

OUTLIERS PODCAST || SEASON 6 | EPISODE 1

Konstantina Psoma | Founder & CEO, Kaedim

Παναγιώτης: Γεια σου Κωνσταντίνα.

Κωνσταντίνα: Γεια σου Παναγιώτη.

Παναγιώτης: Σε ευχαριστούμε που είσαι μαζί μας.

Κωνσταντίνα: Ευχαριστώ για την πρόσκληση.

Παναγιώτης: Πολύ ενδιαφέρουσα η ιστορία σου και είσαι και στην Ελλάδα αυτές τις μέρες, οπότε είπαμε να αδράξουμε την ευκαιρία να κάνουμε τη συνέντευξη γιατί δεν μένεις εδώ.

Κωνσταντίνα: Όχι.

Παναγιώτης: Είσαι based στο Σαν Φρανσίσκο. Εκεί έχεις ξεκινήσει την εταιρεία σου, την Kaedim. Θέλουμε να μας τα πεις όλα. Βάλε μας λίγο το context. Τι κάνει η Kaedim;

Κωνσταντίνα: Ωραία, ναι, εννοείται. Λοιπόν, ευχαριστώ πάρα πολύ για την πρόσκληση. Με λίγα λόγια, το Kaedim είναι ένα AI startup. Αυτό σημαίνει ότι χτίζουμε αλγόριθμους τεχνητής νοημοσύνης, οι οποίοι παίρνουν σαν input εικόνες. Μπορεί να είναι και εικόνες τέχνης και τις μετατρέπουν σε τρισδιάστατα ψηφιακά αντικείμενα.

Παναγιώτης: _Οκ.

Κωνσταντίνα: Τώρα, πάρα πολύ γρήγορα να σου εξηγήσω τι είναι αυτά τα τρισδιάστατα ψηφιακά αντικείμενα.

Παναγιώτης: Ναι.

Κωνσταντίνα: Ακούγεται περίεργο. Βασικά, αν έχεις παίξει ποτέ video games.

Παναγιώτης: Πολύ. Πιο πολύ από ό,τι πρέπει.

Κωνσταντίνα: Τέλεια. Λοιπόν, βασικά, όλα αυτά τα αντικείμενα που βλέπεις σε ένα video game, από το χαρακτήρα, στο όπλο που κρατάει, στο δέντρο, στο οποιοδήποτε, όλα αυτά το κάθε ένα είναι ένα τρισδιάστατο ψηφιακό αντικείμενο, το οποίο επιτρέπει βασικά να μπορείς να κινείσαι μέσα σε ένα τρισδιάστατο χώρο.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Κωνσταντίνα: _Οπότε εμείς κάνουμε αυτό το conversion βασικά από δισδιάστατο σε τρισδιάστατο art.

Παναγιώτης: Ακούγεται ένα πολύ μεγάλο market. Ακούγεται ότι πρέπει να έχει πάρα πολύ μεγάλη ζήτηση αυτό, πολλοί developers, πολλά games.

Κωνσταντίνα: Καθόμαστε σε αυτή την πολυθρόνα αυτή τη στιγμή, φαντάσου ότι αυτές οι πολυθρόνες κάποιος τις έκανε design, τις σχεδίασε. Πού τις σχεδίασε; Στον υπολογιστή, σε 3D modeling software. Οπότε εκτός από τα games, μετά βάζεις και όλα τα άλλα τα industries, από architecture, σε product design, σε e-commerce που μπορούμε να συζητήσουμε αργότερα.

Παναγιώτης: Μπαίνουμε πλέον στο virtual reality.

Κωνσταντίνα: Σωστά.

Παναγιώτης: Το οποίο φαντάζομαι ότι όλα αυτά τα Oculus, όλα αυτά τα γυαλιά, χρησιμοποιούν 3D imaging.

Κωνσταντίνα: Εννοείται. Βασικά, αυτά κάνουν ακόμα πιο accessible το 3D, αλλά βέβαια για να μπορεί οποιοσδήποτε developer να βάλει μέσα σε αυτά τρισδιάστατα, ας πούμε, παιχνίδια ή experiences, πρέπει να φτιάξει πρώτα τα τρισδιάστατα ψηφιακά αντικείμενα για να γεμίσει μια δραστηριότητα ή ένα παιχνίδι με αυτά. Οπότε εκεί είναι το pain point που εμείς έχουμε προσηλωθεί εδώ και πολλά χρόνια.

Παναγιώτης: Πρέπει να μας πεις οπωσδήποτε πολλά, γιατί έχεις κάνει ήδη πολλές επιτυχίες, φανταστικοί πελάτες, φανταστικοί υποστηρικτές, επενδυτές. Δεν είναι απλά μια ιδέα. Είναι ένα πρόβλημα το οποίο το λύνεις καλύτερα από οποιονδήποτε άλλο. Ας ξεκινήσουμε λίγο από τα παιδικά σου χρόνια. Πού γεννήθηκες, πού μεγάλωσες; Να καταλάβουμε λίγο την Κωνσταντίνα πριν από την Kaedim.

Κωνσταντίνα: Ναι. Λοιπόν, βασικά εγώ γεννήθηκα και μεγάλωσα εδώ στην Αθήνα, στα Πετράλωνα συγκεκριμένα. Πολύ humble beginnings. Πήγα σχολείο στην Ιονίδιο, η οποία έγινε πρότυπο σχολείο, ενώ ήμουν εκεί πέρα. Είχαμε πολύ καλούς δασκάλους και πάντα ήμουν πάρα πολύ interested σε ό,τι είχε να κάνει με sports. Και summer camps.

Παναγιώτης: Κάποιο συγκεκριμένο sport ή overall;

Κωνσταντίνα: Θα έλεγα overall, αλλά εντάξει, τώρα πλέον έχω και αγαπημένα sports. Αλλά τότε, όταν ήμουν μικρή, βασικά οι γονείς μου μας πήγαιναν σε πάρα πολλές δραστηριότητες έξω από το σχολείο, κυρίως sports. Και εγώ really fell in love, ας πούμε, με αυτό το setting.

Παναγιώτης: Γονείς, επιχειρηματίες;

Κωνσταντίνα: Ναι, ο μπαμπάς μου είχε ξεκινήσει μια επιχείρηση πριν από 30 χρόνια και είχε κάνει το διδακτορικό του στο AI. Τυχαία, ναι, τρέλα για 30 χρόνια πριν.

Παναγιώτης: Δηλαδή έχεις μπαμπά με διδακτορικό στο AI.

Κωνσταντίνα: Ναι.

Παναγιώτης: OK. Όλοι οι υπόλοιποι πασχίζουμε να τους μάθουμε να χρησιμοποιούν το app του Facebook.

Κωνσταντίνα: Ναι.

Παναγιώτης: Ok.

Κωνσταντίνα: Και εντάξει, ναι είχε ξεκινήσει μια εταιρεία. Εγώ όμως, να σας το πω και αυτό, ως πολύ μεγάλη δεν είχα καταλάβει τι σημαίνει ότι ο πατέρας μου έχει εταιρεία. Ήταν λίγο ... μου πήρε πολύ χρόνο να το καταλάβω. Έβλεπα μεν την προσπάθεια. Και παράλληλα η μητέρα μου είχε μείνει στο σπίτι και μας μεγάλωσε με διάφορες δραστηριότητες. Έχει μια αγάπη για τις τέχνες. Το οποίο επίσης μετά θα το συνδέσω κάπως με το τι κάνω.

Παναγιώτης: Βέβαια. Σίγουρα συνδέεται.

Κωνσταντίνα: Οπότε έτσι ήταν το περιβάλλον.

Παναγιώτης: Τι επιχείρηση έχει ο μπαμπάς;

Κωνσταντίνα: Λοιπόν, ο μπαμπάς μου έχει μια επιχείρηση η οποία βασικά είναι CRM, Customer Relationship Management, και κυρίως οι πελάτες του ήταν στον τομέα του banking.

Παναγιώτης: OK.

Κωνσταντίνα: Δηλαδή τράπεζες.

Παναγιώτης: OK.B2B.

Κωνσταντίνα: B2B, άρα SaaS.

Παναγιώτης: Email στις 12 και 1 η ώρα το πρωί.

Κωνσταντίνα: Εννοείται. Ναι, ναι, ναι. Και ταξίδια.

Παναγιώτης: Και ταξίδια. Λοιπόν, ακολουθείς τα footsteps, τα βήματα των γονιών σου, έτσι; Πώς ήταν τα σχολικά σου χρόνια; Είσαι στο σχολείο και φεύγεις να σπουδάσεις αμέσως στο εξωτερικό ή σπουδάζεις και στην Ελλάδα;

Κωνσταντίνα: Λοιπόν, βασικά αυτό που έγινε, είναι ότι καταρχάς εγώ στα σχολικά μου χρόνια πάντα λάτρευα μαθηματικά, φυσική. Στο σχολείο μας ήμασταν και πάρα πολύ τυχεροί, είχαμε απίστευτους δασκάλους μαθηματικών. Μας έκαναν και έξτρα. Ερχόντουσαν, ας πούμε, δύο ώρες πιο νωρίς στο σχολείο. Shoutout στον κύριο Μυστικαδουράκη στο Ιωνίδειο που το έκανε αυτό.

Παναγιώτης: Οπωσδήποτε πρέπει να τον βρούμε αυτόν τον άνθρωπο.

Κωνσταντίνα: Ναι, ναι, απίστευτος. Οπότε επένδυσαν πάρα πολύ σε αυτό το πράγμα. Και εμένα η αποφοίτησή μου από το λύκειο, δηλαδή οι πανελλαδικές μου, συνέπεσαν με το Brexit. Δεν ξέρω αν θυμάσαι.

