



Κτίζουμε σχέσεις για να σταματήσουν τον πόλεμο

ΣΤΕΛΙΟΣ ΧΑΤΖΗΩΑΝΝΟΥ: Σιγά-σιγά αλλάζουμε τις καρδιές και τις σκέψεις μας

Ο άνθρωπος που έφερε την πορτοκαλί επανάσταση στο επιχειρηματικό γίγνεσθαι με το λογότυπο easy, ο εμπνευστής των αερομεταφορών χαμηλού κόστους με την EasyJet, ο δικός μας σερ Στέλιος Χατζιωάννου, πρωτοπορεί και πάλι στην Κύπρο. Αυτή τη φορά μέσω του Φιλανθρωπικού του Ιδρύματος «Στέλιος», ανοίγοντας στην κατεχόμενη Λευκωσία ένα δικονομικό καφέ και προσφέροντας «Φαγητό από καρδιάς». Τολμά να ξεκινήσει τη διαδικασία αγοράς του τουρκοκυπριακού ακινήτου γιατί, όπως λέει, «κάποιος πρέπει να δοκιμάσει πρώτος». Ξεκίνησε πριν επτά χρόνια τα Δικονομικά Επιχειρηματικά Βραβεία, ένα πρόγραμμα για την ειρήνη, όπως τα αποκαλεί, γιατί πιστεύει ότι οι προσωπικές σχέσεις μπορούν να σταματήσουν τον πόλεμο και δηλώνει πως σιγά-σιγά αλλάζουμε τις καρδιές και τις σκέψεις μας.



-Νιώθετε δικαιωμένοι μετά την 7η Ετήσια Τελετή Απονομής των Δικονομικών Επιχειρηματικών Βραβείων;
-Νομίζω ότι σιγά-σιγά τα βραβεία έχουν γίνει πιο αποδεκτά. Είμαι χαρούμενος που φεύγει, αν θέλεις, το στίγμα του να μιλάς και να συνεργάζεσαι με την άλλη κοινότητα. Όταν ξεκινήσαμε πριν 7 χρόνια, υπήρχε πολύ μεγάλο στίγμα να συνεργάζεσαι με την άλλη μεριά. Νομίζω ότι σιγά-σιγά αλλάζουμε τις καρδιές και τις σκέψεις μας.

-Ήταν μια πρωτοποριακή κίνηση τότε. Υπήρχαν δυσκολίες στην πορεία;
-Δεν μας έβαλαν κανένα εμπόδιο που δεν μπορούσαμε να ξεπεράσουμε, αλλά γενικά προσάπησαν να τα αγνοήσουν στην αρχή. Μετά, όμως, τα αποδέχτηκαν.

-Την πρώτη χρονιά ήταν λίγες οι υποψηφιότητες;
-Ναι και δώσαμε πέντε βραβεία μεγαλύτερης αξίας, 50 χιλιάδες ευρώ ο καθένας. Τα πρώτα τέσσερα χρόνια δίναμε 5 βραβεία, μετά κατεβάσαμε το ποσό ανά βραβείο στις 10 χιλιάδες ευρώ και ανεβάσαμε τον αριθμό των βραβείων.

-Το πρόγραμμά μας δεν είναι πολιτικό, είναι ένα πρόγραμμα ειρήνης και βοήθειας στον κόσμο;
Φέτος δώσαμε για πρώτη φορά 31 βραβεία και του χρόνου θα έχουμε 50 για να μπορούμε να βραβεύουμε περισσότερους ανθρώπους με περισσότερες δραστηριότητες. Η Βασική Αλλαγή φέτος, που εξηγεί και την άνοδο των αριθμών των αιτήσεων, είναι ότι δεν είναι πλέον αυστηρά επιχειρηματικά.

-Δηλαδή;
-Έχουμε παραδείγματα από τέχνες, θέατρο, χορωδία, μουσική μπάντα, online art gallery κ.λπ. Η Κυπρογένεια για παράδειγμα είναι μια μπάντα, ένα ζευγάρι παντρεμένοι, αυτή είναι η ύψιστη συνεργασία. Φέτος δεν ασχοληθήκαμε τόσο πολύ με το πόσα λεφτά βγάδουν, δεν μπήκαμε σε αυτή τη λεπτομέρεια διότι δεν είναι μόνο το επιχειρηματικό που παίζει ρόλο.

