

OUTLIERS PODCAST || SEASON 6 | EPISODE 4

Δρ. Αλέξανδρος Υφαντής | Chairman και Managing Director, Sychem Group

Παναγιώτης: Αλέξανδρε, σε ευχαριστούμε πολύ που είσαι μαζί μας.

Αλέξανδρος: Και εγώ σας ευχαριστώ.

Παναγιώτης: Είμαι ενθουσιασμένος για αυτή τη συζήτηση σήμερα. Καταρχάς, να πω γιατί γνωριζόμαστε πολλά χρόνια. Ήσασταν από τις πρώτες εταιρείες και είσαι από τους πρώτους επιχειρηματίες οι οποίοι επιλέχθηκαν στην Endeavor. Είσαι Endeavor Entrepreneur από το 2013, έχω την αίσθηση. Τέλη 2013, αρχές 2014. Οπότε είμαστε πάρα πολλά χρόνια μαζί. Ξέρουμε την εταιρεία πολλά χρόνια. Έχουμε δει όλη αυτή τη φοβερή ανάπτυξη που έχει, αλλά νομίζω ότι την ίδια στιγμή είναι πολύ ενδιαφέρον γιατί ως εταιρεία και ως άνθρωπος είσαι αφοσιωμένος στο περιβάλλον και στους πόρους του και στη βιωσιμότητα. Και νομίζω θα κάνουμε μια πολύ όμορφη συζήτηση. Αλλά δεν θέλω να πω εγώ για τη Sychem.

Αλέξανδρος: Σωστά.

Παναγιώτης: Θα ήθελα να μας δώσεις μια γρήγορη περιγραφή ποια είναι η Sychem πριν πάμε σε όλα τα άλλα.

Αλέξανδρος: Ωραία. Η Sychem σήμερα είναι ένας όμιλος εταιρειών, ο οποίος δραστηριοποιείται σε τέσσερις βασικούς τομείς. Ο ένας έχει να κάνει με το νερό, ουσιαστικά αφαλάτωση αλλά και επεξεργασία αποβλήτων, τόσο στο κομμάτι το αστικό όσο και στο βιομηχανικό κομμάτι. Είναι ο κύριος τομέας δραστηριότητας αυτή τη στιγμή της εταιρείας. Το δεύτερο κομμάτι έχει να κάνει με την ενέργεια. Είμαστε ο μεγαλύτερος ουσιαστικά κατασκευαστής μεγάλων συστημάτων γεωεναλλαγής, ψύξη θέρμανσης δηλαδή μεγάλων εγκαταστάσεων με χρήση γεωτρήσεων ή θαλασσινού νερού. Πάντα θα βρίσκεις ότι σε ό,τι κάνουμε υπάρχει το νερό από κάτω. Είναι το νερό και η ενέργεια. Είναι εκεί που συμπλέκονται, θα λέγαμε.

Παναγιώτης: Αυτό είναι το core της επιχείρησης. Διαχείριση υδάτων.

Αλέξανδρος: Αυτό είναι το core της επιχείρησης. Είμαστε water and energy nexus. Δηλαδή είμαστε στη συμπλοκή των δύο αυτών δυνάμεων, των δύο αυτών θα έλεγα φυσικών στοιχείων, τα οποία είναι και τα στοιχεία της ζωής. Και εμείς αναπτύσσουμε τεχνολογίες που συμπλέκονται αυτά τα δύο, γιατί μόνο όταν συμπλέκονται σωστά έχεις ένα sustainable αποτέλεσμα. Δεν μπορείς να τα δεις ξεχωριστά. Και θα δείτε ότι σε όλα τα παραδείγματα θα βλέπεις ότι παντού για να υπάρξει έτσι μια βιώσιμη ανάπτυξη, χρειάζεται να λύσουμε το θέμα του νερού και της ενέργειας. Για να επανέλθω, το τρίτο κομμάτι είναι το βιοαέριο, βιομεθάνιο, στο οποίο επίσης κάποιοι ρωτάνε, μα τι σχέση έχει αυτό με το νερό πάλι. Είναι ουσιαστικά η ενέργεια που παράγεται μέσα στο νερό με αναερόβια χώνευση. Είναι αυτό που και η φύση κάνει σε ένα βάλτο, τον οποίο εμείς απλά τον προσομοιάζουμε σε βιομηχανική. Άρα είναι η αντίδραση του νερού με την οργανική ύλη, είναι αυτή που δημιουργεί ουσιαστικά το βιοαέριο. Και το τελευταίο κομμάτι έχει να κάνει με την καθοδική προστασία, δηλαδή προστασία μεταλλικών κατασκευών, αγωγών κτλ. από τη διάβρωση. Επίσης, βασικό στοιχείο, γιατί για να λειτουργήσουν όλα αυτά πρέπει να έχεις και έναν τρόπο να μπορούν να παραμείνουν χωρίς προβλήματα διάβρωσης έτσι στη λειτουργία τους. Άρα αυτοί είναι οι τέσσερις βασικοί τομείς αυτή τη στιγμή της εταιρείας, τα τέσσερα business unit της εταιρείας. Φέτος ή πέρσι ειδικά ήμασταν πάνω από 80% εξαγωγικοί. Κατά κανόνα, μετά το 2012 είμαστε κατά κανόνα εξαγωγικοί από 40 έως 60%. Περίπου 250 άτομα προσωπικό σήμερα, το προσωπικό της εταιρείας.

Παναγιώτης: Ενδιαφέρον και πολύ πολύπλοκο. Και ξέρω ότι είναι μια εταιρεία που την έφτιαξες από το μηδέν. Θα ήθελα να πιάσουμε λίγο το από πού ξεκινάς, πού γεννήθηκες, πού μεγάλωσες.

Αλέξανδρος: Εγώ γεννήθηκα εδώ στην Αθήνα, στο Χαλάνδρι, σε μια μικροαστική οικογένεια επί της ουσίας. Ο πατέρας μου καθηγητής στο Πολυτεχνείο. Αυτό ήταν ένα asset όσον αφορά έτσι το το τεχνολογικό κομμάτι. Αλλά κατά τα άλλα σε μια οικογένεια η οποία δεν είχε προφανώς καμία οικονομική άνεση. Μπορούσαμε και τα βγάζαμε πέρα, αλλά μέχρι εκεί.

Παναγιώτης: Ο μπαμπάς είναι αυτός που σε βάζει λίγο στην στο πολυτεχνικό.

Αλέξανδρος: Θα έλεγα ότι στην αρχή σίγουρα λειτούργησε ως έμπνευση. Ούτως ή άλλως ξεκίνησα με τη λογική να ασχοληθώ με έρευνα. Ουσιαστικά τελείωσα το Πολυτεχνείο, αλλά ταυτόχρονα εγώ πριν καν τελειώσω είχα ήδη ξεκινήσει να δουλεύω στη βιομηχανία. Και παράλληλα όταν έκανα και το διδακτορικό μου στη Γερμανία, ουσιαστικά επέστρεφα και είχα ξεκινήσει μια μικρή δραστηριότητα με ξενοδοχεία. Με ενδιέφεραν πάρα πολύ το κομμάτι της κατασκευής και ήθελα αυτό που κάνω να το βλέπω στην πράξη να δουλεύει. Και αυτό μου άρεσε πάρα πολύ από παιδί. Ίσως μια μεγάλη διαφορά και με τον πατέρα μου που είναι πολύ πιο θεωρητικός προφανέστατα. Και μου άρεσε όλο το κομμάτι του να μπορείς να συνδυάζεις τεχνολογίες και να δίνεις ένα αποτέλεσμα το οποίο να το βλέπεις να δουλεύει. Άρα εγώ ήθελα να βλέπω μηχανήματα που να δουλεύουν και να κάνουν μια φυσικοχημική διαδικασία και να τη βλέπεις μπροστά στα μάτια σου και να την έχεις σχεδιάσει. Άρα έτσι ξεκίνησε το όνειρο. Ξεκίνησα ως ελεύθερος στην πραγματικότητα, ως μελετητικό γραφείο. Άρα ξεκίνησα ως μελετητικό γραφείο μέσα στο σπίτι μου, ένα άτομο μαζί με έναν συμμαθητή φίλο. Δύο άτομα ξεκινήσαμε κυριολεκτικά όλη αυτή την πορεία.

Παναγιώτης: Στο κομμάτι μέχρι να φτάσεις στο Πολυτεχνείο και να πάρεις την απόφαση να μπεις στο Πολυτεχνείο, έχει συντελέσει κάτι στο δικό σου drive για εφαρμογή; Έχεις κάνει κάτι το οποίο σου έχει δείξει, σε έχει φέρει σε επαφή με μηχανήματα;

Αλέξανδρος: Κοίταξε, νομίζω ότι όλα τα παιδιά, βλέποντας και από τα δικά μου τα παιδιά, δείχνουν την κλίση τους από πολύ νωρίς. Εγώ διέλυα τα αυτοκινητάκια γιατί ήθελα να βρω τα μοτέρ τους. Από μικρός μου άρεσε να κάνω κατασκευές. Από εκεί και πέρα υπήρχε το κομμάτι που μου άρεσε πάρα πολύ στο περιβάλλον. Άρα όταν ξεκίνησα, δηλαδή στην πραγματικότητα, ναι, πήγα σαν επιλογή στο χημικό, στο μηχανικό, ήταν αντικείμενο που σίγουρα μου ταίριαζε. Και από εκεί και πέρα όμως το αντικείμενο που ασχολήθηκα, ούτως ή άλλως, δεν ήταν το αντικείμενο ουσιαστικά που ασχολιόταν καν ο πατέρας μου. Άρα ο πατέρας μου δεν έχει συμβολή καμία στο κομμάτι της εταιρείας, γιατί πάντα ασχολιόταν ούτως ή άλλως με το δικό του αντικείμενο. Σίγουρα βέβαια υπήρξε ως πρότυπο, αλλά θα έλεγα και περισσότερο ως

πρότυπο ενός καθαρού ανθρώπου, όπου πίστευε πολύ στην αξία της εργασίας, πίστευε πάρα πολύ στο κομμάτι του να έχει αρχές σε αυτό το οποίο κάνει. Τελειώνοντας τις σπουδές μου και όντας στο δεύτερο έτος, έχοντας πάει σε ανταλλαγή φοιτητών την IST στη Γερμανία, έχοντας βρεθεί στον παράδεισο από την κόλαση, δηλαδή από ένα πανεπιστήμιο στην Ελλάδα, το Πολυτεχνείο, όπου δεν μπορούσες να κάνεις τίποτε, ακόμα και αν ο πατέρας σου ήταν καθηγητής, δηλαδή δεν είχες αντιδραστήρια, δεν είχες τίποτα. Ήθελες να στήσεις ένα πείραμα και έτρεχα εγώ ο ίδιος με το μηχανάκι να πάρω υλικά από χρήματα δικά μας, έτσι, όχι του Πολυτεχνείου, γιατί δεν μπορούσες να φτιάξεις ένα πείραμα. Και ξαφνικά βρίσκεσαι στον παράδεισο, στη Γερμανία, στο Tübingen, σε ένα πανεπιστήμιο από τα παλιότερα, όπου ήσουν ο τελευταίος τροχός της αμάξης και σημειώνες τι ήθελες και την επόμενη το πρωί στα φέρνανε και από κάτω είχε χημείο. Ήταν ό,τι ήθελες να κάνεις, το έκανες. Απλά έπαιρνες μια υπογραφή από τον επιβλέποντα διδακτορικό. Τέλος πάντων, εκεί έγινε μια ωραία ιστορία με μια ανακάλυψη πρακτικά, μια πατέντα που ήταν και η πρώτη μου πατέντα, που δεν έχει σχέση με αυτά τα αντικείμενα που κάνουμε. Πήγε πάρα πολύ καλά. Από εκεί απέκτησα και κάποια πρώτα χρήματα από το βραβείο που πήρα καλύτερου νέου επιστήμονα στο Βρανδεμβούργο. Και εκεί, ναι, έρχεται μια απόφαση κλειδί. Ή παραμένω στη Γερμανία με ερευνητική και βιομηχανική καριέρα, με χρήματα τότε τρεις με τέσσερις φορές πάνω από τα χρήματα του πατέρα μου, προφανώς στην Ελλάδα. Ή επιστρέφω στην Ελλάδα, επιδιώκοντας τη δική μου επιχείρηση και τη δική μου πορεία στην Ελλάδα. Εκεί θα έλεγα ότι ήταν μια κομβική απόφαση, έτσι, αποφάσισα να επιστρέψω στην Ελλάδα.