Παναγιώτης: Πολύ καλά.

Κωνσταντίνα: Πολύ καλά.

Παναγιώτης: Πάρα πολύ καλά.

Κωνσταντίνα: Το οποίο είχε τρομοκρατήσει την οικογένειά μου γενικά. Και φαντάσου, τώρα ο πατέρας μου επιχειρηματίας. Ήμασταν σε μια φάση, ok, πώς θα φύγουμε να σωθούμε. Οπότε έδωσα πανελλαδικές, μπήκα εφαρμοσμένα μαθηματικά και φυσική που ήθελα στο Πολυτεχνείο. Αλλά ταυτόχρονα είχαμε αρχίσει και κάναμε και αιτήσεις σε πανεπιστήμια του εξωτερικού. Και εντάξει, εκεί κάναμε πτήσεις κυρίως Computer Science. Αλλά συγκεκριμένα διάλεξα το course στο πανεπιστήμιο που διάλεξα, επειδή είχε ένα twist. Το degree μου στο εξωτερικό ήταν Computer Science και Innovation. Και εγώ για κάποιο λόγο δεν ήθελα σκέτο Computer Science. Οπότε αυτό με έκανε sold.

Παναγιώτης: Σου δίνετε η ευκαιρία μέσα στο πανεπιστήμιο να ξεκινήσεις αυτή την εταιρεία. Οπότε νομίζω ότι είναι ωραίο να ακούσουμε λίγο τις σκέψεις σου και για το το εκπαιδευτικό σύστημα. Δηλαδή είσαι στην Ελλάδα, είσαι σε ένα δημόσιο σχολείο, το οποίο όμως καθηγητές έχουν καταφέρει και σε επηρεάζουν. Και μετά πας σε ένα πανεπιστήμιο το οποίο το πρόγραμμά του το ίδιο σου δίνει την ευκαιρία να δημιουργήσεις την εταιρεία. Πώς αποτυπώνεις αυτή την εμπειρία σου στο εκπαιδευτικό σύστημα;

Κωνσταντίνα: Νομίζω είναι combination δύο πραγμάτων. Και να είσαι τυχερός να βρεθούν αυτοί οι άνθρωποι στο δρόμο σου που πραγματικά θα πάνε above and beyond να σε βοηθήσουν. Αλλά και να έρχεσαι και από ένα περιβάλλον οικογενειακό το οποίο σε πουςάρει. Δηλαδή θα σε σπρώξει να προσπαθήσεις κι άλλο. Και να σου πω και το άλλο. Οι γονείς μου, ας πούμε, πάντα ο πατέρας μου κάθε καλοκαίρι θα μου έλεγε, λοιπόν, τώρα θα κάνουμε όλη την ύλη για του χρόνου. Οπότε, εντάξει, εγώ εννοείται ήμουν σε φάση, τι λες, δεν υπάρχει περίπτωση, εγώ το καλοκαίρι θα

κάθομαι. Αλλά φαντάσου ότι είχαμε αυτό το constant push, ας πούμε, ότι πρέπει να είμαστε μπροστά.

Παναγιώτης: Πόσο σημαντικό είναι να είναι οι γονείς engaged στην εκπαίδευση.

Κωνσταντίνα: Φοβερό. Είναι μια θεματική η οποία μου αρέσει πάρα πολύ τελευταία. Το οποίο βασικά είναι ότι πώς η προσπάθεια και πώς το να μην είσαι χαρούμενος κάθε στιγμή. Γιατί όταν με κάθιζαν οι γονείς μου και έλεγαν, όχι τώρα θα κάνουμε την ύλη του επόμενου καλοκαιριού και όλα τα υπόλοιπα παιδιά ήταν τριαλαρή, τριαλαρό, εγώ δεν ήμουν χαρούμενη, ήμουν δυστυχισμένη.

Παναγιώτης: Ναι, ναι, φυσικά. Και τσακωμοί, κλάματα, φωνές.

Κωνσταντίνα: Αλλά πραγματικά έχω αυτό μου έχει μάθει, δηλαδή ότι στη ζωή δεν είναι ωραίο και δεν είναι fulfilling at the end of the day να είσαι όλη την ημέρα να κάνεις κάτι που να σε κάνει χαρούμενο.

Παναγιώτης: Ακριβώς. Και relaxed. Πας πολλά στερεότυπα ταυτόχρονα, το οποίο θα τα πειράξουμε όλα σήμερα σε αυτή τη συζήτηση. Πες μας λίγο για το Bristol. Λοιπόν, σπουδάζεις και εκεί ξεκινάς την εταιρεία. Βάλε μας λίγο σε αυτό το το storyline.

Κωνσταντίνα: Οκ, ναι. Λοιπόν, στο Bristol όταν πήγα, βασικά πέρασα έτσι δύο μήνες προσαρμογής που τα αγγλικά με είχαν τρελάνει. 8 ώρες lectures, είχα πονοκέφαλο δύο μήνες από το, ok, you now need to start thinking in English. Αλλά πολύ σύντομα στη θητεία των τεσσάρων χρόνων εκεί πέρα άρχισαν και μου αρέσανε, είχα μια παραπάνω σύνδεση με ό,τι είχε να κάνει visual. Ήταν visual, δηλαδή ήταν το αποτέλεσμα του κώδικα φαινότανε. Έκαναν standout μαθήματα όπως computer graphics, κάναμε computer vision και άλλα πράγματα, αλλά ειδικά στο computer graphics ήταν το highlight μου. Δηλαδή φτιάχναμε rasterizers, φτιάχναμε ray tracers που κάνουν render βασικά διάφορες εικόνες. Βασικά χτίζεις το δικό σου render με κώδικα. Είχε το πανεπιστήμιο ένα ολόκληρο χρόνο dedicated για να χτίσουν οι computer scientists ένα game. Οι φοιτητές που πήγαιναν συγκεκριμένα στο Bristol, πολλοί πήγαιναν λόγω αυτού του πράγματος, λόγω του ότι το Bristol είχε στο computer science game project. Και λόγω αυτού όμως, λόγω επειδή υπήρχε αυτή η μεγάλη εργασία, υπήρχαν και πολλά άλλα μαθήματα τα οποία ήταν συμπληρωματικά. Για παράδειγμα, 3D modeling. Και για άλλο παράδειγμα, 3D animation. So, εγώ τα πήρα αυτά. Εγώ τα πήρα αυτά τα μαθήματα επειδή μου φάνηκε πολύ ενδιαφέρον το 3D modeling. Ήμουν σε φάση ωραία, art, τέχνη, τεχνολογία, πόσο δύσκολο μπορεί να είναι. Οπότε μπήκα μέσα σε αυτό το λούκι εκεί πέρα που εκεί πέρα αρχίζει και η ιστορία του Kaedim.

Παναγιώτης: Συνδυάζεις και μάλιστα το art της μαμάς με τα μαθηματικά και τη φυσική.

Κωνσταντίνα: Και τότε το art κομμάτι από τη μαμά μου δεν ήταν πάρα πολύ δυνατό. Δηλαδή δεν ήταν ότι είχε σπουδάσει καλλιτέχνης. Τώρα, εν τω μεταξύ, fast forward, αυτή τη στιγμή σπουδάζει στα Γιάννενα Καλών Τεχνών.

Παναγιώτης: Ω, wow.

Κωνσταντίνα: Ναι.

Παναγιώτης: Τέλειο. Δια βίου μάθηση φουλ. Lifelong learner.

Κωνσταντίνα: Ναι, ναι, ναι, ναι.

Παναγιώτης: Φανταστικό.

Κωνσταντίνα: Αλλά τότε εγώ δεν είχα συνδέσει, ας πούμε, ότι μου έχει έρθει καλλιτεχνικό πνεύμα από τη μητέρα μου καθόλου. Μετά το κατάλαβα.

Παναγιώτης: Μέχρι τότε πώς ήταν; Δηλαδή απλά αγόραζε τέχνη, ήταν πολύ...

Κωνσταντίνα: Όχι, μόνη της έκανε πάρα πολλές... Μας έκανε, όταν ήμασταν παιδιά, πάρα πολλές χειροτεχνίες.

Παναγιώτης: ΟΚ.

Κωνσταντίνα: Ήταν δασκάλα σε παιδικό σταθμό και προετοίμαζε άπειρες χειροτεχνίες για τα παιδιά κάθε βράδυ. Δηλαδή τη βλέπαμε, έκοβε, έραβε, έφτιαχνε. Φαντάσου ότι έφτιαχνε δικά τς παζλ. Δηλαδή, αντί να αγοράσει το παζλ, ζωγράφιζε μια τεράστια ζωγραφιά, μετά την έκοβε σε κομμάτια, πλαστικοποιούσε, έκανε όλες αυτές τις χειροτεχνίες και τις πήγαινε την επόμενη μέρα στα παιδιά, στον παιδικό σταθμό και έτσι, ας πούμε, εγώ την έβλεπα, δημιουργούσε δικιά της τέχνη, βασικά, για τα παιδιά.

Παναγιώτης: Και εγώ βλέπω εδώ δύο γονείς οι οποίοι σε έχουν πραγματικά δομήσει. Οπότε Bristol, innovation και science, έχεις πάρει 3D modeling, έχεις γίνει fascinated από αυτόν τον χώρο, πας να κάνεις και το game.

