μεγάλος ο όγκος των εργασιών που πρέπει να κάνεις για να μπορέσει να εγκριθεί μια νέα τράπεζα και να πάρει άδεια.

Παναγιώτης: Πώς εξελίσσεται αυτή η διαδικασία, από ποιους σηκώνεται, πώς διαχειρίζεσαι εκείνη την περίοδο.

Θανάσης: Εκείνη την περίοδο προφανώς είμαστε σε μια διαδικασία, όπως και η προηγούμενη περίοδος, που λέγαμε κάτι πρέπει να κάνουμε αλλά δεν ξέρουμε. Το επόμενο βήμα είναι πιο μεγάλο από αυτό που φανταζόμαστε ότι πρέπει να κάνουμε.

Οπότε λοιπόν και με τη βοήθεια του Χάρη του Αντωνίου ξεκινάμε και λέμε θα πάμε να σηκώσουμε χρήματα. Πολύ ωραία. Ξέρουμε, τρέχουμε μια διαδικασία άντλησης κεφαλαίων. Δεν έχουμε ξανά κάνει άντληση κεφαλαίων. Είμαστε bootstrapped, εταιρεία που τα έχουμε βάλει όλα μόνοι μας.

Παναγιώτης: Από την πρώτη μέρα.

Θανάσης: Από την πρώτη μέρα, οπότε δεν ξέρουμε τι σημαίνει να σηκώσεις κεφάλαια. Ξέρουμε θεωρητικά, δεν ξέρουμε πραγματικά τι συμβαίνει.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Θανάσης: Οπότε, όντας founder, ξέρεις, έχεις κάποιες προσδοκίες που τη λέει εγώ θέλω να μου δώσετε χρήματα χωρίς να αποκτήσετε τίποτα. Και η αγορά λέει ότι εγώ θα σου δώσω χρήματα και θέλω να αποκτήσω όσο περισσότερο μπορώ. Κάπου στη μέση βρίσκεται η απάντηση. Παρ' όλα αυτά όμως δεν κάνουμε πραγματικά άντληση κεφαλαίων με τον παραδοσιακό τρόπο. Κάνουμε ένα μικρό γύρο με φίλους και γνωστούς. Δουλεύουμε με ένα μικρό ποσό το οποίο δεν έχει καμία σχέση με αυτό που χρειάζεται για να πάρουμε άδεια. Όμως κάνουμε ενέργειες.

Παναγιώτης: Πόσο είναι το ποσό αυτό;

Θανάσης: Τότε σηκώνουμε γύρω στα 3,5 εκατομμύρια. Η αλήθεια είναι όμως ότι έχουμε πει σε μια συζήτηση και ψάχνουμε να βρούμε τραπεζική άδεια παράλληλα με την άντληση κεφαλαίων. Παρατηρούμε λοιπόν γρήγορα ότι δεν υπάρχουν τραπεζικές άδειες. Όσες ελάχιστες υπήρχαν είχαν πωληθεί και ακόμα και αν βρεις κάποια που πουλιέται δεν μπορείς να περάσεις στη διαδικασία του fit and proper. Δηλαδή να εξεταστείς και να πεις ότι εκεί...

Παναγιώτης: Πληροίς όλα τα κριτήρια.

Θανάσης: Τότε πάμε λοιπόν στην Τράπεζα Πειραιώς και λέμε γιατί πήγαμε στην Τράπεζα Πειραιώς. Εκτός των γνωριμιών είναι μια τράπεζα που έχει απορροφήσει πολλές τράπεζες. Και πιστεύουμε ότι μπορούμε να αγοράσουμε μια τραπεζική άδεια η οποία τη διαθέτουν στην Τράπεζα Πειραιώς ως αδρανή.

Παναγιώτης: ΟΚ. Άρα επειδή έχει αγοράσει πολλές τράπεζες που έχουν τραπεζικές άδειες και αυτοί έχουν τραπεζικές άδειες οπότε δεν τις χρειάζονται τις υπόλοιπες. Μάλλον εδώ μπορώ να βρω μια τραπεζική άδεια προς πώληση αυτό σκέφτεσαι.

Θανάσης: Αυτή ήταν μια αφέλεια λοιπόν και πραγματικά αυτό που ακολουθούμε. Πάμε λοιπόν και λέμε ωραία, θα βρούμε έναν τρόπο να μιλήσουμε με τους ανθρώπους της

Πειραιώς να δούμε αν έχουν κάποια τραπεζική άδεια στο ράφι, έτσι το συζητούσαμε, και θέλουν να την πουλήσουν. Ωραία, και αν το βρούμε αυτό είχαμε κάνει κουβέντες με διάφορα funds στην Ελλάδα και στο εξωτερικό που θα μπορούσαν να μας το χρηματοδοτήσουν. Από τότε ακούγονταν πολύ ωραίο. Και αλήθεια μας βρίσκεται σε τελείως διαφορετικό σημείο όταν πάμε στην Τράπεζα Πειραιώς γνωρίζουμε το Χρήστο τον Μεγάλο και κάνουμε μια κουβέντα και συζητάμε για ένα τελείως διαφορετικό σενάριο. Από την πρώτη μέρα λοιπόν συζητάμε το σενάριο τι θα συνέβαινε αν κάναμε μια σύμπραξη όπου συνεπενδύαμε για να βγάλουμε μια καινούργια τραπεζική άδεια με απολύτως τυπική διαδικασία. Συντονιζόμαστε, ταιριάζουν τα χνώτα μας, δεν ξέρω τι γίνεται αλλά πραγματικά μετά το τέλος του πρώτου ραντεβού έχουμε δώσει τα χέρια ότι μπορούμε από κοινού να εξετάσουμε σοβαρά αυτό το ενδεχόμενο. Μετά από τέσσερις μήνες, στο Λονδίνο, γίνεται η ανακοίνωση ότι έχουμε συμφωνήσει στα επιμέρους, μη μπω σε λεπτομέρειες, που ήταν επίπονη διαδικασία, ότι θα συστήσουμε μια καινούργια τράπεζα.

Παναγιώτης: Με την Πειραιώς.

Θανάσης: Με την Πειραιώς. Και δεν θα είναι ότι νοικιάζουμε τα άδειά της ή μας πουλάνε άδεια. Δεν υπήρχε αυτό πράγμα. Δεν υπάρχει «πουλάω άδειες». Οι τράπεζες τη στιγμή που απορροφούνται χάνουν την υπόστασή τους. Εμείς δεν το ξέραμε αυτό.

Παναγιώτης: Άρα δεν είναι ότι είχαν 5-6 άδειες.

Θανάσης: Είχαν μία τραπεζική άδεια και ήταν αυτή της τράπεζας της Πειραιώς. Δεν υπήρχε άλλη. Και συμφωνούμε λοιπόν ότι θα καβαλήσουμε το κύμα των fintech. Θα φτιάξουμε μια καινούργια τράπεζα. Θα συνεπενδύσουμε. Και αυτό σήμερα είναι η Snappi.

Παναγιώτης: Η Snappi. Το πρώτο digital bank...

Θανάσης: Στην Ελλάδα.

Παναγιώτης: Στην Ελλάδα, που αδειοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα. Είναι εντυπωσιακό. Είναι η πρώτη τράπεζα που γρήγορα βλέπει μια ευκαιρία εκεί. Πώς το αποτυπώνεις αυτό; Τι ευκαιρία είδε; Πόσα χρήματα επενδύθηκαν; Πόσο είστε εσείς, πόσο είναι η Πειραιώς. Πόσο καιρό σας πήρε; Λύσε μας λίγο τα τεχνικά πράγματα. Να καταλάβουμε λίγο το μέγεθος.