Παναγιώτης: Με την IAESTE, η οποία είναι που θα ήθελα να το συζητήσουμε λίγο παραπάνω αυτό. Έρχεσαι στη Γερμανία, νομίζω σπουδάζεις και στη Γερμανία;

Αλέξανδρος: Εγώ πήγα στη Γερμανία στο δεύτερο έτος για ένα μήνα στο Tübingen. Βρίσκω κάτι το οποίο αυτό το παλεύανε δέκα χρόνια ως μαθητευόμενος μάγος, για να είμαι λίγο ειλικρινής, έτσι. Με βοήθησε πάρα πολύ και η τύχη και η τρέλα. Αυτοί κάνανε μία παρασκευή αυτού του υλικού κάθε μήνα και εγώ έκανα έξι την ημέρα. Δοκιμάζοντας, κατέβαζα, διάβαζα και ανακάτευα υλικά. Και ξαφνικά πετυχαίνει κάτι το οποίο ήταν τρομερό, γίνεται δημοσίευση και μου λέει ο καθηγητής, μόλις τελειώσεις

έχεις θέση εδώ, έλα να κάνεις το διδακτορικό σου. Εγώ ούτως ή άλλως δεν είχα χρήματα να πάω στο εξωτερικό, άρα δεν υπήρχε περίπτωση. Άρα ουσιαστικά μου πρότειναν να πάω εκεί. Και έτσι μπόρεσα να κάνω και το διδακτορικό στο εξωτερικό, γιατί δεν υπήρχε καμία άλλη δυνατότητα. Δηλαδή, αν δεν είχα κάποια μορφή υποτροφίας, δεν μπορούσα να κάνω προφανώς το διδακτορικό.

Παναγιώτης: Το διδακτορικό το κάνεις εκεί.

Αλέξανδρος: Το διδακτορικό μου το κάνω στο εξωτερικό. Και από εκεί ξεκινάει η πορεία. Τελειώνω και το διδακτορικό και έχω πρόταση να παραμείνω ως ερευνητής.

Παναγιώτης: Αλλά γυρνάς στην Ελλάδα.

Αλέξανδρος: Αλλά γυρνάω στην Ελλάδα.

Παναγιώτης: Γιατί μας αρέσει η εφαρμογή.

Αλέξανδρος: Γιατί μας αρέσει η εφαρμογή και να πω, θα είμαι λίγο και πιο ειλικρινής, γιατί δεν μου άρεσε το εξωτερικό. Δεν ένιωθα καλά και είχα επίσης και συναίσθηση του εαυτού μου ότι αν ξεκινούσα μια καριέρα στο εξωτερικό, δεν θα γύριζα ποτέ στην Ελλάδα.

Παναγιώτης: Γυρνάς από τη Γερμανία και ξεκινάς τη δική σου συμβουλευτική στο σπίτι σου. Πώς από εκεί καταλήγουμε στο να κάνουμε έργα βιομηχανικά για επεξεργασία και διαχείριση νερού στα ξενοδοχεία της Κρήτης;

Αλέξανδρος: Ξεκινάω από μελέτες και όταν προσπαθείς να εφαρμόσεις τις μελέτες και να κάνεις τα συστήματα, πέφτεις πάνω στους αντιπροσώπους και σε μηχανήματα που δεν δουλεύουν στις ελληνικές συνθήκες. Και βλέπεις ότι αυτά τα πράγματα πρέπει να σχεδιαστούν διαφορετικά. Εκεί βλέπω ένα opportunity και λέω εδώ γιατί να μην φτιάξουμε. Άρα ξεκινάω από ένα μικρό και παίρνω ένα πολύ μικρό χώρο, όπου κυριολεκτικά με έναν υδραυλικό αρχίζουμε και φτιάχνουμε μηχανήματα για τα ξενοδοχεία. Αντίστροφης όσμωσης.

Παναγιώτης: Στην Αθήνα ο χώρος αυτός ή στην Κρήτη;

Αλέξανδρος: Στην Κρήτη. Γιατί; Γιατί οι πρώτοι πελάτες ήταν στην Κρήτη. Άρα ξεκίνησε για να υπάρχει και η τεχνική υποστήριξη. Για μένα πάντα και ένα στοιχείο

της μεγάλης επιτυχίας της εταιρείας είναι η υποστήριξη. Δηλαδή το προϊόν έχει υποστήριξη. Και στη δική μας κατηγορία αυτό είναι ένα τεράστιο θέμα. Γιατί αν δεν υπάρχει υποστήριξη, εσύ το μηχάνημα το έχεις για να παράγεις νερό. Εάν δεν παράγει νερό, τι να το κάνεις το μηχάνημα όσο καλό και να είναι; Ή αν δεν βγάζει ποιοτικό νερό. Και κανένα μηχάνημα, όσο καλό και να είναι, αν δεν έχει τη σωστή τεχνική υποστήριξη, επειδή ακριβώς δεν μιλάμε για ένα απλό κλιματιστικό που και αυτό θέλει τη συντήρησή του, αλλά μπορείς να το ξεχάσεις και λίγο. Μιλάμε για μηχανήματα που αν δεν έχουν τη συντήρησή τους, πολύ απλά θα κάνουν fail γρήγορα και θα δημιουργήσουν προβλήματα στον πελάτη. Επίσης, στην Κρήτη βρήκαμε και έναν μεγαλύτερο ζωτικό χώρο, υπό την έννοια ότι εκεί δεν υπήρχε ανταγωνισμός κιάλας, γιατί δεν υπήρχε κάποιος εκεί. Οι άλλοι ήταν στην Αθήνα. Ξεφύγαμε και λίγο, ας το πούμε, από τον άμεσο ανταγωνισμό ως μια πάρα πολύ μικρή εταιρεία που έβγαινε στην Ελλάδα, σε ένα χώρο που ναι μεν δεν υπήρχαν μεγάλες εταιρείες, αλλά υπήρχαν σαφέστατα πολύ μεγαλύτερες εταιρείες από εμάς και πολύ περισσότερα χρόνια στο χώρο.

Παναγιώτης: Περιγράψέ μας λίγο αυτά τα βήματα, γιατί εκεί είναι νομίζω που πολλοί στην κοινωνία μας και στην ελληνική αγορά έχουμε τα περισσότερα ερωτηματικά.

Αλέξανδρος: Ξεκινάς από ένα μικρό business, όπως λέμε, ξεκινάς να φτιάχνεις, βλέπεις ότι το προϊόν περπατάει και μαθαίνεις από το προϊόν. Πρέπει να έχεις διάθεση να επενδύσεις πολύ χρόνο, πολύ κόπο στην Ελλάδα, γιατί όλα πρέπει να τα φτιάξεις εσύ. Δεν υπάρχει το οικοσύστημα. Και στην πραγματικότητα, η δικιά μου η στρατηγική απόφαση ήταν ότι προτιμούσα και να χάσω λεφτά από το να χάσω τον πελάτη. Άλλωστε στον τεχνικό κόσμο για να μπορέσεις να προχωρήσεις και ειδικά όταν μιλάμε για B2B, είναι υποχρεωτικό να δημιουργήσεις reference. Γιατί όσο μεγαλώνεις τις δουλειές, το πρώτο ερώτημα που σου θέτουν είναι, οκ, πού το έχεις ξανακάνει;

Παναγιώτης: Ναι, βέβαια.

Αλέξανδρος: Και αν το έχεις ξανακάνει και στο μέγεθος. Άρα η μεγάλη δυσκολία είναι ότι πρέπει να ακολουθήσεις όλη αυτή την καμπύλη, όπου να ξεκινήσεις από

μικρότερα μηχανήματα να μαθαίνεις, να πηγαίνεις σε μεγαλύτερα και να βρίσκεις και να πείθεις τον πελάτη κάθε φορά που κάνεις ένα βήμα να σε εμπιστευθεί στο βήμα αυτό. Η Ελλάδα δεν έχει μέγεθος να στηρίξει μια βιομηχανική εγκατάσταση όταν αρχίζει και γίνεται σοβαρά μια μεγάλη εταιρεία. Εκεί λοιπόν ξεκινήσαμε και είχαμε diversification, δηλαδή κάναμε και έργα εξοικονόμησης ενέργειας και από εκεί ξεκίνησε όλο αυτό. Δεν δουλεύαμε μόνο στο νερό, δουλεύαμε και στην ενέργεια και σε συστήματα κλιματισμού, γι' αυτό πήγαμε στη γεωθερμία και οπουδήποτε, ξεκινώντας από το ξενοδοχείο, μπορούσαμε τεχνολογικά να παρέμβουμε ηλιακά, τα πάντα. Μπαίναμε σε ένα ξενοδοχείο να δώσουμε αυτό που ακριβώς είπες πριν, τη βιωσιμότητα. Άρα παίρναμε όλο το κομμάτι νερό και ενέργεια σε ένα ξενοδοχείο που πρακτικά προσομοιάζει ένα μικρό χωριό και αναπτύσσαμε τεχνολογίες για να λύσουμε και το πρόβλημα της ενέργειας του νερού. Άρα ξεκινώντας από ξενοδοχεία, ουσιαστικά πήγαμε σε βιομηχανία και μετά το πόσο σημαντικό είναι αυτό που λέμε το οικοσύστημα. Μας δόθηκε η ευκαιρία το 2007 να κάνουμε το πρώτο έργο στη Motor Oil, το πρώτο μας μεγάλο έργο βιομηχανικό στη Motor Oil. Πήγε πάρα πολύ καλά και ξεκίνησε από μια μονάδα χιλίων κυβικών και εξελίχθηκε σε μια μονάδα 14.000 κυβικών, που είναι και η μεγαλύτερη στην Ελλάδα. Όλο αυτό έγινε όμως γιατί ξεκινήσαμε και μάλιστα έτσι ακριβώς είπαν, άντε να σας δούμε, κάντε κάτι μικρό να δούμε, μπορείτε να το κάνετε. Μας έδωσαν δεύτερη ευκαιρία, πήγε επίσης καλά, τρίτη ευκαιρία και μετά καταλήξαμε εκεί. Όπως και με τη ΜΕΤΚΑ σε έργα του εξωτερικού, που βγήκαμε το 2007. Δηλαδή αν δεν είχαμε κάποιες μεγάλες εταιρείες να μας εμπιστευθούν, αν θέλετε και ίσως και λίγο συναισθηματικά, ότι ωραία ρε παιδί μου σε μια ελληνική εταιρεία, τα λες ωραία, φαίνεται, πάμε να σε βοηθήσουμε.

Παναγιώτης: Βάζουμε καλή πίστη σε μια ελληνική εταιρεία.

Αλέξανδρος: Μπράβο, βάζουμε καλή πίστη, όχι ότι θα σου δώσουμε λευκή επιταγή, αλλά αυτό δεν θα στο έδινε ούτε ο Γερμανός, ούτε ο Ιταλός, ούτε μπορείς να το κάνεις. Αν δεν σου δώσουν την ευκαιρία στη χώρα σου να αναπτύξεις ένα προϊόν, πώς θα το εξάγεις; Είναι αδύνατον. Άρα το πρόβλημα στην Ελλάδα είναι ότι πρέπει να υπάρχει και αυτό που σιγά σιγά δημιουργείται, το οικοσύστημα. Θες τις μεγάλες εταιρείες να εμπιστευθούν τις μικρότερες για να γίνει αυτός ο κύκλος.

Παναγιώτης: Ταυτόχρονα όμως, από αυτό μέχρι να φτάσεις στη Motor Oil, εγώ καταλαβαίνω ότι μεταξελίζεται και το προϊόν.

Αλέξανδρος: Βεβαίως.

Παναγιώτης: Δηλαδή είσαι σε μια αποθηκούλα με κάτι σωλήνες που δεν είναι δικοί σου και με έναν υδραυλικό, αλλάζεις κάπως λίγο την εφαρμογή κάποιων.

Αλέξανδρος: Αποφασίζουμε να φτιάξουμε εργοστάσιο και αποφασίζουμε...

Παναγιώτης: Και θέλω να μου πεις και λίγο τις δυσκολίες σε αυτά. Τεράστιες δυσκολίες.