Κωνσταντίνα: Το game εγώ δεν το έκανα, φαντάσου, πήρα μόνο τα art κομμάτια, αλλά εγώ το έκανα escape to game επειδή είχαμε το διπλό degree, computer science και innovation. Το έκανα escape αυτό.

Παναγιώτης: Άρα πας στο innovation.

Κωνσταντίνα: Καταρχάς, εκεί δεν είχα ιδέα ότι τα βιντεοπαιχνίδια φτιάχνονται με τρισδιάστατα μοντέλα. Φαντάσου ότι ήμουν σε ένα πανεπιστήμιο με 200 άλλους φοιτητές. Majority ήταν άντρες και gamers. Ναι, επειδή οι gamers όλοι σπουδάζουν computer science. Οπότε φαντάσου ότι περνούσα απογεύματα μαζί με τους φίλους μου από το computer science. Να είναι όλοι μαζεμένοι γύρω από μια οθόνη και όλοι να παίζουμε βιντεοπαιχνίδια, βασικά. Εντάξει, εγώ όμως το έβλεπα αυτό και δεν είχα σκεφτεί ποτέ, πω πω, όλα αυτά τα παιχνίδια φτιάχνονται έτσι ή αυτά είναι τρισδιάστατα μοντέλα. Ποτέ δεν το είχα σκεφτεί. Οπότε ήμουν σε αυτό το position. Μετά, όταν πήρα αυτό το 3D modeling course που μας είπαν φτιάξτε, διαλέξτε ένα κτήριο στο πανεπιστήμιο ή στην πόλη του Bristol και κάντε το model μέσα στο λογισμικό, εγώ εκεί άρχισα και καταλαβαίνω τι παίζει. Γιατί πήγα να ανοίξω το λογισμικό, κράσαρε ο υπολογιστής, δεν δούλεψε καν ο υπολογιστής, φαντάσου. Δηλαδή μιλάμε για πάρα πολύ βαρύ λογισμικό. Μετά πήγα να πω, ok, ας ξεκινήσουμε με μια καρέκλα που θα μπει μέσα στο ναό. Η καρέκλα μου πήρε δύο μέρες. Τώρα μια καρέκλα. Οπότε αρχίζω και βλέπω πόσο τεράστιο βουνό είναι αυτό το task που πήρα.

Παναγιώτης: Ναι, ναι, ναι, ναι.

Κωνσταντίνα: Εντάξει, ο καθηγητής μου, μου είχε πει, είσαι σίγουρη ότι θα πάρεις το καθεδρικό; Ναι, ναι, ναι, πόσο δύσκολο είναι; Είσαι σίγουρη; Ναι, ναι, ναι, είμαι σίγουρη. Οκ, το πήρα. Anyway, οπότε μπαίνω εγώ σε ένα τεράστιο struggle για δύο μήνες που καταλαβαίνω ότι αυτό είναι πάρα πολύ hard-earned skill. YouTube tutorials από το ένα, από το άλλο το λογισμικό να προσπαθείς να βγάλεις άκρη με τα χίλια κουμπιά. Και για να πω και αυτό, μπορεί οι ακροατές μας να μην ξέρουν πώς μοιάζει το 3D modeling, αλλά για να σου το περιγράψω και σε ένα, φαντάσου ότι

έχεις ένα γλύπτη μπροστά σου που έχει ένα μάρμαρο και αρχίζει με τα εργαλεία του και σκαλίζει λίγο λίγο το μάρμαρο μέχρι να φτιάξει βασικά τη μορφή που θέλει. Από τον κύβο ξεκινάει να φτιάξει τη μορφή. Φαντάσου ακριβώς αυτό το πράγμα να προσπαθείς να το κάνεις μέσα από μια οθόνη, μέσα από ένα λογισμικό το οποίο όμως η επιφάνειά του είναι δισδιάστατη. Δεν μπορείς δηλαδή να γυρίσεις γύρω γύρω από τον κύβο εσύ.

Παναγιώτης: Ναι, φυσικά.

Κωνσταντίνα: Πρέπει να το γυρνάς μόνος σου.

Παναγιώτης: Ακόμα πιο δύσκολο.

Κωνσταντίνα: Οπότε εγώ πιστεύω πραγματικά ότι είναι ακόμα πιο δύσκολο από το να είσαι γλύπτης.

Παναγιώτης: Οκ, wow. Και αυτά ένα ένα, γραμμούλα γραμμούλα.

Κωνσταντίνα: Γραμμούλα γραμμούλα.

Παναγιώτης: Μέχρι και σήμερα αυτό.

Κωνσταντίνα: Μέχρι και σήμερα αυτό συμβαίνει. Οπότε εγώ εκεί αρχίζω και ανακαλύπτω ότι, Παναγία μου, πόσο δύσκολο είναι αυτό. Και μετά κάτι δεν μου έβγαζε νόημα. Γιατί ήμουν σε φάση, οκ, κάθε βιντεοπαιχνίδι χρειάζεται χιλιάδες από αυτά. Αν το καθένα από αυτά παίρνει, ακόμα και το πιο απλό, παίρνει, δεν ξέρω, μία μέρα, δύο μέρες, μιλάμε για τεράστιο κόστος. Αυτό, μετά έμαθα εγώ, άρχισα να κάνω research, οφείλεται στο πόσο δύσκολο είναι να δημιουργηθεί η τρισδιάστατη τέχνη που θα μπει μέσα στα βιντεοπαιχνίδια μετά. Αυτή τη στιγμή είναι τόσο δύσκολο κάποιος developer που θέλει να φτιάξει κάτι τρισδιάστατο να πάρει όλα τα resources για να μπορέσει να το φτιάξει, τόσο ακριβό που είναι. Οπότε υπάρχουν πολύ λιγότερα τρισδιάστατα experiences. Και πραγματικά πιστεύω ότι το μέλλον του ψηφιακού είναι 3D.

Παναγιώτης: Φυσικά είναι.

Κωνσταντίνα: Οπότε πρέπει να λυθεί αυτό το bottleneck.

Παναγιώτης: Πρέπει να εκδημοκρατίσουμε.

Κωνσταντίνα: Ακριβώς. Πρέπει να εκδημοκρατιστεί αυτό το bottleneck.

Παναγιώτης: Και το modernize το design αυτό.

Κωνσταντίνα: Και εκεί μπήκε και η Kaedim. Οπότε ακριβώς με αυτό το vision του democratize και make it accessible. Μπαίνω στον τελευταίο χρόνο των σπουδών μου του 2019-2020. Και εκεί μας δίνεται η ευκαιρία από το innovation department του πανεπιστημίου που μας λένε, λοιπόν, έχετε δύο επιλογές για το thesis, για την διπλωματική σας. Λοιπόν, ή θα κάνετε ένα research project ή θα κάνετε FAQ και startup. Δώσε μου οτιδήποτε άλλο εκτός από research. Είμαι τέτοια άτομο.

Παναγιώτης: Και τι ωραία ιδέα για τα ελληνικά πανεπιστήμια τώρα εγώ σκέφτομαι.

Κωνσταντίνα: Και τι ωραία ιδέα για τα ελληνικά πανεπιστήμια. Που είναι, εντάξει, τα ελληνικά πανεπιστήμια είναι πάρα πολύ focused στο research.

Παναγιώτης: Ναι.

Κωνσταντίνα: Και μετά από λίγους μήνες, το Φεβρουάριο του 2020, ήμασταν σε μια φάση που λέγαμε, λοιπόν, we're actually doing it. Πήγαμε στο website των

αγγλικών Companies House, λέγεται στην Αγγλία. Πληρώσαμε 12 λίρες και κάναμε register the company.

Παναγιώτης: Με συμφοιτητές σου, φαντάζομαι, που ήσασταν μαζί.

Κωνσταντίνα: Ναι, ήμασταν δύο άτομα σε αυτό το project που το πήραμε μαζί, εγώ και άλλος ένας. Και μαζί κάναμε register αυτό το company εκεί.

Παναγιώτης: Το πανεπιστήμιο έχει καθόλου equity σε αυτό είναι κάτι το οποίο είχαν προγραμματίσει γιατί φαντάζομαι...

Κωνσταντίνα: Το είχαν, το είχαν προγραμματίσει. Άλλο φοβερό πράγμα. Επειδή ήμασταν κάτω από την ομπρέλα του innovation, δεν πήραν τίποτα equity. Οπότε μπαίνουμε στον διαγωνισμό, κερδίζουμε το πρώτο βραβείο, το οποίο ήταν 10.000. Λοιπόν, 10.000 εκείνο το Μάιο του 2020 ήταν το μεγαλύτερο ποσό που έχω δει ποτέ στη ζωή μου. Εντάξει; Το οποίο, ας πούμε, το βλέπω σε ένα bank account το οποίο έχω access.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Κωνσταντίνα: Και εγώ είμαι σε φάση 10.000; Δύο χρόνια. Ζούμε δύο χρόνια.

Παναγιώτης: Ναι, ναι.

Κωνσταντίνα: Ναι. Και εντάξει, έπεσε και το COVID εκεί πέρα, γύρισα εγώ στην Ελλάδα που πραγματικά ζούσα και δύο χρόνια. Άρχισα να καταλαβαίνω, ok, με 10.000 δεν μπορείς να προσλάβεις άτομο. Ok, sure. Και ξεκινάμε λοιπόν να σηκώνουμε τον πρώτο, ας πούμε, ever γύρο, το οποίο ήταν 150.000 και βρήκαμε έναν super angel που έκανε αυτό το round. Και ήμασταν πάρα πολύ τυχεροί που τον γνωρίσαμε, είναι ο co-founder και CTO του Rebellion Games που φτιάχνουν και τα Sniper Elite.