Θανάσης: Αρχικά είναι μια περίοδος που εμένα μου φάνηκε από τη μία εκδοχή ότι πέρασε έτσι, και από την άλλη εκδοχή ότι ήταν αιώνας. Κάνουμε την πρώτη μας συνάντηση με τον Χρήστο Μεγάλο και τους λοιπούς της Πειραιώς κάπου τον Ιανουάριο. Και τον Απρίλιο του 2022 συμφωνούμε, όπως είπα βρισκόμαστε στο Λονδίνο στο UBS

Hall και συμφωνούμε και γίνεται η ανακοίνωση διεθνώς ότι ξεκινάμε αυτό το εγχείρημα. Η συμφωνία είναι 55% Τράπεζα Πειραιώς, 45% Natech και οι συγγενείς εταιρείες της Natech. Και τον Ιούνιο συστήνουμε τον οργανισμό. Δηλαδή τυπικά ράμε να συστήσουμε την εταιρεία. Αρχικά η εταιρεία. Την εταιρεία την ιδρύει η Natech και μετά συμμετέχει η Πειραιώς.

Παναγιώτης: Η ερώτηση που είπα πιο πριν και θέλω να μου την απαντήσεις λίγο γρήγορα είναι, εσύ ξεκίνησες να πάρεις μια άδεια για να κάνεις scale την τεχνολογία σου σε παγκόσμιο επίπεδο και να γίνεις banking as a service. Και κατέληξες με ένα digital bank σε σύμπραξη με μια ελληνική τράπεζα. Αυτό δεν μου φαίνεται ότι είναι on track με τη στρατηγική σου. Θα πας στο άλλο, θα το ακολουθήσεις στο άλλο κομμάτι; Είναι still at play;

Θανάσης: Η αλήθεια είναι ότι είναι απόλυτα παραλληλισμένο γιατί εμείς θέλαμε να έχουμε τεχνολογία, να εξυπηρετούμε τράπεζες παγκοσμίως με το software μας, με τα συστήματά μας γενικά. Θέλαμε να έχουμε την τραπεζική άδεια για να μπορούμε να κουμπώνουμε πάνω σε αυτά και να δουλεύουμε με τραπεζικές υπηρεσίες που αυτή τη στιγμή δεν είχαν.

Παναγιώτης: Ναι.

Θανάσης: Οπότε και τα τρία λοιπόν επιτεύχθηκαν.

Παναγιώτης: Η Snappi αδειοδοτήθηκε, όχι εσείς.

Θανάσης: Η Snappi είναι αδελφή εταιρεία.

Παναγιώτης: Μέσω αυτής της άδειας εσείς...

Θανάσης: Πάμε να εξυπηρετήσουμε αυτό που θα κάνουμε.

Παναγιώτης: Φανταστικό.

Θανάσης: Οπότε λοιπόν έγιναν και τα τρία.

Παναγιώτης: Φανταστικό, OK. Για πολύ κόσμο νομίζω το νούμερο ένα μήνυμα που μου βγαίνει εδώ είναι ότι η αφέλεια είναι όντως πραγματικά ευλογία. Γιατί σε πάρα πολλά σημεία, είναι ίσως η πιο χρησιμοποιημένη λέξη που έχεις πει μέχρι τώρα στην ιστορία σου. Ήμασταν αφελείς, ήμασταν αφελείς, ήμασταν αφελείς. Και φτου-φτου-φτου, σας έχει ευνοήσει πάρα πολύ. Αλλά είναι πραγματικά αξιέπαινο. Και θα ήθελα να μας πεις λιγάκι να καταλάβουμε το μέγεθος αυτή τη στιγμή.

Θανάσης: Σήμερα που μιλάμε είμαστε κάτι παραπάνω από 120 άτομα. Αυτό είναι μόνο η Natech. Δεν μιλάω για την Snappi. Η Snappi είναι ανεξάρτητος οργανισμός.

Παναγιώτης: Θα ήθελα να μας πεις για το balance εκεί, την ισορροπία που θα κρατήσεις μεταξύ Snappi και Natech. Εννοώ ότι πώς στρατηγικά θα το κοιτάξεις, αλλά, όλοι στα Ιωάννινα;

Θανάσης: Όχι. Η Natech έχει περίπου 55 με 60 άτομα στα Γιάννενα. Η Αθήνα καμιά σαρανταριά. Υπάρχουν και στο εξωτερικό. Έχουμε ανοίξει θυγατρική και στην Ελβετία και στο Βερολίνο.

Παναγιώτης: Ωραία.

Θανάσης: Και υπάρχουν και κάποιοι άνθρωποι που δουλεύουν remotely εκτός αυτών. Άρα έτσι είναι περίπου η κατάσταση. Είναι μια μεγάλη αλλαγή. Και έρχεται και η επόμενη αλλαγή. Γιατί το 2025 έχουμε προβλέψει ότι θα έχουμε τουλάχιστον 210 άτομα. Είναι ήδη στο πλάνο μας. Δεν είναι αυτός ο σκοπός, απλά να πάρουμε άτομα, σε αυτό μας οδηγεί όμως η κατάσταση.

Παναγιώτης: Και σε βοηθάει να καταλάβεις λίγο και το μέγεθος. Πιο καλά από τους τζίρους πολλές φορές και τα χρηματοοικονομικά, οι άνθρωποι που απασχολούνται. Τι τζίρο έχετε... Τι άλλα metrics θες να μοιραστείς μαζί μας για να καταλάβουμε το μέγεθος της επιτυχίας σου.

Θανάσης: Φέτος το 2024, η Natech θα... Υπολογίζουμε ότι θα κλείσουμε λίγο παραπάνω από τα 20 εκατομμύρια σε κύκλο εργασιών. Ήδη είμαστε στα 20, οπότε θα είμαστε παραπάνω από τα 20 μέχρι τέλος της χρονιάς. Κάπου κοντά στα 21 να είναι η τρέχουσα πρόβλεψη.

Παναγιώτης: Πόσες τράπεζες πουλάτε, σε ποιες περιοχές;

Θανάσης: Είναι πλέον αρκετά, το πλήθος έχει μεγαλώσει. Το εξυπηρετούμενο πελατολόγιο είναι περίπου 30 οργανισμοί. Είναι σε διάφορες χώρες, τόσες της Ελλάδας, υποσαχάρια Αφρική, κεντρική Ευρώπη, βορειοανατολική Ευρώπη κ.ο.κ. Κάνουμε κάποιες σοβαρές δουλειές αυτή τη στιγμή που θα κλείσουμε άμεσα στην Μέση Ανατολή. Είμαστε στις 25, «χτυπάμε ξύλο» θα έχουμε και το πρώτο μας πελάτη πιστεύουμε και στην Αμερική, στις ΗΠΑ. Οπότε...

Παναγιώτης: ΟΚ. Που φαντάζομαι ότι είναι μεγαλύτερη η αγορά.

Θανάσης: Είναι μια πολύ μεγάλη αγορά. Οι μικρές, οι μικρομεσαίες τράπεζες που εμείς κοιτάζουμε αν τις χωρίσουμε λίγο σε Ευρώπη και σε Αμερική μιλάμε περίπου 5.000,

τώρα τα νούμερα είναι κοντά, 4.600 είναι στην Αμερική περίπου 5.000 τράπεζες είναι και στην Ευρώπη. Άρα είναι ένα αντίστοιχο μέγεθος με την Αμερική και την Ευρώπη. Απλά η αγορά...