Αλέξανδρος: Τεράστιες δυσκολίες. Και το χειρότερο, πολύ μεγάλα τα ρίσκα. Γι' αυτό και για πάρα πολλά χρόνια όλοι βλέπανε τους ισολογισμούς και λέγανε, κάνετε φοβερά πράγματα κτλ. Ρε παιδιά, πολλά δάνεια έχετε, βαριά η εταιρεία σας, καλά πάει, τα έχει καταφέρει τόσα χρόνια, αλλά πολύ βαριά. Και γιατί δεν μπορεί να κάνει αυτό το άλμα, το οποίο έγινε επιτέλους, έτσι, αλλά ήθελε 20 χρόνια. Για να μπορέσεις να κάνεις αυτό το πάτημα, να φτιάξεις την τεχνολογία, να φτιάξεις το σύστημα, να φτιάξεις το προσωπικό και να το διατηρήσεις και να κάνεις όλα αυτά τα βήματα. Γενικότερα για να είμαστε ξεκάθαροι, ούτε στην Ευρώπη μπορεί η βιομηχανοποίηση να προχωρήσει γρήγορα. Δεν είμαστε εταιρείες λογισμικού η οποία μπορεί να κάνει ένα μπαφ και ένα πραφ και να φύγει σε δύο-τρία χρόνια. Αυτό δεν γίνεται πουθενά στην Ευρώπη, αλλά στην Ελλάδα, αν στην Ευρώπη κάτι θέλει τρία ή πέντε, στην Ελλάδα θέλει είκοσι. Να πω ότι όταν έφτιαξα το πρώτο μου εργοστάσιο στην Κρήτη, το ιδιόκτητο και μάλιστα όχι ολόκληρο, το ένα τρίτο, γιατί πού να τολμήσεις να το φτιάξεις ολόκληρο. Είχα το οικόπεδο ολόκληρο και έχτισα ένα κομμάτι του. Είναι το 2012, όπου σκάει η κρίση, όπου εγώ έχω το εργοστάσιο έτοιμο, έχω project έτοιμα, και μου λένε, είναι η χειρότερη χρονιά που έχω ζήσει προφανώς, παγώνουν τα πάντα, όλες οι δουλειές, εσωτερικό, εξωτερικό, και εγώ βρίσκομαι το 2012 με το καινούριο μου εργοστάσιο, να κάνουμε πλάκα με τους τότε, όχι λίγους, 50 εργαζομένους, και σχεδόν να λέμε, παιδιά, να παίξουμε κανένα ποδόσφαιρο. Και εκεί να συνειδητοποιώ τι σημαίνει κρίση, που εγώ, να είμαστε και ειλικρινείς, λόγω ότι γενικά πήγαινε καλά, δεν είχαμε αισθανθεί το 2009, 2010, 2011, όταν ξεκινούσε η

κρίση, δεν είχαμε καταλάβει τι μας έρχεται. Ίσως και οι περισσότερες εταιρείες δεν το είχαν καν συνειδητοποιήσει. Κάποιοι μου λέγανε, σίγουρα φτιάχνεις εργοστάσιο; Είσαι σίγουρος; Ήμασταν το πρώτο εργοστάσιο στην Ελλάδα, εργοστάσιο κανονικό, γιατί ακόμα και οι ανταγωνιστές μας, 20 και 30 ετών, φτιάχνανε σε υπόγεια, δηλαδή κατασκευάζανε ερασιτεχνικά. Δεν είχαν βιομηχανικό χώρο για να κατασκευάσουν. Άρα εμείς φτιάχνουμε ένα βιομηχανικό χώρο με όλες τις υποδομές για να κατασκευάσουμε κοντέινερ, μεγαλύτερες μονάδες, με συγκολλήσεις, δηλαδή ένα βιομηχανικό χώρο.

Παναγιώτης: Άρα φτιάχνετε μονάδες επεξεργασίας.

Αλέξανδρος: Φτιάχνουμε αφαλατώσεις καταρχήν και οποιοδήποτε άλλο σύστημα επεξεργασίας νερού προκατασκευασμένο.

Παναγιώτης: Σε κουτιά;

Αλέξανδρος: Είτε σε κοντέινερ, είτε πάνω σε frames. Είναι δηλαδή προκατασκευασμένα συστήματα επεξεργασίας νερού. Αυτό είναι το εργοστάσιο.

Παναγιώτης: Το οποίο το κατασκευάζετε με τη δική σου τεχνολογία.

Αλέξανδρος: Design, ναι, 100%. Κάνουμε design τα πάντα.

Παναγιώτης: Συναρμολογείτε πράγματα που έχετε. Έρχονται από την αγορά.

Αλέξανδρος: Ακριβώς. Εμείς επιλέγουμε τα υλικά, 90% εισαγόμενα και τα συναρμολογούμε, αλλά εμείς κάνουμε και τον προγραμματισμό. Άρα και το software των μηχανημάτων είναι δικό μας. Άρα δεν είναι απλά ότι το μοντάρουμε, είναι ότι δίνουμε τα πάντα. Δηλαδή κάνουμε και τον προγραμματισμό και το σχεδιασμό. Και μάλιστα αυτά τα μηχανήματα, αυτή είναι η διαφορά στην αγορά μας, είναι ότι είναι customized. Δηλαδή ποτέ δεν είναι το ένα ακριβώς ίδιο με το άλλο, γιατί ανάλογα με το νερό και τα προβλήματα, είσαι υποχρεωμένος και τις προδιαγραφές του πελάτη να αλλάζεις. Άρα δεν μπορείς να τυποποιήσεις το προϊόν και να πεις τώρα έφτιαξε ένα καλό προϊόν. Έχεις τυποποιήσει κάποιες τεχνολογίες τεχνικές και υλικά τα οποία τα έχεις μάθει πώς δουλεύουν. Αλλά τα προσαρμόζεις κάθε φορά στον πελάτη σου. Ξεκινάμε λοιπόν αυτό το οποίο κάνουμε για να διαφοροποιηθούμε από την αγορά.

Και επειδή στα ξενοδοχεία ξεκινάει η κουβέντα, προφανώς μετά που φτιάξαμε εμείς, φτιάξανε και άλλοι. Είναι προφανές, έτσι.

Παναγιώτης: Στην Ελλάδα;

Αλέξανδρος: Στην Ελλάδα. Άρα ξεκίνησε ένας ανταγωνισμός περίεργος που υπάρχει και στο δημόσιο, το φτηνό μηχανήμα και το καλό μηχανήμα. Εκεί λοιπόν εμείς διαφοροποιούμαστε και πάμε στην ουσία στον πελάτη και λέμε ρε παιδιά, αυτό που ενδιαφέρει είναι η παραγωγή του νερού. Άρα εγώ είμαι έτοιμος να δεσμευτώ για τα επόμενα χρόνια στο ευρώ ανά κυβικό. Δηλαδή στο κόστος του νερού. Άρα εγώ σου εγγυώμαι ένα μηχανήμα που μπορεί να είναι πιο ακριβό, αλλά εγώ θα σου εγγυηθώ τη λειτουργία του. Κάτι το οποίο η αγορά ακόμα και τώρα δεν το δίνει. Αυτή η διαφοροποίηση καταρχήν μας ανοίγει ένα καινούριο δρόμο, ο οποίος είναι και ο δρόμος του εξωτερικού. Προφανέστατα εγώ συμμετέχω σε διεθνή συνέδρια, κινούμαι, άρα βλέπω τα trends της διεθνούς αγοράς και ξέρω ότι εκεί είναι το μέλλον ούτως ή άλλως. Και ξεκινάμε επίσης το δεύτερο κομμάτι ότι στρεφόμαστε πολύ πιο έντονα στη βιομηχανία, γιατί εκεί το κομμάτι το τεχνικό μετράει πολύ περισσότερο. Άρα η δύναμη η δική μας, ότι ουσιαστικά έχουμε ξεκινήσει από μελετητές, έχουμε πάρα πολύ δυνατό engineering και έχουμε όλη αυτή την προστιθέμενη αξία της καινοτομίας και της τεχνολογίας. Αυτό δεν μπορούσε να γίνει με κανέναν τρόπο να κεφαλαιοποιηθεί στην αγορά των ξενοδοχείων. Και στην πραγματικότητα, παραμένοντας πιστοί στο ότι στα μηχανήματα που θέλουμε, θέλουμε να είναι αξιόπιστα, άρα στην ποιότητα, αυτό ήταν επίσης σημαντική διαφορά σε σχέση με τον ανταγωνισμό, φτιάξαμε μηχανήματα που το επίπεδό τους πλέον ήταν ικανό να βγει στο εξωτερικό. Άρα φεύγουμε πλέον από την Ελλάδα και μάλιστα το 2012, με τα πάντα παγωμένα, Σεπτέμβριο που σταθεροποιείται η χώρα, που έχουμε την περίφημη συγκυβέρνηση, 180 μοίρες, όλες οι παγωμένες παραγγελίες ξεπαγώνουν. Από εκεί που ήμασταν στο ότι, θεέ μου, είχαμε αρχίσει να μην μπορούμε να πληρώσουμε το προσωπικό μας, όπως οι περισσότερες εταιρείες, και να προσπαθούμε τα στελέχη να μην πληρώνονται, να βάλουμε πλάτη, τι μπορούμε να δώσουμε και σε ποιον. Μεγάλη βέβαια επίσης υπόθεση στο δέσιμο της ομάδας, το πώς λειτούργησε στην περίοδο που ήμασταν σε ένα τεράστιο στρες. Εκεί πλέον και

τα έργα στο εξωτερικό που παλεύαμε και τα έργα στο εσωτερικό λένε εντάξει, τώρα σταθεροποιηθήκατε και τα παίρνουμε. Και το 2012 είναι η χειρότερη χρονιά που είχαμε ποτέ, εφιαλτική, και το 2013 είναι η καλύτερη χρονιά με υπερτριπλασιασμό του τζίρου, δηλαδή το μεγάλο άλμα. Ήμασταν γύρω στα 5 εκατομμύρια.

Παναγιώτης: Πάτε στα 15.

Αλέξανδρος: Πέφτουμε στα 3,5 και πάμε στα 14. Μετά από αυτό το άλμα ξεκινάμε μεγαλύτερες επενδύσεις, άρα όλα τα χρήματα που μπαίνουν και όλη αυτή η άνεση που έχουμε πλέον, συνεχίζουμε το εξαγωγικό μας. Είμαστε πλέον πολύ πιο προετοιμασμένοι. Βλέπουμε το πρόβλημα στη χώρα, βλέπουμε τι θα γίνει. Εγώ πολύ πιο ώριμος ως επιχειρηματίας και έχοντας φάει το ξύλο που έπρεπε για να καταλάβω πώς λειτουργεί και πώς πρέπει να προσέχεις και να λειτουργείς ως επιχειρηματίας. Είμαστε προετοιμασμένοι, οπότε το 2015 που έρχεται η νέα κρίση, μας βρίσκει σε ένα πολύ περίεργο μοντέλο, όντας εξαγωγικοί, που σημαίνει ότι η κρίση μας επηρεάζει ελάχιστα. Δηλαδή τα capital control για εμάς δεν ήταν πρόβλημα. Χάσαμε δουλειές στο εξωτερικό, μας πείραξε δηλαδή, γιατί; Γιατί υπήρχαν κάποιοι που είπαν ότι δεν μπορώ να σου εμπιστευτώ το έργο γιατί έχεις τόσα προβλήματα ως χώρα, που σε πιστεύω εσένα, είσαι ο καλύτερος, μου έχεις δώσει την καλύτερη τιμή, συζητάμε ένα χρόνο, αλλά εγώ το έργο το θέλω σε πέντε μήνες και εσύ σε πέντε μήνες μπορεί η χώρα σου να μην έχει πετρέλαιο. Και εκεί να φανταστείτε, τρελή ιστορία, είχαμε ήδη ξεκινήσει την εταιρεία μας στην Κύπρο και είχαμε backup σενάριο να στήσουμε την παραγωγή και τους λέγαμε ότι παιδιά θα κάνουμε deal από την Κύπρο και την κατασκευή θα τη μεταφέρουμε στην Κύπρο για να μπορέσουμε να είσαστε σίγουροι ότι θα υπάρχει. Δηλαδή είναι τρομερό και εκεί έγινε κατανοητό και σε εμένα προσωπικά, τι σημαίνει country risk.

Παναγιώτης: Ακριβώς.

Αλέξανδρος: Και όλα αυτά τα αυτονόητα που κάποιοι θεωρούμε, που δεν είναι καθόλου αυτονόητα, δηλαδή πόσο η χώρα σου σαν σύστημα μπορεί να σε ανεβάσει, ή να σε διαλύσει. Τι να κάνεις αν η χώρα διαλύσει, δεν πα να είσαι η καλύτερη εταιρεία του κόσμου. Έχει διαλύσει η χώρα, έχεις διαλύσει και εσύ. Και αυτό ίσως

έπρεπε όλοι οι επιχειρηματίες να το καταλαβαίνουμε και οι πολίτες στην Ελλάδα, ότi το κατηγορούμε το κράτος, του πετάμε πέτρες. Στο τέλος όμως, αν χάσεις το κράτος σου, έστω και αυτό που βρίζεις και λες ότi δεν είναι εντάξει, που δεν είναι σε πάρα πολλά πράγματα, πολύ απλά δεν υπάρχει τίποτα. Και νομίζω ότi αυτό δεν είναι συνειδητοποιημένο.