-Την πρώτη χρονιά εσείς είδατε όλες τις απίσιες και επιλέξατε τους νικητές. Σήμερα πώς έγινε η επιλογή;
-Έχω μια ομάδα από τρία άτομα, Ελληνοκύπριους και Τουρκοκύπριους, και φέτος δουλέψαμε σκληρά, διότι όταν έχεις 110 αιτήσεις, δεν είναι εύκολο να επιλέξεις 30. Τελικά δώσαμε 31 διότι δεν μπορούσαμε να διαλέξουμε. Ο καθένας θα πάρει από δέκα χιλιάδες ευρώ.

-Κάποιοι διερωτούνται τι μπορείς να κάνεις σήμερα με δέκα χιλιάδες ευρώ;
-Είναι καλύτερα από το τίποτα. Για μένα είναι το συμβολικό, το ότι ανταμείβεται, εντάξει, δεν θα σου λύσει το οικονομικό πρόβλημα αλλά βοηθά και είναι ένας τρόπος για να αλλάξεις τη νοοτροπία των άλλων, να τους πεις αν κάνεις μια συνεργασία, μπορεί να βγάλεις κι εσύ δέκα χιλιάδες ευρώ του χρόνου.

-Η οικονομία, η επιχειρηματικότητα, μπορεί να ενώσει όσους αντιπαράθεταν;
-Εγώ πιστεύω ότι οι προσωπικές σχέσεις μπορούν να σταματήσουν τον πόλεμο. Αν γνωρίζονται οι άνθρωποι, αναπτύξουν σχέσεις, δεσμούς και φίλες, αν έχουν στήσει τις ζώνες τους με τέτοιο τρόπο ώστε να συνεργάζονται, είναι πιο δύσκολο να πολεμήσουν ο ένας τον άλλο. Εγώ πιστεύω ότι αυτό το πρόγραμμα είναι για την ειρήνη. Τώρα αν θα βοηθήσει την οικο-

20 ΧΡΟΝΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ EASYJET

-Είσατε ο άνθρωπος που έκανε επανάσταση στις αερομεταφορές χαμηλού κόστους με την EasyJet. Σήμερα ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος;
-Ναι και τα ναύλα έχουν ανέβει, δεν είναι τόσο φτηνά. Την εταιρεία EasyJet τη δημιουργήσαμε πριν 20 χρόνια, 10 Νοεμβρίου του 1995. Πέντε χρόνια μετά την έβλα στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου για να αντλήσουμε κεφάλαια, να αγοράσουμε τα 24ο αεροπλάνα που έχει σήμερα. Η οικογένεια έχει περίπου το ένα τρίτο των μετοχών, αλλά αυτό που είναι διαφορετικό και ασυνήθιστο είναι ότι κράτησα εγώ προσωπικά την επωνυμία, δηλαδή είμαι ο ιδιοκτήτης της επωνυμίας EasyJet, με αποτέλεσμα να παίρνω δικαιώματα, κάθε φορά που αγοράζει ένα εισιτήριο στην EasyJet, παίρνω εγώ ένα ποσοστό. Είναι μια υγιής εταιρεία που πάει πάρα πολύ καλά.

-Ενας στόχος, μια ευχή;
-Να υπάρχει ειρήνη στην Κύπρο για πάντα διότι ζούμε σε μια περιοχή που έχει προβλήματα από πολέμους.

Η ΑΡΧΗ ΑΠΟ ΤΗ ΛΕΜΕΣΟ

-Το φαγητό από καρδιάς θα είναι για όλους ή μόνο για τους Τουρκοκύπριους;
Θα είναι το ίδιο ακριβώς σύστημα που λειτουργούμε μέχρι τώρα, πηγαίνεις, γράφεται και το παίρνεις, δεν ρωτάμε λεπτομέρειες.