Παναγιώτης: Στα κεφάλαια είναι πολύ μεγαλύτερα.

Θανάσης: Είναι πολύ μεγαλύτερα.

Παναγιώτης: Πώς συνδέεται με το Snappi η Natech, ποιο είναι το όραμά σου εδώ, ποιες ευκαιρίες θα δημιουργήσει αυτή η neobank την οποία ξεκινήσατε με την Πειραιώς και πώς είναι το μέλλον της Natech; Δηλαδή, ποια είναι τα επόμενα μεγάλα βήματα;

Θανάσης: Η Natech είναι σίγουρα μια ανεξάρτητη... Ανεξάρτητο entity από τη Snappi. Η Snappi έχει μια αυτοτέλεια καθότι είναι και μια τράπεζα που πρέπει να έχει μια διοικητική και οργανωτική αυτοτέλεια.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Θανάσης: Η Natech έχει το δικό της κοινό, έχει τους δικούς τους πελάτες που είναι τράπεζες, τραπεζικά ιδρύματα κ.λπ., τα οποία συνεργάζονται πολλές φορές ή τέλος πάντων το όραμα είναι να συνεργάζονται μέσα από τη Snappi στο banking as a service. Είναι ότι πουλά σε όλο τον κόσμο. Πουλά όμως, όπως έχουμε πει, έχει στόχο ευρωπαϊκή αγορά, αμερικανική αγορά και κάπου στη Μέση Ανατολή και κάποια δειλά βήματα που έχουν γίνει στην υποσαχάρια Αφρική. Εκεί δεν υπάρχει κάποια επικάλυψη με τη Snappi. Στο θέμα όμως του banking as a service όλη η ευρωπαϊκή αγορά έχει σαφώς στρατηγική σημασία όλα να διοχετεύονται και να εξυπηρετούνται μέσω της Snappi και είναι και μια αγορά η οποία τρέχει με τρελούς ρυθμούς το banking as a service, το embedded finance και διάφορες τέτοιες... Πολύ συναφή σχήματα είναι η αγορά του τρισεκατομμυρίου, όπως λέμε, στην επόμενη τριετία και είναι πραγματικά η τάξη μεγέθους στο τρισεκατομμύριο και η Snappi έχει όλα, και τα τεχνολογικά αλλά και τα οργανωτικά εργαλεία για να κατακτήσει ένα μεγάλο μερίδιο της αγοράς αυτής. Άρα η Natech, λοιπόν, έχει πολύ μεγάλη εστίαση στο να πάει εξαιρετικά καλά η Snappi γιατί είναι εκτός από το επενδυτικό κομμάτι της είναι και στρατηγική σημασία, είναι και μέτοχος αλλά έχει και στρατηγική σημασία για το ίδιο το business που είναι το banking as a service.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Θανάσης: Και το υπόλοιπο που λέμε πιο παραδοσιακό αλλά δεν ακούγεται και τόσο παραδοσιακό είναι πολύ μεγάλης έντασης και ανατομίας υποσύστημα που είναι το core banking και τα ψηφιακά κανάλια που είναι στον υπόλοιπο κόσμο.

Παναγιώτης: Πώς βλέπεις τα επόμενα χρόνια το fintech να εξελίσσεται και τι πρέπει να περιμένουμε εμείς οι καταναλωτές στις εμπειρίες μας να αλλάξει.

Θανάσης: Νομίζω ότι οι ίδιοι οι καταναλωτές οδηγούν την αλλαγή. Είναι οι καταναλωτικές συνήθειες που το στρέφουν. Είμαστε σε έναν χώρο και σε έναν κόσμο και σε μια εποχή που τα πάντα είναι τεχνολογία. Εγώ ας πούμε αν ξεχάσω κάπου το κινητό μου τρελαίνομαι. Φαντάζομαι και περισσότεροι. Γιατί, γιατί περιμένεις ότι ο κόσμος σε βοηθάει, η τεχνολογία σε βοηθάει να κάνεις το καθημερινότητά σου πιο εύκολη. Ό,τι κάνουμε πλέον στη ζωή μας, δεν νομίζω ότι δεν θα έχει τεχνολογία αλλά αυτό περνάει και στις τραπεζικές υπηρεσίες. Τα καταστήματα των τραπεζών υπάρχουν και μπορεί να υπάρχουν και μάλλον θα υπάρχουν ως σημεία εξυπηρέτησης για κάποια ειδικά, συγκεκριμένες συναλλαγές και υπηρεσίες αλλά όλα τα υπόλοιπα έχεις μάθει να τα χρησιμοποιείς μέσα στην τεχνολογία. Αγοράζεις μέσω e-shop. Το κάνεις μέσω μιας κάρτας ψηφιακής ενδεχομένως. Στην Ελλάδα πλέον έχουμε μάθει να ανταλλάσσουμε χρήματα...

Παναγιώτης: Με sms.

Θανάσης: Με sms, μέσω IRIS, είναι πολύ απλά τα πράγματα. Αυτό λοιπόν είναι κάτι που το ζούμε. Πριν από ένα χρόνο δεν ήμασταν στο ίδιο σημείο. Το fintech έκανε ένα πολύ καλό. Έστρεψε πολύ κόσμο στο να ενσωματώσει τεχνολογία και έστρεψε και τις τράπεζες στο χώρο της τεχνολογίας πιο γρήγορα. Γιατί η εμπειρία που είχες στις τράπεζες ήταν απαράδεκτη.

Παναγιώτης: Ναι, φυσικά. Και σε πολλά σημεία ακόμα είναι.

Θανάσης: Και ακόμα είναι. Δεν θα ξεχάσω να λέω ότι μια φορά που είχα χάσει την ταυτότητά μου είχα πάει σε μια τράπεζα και λέω, μετά τον Covid κιάλας, «θέλω να αλλάξω την ταυτότητά μου». Και μου είπαν «ναι, πρέπει να κλείσεις ένα ραντεβού». «Ναι, αλλά είμαστε στην τράπεζα», «θα πάρεις ένα τηλέφωνο για να κλείσεις ραντεβού». Και αν είσαι μέσα στο κατάστημα, παίρνεις τηλέφωνο για να κλείσεις ραντεβού με τον άνθρωπο που είναι μπροστά σου και ας μην έχει κανέναν να σε εξυπηρετεί.

Παναγιώτης: Τρέλα, τρέλα.

Θανάσης: Αυτό όμως τι έκανε; Ανέβασε το επίπεδο της ωριμότητας και επιτάχυνε διαδικασίες. Ο κόσμος έχει μάθει πλέον ότι η τεχνολογία τον εξυπηρετεί. Το είπα και προηγουμένως και το ξαναλέω, ότι δεν μπορώ να φανταστώ πώς στο μέλλον θα συναλλασσόμαστε χωρίς ψηφιακό τρόπο. Το ενσωματώνουν και οι επόπτες, θα έχουμε ψηφιακό ευρώ στην Ευρώπη, θα έχουμε οτιδήποτε. Τα κρυπτονομίσματα πέρασαν,

ήρθαν ή θα μπορούν να έρθουν, δεν έχει σημασία. Αλλά ο κόσμος σίγουρα θα ξέρει να συναλλάσσεται ψηφιακά. Αυτό μας δίνει μια τεράστια ευκαιρία και μια τεράστια αλλαγή.

Παναγιώτης: Πες μας λίγο για το embedded finance και τι εφαρμογές πρέπει να περιμένουμε στο μέλλον.