Παναγιώτης: Πώς τον γνωρίσατε; Ήταν σε κάποιο... Δηλαδή, και αυτό νομίζω ότι για aspiring founders, ο πρώτος angel investor είναι πολλές φορές καθοριστικός γιατί δεν είναι μόνο τα χρήματα.

Κωνσταντίνα: Και ήταν.

Παναγιώτης: Συνήθως ένας άνθρωπος για να γίνει και angel investor, θα πιστέψει πολύ σε σένα ή σε αυτό το πρόβλημα που πας να λύσεις. Και τα δύο μάλλον συνήθως. Πώς βρίσκεις έναν angel investor είναι σίγουρα μια πολύ καλή συμβουλή για νέους founders.

Κωνσταντίνα: Με πάρα πολλή προσπάθεια είναι η αλήθεια. Δηλαδή, φαντάσου ότι σε αυτή τη φάση μπορεί να έστελνα με μηνύματα στο LinkedIn σε οποιονδήποτε είχε title investor, angel, founder σε gaming company, έκανα πάρα πολύ outbound. Και μετά μπορούμε να μιλήσουμε και για άλλα πράγματα. Πραγματικά νομίζω οι founders σήμερα κάνουν πάρα πολύ underestimate το outbound. Και τι σημαίνει outbound; Να ξεκινώ να στέλνω μηνύματα και να προσπαθώ cold να βρω ανθρώπους να τους μιλήσω για οποιοδήποτε στόχο. Και γιατί το κάνουν underestimate νομίζω; Είναι πάρα πολύ δύσκολο το outbound.

Παναγιώτης: Το ποσοστό είναι 0,01%.

Κωνσταντίνα: Και είναι και grant work. Δηλαδή, πρέπει να καθίσεις, αυτό που λέγαμε, να στρώσεις το πωπάκο σου, να καθίσεις, πάμε ένα-ένα προφίλ. Θα κάτσω, ας πούμε, 10 ώρες, 12, 16 ώρες να στείλω σε 100 άτομα. Αλλά όταν το κάνεις αυτό, θα σου απαντήσει. Ένας δεν θα σου απαντήσει. Ο δεύτερος θα σου απαντήσει.

Οπότε έτσι γνώρισα πολλούς στην αρχή, αλλά συγκεκριμένα τον Chris τον γνώρισα μέσω ενός άλλου connection. Δηλαδή, έγινε ένα connection εκεί πέρα. Σε εκείνη τη φάση πραγματικά δεν άφηνα τίποτα να πέσει κάτω. Οποιαδήποτε ευκαιρία. Ό,τι πρόγραμμα μικρό έβρισκα που να με έκανε connect με advisors, οτιδήποτε, το έπιανα όλο και μιλούσα με όσο πιο πολύ κόσμο θα μπορούσα να μιλήσω.

Παναγιώτης: Τέλεια. Παίρνεις αυτά τα χρήματα, 150.000 λίρες;

Κωνσταντίνα: Ναι.

Παναγιώτης: Για πες μας λιγάκι τα επόμενα βήματα. Έχουν, εν τω μεταξύ, από τότε μέχρι σήμερα, μεσολαβήσει και άλλα rounds. Έχεις σηκώσει και πολύ σοβαρά χρήματα. Οκ, το πρόβλημα είναι ξεκάθαρο, αλλά πρέπει να αναπτύξεις την τεχνολογία η οποία να είναι groundbreaking. Να είναι μια τεχνολογία που δεν υπάρχει εκεί έξω. Πώς, ποια είναι τα βήματα που ακολουθείς εκεί;

Κωνσταντίνα: Λοιπόν, εκείνη τη στιγμή βασικά αρχίζουν και τρέχουν παράλληλα δύο γραμμές, το οποίο το ένα είναι ας χτίσουμε μια ομάδα και το άλλο είναι ας χτίσουμε ένα business. Οκ, building the team, building the business. Στο κομμάτι του team πραγματικά αποτυγχάνω παταγωδώς. Δεν υπάρχει άλλος τρόπος να το περιγράψω και δεν μπορώ να σου εξηγήσω. Στο κομμάτι του business, εκεί πέρα κάτι κάναμε. Λοιπόν, θα ξεκινήσω με το business. Στο business, σε εκείνη τη φάση πήραμε τα πρώτα χρήματα και ήμασταν σε φάση, οκ, πρέπει να δούμε τι θα χτίσουμε, βασικά. Οκ, και πήραμε το state of the art, research στον τομέα μας και το βάλαμε σε ένα προϊόν. Οκ, αυτός είναι ο πιο απλός τρόπος να το περιγράψω. Είχα μιλήσει με αρκετές εταιρείες. Υπογράψαμε τότε 10 με 11, τα λένε letters of intent, ότι και καλά εμάς μας ενδιαφέρει να κάνουμε ένα pilot, ένα πιλοτικό πρόγραμμα, να δούμε αν αυτό θα προχωρήσει. Οπότε είχαμε 11 πιλοτικά προγράμματα το 2021, δηλαδή μόλις γύρισα στο Λονδίνο. Το αποτέλεσμα από τα πιλοτικά προγράμματα, με απλά λόγια, ήταν ότι αυτό το πράγμα δεν μπορούμε να το χρησιμοποιήσουμε.

Παναγιώτης: Οκ, δύσκολο.

Κωνσταντίνα: Πάρα πολύ δύσκολο. Λοιπόν, και θα σου πω πώς βγήκαμε από αυτή την κατάσταση.

Παναγιώτης: Ναι, όντως, πώς κάνει κάποιος, πώς συνεχίζεις. Ειδικά όταν και στη δεύτερη γραμμή που λες την ομάδα αποτυγχάνεις. Οπότε ξέρεις η δυσκολία είναι δύο σφαλιάρες ταυτόχρονα.

Κωνσταντίνα: Δύο σφαλιάρες ταυτόχρονα. Και αυτό το πράγμα που είπες τώρα, δύο σφαλιάρες ταυτόχρονα, είναι ο ορισμός του entrepreneurship. Και όχι μόνο δύο, και δέκα. Τόσο ωραία, εκεί πέρα σε χτυπάνε. Σε έχουν βάλει στη μέση και σε χτυπάνε. Τέλος πάντων. Λοιπόν, σε εκείνη τη φάση δεν ήξερα τι να κάνω. Και θυμάμαι, είχα κάνει ένα ταξίδι στο Bristol πίσω, επειδή έμενα στο Λονδίνο και συνάντησα τον φίλο μου τον Κώστα Καραχάλιο. Είναι επίσης επιχειρηματίας, επίσης σπούδασε στο Bristol. Και τέλος πάντων, είχαμε συνδεθεί, επειδή εγώ προσπαθούσα να μιλήσω με οποιονδήποτε founder, ας πούμε, και το συζητάγα αυτό το πρόβλημα μαζί του. Και κάπως μου είχε πετάξει μια ιδέα, δεν θυμάμαι ακριβώς πώς μου το είχε πει, μου λέει πάντως human in the loop. Λοιπόν, σε εκείνη τη φάση λοιπόν, είχα δύο επιλογές. Οκ, ή θα γίνω ένα research institution, επειδή τι μας είπαν βασικά οι πελάτες, δεν ήταν τότε καν πελάτες, μας είπαν το state of the art research δεν μπορεί να το χρησιμοποιήσει το industry. Οκ, οπότε δεν είναι αρκετά καλό. Οκ, οπότε ή θα πας να κάνεις κάποιο advancement στο state of the art, οπότε θα φτιάξεις εσύ το επόμενο state of the art research και θα γίνεις, I don't know, deep

mind, in the best case, θα γίνεις ένα research institution ή θα βρεις κάποια άλλη λύση, να κάνεις commercialize κάτι που πραγματικά δεν είναι αρκετά καλό για το industry.

Παναγιώτης: Το προϊόν που έχεις αναπτύξει αυτή τη στιγμή δεν είναι enough να κάνει scale και να πάει να λύσει ένα πρόβλημα ή θα πας να κάνεις πιο deep research και θα γίνεις ένας ερευνητικός οργανισμός ή θα πρέπει να βρεις ένα τρόπο να το κάνεις commercialize.

Κωνσταντίνα: Ναι, και δεν είναι το scale το πρόβλημα. Το πρόβλημα εκεί ήταν η χρησιμότητα. Ότι πραγματικά τα outputs αυτού του research δεν ήταν. Το industry δεν τα έβρισκε καθόλου αξιόλογα για τη δουλειά τους. Εγώ, όπως σου είπα πριν, εγώ και research δεν πάμε μαζί. Δεν έχω υπομονή τέτοια για research. Εγώ ήμουν σε φάση θέλω να βγάλουμε χρήματα. Αύριο. Αύριο θέλω χρήματα να βγάλουμε. Οπότε έκανα και αυτό το ταξίδι εκεί στο Bristol, μου πέταξε αυτή την ιδέα και ο Κώστας Καραχάλιος και λέω θα αρχίσουμε να προσλαμβάνουμε 3D artists. Και ποια ήταν η ιδέα; Ήταν ωραία, ας βάλουμε μέσα στην εταιρεία τους ανθρώπους που είναι και οι πελάτες μας.

Παναγιώτης: Οι πελάτες.