Παναγιώτης: Νομίζω ότi σίγουρα η Ελλάδα, αλλά και όλος ο κόσμος, είτε μέσω της κρίσης που έγινε το 2012 και της χρεοκοπίας και σίγουρα και στον COVID, αν ένα πράγμα έχουμε μάθει είναι ότi δεν είμαστε αποδεδειγμένοι και ανεξάρτητοι από το τι υπάρχει πολιτικά και δημοσιονομικά. Δηλαδή είμαστε ίσα-ίσα, απειλείται η βιωσιμότητά μας, απειλείται η υγεία μας, απειλείται η χαρά μας, δηλαδή αν δεν έχουμε ανθρώπους οι οποίοι μπορούν να οδηγήσουν τη χώρα σωστά.

Αλέξανδρος: Έτσι είναι. Και έρχεται λοιπόν ο COVID να μας αποδείξει ότi τίποτα δεν είναι σίγουρο, ούτε οι εξαγωγές. Γιατί την ώρα που γίνεται ο COVID, μηδενίζονται οι εξαγωγές. Το ζούμε και αυτό.

Παναγιώτης: Σε τι τζίρο είσαι εκεί;

Αλέξανδρος: Εκεί είμαστε σε ένα τζίρο, σαν γκρουπ πλέον, γιατί είναι μαζί με τις υπόλοιπες εταιρείες γύρω στα 17-18 εκατομμύρια, μάλλον γύρω στα 20 εκατομμύρια και πέφτουμε σχεδόν 25% κάτω την ίδια χρονιά.

Παναγιώτης: Χειρότερα τα περιμέναμε.

Αλέξανδρος: Ναι, γιατί; Γιατί έχει τύχει εκείνη τη χρονιά να έχουμε πάρει κάποια έργα σημαντικά στο εσωτερικό και να είμαστε έτοιμοι να κάνουμε ένα μεγάλο άλμα πρακτικά, το οποίο δεν γίνεται λόγω ότi έρχεται ο COVID, ο οποίος μας... Και θα δείτε ότi η πορεία μας κάνει αυτό το περίεργο. Εμείς έχουμε ένα περίεργο φαινόμενο. Στις πιο έντονες κρίσεις μας είμαστε σαν ελατήριο. Αμέσως μετά κάνουμε μια τεράστια άνοδο. Δηλαδή η τεράστια άνοδος της εταιρείας γίνεται μετά τον COVID, όπου λειτουργούμε ως ελατήριο, τρώμε πάλι ξύλο, δεν σταματάει η εταιρεία. Εγώ αποφασίζω να μην βγάλω κανέναν, ούτε έναν, ούτε καν στα επιδόματα κτλ. Όλοι 100% προετοιμάζοντας τα επόμενα έργα, ειδικά όταν απέκτησα το visibility ότi θα περνούσε. Είπα ότi η εταιρεία θα συνεχίσει 100%, θα συνεχίσουμε σαν ομάδα, θα

προετοιμαστούμε και θα αξιοποιήσουμε αυτό το χρόνο που όλοι κοιμούνται στο να βάλουμε βάσεις και θα κάνουμε προσοχή εσωτερικά έργα. Η επέκταση του εργοστασίου μας είναι κουλό πάλι. Πάνω στη μεγάλη κρίση του COVID κάναμε επέκταση του εργοστασίου. Διπλασιάζουμε το εργοστάσιο. Αφού δεν έχουμε δουλειά να κάνουμε, όλο το προσωπικό άρχισε να χτίζει το εργοστάσιο. Δηλαδή χρησιμοποίησα τους ανθρώπους μου για να εξοικονομήσω χρήματα, δηλαδή χρησιμοποίησα το προσωπικό στο να κάνουμε εσωτερικό έργο για να κρατήσεις τον κόσμο απασχολημένο.

Παναγιώτης: Παίρνεις δάνεια.

Αλέξανδρος: Ναι.

Παναγιώτης: Και πες μας λίγο και για την έκθεση στο ρίσκο. Πώς; Γιατί έχω την αίσθηση, ακούγοντας όλη την ιστορία σου μέχρι σήμερα, ότι είσαι ένας άνθρωπος που πάει all in.

Αλέξανδρος: Κοίταξε, είμαι άνθρωπος που παίρνω πάρα πολύ calculated risks. Δεν παίρνω εύκολα ρίσκα. Βέβαια, όπως θα πουν όλοι νομίζω οι επιχειρηματίες που έχουν πετύχει κάτι, προφανώς έχεις υποτιμήσει πάντα. Δηλαδή νομίζεις ότι έχεις κάνει σωστό calculation. Εγώ το κάνω πάντα, αλλά πολλές φορές έχει βρεθεί ότι μάλλον κάποια πράγματα τα ξέχασες ή μπορεί να πεις και ηθελημένα δεν τα είδες, γιατί αν τα έβλεπες, μπορεί στο τέλος να μην έκανες το βήμα. Τουλάχιστον μέχρι και τώρα σχεδόν, πριν από δύο-τρία χρόνια, υπήρχε πλήρης επανεπένδυση όλων των χρημάτων. Άρα δεν υπήρξε προσωπική περιουσία και το τεράστιο ρίσκο ήταν η τρομερή επένδυση, ό,τι υπήρχε και δεν υπήρχε, πάνω στην εταιρεία.

Παναγιώτης: Για να το καταλάβουμε. Τα κέρδη σου

Αλέξανδρος: Δηλαδή εννοώ ότι τα κέρδη έμεναν πάντα μέσα στην εταιρεία. Υπήρχαν προσωπικές εγγυήσεις σε όλα, άρα και η στήριξη που υπήρχε που ήταν τραπεζική. Πολύ σημαντικό ότι υπήρχαν τράπεζες που τους άρεσε η εταιρεία, τους άρεσε η οργάνωση, βλέπανε ότι αυτή η εταιρεία πηγαίνει και στήριζαν και με οικονομικά δεδομένα τα οποία θα λέγαμε αν τα έπαιρνες ψυχρά και έλεγες αυτός είναι τόσο δανεισμένος, κάνει τόσο τζίρο...

Παναγιώτης: Θα ήταν πιο δύσκολο.

Αλέξανδρος: Θα έλεγες τώρα μάλλον καλύτερα να μην τον δανείσουμε. Παρόλα αυτά υπήρχε στήριξη από τις τράπεζες. Βεβαίως υπήρχε στήριξη γιατί υπήρχε παρουσίαση, βλέπανε ποιοι ήταν και βλέπανε ότι υπήρχε commitment. Και ότι δεν ήμασταν προφανώς αεριτζήδες και ούτε προσπαθούσαμε να κάνουμε κάτι τέτοιο. Άρα τα ρίσκα που πήρα σίγουρα ήταν μεγάλα γιατί προφανώς εκτέθηκα σε έναν πολύ σημαντικό δανεισμό, ώστε να γίνουν όλες αυτές οι επενδύσεις, όχι μόνο στο κομμάτι του εργοστασίου που θα έλεγα ότι είναι το ένα κομμάτι. Η μεγαλύτερη επένδυση είναι στο προσωπικό. Το προσωπικό που έχεις όταν κάνεις λοιπόν ένα τέτοιο άθλημα, το προσωπικό σου δεν μπορείς να πάρεις temporary workers. Δεν έχεις εποχιακό προσωπικό. Η τεχνογνωσία σου βρίσκεται μέσα στην ομάδα σου. Άρα και την ώρα που δεν έχεις έργα, εσύ πρέπει να κρατάς την ομάδα σου. Και όχι μόνο να την κρατάς, πρέπει να την επεκτείνεις εν όψει των επόμενων έργων που δεν ξέρεις αν θα πάρεις. Γιατί αν πάρεις το έργο και δεν έχεις την ομάδα, δεν μπορείς να το κατασκευάσεις και δεν μπορείς να το παραδώσεις. Άρα κάνεις τεράστιες επενδύσεις που περιορίζουν πρακτικά την κερδοφορία σου πάρα πολύ, όσον αφορά το προσωπικό σου και τις υποδομές σου, μέχρι να καταφέρεις να φτάσεις στο επίπεδο όπου να έχεις την παραγωγή αυτή και την αγορά που πρέπει και αυτή να την ανοίξεις παράλληλα για να μπορέσεις να απορροφούνται τα προϊόντα σου. Και πρέπει να έχεις συνεχή, αυτό είναι τώρα το πρόβλημα, για να στήσεις ένα εργοστάσιο σοβαρό, πρέπει να έχεις συνεχή φόρτιση. Δεν μπορείς να έχεις ένα εργοστάσιο που δουλεύει τρεις μήνες. Δεν βγαίνει. Άρα το μεγάλο πρόβλημα είναι πώς θα αποκτήσεις την πρόσβαση στην αγορά που θα σου δίνει έργα ...

Παναγιώτης: Και pipeline.

Αλέξανδρος: Και pipeline για να μπορείς εσύ να συντηρήσεις όλο αυτό τον κόσμο.

Παναγιώτης: Και να τρέχει το εργοστάσιό σου 24 ώρες το 24ωρο που πρέπει για να βγάλει τα έξοδά του και να...

Αλέξανδρος: Ακριβώς. Αυτή τη στιγμή συζητάμε ότι το εργοστάσιο των αφαλατώσεων μόνο του έχει σχεδόν 100 άτομα προσωπικό. Καταλαβαίνετε τι...

Παναγιώτης: Και όλα υψηλής εξειδίκευσης. Νομίζω ότι αυτό είναι επίσης το πολύ ενδιαφέρον.

Αλέξανδρος: Ναι, ναι, ακριβώς.

Παναγιώτης: Πολλά εργοστάσια έχουν ανθρώπους υψηλής εξειδίκευσης.

Αλέξανδρος: Σε εμάς είναι το 90%. Δηλαδή έχουμε 10% εργατικό προσωπικό.

Παναγιώτης: Το blue collar πλέον, που είναι οι άνθρωποι οι οποίοι κάνουν επαναληπτικές δουλειές.

Αλέξανδρος: Ναι.

Παναγιώτης: Και ίσως είναι λιγότερο δαπανηρό ή επώδυνο.

Αλέξανδρος: Ίσως και σίγουρα πιο εύκολο να τους αντικαταστήσεις σαφέστατα.

Παναγιώτης: Τι έχεις δει να δουλεύει όταν έχεις ανθρώπους οι οποίοι είναι υψηλής εξειδίκευσης στη βιομηχανία και στο εργοστάσιό σου; Πώς; Γιατί υπάρχει πλέον και αυτό το... Δεν βρίσκουμε ανθρώπους, υπάρχει attrition, φεύγουν. Τι δουλεύει;

Αλέξανδρος: Δουλεύει πρώτον για μένα ότι πρέπει να υπάρχει vision. Πρέπει οι άνθρωποι να δουλεύουν γιατί τους αρέσει το αντικείμενο. Είναι αυτό που λέμε ότι σε εμάς θα δείτε ότι οι άνθρωποι έχουν πάθος με το νερό, με το περιβάλλον. Το αγαπάνε αυτό που κάνουν. Και βέβαια υπάρχει και το έχουν δει μέσα από τις κρίσεις, γιατί υπάρχει ένα προφανώς ένα πολύ μεγάλο ποσοστό του προσωπικού που έχει παραμείνει σταθερό. Υπάρχει η αίσθηση ότι είμαστε μια ομάδα και όταν πηγαίνουμε καλύτερα, πηγαίνουμε όλοι καλύτερα. Και αυτό έγινε, άμα είδατε και πέρσι, όπου δώσαμε και 15ο και 16ο μισθό, γιατί ήταν μια εξαιρετική χρονιά. Και το είπα σε όλους ότι είναι μια εξαιρετική χρονιά και όλοι μαζί, επειδή αυτό που καταφέραμε ήταν πραγματικά σε διεθνή κλίμακα εξαιρετικό. Δεν κρύβω ότι είμαι υπερήφανος για την ομάδα που έχει δημιουργηθεί. Ή θα έλεγα ότι αυτό είναι το μεγαλύτερο asset της εταιρείας πλέον. Η ομάδα της. Η τεχνογνωσία της βρίσκεται μέσα στην ομάδα της και στη δομή της, αλλά και στο ποιοτικό ανθρώπινο δυναμικό. Όταν λοιπόν πας και έχεις πάρει ένα έργο στο Μαρόκο και οι άνθρωποί σου, χωρίς να τους έχεις πει ότι θα... Ωραία, πληρώνονται κάποιες υπερωρίες. Ξενυχτάνε τα βράδια, σηκώνονται στις 3 το βράδυ για να μπορέσει η εταιρεία να επιτύχει το στόχο της και να παραδώσει στον

πελάτη το νερό στην ώρα που πρέπει, γιατί όλοι έχουν συνταχθεί με το στόχο ότι αυτό το έργο και ο πελάτης το θέλει και αυτός ο πελάτης είναι πολύ σημαντικός. Αλλά είναι και σημαντική η λειτουργία. Υπάρχει αυτό που λέμε το πάθος ότι δίνουμε νερό στον κόσμο. Στο τέλος επιτελούμε ένα έργο το οποίο έχει μια κοινωνική διάσταση. Δεν είναι μόνο ότι κάνουμε ένα έργο για να βγάλουμε λεφτά. Κάνουμε ένα έργο το οποίο, όπως λες, προστατεύει το περιβάλλον, δίνει ζωή. Σε όλα τα αντικείμενά μας έχουμε κάτι το οποίο έχει ένα κοινωνικό αντίκτυπο πάρα πολύ θετικό. Άρα οι άνθρωποι τους αρέσει το ότι είναι δημιουργοί μιας ιστορίας, κάποιων προϊόντων που έχουν άμεσο κοινωνικό αντίκτυπο, θετικό κοινωνικό αντίκτυπο.