-Πώς ξεκίνησε η ιδέα για το «Φαγητό από καρδιάς»;
Το 2013 όταν «κουρεύτηκαν» οι καταθέσεις ένισως τις τύψεις που σας έλεγα ότι εγώ τη γλύτωνα και σκεφτόμουν πώς να βοηθήσω τη χώρα, εκτός από τα δικονομικά που έχουν τον χαρακτήρα του επιχειρηματία. Ήθελα να βοηθήσω στο πιο απλό επίπεδο και έτσι ξεκινήσαμε από το ακίνητο του ιδρύματος στη Λεμεσό το «Stelioshouse», στην οδό Αργυρού Δρουσιώτη. Τον πρώτο μήνα δίναμε σάντουιτς με χαλλούρι, είχαμε προσλάβει 2-3 ανθρώπους που τα έκαναν. Τα νούμερα ανέβαιναν, ανοίξαμε 3 στη Λεμεσό και ένα στη Λευκωσία, είχαμε φτάσει να δίνουμε 2-3 χιλιάδες κομμάτια την ημέρα. Τώρα έχουμε σταθεροποιηθεί και δίνουμε 4 τυροπιτάκια σε ειδικά συσκευασία, τα οποία μας κάνει μια εταιρεία. Δίνουμε γύρω στα 700 την ημέρα.

νομία της Κύπρου, δεν ξέρω. Μην ξεχνάς ότι το ξεκίνησα σε μια εποχή κατά την οποία οι επιχειρήσεις ήταν πιο εύκολες, η οικονομία πήγαινε προς τα πάνω. Τώρα είμαστε στον πάτο. Είναι πιο δύσκολο να βρεις πραγματικά επιτυχημένες επιχειρηματικά επιχειρήσεις γιατί όλες πάνε χειρότερα. Άρα για μένα ήταν και αναγκαίο αλλά και ευχάριστη εργασία να αλλάξουμε τον ορισμό της επιχειρηματικότητας και να το πάμε προς όλες τις δραστηριότητες των ανθρώπων.

-Στα επτά αυτά χρόνια οι επιχειρήσεις που έχουν βραβευτεί έχουν μεγαλώσει, έχουν πετύχει;
-Τεράστιες δεν έχουν γίνει, μην ξεχνάμε ότι είναι μικρό το νησί και είμαστε σε κρίση. Οι επτά από τους 31 νικητές φέτος ήταν και παλαιότερα νικητές, ξαναέκαναν αίτηση και ξανακέρδισαν.

-Είναι η πρώτη φορά που καλέσατε τους νηγέτες και των δύο κοινοτήτων να παρευρεθούν στην απονομή των βραβείων, μια γιορτή για την αποκατάσταση της ειρήνης, όπως τη λέτε;
-Πέραρ μας τίποσε με την παρουσία του ο Πρόεδρος Αναστασιάδης χωρίς να έχω καλέσει και να γνωρίζω τον νηγέτη των Τουρκοκυπρίων. Φέτος το κλίμα είναι καλύτερο, έχει αλλάξει ο νηγέτης των Τουρκοκυπρίων

και ήταν μια ευκαιρία να τον καλέσουμε. Δεν πρόρεσε να παρευρεθεί αλλά έστειλε αντιπρόσωπό του. Κανονίσαμε και συναντηθήκαμε την επομένη.

-Τι είπατε;
-Του μίλησα για τη δουλειά που κάνουμε εδώ, πώς βοηθούμε τον τόπο του όπως και τον τόπο μας. Ο άνθρωπος -πιστεύω- είναι πολύ λογικός. Γεννήθηκε και μεγάλωσε στον ίδιο δρόμο με τη μάνα μου στη Λεμεσό. Το σπίτι της μάνας μου είναι στην οδό Ναυαρίνου και δίπλα είναι η οδός Αφροδίτη που είναι το σπίτι του Ακιντζή. Η πρώτη μου κουβέντα ήταν ότι είναι συγχωριανός της μάνας μου, ότι μεγάλωσαν στην ίδια γειτονιά. Η μητέρα μου είναι 77 χρονών και ο Ακιντζή 68- έχουν 9 χρόνια διαφορά.