Κωνσταντίνα: Αυτοί που βασικά πρέπει να το βρουν χρήσιμο το προϊόν. Να μας εξηγήσουν γιατί δεν είναι χρήσιμο. Εντάξει, είχα μια ιδέα, βέβαια, επειδή έκανα και εγώ 3D model, είχα μια ιδέα γιατί δεν είναι χρήσιμο, αλλά δεν είχα καταλάβει πάρα πολύ βαθιά. Και επίσης να τους χρησιμοποιήσουμε αυτούς τους ανθρώπους να μας κάνουν το quality control. Δηλαδή να μπει human in the loop, όπως το λένε σήμερα και είναι super trendy. Δηλαδή συνδυάσαμε το AI, την τεχνητή νοημοσύνη, εμείς το λέμε artist in the loop, επειδή είναι καλλιτέχνης in the loop, ο οποίος κάνει assess το αποτέλεσμα από τον αυτοματοποιημένο αλγόριθμο και το βελτιστοποιεί. Έτσι ώστε αυτό που θα δώσουμε πίσω στον πελάτη να είναι πραγματικά κάτι το οποίο να έχει αξία.

Παναγιώτης: Και unique.

Κωνσταντίνα: Και unique, βέβαια, και τώρα μας έχει δώσει και τρελό πλεονέκτημα αυτό, γιατί είναι και licensable τα αποτελέσματα, επειδή πάρα πολλές εταιρείες τώρα έχουν μεγάλο θέμα με 100% AI outputs.

Παναγιώτης: Ναι, δεν έχουν τα rights ίσως.

Κωνσταντίνα: Σωστά. Εμείς μπορούμε να δώσουμε exclusive IP rights, επειδή έχουμε τον artist in the loop και έχει και δικό μας. Δηλαδή δικιά μας ιδιοκτησία και creativity μέσα.

Παναγιώτης: Ναι.

Κωνσταντίνα: Και έτσι μπόρεσα και έκλεισα τους πρώτους δύο μου πελάτες. Ακόμα θυμάμαι την ημέρα που πήγα σε ένα συνέδριο gaming στο Λονδίνο και είχα στο κινητό μου το input και το output, την εικόνα και το τρισδιάστατο μοντέλο και τους έλεγα αυτό θα γίνει αυτό. Και έτσι κλείσαμε τους πρώτους δύο μας πελάτες.

Παναγιώτης: Ποια είναι τα milestones από αυτά τα πρώτα βήματα μέχρι το τελευταίο γύρο, ας πούμε, που ήταν από την Andreessen Horowitz. Και θέλω να μας πεις, να μας φτάσεις μέχρι εκεί και να μιλήσουμε μετά για το round αυτό, το οποίο ήταν νομίζω ένα εντυπωσιακό round, το οποίο αλλάζει και το άλλαξε σελίδα η εταιρεία ολόκληρη. Για πες μας λίγο.

Κωνσταντίνα: Ναι, λοιπόν, από εκεί που ήμασταν το φθινόπωρο του '21, αφού είχαμε περάσει αυτές τις δυσκολίες, τι θα φτιάξουμε για να μπορεί η αγορά να το αγοράσει, βασικά, για να έχει αξία. Μόλις κλείσαμε τους πρώτους δύο πελάτες, εγώ ήμουν σε φάση, ok, double down, εδώ πέρα βρήκαμε το προφίλ που θέλει να αγοράσει αυτό το πράγμα και θέλει να μας δώσει χρήματα. Πάμε για να το κάνουμε, ας πούμε, ένα process. Και αρχίζει εκεί, λοιπόν, το outbound για sales. Δεύτερη αναφορά του outbound. Η πρώτη ήταν για επενδυτές στον πρώτο γύρο, τώρα outbound για sales. Οπότε αρχίζουμε πάρα πολύ δυνατά να στέλνουμε μηνύματα σε σε εταιρείες μικρομεσαίες. Και η στρατηγική ποια ήταν εκεί πέρα; Ήταν να χτίσουμε μια καλή βάση πελατών από μικρομεσαίους πελάτες. Επειδή δεν μπορούσαμε να πάμε να χτυπήσουμε τις Riots of the World, τις Activisions of the World. Εντάξει, ήμασταν ο κανένας. Εντάξει, οπότε ας ακριβώς ας χτίσουμε μια πάρα πολύ καλή βάση πελατών, για να αποδείξουμε το value add. Και από εκεί θα πάμε στα μεγαλύτερα. Οπότε μέσα στους επόμενους 6-9 μήνες είχαμε καταφέρει και είχαμε 40-50 studios, game development studios on board. Αρχίσαμε και με την πολύ μικρή μας ομάδα τότε στο Λονδίνο και ίσα βάρκα ίσα νερά αρχίζουμε και κάνουμε και break even σε κάποιες φάσεις.

Παναγιώτης: Α, πολύ νωρίς.

Κωνσταντίνα: Ναι, πολύ νωρίς. Πολύ. Και γενικά έχω αυτό το focus. Μ' αρέσει η εταιρεία να είναι self-sufficient. Έχουμε βέβαια και το extra capital για ανοίγματα, αλλά αυτό μου δίνει ακόμα περισσότερη σιγουριά. Σε κάποια φάση είχαμε και ένα viral moment μετά από 9 μήνες που εκεί άρχισε και το είχαν κάνει adopt. Οι 50 πελάτες κάποιοι το έκαναν post. Κάναμε ένα viral moment. Και εκεί εγώ ήμουν σε φάση ας σηκώσουμε ένα seed. Είχα ήδη σηκώσει δύο γύρους στην Ευρώπη. Στη φάση που είπα ας σηκώσουμε ένα seed.

Παναγιώτης: Μετά τον angel invest με τα 150.000.

Κωνσταντίνα: Ναι, εκεί σήκωσα άλλο ένα angel round από επενδυτές στην Ευρώπη. Ο founder της Monzo μπήκε μέσα, της Go Cardless, the now he is a partner at YC. Και πέταξα σε εκείνη τη φάση στο Σαν Φραντσίσκο. Μπήκε μέσα στο round το Pioneer Fund, το οποίο συνήθως επενδύει μόνο σε YC companies. Εντάξει, θα σου πω και ένα άλλο story με το YC. Μπορώ να το συνδέσω με την ομάδα που σου είπα την αρχή, το αρχικό failure με την ομάδα. Και εκεί, σε αυτό το ταξίδι στο Σαν Φραντσίσκο, μιλάω και με την Andreessen Horowitz. Τότε already είχαν κάνει standout, επειδή, εντάξει, πάρα πολύ δυνατό, obviously, one of the top three funds in the world, πάρα πολύ δυνατή και στο κομμάτι του gaming.

Παναγιώτης: Φυσικά.

Κωνσταντίνα: Η δυνατότερη. Οπότε ήμουν σε φάση πάρα πολύ καλός partner if we were to work with them. Και εκεί μας είπαν όχι. Μας είπαν too early.

Παναγιώτης: Too early.

Κωνσταντίνα: Οκ, εγώ εκεί το σταματάω το raise, ό,τι χρήματα είχαμε σηκώσει με το Pioneer και τους extra angels. Και σε εκείνη τη φάση είμαι σε φάση let's go back to building. Γυρνάω στο Λονδίνο, δεν είχαμε τότε ομάδα στο Σαν Φραντσίσκο, γυρνάω στο Λονδίνο και πήγαμε πάρα πολύ εντατικά, 9 μήνες μόνο sales και φτάνουμε 1 million ARR μέσα σε 6-8 μήνες.

Παναγιώτης: Έσοδα λοιπόν, ετήσια έσοδα 1 εκατομμύριο.

Κωνσταντίνα: Σωστά.

Παναγιώτης: Οκ.

Κωνσταντίνα: Πάνω από 1 εκατομμύριο.

Παναγιώτης: Οκ.

Κωνσταντίνα:

Και μέσα σε αυτούς τους 8 μήνες εγώ είχα κάνει ένα wishlist από επενδυτές μεγάλο και τους κρατούσα ενήμερους κάθε μήνα. Λοιπόν, αυτό το progress, αυτό το progress. Και ήμασταν σε μια φάση, δεν ξέρω, 8 μήνες στη σειρά, περισσότερο από 30% MRR growth.

Παναγιώτης: Πες μας λίγο για το story αυτό του Y Combinator, του YC.

Κωνσταντίνα: Το story του YC. Λοιπόν, βασικά αυτό που έγινε με το YC ήταν ότι το 2021, μόλις εγώ άρχιζα και έτρωγα πάρα πολλές σφαλιάρες από το reality του ok προσπαθώ να χτίσω ένα startup. Είχα προσλάβει τους πρώτους υπαλλήλους, τα πράγματα δεν κουνιόντουσαν γρήγορα, ένα γενικό, δεν ξέρω πώς να το περιγράψω, slowness, εκνευριστικό, εκνευριστική αργότητα σε οτιδήποτε, ας πούμε, γινόταν στην εταιρεία. Έγινε introduced εκείνη την πρώτη φορά, βασικά στο μεγαλύτερο startup accelerator που είναι το Y Combinator, με βάση το Silicon Valley και το Σαν Φραντσίσκο και άρχισα να διαβάζω πάρα πολύ material από εκεί. Οπότε εγώ εκεί αρχίζω και συνειδητοποιώ τι σημαίνει να έχεις startup και αρχίζω και συνειδητοποιώ όλα τα sacrifices που πρέπει να μπουν μέσα σε αυτό το σύστημα για να βγάλει outputs. Οπότε αρχίζω και πατάω γκάζι. Αλλά αρχίζω και είμαι σε φάση, ok. Πάμε όμως πρέπει εδώ πέρα έχουμε πάρα πολλή δουλειά να κάνουμε. Αυτό δεν άρεσε σε όλους, obviously. Και εκεί αρχίζω και καταλαβαίνω επίσης, από πάρα πολλά materials και εκθέσεις που γράφει και ο Paul Graham, ο founder του Y Combinator, και το Y Combinator γενικά σαν οργανισμός, το πόσο συγκεκριμένη πρέπει να είναι η αρχική ομάδα. Και πόσο σημαντική είναι. Απίστευτα σημαντική είναι η πρώτη ομάδα. Και εκεί συνειδητοποιώ ότι εγώ την πρώτη ομάδα, τα πρώτα hires, δεν τα έκανα με καθόλου thoughtfulness. Δηλαδή δεν ήμουν...