Παναγιώτης: Και είναι και ένα θέμα που το νερό, που λόγω της κλιματικής αλλαγής, κάθε χρόνο, τουλάχιστον μιλάω για τον εαυτό μου αυτή τη στιγμή, είμαι και όλο και πιο aware ότι είναι ένα τεράστιο πρόβλημα. Αλλά κάθε χρόνο είμαι δραματικά πιο aware. Δηλαδή πλέον είναι, δεν νομίζω ότι ήμουν πριν από πέντε χρόνια τόσο ανήσυχος για το νερό.

Αλέξανδρος: Νομίζω ότι όλοι, ναι, έχει σκάσει γιατί πλέον το είδαμε λίγο στο πετσί μας.

Παναγιώτης: Πλέον είναι δραματική η ανησυχία. Και νομίζω ότι αυτό σίγουρα συμβάλλει γιατί όλοι είμαστε στο ίδιο καράβι εδώ.

Αλέξανδρος: Καταρχήν δεν είναι μόνο στην Ελλάδα να πούμε ότι αυτή τη στιγμή το τεράστιο πρόβλημα της λειψυδρίας υπάρχει πολύ πιο έντονα από την Ελλάδα. Θα έλεγα ότι εμείς αυτό που περνάμε είναι πολύ light. Πάρα πολύ light σε σχέση με αυτό που ζουν άλλες χώρες. Άρα και μακάρι να παραμείνει έτσι. Και θα έλεγα, εγώ το λέω, η Ελλάδα δεν είναι στη χειρότερη κατάσταση. Ούτε θα βρεθεί ποτέ στην κατάσταση που είναι μια χώρα όπως η Κύπρος. Σε μια κατάσταση όπως είναι μια χώρα όπως το Μαρόκο ή όλη η ζώνη της Βόρειας Αφρικής.

Παναγιώτης: Ναι, ακριβώς.

Αλέξανδρος: Ή η Σικελία. Ή η Κρήτη. Η Κρήτη, για παράδειγμα, που θα αντιμετωπίσει τα μεγαλύτερα προβλήματα. Αλλά πάντως η υπόλοιπη Ελλάδα, λόγω των ορεινών όγκων και της ιδιομορφίας της, δεν μπορείς να πεις ότι ... δεν είναι ότι

είναι όλα χαλαρά. Αλλά πάντως το πρόβλημα της λειψυδρίας, όπως το ζουν άλλες χώρες, σαφέστατα δεν έχει καμία σχέση με αυτό το οποίο θα ζήσει και η Ελλάδα, που θα το ζήσει το πρόβλημα, αλλά στις επόμενες δεκαετίες, εικοσαετίες. Αλλά πάντα θα ζει κάτι πολύ λιγότερο.

Παναγιώτης: Και έχουμε χρόνο να το διαχειριστούμε και σε καμία περίπτωση.

Αλέξανδρος: Ακριβώς. Και υπάρχει ένας χρόνος να διαχειριστείς, γιατί ακριβώς όλος ο κόσμος έχει γίνει aware αυτό. Είναι σημαντικό. Δεν είναι πλέον η Ελλάδα. Είναι ότι υπάρχει σε παγκόσμια κλίμακα ένα awareness, το οποίο προφανώς έχει περάσει πλέον και στην Ελλάδα. Η Ελλάδα καλύπτει τέσσερις με πέντε φορές σε βροχοπτώσεις τις ανάγκες της. Δεν έχει πρόβλημα βροχοπτώσεων. Έχει πρόβλημα διαχείρισης του νερού που φεύγει, που πάει, που είναι κατανεμημένο. Το νερό δεν βρίσκεται εκεί που το θέλεις και δεν είναι και εύκολο να το μεταφέρεις. Άρα θέλω να πω ότι. Αλλά δεν αντιμετωπίζει ένα τεράστιο λειψυδρία υπό την έννοια ότι δεν βρέχει. Η Κύπρος έχει πρόβλημα πρωτογενές. Οι βροχές της δεν είναι επαρκείς. Τέλος. Άρα ξεκινάς ότι το πρόβλημα είναι εκρηκτικό και όσο και να το διαχειριστείς, η λύση σου είναι μία. Και αυτό λέγεται αντίστροφη όσμωση ή επαναχρησιμοποίηση νερού. Δεν υπάρχει καμία άλλη επιλογή. Στην Ελλάδα υπάρχουν πολλά περιθώρια διαχείρισης, πολλές διαφορετικές λύσεις και προφανέστατα και πιο οικονομικές λύσεις.

Παναγιώτης: Πάμε να βάλουμε λίγο στο κάδρο, μιας και είμαστε στο τώρα και την μετα-COVID εποχή σας. Από το 2023 μέχρι σήμερα που έχει υπάρξει μια απίστευτη ανάπτυξη. Τι οδηγεί αυτή την ανάπτυξη; Είναι κλιματική κρίση, αλλά είναι συγκεκριμένες χώρες και projects τα οποία νομίζω ότι πλέον, δηλαδή στο μυαλό μου τουλάχιστον, ως ένας άνθρωπος που και λόγω της Endeavor είμαστε connected, μπαίνεις σωτήρια σε κάποιες καταστάσεις. Δηλαδή σώζεις καταστάσεις.

Αλέξανδρος: Είμαστε κάθετοι 100%. Ίσως η μοναδική ευρωπαϊκή εταιρεία αυτή τη στιγμή που, και από τις λίγες διεθνώς, που μπορούμε να ξεκινήσουμε από το design και πάμε στο operation.

Παναγιώτης: Το αναλαμβάνεις εξ ολοκλήρου εσύ.

Αλέξανδρος: Άρα τα κάνουμε όλα από την αρχή μέχρι το τέλος.

Παναγιώτης: Και πιο γρήγορα από όλους από ότι καταλαβαίνω.

Αλέξανδρος: Ακριβώς. Άρα έχεις το τεράστιο πλεονέκτημα ότι ελέγχεις τα πάντα εσύ. Ελέγχεις το σχεδιασμό, την κατασκευή, όλα εσωτερικά. Δεν δουλεύεις με υπεργολάβους. Γιατί βεβαίως υπάρχουν μεγάλες εργοληπτικές εταιρείες στο νερό και πολύ μεγαλύτερες από εμάς. Είναι όμως εργοληπτικές εταιρείες. Άρα το σχεδιάζουν ως ένα βαθμό και πρέπει οι υπεργολάβοι να το κατασκευάσουν και τα λοιπά. Εμείς λοιπόν είμαστε κάθετοι, άρα πάρα πολύ ευέλικτοι. Έχουμε ένα προφανώς μεγάλο πλεονέκτημα το management, το πώς είναι πολύ εξειδικευμένο, πολύ γρήγορες αποφάσεις, πολύ λίγη γραφειοκρατία, στο να επιλύεις μικτά θέματα οικονομικά και τεχνικά. Όταν πρέπει να παραδώσεις γρήγορα, πρέπει να επιλέξεις ακόμα και ποια αντλία θα πάρεις, από ποιον προμηθευτή. Ο ένας είναι πιο ακριβός, αλλά παραδίδει πιο γρήγορα. Ο ένας έχει ένα προϊόν που έχει κάποιο θέμα και πρέπει να κάνεις κάτι άλλο. Πρέπει να προσαρμοστείς στο τι έχεις διαθέσιμο και να σχεδιάσεις για να δώσεις στον πελάτη αυτό που έρχεται και σου λέει, ξέρεις κάτι, όπως μας το λέει αυτή τη στιγμή η Κύπρος, εγώ σε τέσσερις μήνες θέλω νερό. Νερό, θέλω να σου δώσω το οικόπεδο και σε τέσσερις μήνες όχι να μου δίνεις 500 κυβικά, να μου δίνεις 10.000 κυβικά. Στο Μαρόκο μας ζήτησαν 120.000 κυβικά. Τα πρώτα 60.000 κυβικά την ημέρα τα ζήτησαν με παραγγελία το Φλεβάρη να δίνουμε νερό το Σεπτέμβρη. Και δώσαμε νερό το Σεπτέμβρη. Άρα καταλαβαίνετε ότι σε αυτή την περίπτωση πρέπει να έχεις μια πολύ δεμένη ομάδα. Και το μεγάλο πλεονέκτημα πλέον εμάς είναι αυτές οι προκατασκευές, οι μεγάλες προκατασκευές, κάτι το οποίο μας διαφοροποιεί και εντελώς καλά προφανώς από τον ελληνικό ανταγωνισμό που ούτε κατά διάνοια δεν προσεγγίζει το μέγεθος το δικό μας, αλλά και διεθνώς πλέον ότι έχουμε τη δυνατότητα να προκατασκευάσουμε αρκετά μεγάλα συστήματα. Άρα ξεφύγαμε πλέον από τα συστήματα τα μικρά, τα container που λέμε, που είναι για ξενοδοχεία, που είναι για μικρά νησιά και πλέον πηγαίνουμε σε άλλες κλίμακες, τα οποία όμως δίνουμε τα πλεονεκτήματα των μικρών συστημάτων σε μεγάλα ή να είμαι πιο σωστός σε μεσαία συστήματα. Άρα βρήκαμε μια αγορά, η οποία πλέον είναι το niche market μας, όπου λοιπόν χρειάζεται να υπάρχει ταχύτητα σε ένα μεσαίο σύστημα, όπου οι πολύ μεγάλες εταιρείες δεν μπορούν καν να αντιδράσουν. Δηλαδή ένας μεγάλος

εργολάβος και μικρό του είναι το έργο και ο τρόπος με τον οποίο θα το διαχειριστεί θέλει ένα με δύο χρόνια. Δεν μπορεί να το κάνει σε έξι μήνες, ούτε σε τέσσερις. Μια μικρή εταιρεία ούτε κατά διάνοια δεν μπορεί να το ακουμπήσει λόγω οικονομίας, μεγέθους, αλλά και οργάνωσης πάλι προσωπικού, γιατί είναι κατασκευαστής π.χ. container. Άρα εμείς βρεθήκαμε σε αυτό το σωστό μέρος με ένα προϊόν το οποίο πλέον έχει διεθνή απήχηση και μας ανοίγει πάρα πολλές πόρτες σε συνεργασία με τους εργολάβους, γιατί εμείς να ξέρετε ότι είτε έχουμε έργα απευθείας, είτε είμαστε εμείς οι technology providers εργοληπτικών εταιρειών που παίρνουν ολόκληρο το έργο και εμείς προμηθεύουμε γρήγορα τον εξοπλισμό, το κάνουμε commissioning και σε κάποιες περιπτώσεις δε το λειτουργούμε για αυτούς. Επίσης μεγάλο πλεονέκτημα, γιατί κάποιος σου λένε, ξέρεις, για ένα χρόνο θέλω να το λειτουργήσεις κιόλας, για να μου εκπαιδεύσεις το προσωπικό και να μου το παραδώσεις. Άρα έχει δημιουργηθεί αυτή η αλυσίδα που θεωρώ ότι πλέον μας έχει δώσει ένα μεγάλο διεθνές πλεονέκτημα στο κομμάτι του νερού.

Παναγιώτης:

Νομίζω ότι το πιο αντιπροσωπευτικό παράδειγμα αυτού του πολύ συγκεκριμένου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και της αγοράς στην οποία είσαι ο καλύτερα positioned να την εκμεταλλευτείς είναι το Μαρόκο.

Αλέξανδρος: Ναι, ναι.

Παναγιώτης: Πες μας λίγο την ιστορία του Μαρόκου, γιατί νομίζω ότι είναι το πιο ... Εγώ προσωπικά είμαι inspired όποτε το ακούω και νομίζω ότι πρέπει να το μάθει ο κόσμος τι έχει συμβεί στο Μαρόκο.