Θανάσης: Ότι στην πραγματικότητα το embedded finance ή το embedded banking είναι, όλα στη ζωή σου, είναι πλέον embedded. Δηλαδή παίρνουμε την τεχνολογία μαζί με την τραπεζική και τα συνδυάζουμε. Είτε είναι από ένα application όπου λες ότι εγώ θέλω να αγοράσω ένα αγαθό και ταυτόχρονα χρησιμοποιώ ένα buy now pay later που είναι μια βασική δομή, απλή αλλά όχι απολύτως χρησιμοποιούμενη και λες ότι ξαφνικά, χωρίς να διαταράξω την εμπειρία μου, παίρνω μια πίστωση, ένα δάνειο και αγοράζω ένα αγαθό.

Παναγιώτης: Embedded finance

Θανάσης: Μέχρι το ότι έχω μια ανάγκη να πάρω το μισθό μου αύριο γιατί θέλω να προκαταβάλω κάποια πράγματα ή οι καταναλωτικές μου συνήθειες ή η ανάγκη μου το επιβάλλει να πάρω μια προκαταβολή χωρίς να μιλήσω με τον εργοδότη μου και να του πω «δώσε μου μια προκαταβολή» αλλά η τράπεζα τώρα να λαμβάνει να το κάνει αυτό. Αλλά ξαφνικά η τράπεζα λοιπόν τι κάνει, μπαίνει σε όλη σου τη ζωή και διαχειρίζεται τα χρήματά σου. Είναι ένας βασικός πυλώνας του embedded finance. Αυτό λοιπόν που μας διέπει και είναι πολλές οι πτυχές, δηλαδή βλέπουμε ότι σήμερα γράφουμε emails μέσω του Chat GPT ή των άλλων εργαλείων AI και πλέον τι γίνεται, κάνουμε embed στη ζωή μας ένα artificial intelligence tool.

Παναγιώτης: Ναι.

Θανάσης: Αντιστοίχως λοιπόν θα εντάξουμε στη ζωή μας και θα ενσωματώσουμε ένα σύνολο τραπεζικών υπηρεσιών που θα μας βοηθάει σε όλες τις πτυχές της τεχνολογίας.

Παναγιώτης: Πού νιώθεις ότι είναι η ψηφιοποίηση της αγοράς στην Ελλάδα, το τραπεζικό μας σύστημα και τι βλέπεις να έρχεται. Και μιλάω για την Ελλάδα αυτή στιγμή.

Θανάσης: Η Ελλάδα δεν υπολείπεται απ' το εξωτερικό αρχικά, να πούμε ότι είμαστε πολύ ανταγωνιστικοί πλέον, ειδικά με τις νέες ψηφιακές υπηρεσίες και σε σχέση με την πολιτεία που αντλεί πράγματα για το e-KYC και τα λοιπά έχουμε εξελιχθεί. Στο παρελθόν ήμασταν στην εποχή...

Παναγιώτης: KYC, Know Your Customer...

Θανάσης: Know Your Customer, συγνώμη, να γνωρίζεις τον πελάτη σου. Είναι μια υπηρεσία που δίνει και η πολιτεία. Γιατί ήταν ένα μεγάλο βήμα αυτό, γιατί πλέον αυτά

που έκανες με γραφειοκρατικό τρόπο, πήγαινες στην κάθε υπηρεσία και συνέλεγες χαρτιά, τώρα γίνεται με ψηφιακό τρόπο. Αυτό λοιπόν είναι ένα κομμάτι. Αλλά ακόμα έχουμε αγκυλώσεις και δυσκολίες. Αυτό που λέω, αν πας να ανοίξεις έναν λογαριασμό ως νέος πελάτης σε μια τράπεζα.

Παναγιώτης: Δεν μπορείς να το κάνεις ψηφιακά καταρχάς προς το παρόν.

Θανάσης: Λέμε ότι έχουμε digital onboarding όπως λέγεται, η εγγραφή πελάτη ψηφιακά, αλλά δουλεύει σε κάποιους, δεν δουλεύει σε όλους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα λέω, εγώ είμαι Αμερικανός πολίτης και Έλληνας πολίτης, είμαι όμως φορολογικός κάτοικος Ελλάδας και δυσκολεύομαι... Όντως και αυτός που είμαι που είμαι στην τεχνολογία, στην τραπεζική τεχνολογία, δεν μπορεί να ανοίξω λογαριασμό εύκολα σε άλλη τράπεζα.

Παναγιώτης: Ναι.

Θανάσης: Δεν μου επιτρέπεται. Αυτό λοιπόν είναι κάτι που δεν θα έπρεπε να ισχύει. Πηγαίνουν τα πράγματα προς τα εκεί. Σιγά-σιγά θα βλέπουμε ότι μέσα από το σύστημα σου, διαχείρισης των οικονομικών υπηρεσιών σου ή από το σύστημα που διαχειρίζεται το προσωπικό σου, μπορείς να κάνεις όλες τις συναλλαγές χωρίς να χρειάζεται να αλλάξεις περιβάλλον, να μπεις στο web banking, να μπεις μες στο mobile banking. Όλα αυτά πλέον γίνονται, ενσωματώνονται.

Παναγιώτης: Πού βλέπεις τις μεγαλύτερες ευκαιρίες εξέλιξης αυτή τη στιγμή για τη χώρα;

Θανάσης: Ό,τι βλέπω αρχικά και οι carriers, να το τονίσω ότι γίνονται κάποιες ενέργειες, αλλά και ο ασφαλιστικός τομέας μπαίνει σε αυτό, τα σουπερμάρκετ μπαίνουν σε αυτό. Εγώ βλέπω ότι το embedded θα είναι στην Ελλάδα σε πολύ λίγο χρονικό διάστημα, θα είναι σε πολύ ανεπτυγμένο σημείο.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Δηλαδή γίνονται πολλές ενέργειες που σύντομα θα έχουν, πιστεύω, αποτέλεσμα, δεν μιλάω θεωρητικά, μιλάω γιατί πρακτικά συμβαίνουν αυτά, συνεργασιών, όπου πλέον και οι μεγάλες και οι μικρές επιχειρήσεις θα μπουκνουν και στο κομμάτι των πληρωμών πολύ έντονα. Δηλαδή, σήμερα βλέπουμε συνεχώς μια αυξανόμενη τάση στη χρήση χρεωστικών και πιστωτικών καρτών. Άρα γίνονται πρακτικά ψηφιακά πολλές συναλλαγές. Βλέπουμε την ενσωμάτωση ηλεκτρονικών πληρωμών με άλλα κανάλια. Αnéφερα προηγουμένως το IRIS. Οι επιταγές έχουν συρρικνωθεί, δηλαδή, το πλήθος των επιταγών μειώνεται. Το πλήθος των μετρητών, το ποσό των μετρητών, επίσης μειώνεται. Άρα, λοιπόν, πάμε στις ψηφιακές πληρωμές σιγά-σιγά. Δεν είμαστε στο σημείο που θα μπορούσαμε να ήμασταν, αλλά υπάρχει τάση. Θεωρώ ότι στο μέλλον και με την εισαγωγή ενδεχομένως ψηφιακού νομίσματος, που η Ευρωπαϊκή Κεντρική