Παναγιώτης: Δεν έβαλες έξτρα σκέψη.

Κωνσταντίνα: Conscious και δεν έβαλα έξτρα σκέψη να σκεφτώ, ok, ποιες είναι οι αξίες εδώ πέρα, ποιες είναι οι αξίες οι δικές μου, ποιες είναι οι αξίες που θέλουμε να έχουμε σαν εταιρεία, τι πρέπει να καταφέρουμε, τι χαρακτηριστικά πρέπει να έχουν αυτά τα άτομα. Δεν είχε μπει αυτή η σκέψη καθόλου. Και εκεί είναι που βασικά κατάλαβα ότι έχω κάνει λάθη και εκεί, ας πούμε, να το θέσω, είχα τα κότσια να τα διορθώσω. Γιατί αυτά τα λάθη είναι πολύ δύσκολα συναισθηματικά. Πάρα πολλοί άνθρωποι από το startup ecosystem ταλαιπωρούνται πάρα πολύ με αυτά τα λάθη.

Παναγιώτης: Και παγιδεύονται μέσα σε...

Κωνσταντίνα: Και παγιδεύονται. Μπαίνω σε αυτό το πράγμα, τα διορθώνω όλα αυτά. Δηλαδή κάνω ό,τι ήταν απαραίτητο για να πατάμε δηλαδή στα πόδια μας με την έννοια της πρώτης ομάδας, η πρώτη ομάδα να στηρίζεται όλες τις ίδιες αξίες και μπορούμε να μιλήσουμε μετά λίγο για το culture και για το ποιες είναι αυτές οι αξίες, αλλά φεύγουν τα στοιχεία τα οποία δεν ήταν θετικά εκεί και μένει μια πάρα πολύ μικρή ομάδα και εκεί και εγώ αντιλαμβάνομαι ότι πραγματικά δεν χρειάζεσαι μεγάλη ομάδα για αυτό το stage. Για το stage του ότι έχω τους πρώτους 2, 5, 10, 20 πελάτες και even καταφέρνω το product-market fit, δεν χρειάζεσαι μεγάλη ομάδα. Εμείς δηλαδή και όταν φτάσαμε στο 1 εκατομμύριο ARR...

Παναγιώτης: Πόσοι ήσασταν;

Κωνσταντίνος: Key contributors, δηλαδή η βασική ομάδα να ήταν 2-3 μηχανικοί και 3 3D artists. Τίποτα. Πάρα πολύ μικρή. Και το λέει και το Y Combinator αυτό. Λέει ότι πριν να φτάσεις στο πρώτο market fit, δεν πρέπει να έχεις περισσότερα από 6-7 άτομα. Μπορείς να φτάσεις. Και ειδικά σήμερα, και αυτό ήταν πριν από 5 χρόνια, ειδικά σήμερα με το AI, που έχεις και 3 agents.

Παναγιώτης: Ναι, ναι, ίσως και λιγότεροι.

Κωνσταντίνος: Ίσως και λιγότεροι. Αλλά η ιστορία με το Y Combinator, εκεί άρχισα εγώ, έγινα πολύ passionate, ήμουν σε φάση θέλω να μπω στο Y Combinator. Εντάξει, όνειρο, ας πούμε, μεγάλο. Και αρχίζω από το 2021 και κάνω apply. Κάθε χρόνο. Δύο φορές το χρόνο. Δύο batches έχει το χρόνο. Χειμώνα, καλοκαίρι. Πρώτο batch, τίποτα. Έξω. Δεύτερο batch, τίποτα. Τρίτο, τρίτη φορά που κάνω apply, μετά από 1,5 χρόνο, παίρνουμε interview. Κάνουμε το interview, όχι. Τέταρτο application, τίποτα, ούτε καν interview. Πέμπτο application, τίποτα. Στο έκτο application, έχουμε φτάσει τώρα το 2024, μπαίνουμε και κάνουμε και interview και είμαστε σε φάση, έχουμε φτάσει πλέον 1 million ARR και το έχουμε ξεπεράσει. Και it's like, you can't ignore me. Like, you know, I am here. I'm still here. Εντάξει, και μπαίνουμε και μας δίνουν offer, να μπορούμε. Στο οποίο σημείο για μένα ήταν τα κατάφερα moment, αλλά business-wise δεν έβγαζε νόημα να πάρω αυτό το decision. Επειδή το Y Combinator είναι και ακριβό, ήμασταν σε μια φάση στην οποία πάρα πολύ προχωρημένοι στο κομμάτι του business. Έβλεπα value to να μπορούμε, επειδή είμαι και first time founder και έβλεπα ένα value. Όλα αυτά έκαναν coincide και με τις συζητήσεις που είχα με τον Andreessen Horowitz και επέλεξα να πάμε για Series A instead.

Παναγιώτης: Κατάλαβα, μια χαρά. Και πας και σηκώνεις το round αυτό. Για μίλησέ μας λίγο για αυτό. Τι σημαίνει για την εταιρεία αυτό το round;

Κωνσταντίνος: Για την εταιρεία σημαίνει ότι βασικά αναγνωριζόμαστε σαν leaders στο κομμάτι του τομέα του AI for 3D και ότι βασικά μπαίνουμε μπροστά από τεράστιες εταιρείες οι οποίες έχουν την ανάγκη αυτή των ψηφιακών τρισδιάστατων αντικειμένων. Καλά, εντάξει, τώρα η Andreessen Horowitz μιλάμε για world class support.

Παναγιώτης: Ένα από τα πιο πετυχημένα funds στο χώρο της τεχνολογίας στον κόσμο.

Κωνσταντίνος: Έχουν χτίσει τρελό support για founders. Από talent department που κάθε εβδομάδα μου στέλνει, ας πούμε, 50 πιθανούς like new employees για να τους λάβω υπόψη μου. Από το ότι μας βάζουν μπροστά από τους μεγαλύτερους πελάτες που θα μπορούσαμε να έχουμε. Και κάπως έτσι, actually, εμείς κλείσαμε ένα από τα top 10 παιχνίδια όλων των εποχών. Και τώρα είναι πελάτες μας.

Παναγιώτης: OK. Φανταστικό.

Κωνσταντίνος: Οπότε τρελό value. Τι σημαίνει βασικά; Τι σημαίνει αυτό; Είναι ένα accelerator. Και όπως λέμε, συν Αθηνά και χείρα κίνει. Δεν σημαίνει δηλαδή ότι επειδή επένδυσε η Andreessen ότι εμείς θα είμαστε default successful or billion dollar company. Ούτε καν.

Παναγιώτης: Πόσα άτομα είστε αυτή τη στιγμή η ομάδα;

Κωνσταντίνος: Αυτή τη στιγμή όλη η εταιρεία είναι περίπου 80 με 90 άτομα.

Παναγιώτης: Οκ. Μεγάλωσε αρκετά. Αρκετά. Έχει μεγαλώσει.

Κωνσταντίνα: Επειδή έχουμε και το artist in the loop component, αυτό είναι μια μεγάλη ομάδα πλέον. Αλλά πλέον υπάρχουν και υποστηρικτικοί ρόλοι. Δηλαδή έχουμε talent team. Έχουμε team οργανωτικό, operations. Οπότε έχει ξεφύγει από το pure engineering που ήταν στην αρχή.

Παναγιώτης: Ναι, φυσικά. Φυσικά. Και πελάτες παραμένουν ακόμα mostly game developers; Ή γιατί μιλάγαμε πριν και λέγαμε ότι αυτή η τεχνολογία κάνει apply σε πολύ περισσότερα κομμάτια από το gaming. Φυσικά είναι ένα obvious market segment και μια προφανή λύση. Ναι. Αλλά ποιοι είναι οι πελάτες σας αυτή τη στιγμή και πώς εξελίσσεται αυτό το κομμάτι το εμπορικό;

Κωνσταντίνα: Ναι, κοίτα, εμείς έχουμε τρία βασικά customer segments αυτή τη στιγμή. Το μεγαλύτερό μας είναι το gaming και επειδή έχουμε το success με αυτό το βιντεοπαιχνίδι το οποίο πραγματικά είναι τεράστιο, αυτό κάνει multiply, δηλαδή the word like of mouth spreads σε αυτόν τον τομέα. Δευτερεύον τομέας για εμάς είναι το product design.

Παναγιώτης: Οκ.

Κωνσταντίνα: Δηλαδή, όπως είπα, όλα αυτά τα αντικείμενα που βλέπουμε γύρω μας εδώ πραγματικά ήταν τρισδιάστατα ψηφιακά αντικείμενα. Και επίσης ένα τρελό πράγμα το οποίο νομίζω πολλοί άνθρωποι δεν το σκέφτονται είναι ότι αυτά τα αντικείμενα εδώ μάλλον δεν τα έφτιαξε κάποιος χειροποίητα για να υπάρχουν σήμερα εδώ. Ήταν ένα εργοστάσιο που τα έφτιαξε. Το θέμα είναι ότι το ψηφιακό τους αντίγραφο το έφτιαξε κάποιος χειροποίητα. Οπότε ο actually ο φυσικός μας κόσμος, ο κόσμος που ζούμε, είναι πιο αυτοματοποιημένος από τον ψηφιακό.