Αλέξανδρος: Εκεί λοιπόν ξεκίνησε όπως πάντα από ένα έργο που πήραμε από διεθνή διαγωνισμό από την OCP. Η OCP είναι μια μεγάλη, είναι η μεγαλύτερη εταιρεία λιπασμάτων στον κόσμο, εταιρεία που ανήκει στο Βασιλιά, άρα μια ημικρατική οντότητα θα λέγαμε, η οποία για να παράγει λιπάσματα ήθελε καταρχήν βιομηχανικά συστήματα. Άρα σε ένα διεθνή διαγωνισμό εμείς γνωριζόμαστε, κερδίζουμε τον διαγωνισμό αυτόν, με άπειρες ώρες σε technicality, γιατί οι άνθρωποι έχουν από πίσω τους συνεργασίες με διεθνείς οίκους, δηλαδή είναι βιομηχανικοί,

άρα πολύ δύσκολο να μπει. Δηλαδή για να μπει μόνο να συζητήσεις μαζί τους, πρέπει να σε ξεσκονίσουν στα τεχνικά, με τεχνικούς κτλ. Κάνουμε λοιπόν την πρώτη δουλειά και έχουμε ένα καλό reference. Είναι πολύ ικανοποιημένοι. Το πρώτο που είναι για βιομηχανία, έχουμε παραδώσει έγκαιρα και ένα πολύ ποιοτικό σύστημα. Άρα είναι αυτό που λέγαμε ότι ξεκινάμε με ένα πολύ καλό reference στον πελάτη. Έρχεται η κρίση, όπου η Καζαμπλάνκα ουσιαστικά μένει χωρίς νερό. Και αυτό γίνεται ουσιαστικά πέρσι. Πέρσι λοιπόν το Γενάρη συνειδητοποιούν ότι έχει ήδη ξεκινήσει το πρόβλημα με την Καζαμπλάνκα. Ξέρουν ότι το καλοκαίρι δεν βγαίνει και το χειρότερο είναι ο Σεπτέμβρης, Οκτώβρης, είναι ακόμα χειρότερος για αυτούς. Εκεί να ξέρετε ότι ξεκινάει να δροσίζει το Δεκέμβρη. Άρα δεν είναι ότι ο Σεπτέμβρης, Οκτώβρης. Μην σου πω ότι Σεπτέμβρης, Οκτώβρης είναι η σεζόν τους σε σχέση με τον Αύγουστο. Και καταλαβαίνουν ότι υπάρχει τεράστιο πρόβλημα στην ίδια την πόλη.

Παναγιώτης: Λίγο τελευταία στιγμή επίσης.

Αλέξανδρος: Ναι, τελευταία στιγμή κλασικά όπως όλοι. Εντάξει, μην το τραβάμε.

Παναγιώτης: Πρέπει να το πιάσουμε και αυτό λιγάκι. Ναι, συνειδητοποιεί η Καζαμπλάνκα ότι δεν θα ξεμείνουμε από νερό.

Αλέξανδρος: Ναι. Και παίρνει εντολή πλέον από την κυβέρνησή της ότι κόψτε το λαιμό σας. Καλούμε πλέον τον βιομηχανικό πρωταθλητή της χώρας να βάλει μέσα στο χώρο του μια μονάδα πολύ γρήγορα για να μπορέσει να δώσει νερό. Γιατί; Γιατί στο χώρο που είναι το εργοστάσιο των λιπασμάτων υπάρχει προσαρμογή θαλασσινού νερού. Άρα είναι πιο εύκολο να στηθεί η μονάδα στο κομμάτι της αναρρόφησης. Άρα πρέπει να στηθεί λοιπόν η μονάδα. Και έρχονται λοιπόν κυριολεκτικά, κάνουμε συζητήσεις από το Δεκέμβριο και έρχονται μέσα Γενάρη και λένε παιδιά αυτό και αυτό μπορείτε; Και μας λένε αν το καταφέρετε, που ξέρουμε πόσο δύσκολο είναι, προσέξτε τι θα υποσχεθείτε, θα έχετε μεγάλο μέλλον. Αν δεν το καταφέρετε, μαύρο φίδι που σας έφαγε, γιατί όλοι μαζί θα έχουμε πρόβλημα.

Παναγιώτης: Όλοι θα διψάσουμε.

Αλέξανδρος: Όλοι θα διψάσουμε. Όλοι θα διψάσουμε.

Παναγιώτης: Πες μας τι, δηλαδή βοήθησέ μας να καταλάβουμε την τάξη μεγέθους που ζήτησαν.

Αλέξανδρος: Ζήτησαν αρχικά 60.000 κυβικά, τα οποία υπογράφουμε συμβόλαιο 1η Φλεβάρη και ζητάνε όλος ο εξοπλισμός προκατασκευασμένος για όλη την αφαλάτωση, τα πάντα, να είναι στο Μαρόκο τέλη Ιουλίου.

Παναγιώτης: Σε λιγότερο από έξι μήνες.

Αλέξανδρος: Σε λιγότερο από έξι μήνες ένας εξοπλισμός αξίας κοντά στα 30 εκατομμύρια ευρώ. Άρα 30 εκατομμύρια ευρώ, όταν 30 εκατομμύρια ήταν ο τζίρος όλου του ομίλου την προηγούμενη χρονιά, έπρεπε να φτιαχτεί εξοπλισμός και να παραδοθεί στο Μαρόκο. Πέραν ότι συζητάμε ότι τα υλικά ερχόντουσαν με αεροπλάνα, γιατί έτσι πέτυχε. Οι σωλήνες κοβόντουσαν σε τρία τρίμετρα και μπαίνανε από Κίνα ή από Ινδία ή από Γερμανία, όπου υπήρχε στοκ. Έφερνες με αεροπλάνα τα υλικά. Στο Μαρόκο. Με αεροπλάνα στο εργοστάσιο για κατασκευή.

Παναγιώτης: Α, οκ, οκ.

Αλέξανδρος: Και μετά κάποια υλικά επίσης, αντλίες κτλ., απευθείας από τους προμηθευτές σου στην Καζαμπλάνκα. Με δική σου ομάδα εκεί να περιμένει και να έρχονται τα κομμάτια προκατασκευασμένα. Άρα το μεγάλο εκεί, να ξέρετε, επιτυχία δεν ήταν μόνο το design και όλα τα υπόλοιπα. Ήταν ότι δούλεψε όλη η ομάδα. Εκεί φάνηκε αυτό που λέμε ότι είχες τα logistics, είχες το τμήμα προμηθειών, είχες το τμήμα κατασκευής. Ήταν όλοι. Όλοι δούλεψαν σαν μια ομάδα, γιατί καταρχήν το project αυτό ήταν τεράστιο challenge στο logistics point of view.

Παναγιώτης: Βέβαια.

Αλέξανδρος: Δεν ήταν τεράστιο challenge μόνο στο να το κατασκευάσεις. Ήταν ότι όλα αυτά έπρεπε να μεταφερθούν εκεί με τεράστια προβλήματα στις μεταφορές. Άλλα τα πήγαμε με αεροπλάνα, άλλα με φορτηγά που περνούσαν από την Ισπανία, άλλα με πλοία από τον Πειραιά στην Καζαμπλάνκα. Δηλαδή έπρεπε να βρίσκεις τρόπο να πάνε τα υλικά εκεί. Το καλό είναι ότι πήγανε. Το δεύτερο όμως κομμάτι είναι ότι στείλαμε και μια ομάδα, όπως είπες, σκληροπυρηνική για να τους βοηθήσει και να το εγκαταστήσουν, γιατί φέραν και αυτοί συνεργεία βέβαια για να γίνει το assembly

πολύ γρήγορα. Ούτως ή άλλως μέσα στη συμφωνία μας ήταν ότι θα φέρνανε, εμείς θα στέλναμε την ομάδα που θα έκανε ουσιαστικά το project management, αλλά αυτοί θα φέρνανε το local για να συναρμολογούν. Και πράγματι καταφέραμε το Σεπτέμβρη να δώσουμε 60.000 κυβικά. Και τον Ιούνιο λοιπόν, το ευχαριστώ του πελάτη, στον οποίο μάλιστα ξαναλέω έχει σημασία η ηθική. Για μένα η ηθική στο business έχει μεγάλη σημασία, που κάποιες φορές εντάξει την έχουμε φάει και μας έχουν εκμεταλλευτεί, το λέω και εγώ και στα προσωπικά, αλλά στο τέλος με ένα μαγικό τρόπο γυρνάει. Φανταστείτε ότι για δύο εβδομάδες ή τρεις μας λέγανε ότι επιτάχυνε δύο εβδομάδες και πες μου πόσα λεφτά παραπάνω θέλεις. Μισό εκατομμύριο, 100, 200, 500, 1 εκατομμύριο. Δεν υπάρχει σημασία. Σημασία είναι το Σεπτέμβρη να μπει. Και εμείς δεν τους ζητήσαμε ούτε ένα ευρώ. Και τους λέμε παιδιά αν είστε ικανοποιημένοι δώστε μας ένα ακόμα έργο. Και ξαφνικά έρχονται και σου λένε πάρε απευθείας ανάθεση στην ίδια τιμή άλλα τόσα και παρέδωσε τα το Γενάρη. Άρα ξαφνικά έγινε αυτό το περίεργο ότι με αυτό το έργο και βεβαίως φέτος συνεχίζουμε και έχουμε δώσει άλλα 20, δηλαδή συνεχίζει ο πελάτης και μας δίνει έργα, όχι όλα, συνεργάζεται με άλλες πέντε εταιρείες, έτσι; Δηλαδή ο πελάτης είναι τεράστιος, έτσι;

Παναγιώτης: Φυσικά.

Αλέξανδρος: Αλλά έχει δημιουργηθεί μια σχέση εμπιστοσύνης και γι' αυτό και εμείς τώρα ιδρύουμε εταιρεία στο Μαρόκο, για το οποίο τι θα κάνουμε; Τη λειτουργία. Γιατί ξέρουμε ότι αν θέλουμε να κρατήσουμε τον πελάτη μας, αν δεν του κάνεις υποστήριξη, αργά ή γρήγορα θα γίνει fail και ο πελάτης τελικά θα είναι δυσαρεστημένος. Μετά από δύο χρόνια θα ξεχάσει όλο το καλό. Ξέρεις, τα καλά ξεχνιούνται πολύ εύκολα. Σε δύο-τρία χρόνια δεν θα το θυμάται ο πελάτης. Αν αρχίσει το μηχάνημα που του έχεις παραδώσει και δεν δουλεύει, θα σου πει μετά, ρε παιδιά, τώρα δεν δουλεύει, με κοροϊδεύεις. Εντάξει, οκ, μπράβο που το έκανες τότε, αλλά άντε τώρα να του εξηγήσεις ότι δεν φταίει γιατί δεν ξέρει να το συντηρήσει. Άρα αποφασίσαμε και εκεί με long term στρατηγική ότι θα πάμε σε μια αγορά, η οποία είναι η μεγαλύτερη αυτή τη στιγμή αγορά μετά τη Σαουδική Αραβία.

Παναγιώτης: Για αφαλάτωση.

Αλέξανδρος: Για αφαλάτωση. Ότι πλέον μπαίνουμε με ένα πολύ καλό reference, με ένα πάρα πολύ καλό reputation και αναπτυσσόμαστε. Και δεν είναι μόνο εκεί, και σε άλλες χώρες, όπου αντίστοιχα προσπαθούμε να κάνουμε σταθερά βήματα. Και αυτό είναι το story του Μαρόκο, το οποίο να πω ότι βραβεύτηκε κιόλας, έτσι, στο Global Water Intelligence, ως ένα από τα... Γιατί δεν έχει ξαναγίνει έργο, δηλαδή δεν έχει ξαναεπιτευχθεί 60.000 κυβικά να λειτουργήσουν, να λειτουργήσουν, έτσι, προσοχή, όχι να παραδώσει τον εξοπλισμό, να δώσει νερό σε έξι μήνες σχεδόν, σε επτά μήνες συγκεκριμένα, για να είμαστε ξεκάθαροι, έτσι.

Παναγιώτης: Είσαι πρόεδρος του Συνδέσμου Παραγωγών Βιοαερίου Ελλάδας. Είσαι ένας active επιχειρηματίας. Δεν είσαι δηλαδή μόνο focus στην εταιρεία σου. Και μου θυμίζει αυτό και την πολύ σπουδαία δουλειά που κάνει και ο ΣΕΒ με τους βιομήχανους της Ελλάδος, που και πάλι ο εκάστοτε πρόεδρος τα τελευταία χρόνια ήταν και όλοι οι Endeavor Board members και ο Δημήτρης Παπαλεξόπουλος και ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος, που αυτή τη στιγμή που έχουν βάλει όλες τους τις δυνάμεις η ελληνική βιομηχανία να αποτελέσει κομμάτι της, να είναι πάντα η κινητήριος δύναμη της ελληνικής τεχνολογίας και καινοτομίας, όπως έχει υπάρξει πάντα. Και αναρωτιέμαι πόσο επηρεάζει την ελληνική στρατηγική η δράση οργανισμών όπως οι σύνδεσμοι αυτοί.