Τράπεζα το έχει ανακοινώσει, σε δύο με τρία χρόνια μπορούμε να ξεπεράσουμε το 95% να γίνονται με εικονικό τρόπο. Τώρα, αυτό που σίγουρα δεν έχει γίνει σχεδόν καθόλου στην Ελλάδα είναι τα ψηφιακά δάνεια. Οι ψηφιακές πιστώσεις. Γίνονται κάποιες προσπάθειες, έχουν γίνει κάποιες ενέργειες να παίρνεις κάποια μορφή δανείου, αλλά μέχρι και σήμερα πες να πας στο κατάστημα, να υπογράψεις χαρτιά, να υποβάλεις επιχειρηματικά πλάνα, κ.ο.κ. Θα δούμε αλλαγές όμως.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Και το δεύτερο πολύ μεγάλο θέμα είναι, που δεν υπάρχει τραπεζική ενοποίηση εκεί στην Ευρώπη, το δεύτερο πολύ μεγάλο θέμα είναι για όλους αυτούς τους νέους που σήμερα δεν έχουν πιστοληπτική αξιολόγηση, δηλαδή δεν ξέρει κάποιος αν μπορεί να πάρει δάνειο. Και εκεί είναι το μεγάλο θέμα. Δηλαδή, κάποτε μιλάγαμε ότι η Αφρική έχει το financial inclusion problem, δηλαδή δεν μπορούν να ενσωματωθούν στην τραπεζική οι άνθρωποι γιατί δεν έχουν στοιχεία. Ξαφνικά βρεθήκαμε ότι και οι νέοι, και στην Ελλάδα αλλά και σε όλη την Ευρώπη, να έχουν αποκλειστεί από πολλά πράγματα στην τραπεζικό χώρο. Και αυτό είναι ίσως ο μεγάλος αγώνας των επόμενων γενεών, γιατί ακόμα και στη θέματα ορολογίας δεν ξέρουν. Αν πας σε ένα ATM να σηκώσεις χρήματα, που δεν είναι πυρηνική επιστήμη, παρ' όλα αυτά έχεις επιλογές, σου λέει, θες να σηκώσεις από το ταμειυτήριό σου, από το τρεχούμενό σου, από την πιστωτική σου κάρτα. Ένας άνθρωπος ο οποίος δεν έχει έκθεση σε αυτούς τους λογαριασμούς, λέει «θέλω να σηκώσω λεφτά».

Παναγιώτης: Ναι, ναι, ναι.

Θανάσης: Δεν καταλαβαίνω και τι μου λέει.

Παναγιώτης: Στο μυαλό μου οι νέοι δεν έχουν access σε πολλά financial products, σε πολλές υπηρεσίες και σε πολλά προϊόντα, εκ των πραγμάτων γιατί δεν έχουν πολύ μεγάλα εισοδήματα ή δεν έχουν ακόμα το ιστορικό να τους συνοδεύει. Αλλά αυτό δεν ήταν πάντα πρόβλημα;

Θανάσης: Ναι, αλλά ήταν πάντα πρόβλημα όταν και οι συνθήκες ήταν διαφορετικές. Αν σήμερα κάποιος έχει πολύ μεγαλύτερη ταχύτητα στο να πάρει κάποια προϊόντα και εσύ που είσαι νεότερος δεν έχεις, ξαφνικά έχεις να καλύψεις ένα μεγάλο κενό μπροστά σου και είναι πολύ πιο δύσκολο πλέον όταν είσαι νέος να αποκτήσεις όλες αυτές τις υπηρεσίες που κάποιος άλλος επειδή απλά τυχαίνει να είναι 40 χρονών, τις παίρνει.

Παναγιώτης: Ειδικά μετακινείσαι κιόλας. Κατάλαβες, χώρες και που οι νέοι πλέον και οι νέες γενιές είναι και πολύ πιο κινητικές. Όλος ο κόσμος είναι addressable market. Δηλαδή μπορούν να πάνε παντού και εκεί υπάρχει και μια φοβερή εταιρεία Endeavor

entrepreneurs, η Nova Credit, η οποία έχει πάει και δουλεύει με... Έχουμε κάνει και επεισόδιο στη δεύτερη σεζόν νομίζω με τη Νίκη Γουλιμή που... Την ξέρεις τη Νίκη.

Θανάσης: Την ξέρω.

Παναγιώτης: Βοηθάει τα credit bureaus μεταξύ χωρών, τους οργανισμούς που είναι υπεύθυνοι για να βγάζουν την πιστοληπτική σου ικανότητα, να κάνουν share τα data τους, ώστε ένας άνθρωπος που φεύγει από μια χώρα και πάει σε άλλη να παίρνει μαζί αυτό το credit score, οπότε να είναι bankable από την πρώτη μέρα στην νέα χώρα. Λοιπόν, θα παίξουμε ένα παιχνίδι για να κάνουμε λίγο πιο light τη συζήτηση και το οποίο είναι κάρτες, θα διαλέξεις τυχαία μία, θα σου βγει μια λέξη, την οποία θα θέλαμε να ακούσουμε τον δικό σου ορισμό, όχι του Μπαμπινιώτη. Δηλαδή, τι έχεις εσύ από την εμπειρία σου μέχρι σήμερα που βγάλεις σαν τον ορισμό αυτής της λέξης.

Θανάσης: Vision, όραμα.

Παναγιώτης: Ωραία, όραμα. Τι σημαίνει για σένα όραμα;

Θανάσης: Για μένα όραμα σημαίνει τι φαντάζομαι ότι πρέπει να κάνω ή θέλω να κάνω στην επόμενη δεκαετία. Κάποτε φανταζόμουν ότι το όραμα είναι «ποιο είναι το όνειρό μου», αλλά το έχω συμμαζέψει λιγάκι.

Παναγιώτης: Αυτό πήγα να ρωτήσω. Το έχεις μαζέψει λιγάκι γιατί βοηθάει περισσότερο τους άλλους να σε ακολουθήσουν ή βοηθάει εσένα περισσότερο να κρατηθείς focus γιατί σκέφτεσαι όλο και μεγαλύτερα, μεγαλύτερα;

Θανάσης: Αυτό.

Παναγιώτης: Το δεύτερο, ε;

Θανάσης: Το δεύτερο. Είχα πάντα το πρόβλημα ότι δεν μπορούσα να εστιάσω σε κάτι πιο χειροπιαστό και πήγαινε μεγαλύτερο, μεγαλύτερο, μεγαλύτερο και δεν μπορείς να προβλέψεις το μέλλον. Και είναι τόσο ευμετάβλητες κάποιες συνθήκες που αυτό που σήμερα είναι όραμά σου, αύριο μπορεί να είναι το παρόν σου.

Παναγιώτης: Είναι πάντα happy journey το να έχεις ένα μυαλό το οποίο δεν σταματά να σκέφτεται;

Θανάσης: Όχι. Δεν είναι πάντα καλό. Σου δημιουργεί πολλές φορές, ή τουλάχιστον σε εμένα, και στεναχώρια και μια αίσθηση του ανεκπλήρωτου το οποίο κάποιες φορές είναι δημιουργικό, κάποιες φορές είναι απογοητευτικό. Γιατί λες πόσο μακριά είμαι από αυτό που θα ήθελα να κάνω. Αλλά από την άλλη μεριά λες, κοίτα πού πηγαίνει ο κόσμος.

Πάντα έλεγα, όταν οι άνθρωποι πήγαν στο φεγγάρι, ήταν κάτι το οποίο ξέφυγε τόσο πολύ από τη σφαίρα της φαντασίας της γης. Εντάξει, το είχε φανταστεί και ο Ιούλιος Βερν και το είχε γράψει, αλλά ξέφευγε. Αν όμως δεν είχαν αυτό το όραμα, δεν θα το κατάφερναν, δεν θα το προσπαθούσαν ποτέ. Από την άλλη μεριά όμως βάζεις πολλές φορές στόχους ή φαντάζεσαι ή ονειρεύεσαι πράγματα που δεν μπορείς να τα πετύχεις και αναλόγως της προσωπικότητάς σου, σου δημιουργεί μια αίσθηση ό,τι είναι μακριά.