-Ενας επιχειρηματίας όπως εσείς γιατί ανακατεύεστε στην πολιτική;
-Εγώ δεν πρόκειται ποτέ να ανακατευτώ στην πολιτική και αυτό το πρόγραμμα που κάνουμε δεν είναι πολιτικό, το τονίζω, είναι ένα πρόγραμμα ειρήνης και βοήθειας στον κόσμο. Εγώ νόμιζω ότι ήμουν πάρα πολύ τυχερός που γλύτωνα από την οικονομική κρίση. Μην ξεχνάς ότι ήμουν τυχερός γιατί έκανα δουλειές έξω, ήμουν τυχερός που δεν είχα χρήματα στην

Υποτροφίες σε Κύπριους και Ελλαδίτες φοιτητές

-Το Φιλανθρωπικό Ίδρυμα Στέλιος δραστηριοποιείται και σε άλλους δύο τομείς;

-Ναι, στο περιβάλλον και δίνει υποτροφίες. Πολλοί Κύπριοι έχουν πάρει υποτροφίες για να σπουδάσουν στο LSE και στο City University του Λονδίνου τα τελευταία δέκα χρόνια και αυτό είναι ένα πρόγραμμα που είναι λίγο ειλιτικό, με την καλή έννοια της λέξης. Διαλέγουμε τον εξημενότερο φοιτητή και του δίνουμε λεφτά για να σπουδάσει στα δυο αυτά σχολεία που είναι φοιτητές και εγώ. Αφού περάσουν τις εξετάσεις τους, τα συγκεκριμένα πανεπιστήμια μου προτείνουν μια λίστα και διαλέγω συνήθως τους Κύπριους και τους Έλληνες. Τα τελευταία δέκα χρόνια έδωσα σύνολο 200 υποτροφιών, το 30% είναι Κύπριοι ή Έλληνες. Του χρόνου θα τους μαζέψουμε όλους μαζί για πρώτη φορά για να δούμε τι έχουν καταφέρει στη ζωή τους.

-Πού εδρεύει το Ίδρυμα;
-Είναι νομική οντότητα στο Λονδίνο και στο Μονακό όπου μένω, η περισσότερη δράση του είναι στην Ελλάδα και

στην Κύπρο, με μικρότερη στο Λονδίνο. Στο Μονακό οργανώνουμε κάθε χρόνο με τον πρίγκιπα Αλβέρτο ένα μεγάλο γεγονός για να μαζέψουμε χρήματα για το WWF, τα οποία διπλασιάζω, έτσι βοηθώ με το περιβάλλον μέσω του παγκοσμίως γνωστού οργανισμού.

-Στην Κύπρο ιδρύσατε τη CΥΜΕΡΑ.

-Ναι, εδώ και πολλά χρόνια. Όταν τη δημιούργησα, δεν περίμενα ότι θα «έτρεχε» τόσο χρόνια μετά χωρίς να χρειάζεται προσοχή από μένα. Η συνειδηση ξεκίνησε από τη ναυτιλία. Το πρόβλημα ήταν ότι η Κύπρος είχε την αρνητική εικόνα ότι τα πλοία υπό κυπριακή σημαία δεν προστατεύουν το περιβάλλον και πήγαμε να το αλλάξουμε αυτό. Σήμερα η εικόνα της Κύπρου έχει βελτιωθεί αισθητά.

-Βέβαια η ναυτιλία διεθνώς δεν πάει καλά τόσο καλά.
-Πάλι τυχερός ήμουν και πούλησα πριν καμιά δεκαριά χρόνια.

-Είναι ένστολος;
-Είναι αίσθηση αυτοουστέρησης. (γελά)



Με λύση θα έρθουν επενδύσεις

-Βλέπετε λύση του Κυπριακού;
-Δεν μπορώ να μαντέψω πόσους μήνες θα πάρει αλλά έχουμε μια ευκαιρία στα επόμενα 1-2 χρόνια να κάνουμε τη λύση πραγματικότητα. Εκείνοι που θα ψηφίσουν «ναι» όταν θα προταθεί η λύση, είναι οι άνθρωποι που παίρνουν τα βραβεία μας, αυτοί θα κάνουν τη λύση πραγματικότητα. Αυτά τα 7 χρόνια έδειξαν ότι μπορούν Ελληνοκύπριοι και Τουρκοκύπριοι να δουλεύουν μαζί.