Αλέξανδρος: Θα έλεγα ότι είναι απολύτως καθοριστικός. Το 80% των πραγμάτων που κάνει λάθος το κράτος είναι άγνοια. Ναι, υπάρχει και ένα 20% που δεν είναι άγνοια, είναι σκοπιμότητα. Το 80% και το πιστεύω είναι άγνοια αυτών που πάνε να φτιάξουν τις διατάξεις, τους νόμους, την πολιτική, άγνοια της πραγματικότητας. Γιατί το κράτος έχει συγκεκριμένα στελέχη που μπορεί να κάνουν κάποια πράγματα. Μιλάει με συμβούλους που θα είμαστε λίγο ξεκάθαροι. Οι σύμβουλοι είναι θεωρητικοί και πολλές φορές δεν μπορεί να βρει, για να είμαστε όμως και λίγο ειλικρινείς, σε κάποιες περιπτώσεις δεν έχει συνομιλητές από την αγορά. Γιατί από την αγορά δεν θέλει συνομιλητή που θα έρθει να κάνει ρουσφέτι, ούτε ένα συνομιλητή ο οποίος θα δει πώς θα περάσει το δικό του project, ούτε έναν επιχειρηματία ο οποίος ενδιαφέρεται να στρέψει τη νομοθεσία υπέρ του. Αλλά θα πρέπει να βρει τους ανθρώπους οι οποίοι έχουν το vision και που τους ενδιαφέρει η υγεία της αγοράς και

μέσα στην υγιή αυτή αγορά να αποκτήσουν και αυτοί ένα μερίδιο. Ούτε να το κάνουν dominate, ούτε τίποτε. Θέλουν μια υγιή αγορά για τη χώρα τους και καταρχήν πιστεύουν σε αυτή την υγιή αγορά και θέλουν να δημιουργήσουν το υγιές πλαίσιο. Στο βιομεθάνιο λοιπόν θα πω ότι, που πρόσφατα ψηφίστηκε και ο νόμος, υπήρχε μια θετική εξέλιξη μέσα από όλη την προσπάθεια που κάναμε και από συζητήσεις που έγιναν, όπου πράγματι είδαμε και θα έλεγα αυτή τη φορά με πολύ θετικό πρόσημο, όταν συνειδητοποιήθηκε τι σημαίνει και παρουσιάσαμε στους ιθύνοντες να γίνουν αλλαγές στο νομοσχέδιο προς μια σωστή κατεύθυνση.

Παναγιώτης: Και βοηθήθηκαν. Το κάνανε.

Αλέξανδρος: Και το κάνανε. Και είδαμε ότι κάποια στιγμή όταν τα είπες και τα είπες ξεκάθαρα και τεκμηριωμένα, να πω και αυτό βασικά, το οποίο ήταν ξεκάθαρο ότι είχε αρχή, μέση, τέλος, ότι όταν μπορούσες και είχες αρθρώσει έναν τεκμηριωμένο λόγο που έλεγες για ποιο λόγο και τι πρέπει να αλλάξει, ότι μπορούσες να πείσεις. Και εμένα αυτό μου δίνει αισιοδοξία και είναι και ο λόγος για τον οποίο παλεύω, γιατί όπως είπαμε το κράτος στην Ελλάδα σε πάρα πολλούς τομείς, αυτό είναι ένα από τα προβλήματα επίσης της μικρής Ελλάδας, έχει καθοριστικό ρόλο και αν η στρέβλωση ξεκινήσει από το κράτος, είναι πάρα πολύ δύσκολο, χαλάει και όλη την αγορά.

Παναγιώτης: Κοιτώντας λίγο πάλι το τι συνέβη στο Μαρόκο και τι ξέρω ότι υπάρχουν και άλλα projects τα οποία δουλεύετε με ένα αντίστοιχο urgency, πόσο απαισιόδοξος ή αισιόδοξος είσαι ότι τα επόμενα χρόνια θα αναγκαστούμε να διαχειριστούμε μεγαλύτερες καταστάσεις έκτακτης ανάγκης στο νερό.

Αλέξανδρος: Εγώ το έχω ξαναπεί, δεν θα γίνει κανένας πόλεμος για το νερό. Το νερό είναι λυμένο, είναι θέμα οικονομικών πόρων κτλ. Δεν θα υπάρξει πόλεμος για το νερό. Το επόμενο πρόβλημα που έρχεται στα επόμενα 5, 10, 15 χρόνια, όταν θα αντιμετωπίσουμε το πρωτογενές θέμα που είναι η λειψυδρία και είναι καθαρά οικονομικό θέμα, είναι θέμα επενδύσεων.

Παναγιώτης: Δηλαδή, κοστίζει πολύ η αντίστροφη όσμωση.

Αλέξανδρος: Ωραία, ναι, μπράβο, να την εκπαιδεύετε, εντάξει, θα το βρούμε.

Παναγιώτης: Και αυτό πέφτει.

Αλέξανδρος: Αυτό πέφτει. Θα το βρούμε. Είναι η μόλυνση. Ότι πλέον το πρόβλημα δεν είναι μόνο. Είναι ότι το νερό αρχίζει και μολύνεται με όλα αυτά τα χημικά. Άρα πρέπει να ανεβάσεις την τεχνολογία σου για να αντιμετωπίσεις πώς θα καθαρίσεις καλύτερα το νερό πλέον που θα προσπαθήσεις να παράγεις. Άρα στο μέλλον υπάρχουν πολλές προκλήσεις που έχουν να κάνουν με την περιβαλλοντική διάσταση της επεξεργασίας του νερού και κυρίως βεβαίως των αποβλήτων, που είναι ένα θέμα το οποίο δεν θα τελειώσει ποτέ. Δηλαδή, δεν θα τελειώσει ποτέ και πραγματικά το νερό δεν θα τελειώσει ποτέ. Όπως επίσης το να μπει πλέον στη λεγόμενη κυκλική οικονομία που βρίσκεται στα σπάργανα αυτή τη στιγμή, που είναι στο πώς θα αξιοποιήσεις και θα φτιάξεις προϊόντα μέσα, για παράδειγμα, από την επεξεργασία του νερού ή των αποβλήτων ή των οργανικών. Άρα θέλω να πω ότι σιγά σιγά όλη αυτή η τεχνολογία που έχουμε αναπτύξει και γι' αυτό πλέον εμείς φέτος φτιάχνουμε και ένα ειδικό τμήμα R&D που πλέον το σηκώνουμε σαν μέγεθος. Να το δεύτερο πρόβλημα. Αν δεν είσαι μεγάλη εταιρεία σε τζίρο, δεν μπορείς σοβαρά να σηκώσεις τμήμα R&D. Έτσι, εμάς όλο το R&D και η καινοτομία φτιάχτηκε εκ των έσω. Γιατί ποιοι ήταν οι εφευρέτες; Εμείς οι ίδιοι.

Παναγιώτης: Από την πρώτη στιγμή.

Αλέξανδρος: Άρα αυτό δεν μπορεί να συνεχιστεί. Δεν μπορείς να κάνεις σοβαρά one man show και να περιμένεις να αναπτύξεις την τεχνολογία. Αναπτύσσεις μέχρι ένα επίπεδο. Άρα αυτό λοιπόν που βλέπουμε εμείς είναι ότι η εταιρεία θα εξειδικευτεί όλο και περισσότερο και θα κάνει και τη νέα της στροφή, όπως έκανε από το ξενοδοχείο στη βιομηχανία, θα κάνει στροφή ώστε να έχει την αγορά, η οποία δίνει προστιθέμενη αξία στην τεχνολογία της πλέον.

Παναγιώτης: Βοήθησέ μας λίγο να καταλάβουμε αυτή τη στιγμή τα μεγέθη σας. Πού βρίσκεστε σήμερα; Πόσο μεγάλη είναι η εταιρεία; Με τι assets έχει; Τι κόσμος;

Αλέξανδρος: Εντάξει, αυτή τη στιγμή η εταιρεία πέρσι έκλεισε σαν Όμιλος στα 87 εκατομμύρια ευρώ. Φέτος από έναν τζίρο πάλι, στα 30. Άρα είναι σχεδόν τριπλασιασμός μέσα σε ένα χρόνο. Φέτος παλεύουμε και θα το καταφέρουμε να

κρατηθούμε στα ίδια επίπεδα. Είναι προφανώς που πρέπει να χωνέψουμε. Επίσης, αν το δείτε, έτσι ακριβώς πάει η εταιρεία. Ανεβαίνει και χωνεύει.

Παναγιώτης: Ακριβώς, έτσι βέβαια.

Αλέξανδρος: Λοιπόν, οπότε πρέπει να χωνέψουμε αυτό το νέο. Προφανέστατα, ήδη φέτος το χαιρόμαστε. Έγινε και ... ότι δεν είναι ότι ένα έργο. Γιατί κάποιοι λένε και το είχαν πει και το 2013, πολλοί και τράπεζες περισσότερες. Ρε παιδιά, και το 2013 το 60% του τζίρου σας ήρθε από ένα project. Τι θα γίνει; Το λαχείο το πήρες φέτος. Του χρόνου θα έχεις λαχείο; Κάθε χρόνο λαχείο; Δεν γίνεται αυτό το πράγμα. Αυτό το οποίο μας κάνει και πάρα πολύ αισιόδοξους είναι ότι πλέον υπάρχει ένα πολύ μεγάλο pipeline έργων. Είμαστε τοποθετημένοι πλέον διεθνώς. Έχουμε πάρα πολλές ζητήσεις. Μας έχουν μάθει. Είμαστε αναγνωρίσιμοι στο εξωτερικό σαν εταιρεία. Εγώ νιώθω πάρα πολύ περήφανος που πηγαίνω στα μεγαλύτερα φόρουμ που γίνονται του νερού και μιλάνε για εμάς. Μια εταιρεία στην Ελλάδα που πριν από, θα έλεγα, πέντε-έξι χρόνια ήταν άγνωστη. Ήταν ένας πολύ μικρός παίκτης, όπως εκατοντάδες άλλες εταιρείες και στην Ευρώπη. Άρα έχουμε φτιάξει αυτό το το pipeline και φέτος, για παράδειγμα, επιτυγχάνουμε τους ίδιους τζίρους με διαφορετικά έργα και διαφορετικούς πελάτες. Για παράδειγμα, φέτος υπογράψαμε τη σύμβαση στην Πάφο. Άρα σώζουμε την Πάφο αντί για την Καζαμπλάνκα. Δίνουμε τώρα σε δέκα μέρες περίπου, θα δίνουμε νερό στην Πάφο, σε ένα fast track project και σε ένα δεύτερο fast track project που και αυτό πριν μια εβδομάδα στη Λεμεσό. Άρα βλέπετε ότι θα δώσουμε 20.000 κυβικά σε τέσσερις μήνες στην Πάφο και στη Λεμεσό. Και βέβαια εδραιώνεται και η παρουσία μας στην Κύπρο που ήμασταν ήδη, αλλά δεν είχαμε ποτέ τέτοιου μεγέθους έργα. Αντίστοιχα όμως έχουμε πλέον και σε πάρα πολλές άλλες χώρες έργα μικρότερα και μεγαλύτερα. Και θα δώσουμε όλο και περισσότερο focus. Πέρα από ότι και στην Ελλάδα βέβαια αυτή τη στιγμή υπάρχει ένα πολύ μεγάλο άνοιγμα. Άρα και στην Ελλάδα έχουμε σημαντικά έργα, απλά τα οποία πάσχουν από το γνωστό πρόβλημα των καθυστερήσεων κτλ.

Παναγιώτης: Νομίζω ότι έχει έρθει η ώρα να παίξουμε ένα παιχνιδάκι.

Αλέξανδρος: Έχουμε και παιχνίδια.

Παναγιώτης: Λοιπόν, αυτό είναι κάρτες οι οποίες έχουν μια λέξη μέσα και θα θέλαμε να ακούσουμε τη δική σου ετυμολογία. Management λέξεις, δεν είναι ιστορικά.

Αλέξανδρος: Λοιπόν, disruption, έτσι ανατροπή, διαταραχή.