Παναγιώτης: Οι εμπειρία σου είναι κυρίως οι άνθρωποι να δυσκολεύονται να ακούσουν αυτό το όνειρο που έχεις δει και να δυσκολεύονται να το ακολουθήσουν ή άνθρωποι οι οποίοι σε ακολουθούν και τους βγαίνει κάπως εύκολα; Μπορώ να φανταστώ ανθρώπους να έχουν και τις δύο εμπειρίες. Είναι και η τύχη κομμάτι αυτού, είναι και σίγουρα και το location, η τοποθεσία, αλλά οι εμπειρίες οι δικές σου, πώς είναι;

Θανάσης: Πάντα περιβαλλόμουν από ανθρώπους ή μιλούσα σε ανθρώπους που όλοι μου λέγανε ότι «δεν θα καταφέρεις». Δεν υπήρχε κανένας ποτέ να μου είπε, εκτός από τους πολύ στενούς της οικογένειάς μου, που μου είπε «εντάξει, μπορεί να καταφέρεις». Όλοι μου λέγανε ότι «αυτό που λες δεν γίνεται». Από πελάτες, ανταγωνιστές, συνεργάτες. Κάποιοι συνεργάτες πίστευαν ότι υπάρχει κάποια ελπίδα να πιάσουμε ένα ποσοστό από αυτό που λέμε. Όσο περνούσε ο καιρός και πετυχαίναμε κάποια από τα πράγματα που λέγαμε, τότε ξαφνικά ήταν περισσότεροι αυτοί που λέγανε «ναι, ναι, μπορούμε να το κάνουμε». Αυτό δημιουργεί και ένα άλλο πρόβλημα. Πολλές φορές νομίζεις ότι ό,τι και να λες θα πετύχει. Δεν γίνεται έτσι. Η αλήθεια είναι ότι σίγουρα κάποια φορά θα αποτύχεις. Καλά είναι να αποτυχαίνεις νωρίς παρά μετά. Τον τελευταίο καιρό βλέπω και ακούω περισσότερους που πιστεύουν στο όραμα ή πιστεύουν σε ένα ίσως και μεγαλύτερο πράγμα. Αλλά δεν θυμάμαι ποτέ στη ζωή μου κάποιος να μου είπε «ναι, αυτό που λες θα γίνει».

Παναγιώτης: Έχω την αίσθηση ότι ένας άνθρωπος, αν θα μουμίλαγες, ποιος είναι ο άνθρωπος, το νούμερο ένα, ένας άνθρωπος που δεν θα σου έχει πει ποτέ ότι κάτι είναι ανέφικτο, είναι ο πατέρας σου.

Θανάσης: Ναι.

Παναγιώτης: Και έχω την αίσθηση ότι ήταν πάντα ίσα-ίσα ο άνθρωπος που σου ξέρεις... Σου άνοιγε και περισσότερο λίγο τους ορίζοντες. Και επειδή ξέρω ότι CEO δεν ήσουν εξαρχής, μίλα λίγο για τη σχέση με τον πατέρα σου, την επαγγελματική πια.

Θανάσης: Με τον πατέρα μου είχα μια σχέση και έχω μια σχέση που ήταν και μέντοράς μου σε πολλά πράγματα. Με κάποιο μαγικό τρόπο για μένα ποτέ δεν παρέμβαινε στις αποφάσεις μου. Πάντα προσπαθούσε να μου πει την άποψή του αλλά με δημιουργικό τρόπο και όχι καταστροφικό. Η αλήθεια είναι ότι ποτέ δεν μου έλεγε «μη το προσπαθείς». Πάντα μου έλεγε «εγώ θα σε στηρίξω». Ένιωθα μια ασφάλεια. Ότι θα με στηρίξει

κάποιος ο οποίος τον εμπιστευόμουν. Δεν σημαίνει όμως ότι πάντα πίστευε ότι αυτό που έλεγα θα γίνει. Αλλά ποτέ δεν... Πάντα προσπαθούσε να μη μου πει ότι «αυτό που λες δεν θα γίνει». Μου έλεγε ότι αφού το πιστεύεις, με ωθούσε να σκεφτώ τις παραμέτρους και μου έλεγε ότι «αν το πιστεύεις κ.λπ., εγώ θα σε στηρίξω». Δεν μου έλεγε ποτέ δεν θα γίνει. Αλλά δεν σημαίνει ότι πάντα το πίστευε.

Παναγιώτης: Ένα κομμάτι το οποίο δεν μπορούμε να αφήσουμε με τίποτα έξω από τη συζήτησή μας είναι τα Ιωάννινα. Εμείς τα έχουμε καλύψει, πρώτη σεζόν, πρώτη σεζόν νομίζω, του Outliers έχουμε συνέντευξη με τον Φίλιπ Ντόιτσερ, ο οποίος είναι ο CEO, βλέπουμε τον Γερμανό CEO της TeamViewer Greece. Το TeamViewer είναι ένα unicorn γερμανικό, δηλαδή πάνω από ένα δις η κεφαλαιοποίηση, η αξία, εταιρεία τεχνολογίας στα Ιωάννινα, το οποίο είναι η πρώτη στιγμή που μας βάζει στην Endeavor, στο χάρτη μας, τα Ιωάννινα. Θέλω να μου πεις, να μου αποτυπώσεις το οικοσύστημα και αν είναι όντως τα πράγματα τόσο αισιόδοξα εκεί και θα ήθελα να μου δώσεις λίγο την ιστορία του, δηλαδή μίλα μας λίγο για τα Ιωάννινα.

Θανάσης: Λοιπόν, τα Ιωάννινα μετασχηματίζονται σταδιακά σε ένα tech hub. Εμείς ήμασταν εκεί, άρα λοιπόν, ξέρεις, η εταιρεία συστήθηκε στα Ιωάννινα μετά πήγε αλλού, συστήσαμε και σε άλλα σημεία τέλος πάντων, υποκαταστήματα, είτε θεατρικές, φτιάξαμε και τη Snappi με έδρα τα Ιωάννινα.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Η Snappi έχει έδρα τα Ιωάννινα, ναι.

Παναγιώτης: Τέλεια, ΟΚ.

Θανάσης: Οπότε ούτως ή άλλως ήμασταν εκεί και βοηθήσαμε την ανάπτυξη του οικοσυστήματος. Παραδοσιακά υπήρχαν πολύ λίγες εταιρείες στο παρελθόν, στον χώρο της πληροφορικής.

Παναγιώτης: Με τη φόρα που έχετε πάρει, θα βάλετε την Πειραιώς να βάλει την έδρα τα Ιωάννινα.

Θανάσης: Πρέπει να το κάνει όμως. Είναι αρκετές πλέον οι εταιρείες που είναι στα Γιάννενα. Και εμείς οι Γιαννιώτες λέμε Γιάννενα ενώ πραγματικά είναι Ιωάννινα.

Παναγιώτης: Εγώ δεν μπορώ να το πω Γιάννενα.