Παναγιώτης: Τρελό αυτό έτσι.

Κωνσταντίνα: Ναι, οπότε το δεύτερο κομμάτι είναι το product design και το τρίτο κομμάτι είναι το e-commerce που έχουμε σαν πελάτες στη μεγαλύτερη e-commerce εταιρεία στην Αμερική.

Παναγιώτης: Πάμε να παίξουμε ένα παιχνίδι.

Κωνσταντίνα: Ωραία.

Παναγιώτης: Να κάνουμε ένα bridge μεταξύ του τι έχεις καταφέρει μέχρι σήμερα και το μέλλον που λίγο μας βοήθησε να καταλάβουμε το industry πώς είναι, αλλά θέλω πολύ να ακούσω και εσύ τι σχέδια έχεις. Η Kaedim πώς θα αναπτυχθεί, πώς βλέπεις τη σύνδεσή σου με την Ελλάδα, αλλά στο μεταξύ αυτών των δύο θεματικών θα παίξουμε μια γέφυρα. Η οποία είναι, θα διαλέξεις μια κάρτα, τυχαία, η οποία έχει μια λέξη μέσα και θα θέλαμε να ακούσουμε πολύ τον ορισμό που έχεις εσύ για αυτή τη λέξη. Business λέξη είναι, δεν είναι...

Κωνσταντίνα: Ωραία, ωραία, ωραία. Και μου βάζεις, ξέρω εγώ, φιλοσοφία.

Παναγιώτης: Όχι, όχι, όχι. Θα είναι κάτι το οποίο θα βγει αυθόρμητα, σίγουρα. Ωραία. Ηγεσία ή leadership.

Κωνσταντίνα: Leadership. Λοιπόν, για μένα το leadership είναι κάτι που πραγματικά πάντα με γοήτευε. Όταν ήμουν πολύ μικρή, πήγαινα κάθε καλοκαίρι σε ένα summer camp και εκεί ξεκίνησα σαν ένα παιδάκι. Μετά, μου άρεσε τόσο πολύ αυτό το summer camp που έγινα βοηθός ομαδάρχη. Και έπεισα τον αρχηγό του summer camp να με αφήσει να πάω δωρεάν σαν βοηθός ομαδάρχη. Επειδή σταμάτησε να με καλύπτει η ασφάλεια.

Παναγιώτης: Ναι.

Κωνσταντίνα: Ξέρετε, τις κατασκηνώσεις... Και μετά, όταν ήμουν βοηθός ομαδάρχη, κάτι έπαθε η ομαδάρχισσα και έγινα ομαδάρχισσα. Και είχα λοιπόν μια ομάδα μικρών παιδιών. Και έπρεπε τώρα εγώ να τα πείσω να κάνουν αυτό που ήθελα. Γιατί ήμασταν στα βουνά. Δεν μπορούσαν να κάνουν ό,τι θέλουν.

Παναγιώτης: Ναι, ακριβώς.

Κωνσταντίνα: Μετά, μου άρεσε τόσο πολύ αυτό και είχα αναπτύξει και μια σχέση με τον αρχηγό που με... Δηλαδή, πραγματικά μου έδινε πιο πολύ responsibility.

Παναγιώτης: Σε πίστευε κιόλας.

Κωνσταντίνα: Με πίστευε, ναι. Και μετά έγινα αρχηγός όλων των ομαδαρχών.

Παναγιώτης: Οκ.

Κωνσταντίνα: Αυτό πριν τα 18.

Παναγιώτης: Οκ.

Κωνσταντίνα: Οπότε εκεί πραγματικά μου άρεσε ακόμα πιο πολύ. Και μετά είχα μια ομάδα ομαδαρχών, οι οποίοι ο καθένας είχε, ας πούμε, 10 με 15 παιδιά. Και βασικά ηγούμουν μια ομάδα 100 και ατόμων σε αυτή τη φάση. Φαντάσου αυτά ήταν τα εφηβικά μου χρόνια. Πάρα πολλά μαθήματα από εκεί για το τι σημαίνει να είσαι leader. Κανένας δεν θα σε ακούσει αν απλά λες και δεν κάνεις. Και δεν θα είσαι inspiring. Αν εσύ δεν έχεις προσπαθήσει πάρα πολύ και δεν έχεις καταφέρει κάποια πράγματα. Επίσης είναι πολύ δύσκολο κάποιος να έρθει και να σε ακολουθήσει. Και γι' αυτό και ίσως και τα πρώτα hires είναι δύσκολα. Γιατί και εσύ δεν έχεις κάνει ακόμα proof τον εαυτό σου. Για μένα μετράει πάρα πολύ το hard work. Πιστεύω βασικά ότι αν δουλέψεις αρκετά σε κάτι και πραγματικά είσαι πολύ ευαίσθητος να καταλάβεις τι δουλεύει, τι δεν δουλεύει εδώ τώρα. Προσπαθώ. Χτυπάω το κεφάλι μου στον τοίχο με κάτι. Οκ. Τι μπορώ να βελτιώσω για να μου φέρει καλύτερα αποτελέσματα; Αν αυτό βάλεις πολλές ώρες κάθε μέρα και προσπαθείς ένα process να το κάνεις καλύτερο συνεχόμενα για πάρα πολλές μέρες, μήνες, θα φτάσεις κάπου που το αποτέλεσμα θα είναι πολύ καλό. Εγώ πιστεύω σε αυτό. Το έχω δει, ας πούμε, να βγαίνει. Αυτό είναι ένα από τα big learnings. Αλλά δεν είναι μόνο το hard work. Είναι και το how much you care. Υπάρχουν κάποιοι άνθρωποι οι οποίοι δεν θα το αφήσουν αυτό το πράγμα να πάει στον επόμενο άνθρωπο, ή να πάει στον πελάτη ακόμα, χωρίς να το έχουν τριπλοτσεκάρει, δέκα φορές τσεκάρει και να είναι σίγουροι ότι αυτό είναι η καλύτερη δουλειά που μπορούν να γράψουν. Σε κάθε τι που κάνεις, πραγματικά να έχεις βάλει ό,τι καλύτερο μπορείς.

Παναγιώτης: Μιλώντας λίγο για το μέλλον, ποια είναι τα επόμενα βήματα; Τι να περιμένουμε από την Kaedim;

Κωνσταντίνα: Κοίτα, εμένα ο μεγαλύτερος μου στόχος είναι να φτιάξω ένα billion dollar company, που πραγματικά να λύνει ένα πολύ μεγάλο πρόβλημα. Αυτό είναι το super high level που μπορώ να πω. Για να γίνει αυτό θα χρειαστούν να γίνουν πάρα πολλά άλλα πράγματα. Including να χτιστεί περαιτέρω η ομάδα. Δηλαδή να μεγαλώσουμε τις ομάδες μας. Αυτή τη στιγμή έχουμε τρία γραφεία. Λονδίνο, Σαν Φραντσίσκο και Σιγκαπούρη. Έχουμε βέβαια και remote ομάδα everywhere around the world. Και τελευταία σκεφτόμαστε και να ανοίξουμε και το πρώτο, ας πούμε, ελληνικό γραφείο.

Παναγιώτης: Εδώ είμαστε.

Κωνσταντίνα: Εδώ είμαστε. Ωραία.

Παναγιώτης: Θα βοηθήσουμε εδώ.

Κωνσταντίνα: Τέλεια. Οπότε ναι, αυτό είναι ένα από τα πλάνα. Και εντάξει, scale. Από εδώ και πέρα για εμάς έχουμε αποδείξει ότι αυτό που χτίζουμε και που έχουμε χτίσει είναι valuable.

Παναγιώτης: Έχετε άλλους Έλληνες, καταρχάς, στην ομάδα;

Κωνσταντίνα: Έχουμε. Βασικά, είμαστε δύο Ελληνίδες κιόλας. Η founding engineer επίσης είναι Ελληνίδα.

Παναγιώτης: Wow.

Κωνσταντίνα: One of the most hardworking people I've met in my life. Είμαι excited δηλαδή να αρχίσουμε να προσπαθήσουμε να χτίσουμε ένα team εδώ.

Παναγιώτης: Ναι.

Κωνσταντίνα: Και πιστεύω ότι υπάρχει ταλέντο. Ελπίζω τα startups δηλαδή να είναι πιο attractive. Γιατί βλέπω ότι οι καλύτεροι φοιτητές πάνε προς το research. Αλλά αυτό το να μπουν τα startups, ή τα παραδείγματα των startups να μπουν και μέσα στα πανεπιστήμια και να γίνει αυτό το κίνημα και άνθρωποι να θέλουν να δουλέψουν σε startups και να το εκτιμούν, νομίζω είναι...

Παναγιώτης: Για σένα είναι ωραία ευκαιρία αυτή. Συμφωνώ απόλυτα με αυτό που λες. Ότι τα ελληνικά πανεπιστήμια έχουν fascination με την έρευνα, με το research και να μην το κάνουν επιχειρηματικότητα. Προσπαθούμε να το φτιάξουμε αυτό. Είμαστε, we're on it. Νομίζω ότι στο δικό σου χώρο, επειδή υπάρχουν και πολλές σχολές, ιδιωτικές ή creative σχολές στην Ελλάδα, νομίζω ότι η επιλογή σου να έρθεις στην Ελλάδα και γιατί θα βρεις άτομα τα οποία ταιριάζουν στην ηθική σου και στις αξίες που μου έχεις βάλει σαν τις βασικές αξίες της Kaedim. Αλλά και το γεγονός ότι οι Έλληνες είναι πάρα πολύ creative και έχουμε και πολύ καλές σχολές, νομίζω ότι θα έχει πολύ μεγάλο return.