Παναγιώτης: Τι σημαίνει για σένα disruption;

Αλέξανδρος: Τι σημαίνει disruption; Disruption ήταν για παράδειγμα ο COVID. Έτσι, ένα τεράστιο disruption που σε έκανε να αλλάξεις ό,τι σκεφτόσουν και ό,τι θα μπορούσες να σκεφτείς. Δεν ίσχυε την ώρα που συνέβη αυτό το γεγονός, το οποίο ήταν εντελώς έξω από τα πλαίσια που θα μπορούσε κάποιος να φαντάζεται. Disruption όμως υπάρχει και τεχνολογικό disruption, το οποίο για εμάς αποτελεί μεγάλο challenge. Ότι πρέπει να είσαι πάντα σε εγρήγορση.

Παναγιώτης: Εγρήγορση.

Αλέξανδρος: Επίσης, να πω κάτι. Ναι, υπάρχουν υλικά, στη δικιά μας την περίπτωση, υπάρχουν πράγματα που μπορούν να έρθουν, που αν δεν τα πάρεις χαμπάρι και δεν τα ενσωματώσεις

Παναγιώτης: Έχεις χάσει το τρένο.

Αλέξανδρος: Όπως για παράδειγμα artificial intelligence, και εμείς πλέον έχουμε βάλει στα συστήματά μας, αρχίζουμε να έχουμε ώστε το σύστημα το ίδιο να σου λέει το πρόβλημά του. Αυτό αν δεν το ενσωματώσεις θα έχεις πρόβλημα.

Παναγιώτης: Έχοντας περάσει από το ελληνικό δημόσιο πανεπιστήμιο, ένα πανεπιστήμιο το Πολυτεχνείο, το οποίο έχει παράξει τρομακτικά μεγάλου βεληνεκούς ταλέντα παγκοσμίως. Αυτό πρέπει να το αναγνωρίσουμε και νομίζω ότι πολλές φορές ξεχνάμε να το βάλουμε σε μια εξίσωση αξιολόγησης των ελληνικών πανεπιστημίων. Ότι τυχαίνουμε σαν οργανισμός που είμαστε σε όλο τον κόσμο και ψάχνουμε τους Έλληνες διασποράς και τους ξένους, υπάρχουν άνθρωποι που έχουν βγει από αυτό το πανεπιστήμιο, οι οποίοι είναι πραγματικά world class.

Αλέξανδρος: Η αλήθεια είναι ότι θέλει δουλειά και πιστεύω ότι και οι εταιρείες πρέπει να βοηθήσουμε, αλλά πάλι είναι η νομοθεσία και ο τρόπος που πρέπει να οργανωθεί αυτή η σχέση μεταξύ πανεπιστημίων, πολυτεχνείων και έρευνας, για να μπορεί πραγματικά να παράγουμε έρευνα, να παράγουμε καινοτομία. Και το δεύτερο που θα

πω, το οποίο το κάνουμε σε ένα βαθμό, εκεί είμαστε πιο επιτυχημένοι, να παράγουν πεδία, επιστήμονες, ή μηχανικούς, οι οποίοι πραγματικά με την υποδομή που πήραν να μπορούν να έρθουν στη βιομηχανία να δώσουν έργο. Γιατί ξέρετε, η καινοτομία το πανεπιστήμιο και το πολυτεχνείο δεν έχει ρόλο. Αυτό που λένε, μα αν δεν κάνει η καινοτομία, είναι άχρηστο. Όχι, γιατί το πολυτεχνείο έχει ένα μορφωτικό ρόλο. Πρέπει να ετοιμάσει το μηχανικό και να του δώσει τα εφόδια και την εκπαίδευση για να έρθει στη δική μου εταιρεία. Πώς θα έρθει στη δική μου εταιρεία κάποιος ο οποίος δεν έχει σωστή εκπαίδευση; Άρα δεν πρέπει να το υποτιμούμε το μορφωτικό, ούτε να λέμε ότι ένα πολυτεχνείο το οποίο δεν κάνει έρευνα, ή δεν μπορεί να κάνει εφαρμοσμένη έρευνα είναι άχρηστο. Γιατί και αυτή υπάρχει η αντίληψη ότι άμα δεν κάνει έρευνα και δεν έχει σχέση

Παναγιώτης: Είναι διττός ο ρόλος φυσικά.

Αλέξανδρος: Σήμερα ναι, είναι διττός. Απλά στο κομμάτι της καινοτομίας έχει τεράστιο πρόβλημα. Θα έλεγα ότι στην Ελλάδα είναι ελάχιστες οι εξαιρέσεις που γίνεται πραγματικά καινοτομία και έρευνα στην Ελλάδα. Στο κομμάτι το μορφωτικό είναι ασύμμετρο. Υπάρχουν δηλαδή πολύ καλοί καθηγητές, πολύ καλές ευκαιρίες που μπορούν να μορφώσουν πολύ καλά και αντίστοιχα πολύ κακά.

Παναγιώτης: Πάμε σε ένα τελευταίο σκετ από ερωτήσεις, οι οποίες θα μας βοηθήσουν να βρούμε και μικρά σημεία που μπορεί να μην έχουν φωτιστεί μέσα στη συζήτησή μας για σένα και την προσωπικότητά σου. Γρήγορες, διαδικές ερωτήσεις, either or.

Βιβλίο ή podcast;

Αλέξανδρος: Podcast. Τώρα πια.

Παναγιώτης: Το outliers.gr.

Αλέξανδρος: Εννοώ ότι είναι πιο εύκολο. Είναι πλέον πιο εύκολο. Είναι πιο εύκολο να ακούς από το να διαβάζεις.

Παναγιώτης: Πρωινός ή βραδινός τύπος;

Αλέξανδρος: Βραδινός.

Παναγιώτης: Τι ώρα κοιμάσαι περίπου;

Αλέξανδρος: Όχι, δεν κοιμάμαι αργά, αλλά μου αρέσει το βράδυ περισσότερο. Ειδικά γύρω στη μία κοιμάμαι, αλλά εντάξει, δεν είμαι ξενύχτης.

Παναγιώτης: Καφές ή τσάι;

Αλέξανδρος: Τσάι. Ποτέ καφές. Δεν πίνω καφέ.

Παναγιώτης: Ουάου, βρήκαμε σε 50 επεισόδια. 1 τσάι.

Αλέξανδρος: Ένα τσάι, εντάξει, καλό είναι.

Παναγιώτης: Αν μπορούσες να δειπνήσεις με ένα ιστορικό πρόσωπο, ή με μια μεγάλη προσωπικότητα, ποια θα ήταν αυτή;

Αλέξανδρος: Ξεκάθαρα, Λεονάρντο Ντα Βίντσι.

Παναγιώτης: Σου αρέσει το εφευρετικό; Σου αρέσει;

Αλέξανδρος: Ναι, ναι, είναι το πάθος μου. Αυτό είναι που με κάνει drive στη δουλειά. Μερικές φορές συζητάω και λέω παιδιά, δεν μου αρέσει που είμαι επιχειρηματίας. Όσο και να σας φαίνεται περίεργο, μπορεί να είμαι επιτυχημένος επιχειρηματίας, αλλά εμένα drive είναι η εφευρετικότητα. Δεν είναι το... Και μεγαλώνοντας την εταιρεία, περισσότερο θα με ενδιέφερε ο ρόλος του technology, παρά του, ας το πούμε, του CEO.

Παναγιώτης: CEO, ναι, ναι, ναι. Ποια είναι η αγαπημένη σου πόλη όταν πας ειδικά ταξίδια business;

Αλέξανδρος: Business, καλή ερώτηση.

Παναγιώτης: Καζαμπλάνκα.

Αλέξανδρος: Καζαμπλάνκα τώρα. Αλλά η αλήθεια είναι ότι θα έλεγα ότι Παρίσι, Βρυξέλλες, εννοώ που πάμε για επιχειρηματικές συναντήσεις, είναι επίσης έτσι ωραίες. Αλλά τώρα, ναι, τώρα Καζαμπλάνκα περισσότερο, ναι.

Παναγιώτης: Υπάρχει κάποιο βιβλίο που έχει αλλάξει τη ζωή σου, σε έχει στιγματίσει, σου έχει μείνει, το κάνεις recommend;

Αλέξανδρος: Μου αρέσουν δύο ειδών βιβλία. Το ένα που έχει να κάνει λίγο με προσωπικές αξίες, πολύ έτσι παιδικό βιβλίο, έτσι «να ζεις, να μαθαίνεις και να αγαπάς» από το Λέο Μπουσκάλια, πολύ απλό ή τέτοια βιβλία. Αλλά υπάρχει και η τέχνη του πολέμου, η οποία είναι επίσης εντυπωσιακό, γιατί σε επιχειρηματικό επίπεδο σου βάζει να σκεφτείς πράγματα τα οποία πολλές φορές είδα και πράγματα που εγώ σκεφτόμουν ως αυτονόητα, δηλαδή το πώς πρέπει να χτίζεις τη στρατηγική σου σε ένα πεδίο που υπάρχει ανταγωνισμός και πώς πρέπει να σκέφτεσαι τις μικρές νίκες ή πώς πρέπει να εκλαμβάνεις τις ήττες, πώς πρέπει να βλέπεις πιο μακριά το παιχνίδι, χωρίς ποτέ να ξεχνάς και την πραγματικότητα. Άρα είναι είναι ωραίο.

Παναγιώτης: Υπάρχει κάποια συμβουλή που έχεις λάβει που σου έχει μείνει στη ζωή σου και να ακολουθείς;

Αλέξανδρος: Εγώ θα έλεγα ότι το πιο σημαντικό, ένα από τα πιο σημαντικά στοιχεία, θεωρώ και έχει περάσει και οικογενειακά, αλλά και γενικά το έχω ακούσει και το έχω εκτιμήσει πάρα πολύ, είναι να υπάρχει αυτό που λέμε η εντιμότητα και η ακεραιότητα του χαρακτήρα, να μην συμβιβάζεις τις αξίες σου. Εγώ θα έλεγα ότι αυτό είναι το πιο σημαντικό που υπάρχει.

Παναγιώτης: Αν δεν ασχολιόσουν με την επιχειρηματικότητα, τι πιστεύεις θα έκανες;

Αλέξανδρος: Καλή ερώτηση. Σίγουρα μου αρέσει πάρα πολύ η αρχιτεκτονική, την οποία σε επίπεδο χόμπι λέω να κάνω. Μου αρέσει πάρα πολύ η αρχαιολογία, πάρα πολύ. Δηλαδή θα μου άρεσε κυριολεκτικά να λειτουργώ σε επίπεδο ανασκαφών, πάλι ως ένα τεχνικό, πάλι κομμάτι που έχει ένα τεχνικό κομμάτι, έτσι ανακάλυψης και να συνδέεις τα παζλ της ιστορίας.

Παναγιώτης: Τι πιστεύεις ότι κάνει έναν επιχειρηματία outlier;

Αλέξανδρος: Δεν ξέρω αν υπάρχει εύκολη απάντηση σε αυτό. Πρέπει να έχει όραμα, καταρχήν. Να έχει όραμα το οποίο να το πιστεύει και να το διεκδικεί με συνέπεια. Θέλει χρόνο και προσπάθεια. Δεν μπορείς να φτάσεις σε κάποιο επίπεδο πιστεύοντας ότι τα πράγματα θα είναι εύκολα και ότι χωρίς να κοπιάσεις για να πειστείς θα πετύχεις το αποτέλεσμα. Και θα έλεγα ότι από εκεί και πέρα πώς εκτιμάς

αυτό και ένα ένστικτο θα έλεγα, το οποίο πρέπει να υπάρχει όσον αφορά το τι ακριβώς. Και αυτό δεν σημαίνει μόνο στο τεχνικό, σημαίνει σε όλα τα πράγματα. Πρέπει να έχεις ένα ένστικτο το τι συμβαίνει στην αγορά, ποια προϊόντα έχουν ενδιαφέρον, τα οποία θα πρέπει να έχεις τη δυνατότητα να το αντιληφθείς αυτό και να το ακολουθήσεις. Θα έλεγα ότι ίσως αυτά είναι τα τα πλεονεκτήματα μαζί και πλέον νομίζω στο σύγχρονο κόσμο και η ομάδα. Δηλαδή πρέπει να είσαι ένας άνθρωπος που θα πιστεύει και θα μπορεί να δημιουργήσει ομάδα. Γιατί η ομάδα σου τελικά θα σε πάει παρακάτω. Όσο περισσότερο πιστεύεις ότι θα είσαι η σκηνή, θα λειτουργείς σαν σκηνή του Ινδιάνου, τόσο περισσότερο θεωρώ ότι περιορίζεις τη δυνατότητα να κάνεις ένα μεγάλο βήμα. Μπορεί να πηγαίνεις μια χαρά και χρήματα να κερδίσεις και όλα καλά. Αλλά για να πας παρακάτω μόνος σου δεν μπορείς να πας ποτέ.

Παναγιώτης: Αλέξανδρε, σε ευχαριστούμε πολύ.

Αλέξανδρος: Και εγώ ευχαριστώ πολύ.