Θανάσης: Έχεις δίκιο. Τι συμβαίνει. Είναι μια περιοχή της Ευρώπης που πριν από λίγα χρόνια είχε το μικρότερο κατά κεφαλήν εισόδημα. Παρά το γεγονός ότι είχε αρκετές επιχειρήσεις που είχαν διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην οικονομία. Και οι Γιαννιώτες

είναι άνθρωποι οι οποίοι επένδυσαν στον τόπο τους. Είτε φεύγανε, ήταν πολλοί μετανάστες, Αμερική, Ελλάδα, Ευρώπη. Γυρίζαν όμως χρήματα και στα Γιάννενα. Και επειδή ήταν απομονωμένοι γεωγραφικά και δεν υπήρχε ο δρόμος, ήταν δύσκολη η σύνδεση, πολλές φορές είχαμε και ένα πιο κλειστό κοινωνικό στύλ. Από την άλλη τη μεριά, υπάρχει ένα καταπληκτικό πανεπιστήμιο. Ειδικά στο χώρο της τεχνολογίας έχει κάνει θαυμαστά πράγματα. Και ο κόσμος που είναι στα Γιάννενα, οι φοιτητές που είναι στα Γιάννενα, δεν είχαν και πάρα πολλές επιλογές. Συνήθως φεύγανε για την Αθήνα ή για το εξωτερικό. Άρα λοιπόν υπάρχει ένα talent pool το οποίο έμενε αναξιοποίητο. Ενώ με καλούς καθηγητές που είχαν σπουδάσει το εξωτερικό, με έρευνες, με citations τρομερά, αυτό λοιπόν έμεινε αναξιοποίητο. Από την άλλη τη μεριά ήταν άνθρωποι, λοιπόν, που έβλεπαν τα Γιάννενα ως κάποιο πιθανό σημείο που θα μπορούσαν να εγκατασταθούν. Υπάρχει ένα καταπληκτικό πανεπιστήμιο. Ειδικά στο χώρο της τεχνολογίας έχει κάνει θαυμαστά πράγματα. Και ο κόσμος που είναι στα Γιάννενα, οι φοιτητές που είναι στα Γιάννενα, δεν είχαν και πάρα πολλές επιλογές. Συνήθως φεύγανε για την Αθήνα ή για το εξωτερικό. Άρα λοιπόν υπάρχει ένα talent pool το οποίο έμενε αναξιοποίητο. Ενώ με καλούς καθηγητές που είχαν σπουδάσει το εξωτερικό, με έρευνες, με citations τρομερά, αυτό λοιπόν έμενε αναξιοποίητο. Το άλλο κομμάτι είναι ότι παραδοσιακά η εκκλησία, και θα φανεί περίεργο αυτό, στα Γιάννενα, είχε λόγο. Γιατί το αναφέρω, γιατί ο Μητροπολίτης, ο νέος που είχε έρθει, ο Μάξιμος άρχισε να έχει κάποια σοβαρή, έκανε και σοβαρή προσπάθεια να φέρει κοντά την ελληνική, τη γιαννιώτικη επιχειρηματική σκηνή με τη γερμανική. Ήταν στη Γερμανία ο Μάξιμος. Οπότε όταν ήρθε λοιπόν είχε αναπτύξει κάποιες καλές σχέσεις με τη γερμανική κυβέρνηση και με τη Μέρκελ και τα λοιπά τότε που ήμασταν και στα δύσκολα μας με τη Γερμανία. Όπου σε μια επιχειρηματική αποστολή που έγινε από την Ελλάδα προς την Γερμανία, που έγινε το 2020, ακριβώς πριν κλείσουμε για το Covid, που είχε συμμετάσχει και η Μητρόπολη Ιωαννίνων και η Περιφέρεια Ηπείρου και πολλές γιαννιώτικες επιχειρήσεις, όπου πήγαμε στο Βερολίνο, έγιναν διάφορες συζητήσεις και διάφορες συνεργασίες και επικοινωνίες και επαφές που έπεισαν κεφάλαια να έρθουν και να επενδύσουν στα Γιάννενα.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Θανάσης: Σήμερα λοιπόν έχουμε εκτός των γερμανικών, έχουμε και διάφορες ελεγκτικές που έχουν ανοίξει, η Deloitte έχει ανοίξει, η PwC έχει ανοίξει, η Grant Thornton έχει ανοίξει στα Γιάννενα και προφανώς ήμασταν και οι ιθαγενείς.

Παναγιώτης: Οι natives.

Θανάσης: Οι natives. Σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο και σε συνεργασία και με κάποιους άλλους που ήταν στο εξωτερικό, υπάρχουν κάποιοι digital nomads, δηλαδή Γιαννιώτες οι οποίοι όμως δουλεύαν σε ξένες εταιρείες και καταφέραν και με δικούς τους, τέλος πάντων, με δικούς τους πόρους, φτιάξανε ένα co-working space τους digital nomads των Ιωαννίνων, το C1, όπως λέγεται, και φέρανε ανθρώπους από το εξωτερικό

στα Γιάννενα να μετοικήσουν και να μείνουν και να φτιάξουν μια κοινότητα. Οπότε σήμερα έχουμε μια κοινότητα αρκετά ενεργή και νομίζω ότι στηρίζεται πραγματικά σε ατομική προσπάθεια πολλών ανθρώπων.

Παναγιώτης: Ο κόσμος των Ιωαννίνων είναι θετικός, αρνητικός, σίγουρα ακούς πολλά και όλοι έχουμε την δική μας άποψη αλλά αναρωτιέμαι αν μια πόλη αλλάζει τόσο έντονα από παρουσία ξένων εταιριών, ξένων ανθρώπων. Ποιος είναι ο απολογισμός που κάνουν οι άλλοι και ποιος είναι ο απολογισμός που κάνεις εσύ;

Θανάσης: Νομίζω ότι είναι πολύ θετικό και το βλέπουν και οι άνθρωποι στα Γιάννενα γιατί πρώτα απ' όλα το έχει ενσωματώσει ο Δήμος, η Περιφέρεια, είπα και για την Εκκλησία, το έχουν και οι παράγοντες που δεν ασχολούνται με την επιχειρηματικότητα αλλά όμως με τον δικό τους τρόπο ωθούν κάπως τα πράγματα προς τα εκεί, έχει πάλι... Έχει τύχει μεγάλης προβολής. Βλέπεις αυτό που λέγαμε στον κόσμο έξω, βλέπεις ανθρώπους που δεν είναι από την πόλη που έχουν άλλα ποιοτικά κριτήρια. Γίνονται κάποια συνέδρια που έρχεται κόσμος και ανταλλάσσονται απόψεις. Οπότε αυτό βγαίνει.

Παναγιώτης: Έχει αυξηθεί ο πληθυσμός της πόλης, ξέρετε, το έχουμε αποτυπώσει καθόλου αυτό;

Θανάσης: Δεν το έχω κοιτάξει, σίγουρα έχει μεγαλώσει πολύ ο πληθυσμός της πόλης που ασχολείται με την τεχνολογία.

Παναγιώτης: Σίγουρα αυτό. Η μαμά σου έψαχνε τρεις.

Θανάσης: Τώρα πλέον είναι χιλιάδες.

Παναγιώτης: Τώρα τον βρίσκεις απ' το μπαλκόνι.

Θανάσης: Ακριβώς. Είναι πάρα πολλοί. Και γίνονται, βλέπεις ας πούμε, ακόμα και σε επίπεδο εγκαταστάσεων, δηλαδή κάποια στιγμή ψάχναμε για χώρους, όχι μόνο εμείς και ξέραμε ότι υπάρχουν εταιρείες που θέλουν να εγκατασταθούν στα Γιάννενα απ' το εξωτερικό και ψάχνουν αντίστοιχα χώρους. Άρα γίνονται λοιπόν και σε επίπεδο υποδομών.