Κωνσταντίνα: Θα σου δώσω update σε έξι μήνες.

Παναγιώτης: Πάμε σε ένα γρήγορο παιχνίδι ερωτήσεων, right?

Κωνσταντίνα: Πάμε.

Παναγιώτης: Πολύ γρήγορες ερωτήσεις και να μας πεις τι προτιμάς. Βιβλίο ή podcast;

Κωνσταντίνα: Podcast.

Παναγιώτης: Είσαι πρωινός ή βραδινός τύπος;

Κωνσταντίνα: Πρωινός.

Παναγιώτης: Τι ώρα ξυπνάς;

Κωνσταντίνα: Μεταξύ 6 και 7.

Παναγιώτης: Χριστός και Παναγία.

Κωνσταντίνα: Το γραφείο μου είναι ένα στενό από το σπίτι μου, οπότε μέσα σε πέντε λεπτά είμαι στο γραφείο.

Παναγιώτης: Τώρα, καφές ή τσάι;

Κωνσταντίνα: Καφές.

Παναγιώτης: Καφές. Αφού έξι η ώρα το πρωί, με το τσάι δεν ξύπνησε κανείς. Με ποιο ιστορικό πρόσωπο θα ήθελες να δειπνήσεις, να έχεις ένα lunch;

Κωνσταντίνα: Με τον Elon Musk.

Παναγιώτης: Με τον Elon Musk.

Κωνσταντίνα: Ναι.

Παναγιώτης: Το συμπαθείς ακόμα;

Κωνσταντίνα: Το συμπαθώ. I respect.

Παναγιώτης: Ναι. Είναι disruptor, είναι είναι builder.

Κωνσταντίνα: Ναι. You have to admit. Ο δεύτερος θα ήταν ο Jensen Huang, που actually τον έχω γνωρίσει, αλλά δεν καθίσαμε για φαγητό.

Παναγιώτης: Με ποια τεχνολογία δεν μπορείς να ζήσεις χωρίς;

Κωνσταντίνα: Νομίζω το ChatGPT έχει ανέβει πάρα πολύ γρήγορα στην τεχνολογία που χρησιμοποιώ καθημερινά.

Παναγιώτης: Ποια είναι η αγαπημένη σου πόλη για να κάνεις ταξίδια;

Κωνσταντίνα: Η αγαπημένη μου πόλη που έχω επισκεφτεί ως τώρα είναι η Μπαρτσελόνα. Υπάρχει κάποιο βιβλίο που έχει αλλάξει τη ζωή σου; Ή τουλάχιστον σε έχει επηρεάσει πολύ; Recently, αυτά που έχω διαβάσει που μου άρεσαν πάρα πολύ είναι το Seven Rules for Life από τον Arnold Schwarzenegger, actually. Ο Wall People. Και βασικά δείχνει πώς πήγε από το μηδέν, top of the world στο bodybuilding, μετά top of the world στο Los Angeles movie making και μετά governor of California, biggest state in in the US.

Παναγιώτης: 7η, 8η GDP στον κόσμο. Δηλαδή δεν είναι απλά state.

Κωνσταντίνα: Crazy. So huge learnings εκεί πέρα από αυτόν τον άνθρωπο. Εντάξει. Και το βιβλίο του Elon Musk μου έχει αρέσει πάρα πολύ πριν από 1,5 χρόνο που το διάβασα.

Παναγιώτης: Υπάρχει κάποια συμβουλή έτσι που να την έχεις ακούσει και να την έχεις top of mind;

Κωνσταντίνα: Ναι. Actually είναι από τον Jensen. Από ένα talk που έδωσε στο Stanford πριν από λίγα χρόνια. Έκανε πάρα πολύ resonate μαζί μου. Και τον είχαν καλέσει για μια τελετή αποφοίτησης, νομίζω ήταν. Είπε σε όλα τα παιδιά εκεί πέρα, αλλά ξέρω ότι εσείς είσαστε πάρα πολύ, like you know, you have a lot of advantages to be here and you know, you're privileged.

Παναγιώτης: Είναι privileged.

Κωνσταντίνα: To be here. So what I wish upon you is a lot of pain and suffering so that you can achieve great things. Και μου αρέσει πάρα πολύ αυτό γιατί νομίζω κάνει πάρα πολύ embody ένα από τα βασικά values που έχω κι εγώ ότι to achieve something incredibly great you have to go through a huge amount of pain and suffering. You can't escape it. Και ο Jensen actually είναι ένα μεγάλο είδωλο και για μένα. Δηλαδή όλη η προσπάθεια που έχει κάνει και το what he has been through.

Παναγιώτης: Το story του είναι φανταστικό.

Κωνσταντίνα: Είναι απίστευτο.

Παναγιώτης: Είναι φανταστικό.

Κωνσταντίνα: Και πάρα πολύ inspiring για οποιονδήποτε ακούει και αυτό το podcast. Οπότε αυτό είναι κάτι το οποίο δεν πρέπει να φοβίζει τους νέους ανθρώπους.

Παναγιώτης: Όμως πώς κάνεις compresane τον πόνο και το suffer; Δηλαδή ok, το ακούω, σκληρή δουλειά, πίεση, η επιτυχία δεν έρχεται εύκολα. Αλλιώς θα την είχαμε όλοι και θα ήτανε δεν θα ήταν τόσο scarce. Αλλά ok. Κάποια στιγμή υπάρχει ένα σημείο το οποίο λέει ότι πρέπει να βρω εργαλεία και support.

Κωνσταντίνα: Ναι.

Παναγιώτης: Εσύ, I don't know, therapy, meditation, medication. Υπάρχουν πολλοί τρόποι.

Κωνσταντίνα: Λοιπόν, για μένα αθλητισμός και gym. Μπορεί να δουλεύω 14 ώρες τη μέρα. Ξεκινάω στις 7, αλλά στις 1-2 το μεσημέρι θα κάνω το διάλειμμα, θα πάω μια ώρα γυμναστήριο και μετά θα συνεχίσω 2 με, I don't know.

Παναγιώτης: Whatever.

Κωνσταντίνα: Whatever. Εντάξει. Όπως είπα και πριν, οι άνθρωποι που να δουλεύεις να είναι πραγματικά άνθρωποι που τους θαυμάζεις και που κάθε πρωί λες, πω πω, δουλεύω με αυτούς τους ανθρώπους και πω πω, δουλεύω με αυτό το στόχο.

Εντάξει. Το τρίτο είναι momentum. Τι εννοώ. Είναι πάρα πολύ δύσκολο να χτυπιέσαι, να χτυπιέσαι, να χτυπιέσαι, να χτυπιέσαι και να μην βλέπεις κάποιο αποτέλεσμα. Γι' αυτό είναι πάρα πολύ σημαντικό να κάνεις iterate, μικρά adjustments για να βλέπεις τι σε πάει πιο μπροστά και τι βελτιώνεται. Οπότε το momentum για μένα είναι το cure to burnout. Σε οποιονδήποτε έλεγα, δουλεύω 5 χρόνια 14 ώρες τη μέρα, θα μου έλεγε, είσαι τρελή, δεν γίνεται αυτό το πράγμα.

Παναγιώτης: Ναι, θα κλατάρεις.

Κωνσταντίνα: Και εννοείται οι άνθρωποι που έχεις κοντά σου.

Παναγιώτης: Τελειώνουμε κάθε συνέντευξη με μια κοινή ερώτηση. Γιατί επιλέγουμε τις συνεντεύξεις μας με ένα κοινό κριτήριο. Να είναι outliers. Να είναι δηλαδή στο top performing class των founders. Τι πιστεύεις ότι κάνει έναν επιχειρηματία να είναι outlier; Το έχεις μέσα στη συζήτηση, μας έχεις δώσει, μας έχεις ζωγραφίσει την εικόνα. Αλλά αν μπορούσες να το βάλεις έτσι σε μια-δυο προτάσεις, τι πιστεύεις ότι κάνει έναν επιχειρηματία να είναι τόσο πετυχημένος;

Κωνσταντίνα: Το πρώτο θα ήταν το resilience. Not give up attitude. Το άλλο είναι και το ambition. Για έναν επιχειρηματία μετράει πάρα πολύ. Να έχει ένα πάρα πολύ big ambition. Γιατί αν έχεις κάτι πάρα πολύ big, είναι συνεχώς το motivator. Για μένα είναι δύσκολο να φτιάξω billion dollar business. Ok, ναι, έχω κάνει βήματα προς αυτή την κατεύθυνση και έχω πετύχει πράγματα και είναι καλό να κοιτάς και πίσω και να λες, κοίτα που έχω φτάσει. Αλλά το να βάλεις ένα πολύ ψηλό στόχο για τους right ανθρώπους, ξέρεις, είναι motivator κάθε μέρα, πάμε να προσπαθήσουμε για αυτό το πράγμα. Και αν είχα να πω ένα τρίτο πράγμα, taking risks. Δηλαδή και για μένα δεν ήταν εύκολο να τα μαζέψω όλα και να πάω στο Σαν Φραντσίσκο.

Παναγιώτης: Ναι, ναι, ναι.

Κωνσταντίνα: So you have to be comfortable με uncomfot.

Παναγιώτης: Κωνσταντίνα, σε ευχαριστούμε πάρα πολύ.

Κωνσταντίνα: Εγώ ευχαριστώ.