Παναγιώτης: Infrastructure, υποδομών.

Θανάσης: Ναι, infrastructure με μεγάλα πράγματα. Αυτό λοιπόν το διαπιστώνεις παντού.

Παναγιώτης: Το βλέπεις, δηλαδή, υπάρχουν, χτίζονται, υπάρχει οικοδόμηση αυτή τη στιγμή στην πόλη...

Θανάσης: Ναι, ναι, είναι σε διέγερση η πόλη.

Παναγιώτης: Είναι σε διέγερση και το βλέπει το μέσο μάτι, ο μέσος πολίτης το βλέπει αυτό, το αντιλαμβάνεται;

Θανάσης: Αυτό που λέω είναι ότι κάποια στιγμή όταν στήσαμε την Snappi σε έναν δρόμο που είχε εγκαταλειφθεί τελείως, τώρα πήγα πριν από 3-4 ημέρες μπροστά από την Snappi και έσφυζε από ζωή. Εκτός του ότι είχε ανοίξει δίπλα ένα τεράστιο γιγαθήριο Πλαίσιο, είχαν ανοίξει καφετέριες και δίπλα ανοίγουν co-walking spaces και ήταν το πρώτο κτίριο που είχε ανοίξει η Snappi πριν από ένα μισό χρόνο, δεν πήγαμε για τριάντα. Και ξαφνικά η περιοχή σφύζει από ζωή. Γιατί, γιατί δημιουργείται, το βλέπεις ότι υπάρχει πλέον εξέλιξη. Αυτό που λέω είναι πολλές φορές ακούς ανθρώπους να μιλάνε αγγλικά γιατί δεν είναι Γιαννιώτες ή είναι του εξωτερικού. Και βλέπεις άνθρωποι οι οποίοι κάνουν καινοτομία που δεν το φανταζόσουν. Γιατί γίνονται πράγματα πίσω από την πλάτη σου. Άρα αυτό είναι έντονο. Και ο κόσμος πάντα ξέρει και μιλάει και ακούει και τείνει να βελτιωθεί.

Παναγιώτης: Στο τελευταίο κομμάτι κάνουμε ένα γύρο με γρήγορες ερωτήσεις. Κάποιες είναι δυαδικές, δηλαδή... Διάλεξε το ένα από το άλλο, κάποιες είναι λίγο πιο αφηρημένες. Αλλά το γενικότερο πλαίσιο είναι με γρήγορες απαντήσεις να κλείσουμε την εικόνα μας για σένα. Και να μάθουμε ίσως και κάνα δυο πράγματα που δεν μας δόθηκε η ευκαιρία να μάθουμε για σένα. Λοιπόν, βιβλίο ή podcast;

Θανάσης: Βιβλίο, λέω ρομαντικά, αλλά στην πραγματικότητα podcast θα πω.

Παναγιώτης: Είσαι πρωινός τύπος ή βραδινός τύπος.

Θανάσης: Πρωινός.

Παναγιώτης: Πρωινός, σίγουρος. Καφές ή τσάι;

Θανάσης: Καφές.

Παναγιώτης: Καφές. Με ποιο ιστορικό πρόσωπο θα ήθελες να δειπνήσεις;

Θανάσης: Με τον Neil Armstrong.

Παναγιώτης: Neil Armstrong. Με ποια τεχνολογία δεν μπορείς να ζήσεις χωρίς;

Θανάσης: Χωρίς το κινητό μου δυστυχώς.

Παναγιώτης: Και έχω στην αίσθηση το Wallet. Το Apple Wallet, το Apple Pay. Ποια είναι η αγαπημένη σου πόλη για επαγγελματικά ταξίδια.

Θανάσης: Νέα Υόρκη.

Παναγιώτης: Νέα Υόρκη. Φοβερή πόλη.

Θανάσης: Φοβερή πόλη. Δεν γίνεται.

Παναγιώτης: Ε, είναι και το finance center of the world, οπότε...

Θανάσης: Οι πιο business-prone άνθρωποι από εκεί δεν υπάρχουν. Κατά την άποψή μου. Δεν έχω πάει παντού, αλλά μέχρι σήμερα η Νέα Υόρκη είναι το νούμερο ένα.

Παναγιώτης: Θα κάνετε business εκεί, έχεις... Σκέφτεσαι...

Θανάσης: Πολύ σύντομα.

Παναγιώτης: Πες μας ένα βιβλίο που άλλαξε τη ζωή σου.

Θανάσης: Του Χαράρι, η Σύντομη Ιστορία της Ανθρωπότητας.

Παναγιώτης: Πολύ όμορφο. Ποια είναι η καλύτερη συμβουλή που έχεις λάβει.

Θανάσης: Ουάου, αυτή είναι πολύ δύσκολη η ερώτηση.

Παναγιώτης: Ε, ναι, είναι.

Θανάσης: Ποτέ μην εγκαταλείπεις.

Παναγιώτης: Αν δεν ασχολιόσουν με την τωρινή σου δραστηριότητα, δεν είσαι ο CEO της Natech, δεν έκανες την Natech. Τι πιστεύεις θα έκανες;

Θανάσης: Κάτι εντελώς διαφορετικό. Νομίζω θα γινόμουν αρχαιολόγος.

Παναγιώτης: ΟΚ. Έχεις κάτι, ασχολείσαι;

Θανάσης: Δεν ασχολούμαι, αλλά για κάποιο λόγο με ιντριγκάρει απίστευτα η ιστορία και δεν το κρύβω ότι στο γυμνάσιο κάποια στιγμή σκέφτηκα σοβαρά ότι η αρχαιολογία μου ταιριάζει πάρα πολύ.

Παναγιώτης: Τι πιστεύεις ότι κάνει έναν επιχειρηματία Outlier;

Θανάσης: Δεν υπάρχουν πολλές μαγικές συνταγές. Είναι ότι υπάρχει πίστη στο να ακολουθεί το όραμά του.

Παναγιώτης: Ναι.

Θανάσης: Δεν υπάρχει κάτι άλλο.

Παναγιώτης: Αυτό που δίνω από τη δική σου ιστορία σήμερα και νομίζω ότι είναι πολύ έντονο χαρακτηριστικό της ιστορίας σου είναι ότι πραγματικά μπορούμε, αν πιστεύεις ότι είναι εφικτό κάτι, και είναι το θέμα κατανόησης και δικής σου άποψης, μπορείς πραγματικά να το καταφέρεις και νομίζω ότι είναι αυτό που λείπει από την επιχειρηματική αντίληψη και εμποδίζει την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

Θανάσης: Να προσθέσω κάτι, κάποια στιγμή είχα μιλήσει με έναν άνθρωπο στον ευρύτερο χώρο της τραπεζικής τεχνολογίας, ο οποίος μου είχε πει «ξέρεις, όπως μου τα λες, θα εξυπηρετήσεις όλους αυτούς όπου κανένας άλλος δεν θέλει να εξυπηρετήσει». Και μου λέει «γιατί να ακολουθήσεις κάτι που κανένας δεν κάνει;» και κατάλαβα ότι αυτό ακριβώς είναι που με ιντριγκάρει, ότι μπορώ και θέλω να κάνω αυτό που κανένας άλλος δεν θέλει να κάνει. Γιατί το πιστεύω.

Παναγιώτης: Θανάση, σε ευχαριστούμε πολύ.

Θανάσης: Κι εγώ σας ευχαριστώ.