-Συμφωνείτε ότι θα υπάρχουν οικονομικά οφέλη με τη λύση;
-Οι μεγάλοι επενδυτές, διότι εγώ δεν είμαι τόσο μεγάλος, όταν θα κάνουν μια επένδυση, κοιτούν το πολιτικό ρίσκο και η Κύπρος έχει σχετικά υψηλό πολιτικό ρίσκο, οπότε τη βγάδουν από τη λίστα. Αν λυθεί το Κυπριακό, θα έχεις επενδύσεις από παντού.

δικονομικό καφέ, θα δίνει καθημερινά «Φαγητό από καρδιάς» και θα γίνονται δικονομικές εκδηλώσεις όπως εδώ. Είναι λίγο μικρότερος ο χώρος από αυτό εδώ.

-Αγοράσατε το κτήριο;
-Δεν ξέρω, είναι τόσο περίπλοκο, έκανα μια συμφωνία μίσθωσης με την επιλογή της αγοράς για να ξεκινήσουμε να κάνουμε τις αιτήσεις. Ένα από τα πράγματα που κοίταξα αυτή τη φορά που ήρθα στην Κύπρο ήταν το πώς κάνεις την αίτηση, από ποιον πρέπει να πάρεις κ.λπ.

-Δεν φοβάστε τις αντιδράσεις;
-Κάποιος πρέπει να δοκιμάσει πρώτος. Δεν κάνω κακό, καλό θα κάνω.

-Πότε θα λειτουργήσει;
-Αν πάρουμε τις άδειες, σε 4 με 6 μήνες. Προς το παρόν βλάμε μόνο τις σημαίες του ιδρύματος. Ξεκινώ από τη θεωρία ότι κάνω κάτι νόμιμο, απλά πρέπει να πάρουμε τις κατάλληλες άδειες. Βεβαιώθηκα ότι ανήκει σε Τουρκοκύπριοι για πολλές γενιές, άρα γιατί να μην μπορείς να το αγοράσεις, τη στιγμή που μπορεί να έρθει ένας τουρίστας από το Λονδίνο και να το αγοράσει;

«Φαγητό από καρδιάς» σε 15 σημεία σε Ελλάδα και Κύπρο



-Προσφέρετε «Φαγητό από καρδιάς» και στην Ελλάδα;
-Ναι, το πρόβλημα στην Αθήνα είναι τεράστιο, η ζήτηση μεγαλώνει συνεχώς.

-Είχατε πει ότι η ελληνική γραφειοκρατία μπλόκαρε το φιλανθρωπικό σας έργο;
-Τη γραφειοκρατία την ξεπεράσαμε. Στον Πειραιά, στη Δραπετσώνα είναι η ζώνη όπου επισκευάζονταν τα πλοία του πατέρα μου κάποια εποχή, ήταν χώρος εργασίας για πολλούς ανθρώπους, σήμερα υπάρχει πολύ μεγάλο πρόβλημα. Ξεκινήσαμε εκεί και μέσα σε ένα μήνα μόνο στον Πειραιά δίνουμε 700 κομμάτια.

-Σε πόσα σημεία δίνετε σήμερα «Φαγητό από καρδιάς»;
-Σε Ελλάδα και Κύπρο μαζί, σε 15 σημεία.

-Ξεκινήσατε και στη Σάμο για τους πρόσφυγες;
-Ναι, με πλοίασε ο δήμαρχος μέσω μιας κοινής γνωστής και μου ζήτησε να κάνω κάτι για τις χιλιάδες κόμμο που περνά από το νησί. Έτσι τον έβαλα στο σύστημα διανομής, να παραδίδεται στον δήμο το φαγητό και να το μοιράζει όπου νομίζει. Δεν θέλω να κάνω διακρίσεις, δεν διαλέγω, αν είσαι μετανάστης παίρνεις, αλλιώς δεν παίρνεις. Όποιος έχει ανάγκη θα το πάρει. Βασικά ζητάμε το

όνομα του ανθρώπου που έρχεται αλλά δεν κάνουμε ερωτήσεις, δεν απορρίπτουμε κανέναν.

-Αν έρθει κάποιος που δεν έχει οικονομική ανάγκη πάλι θα πάρει;
-Ναι, από τη στιγμή που ο άλλος θα σπείθει στην ουρά για να το πάρει, λογικά θα έχει κάποια ανάγκη. Πιο πολύ θα σου κοστίζει να κάνεις την έρευνα παρά να το δώσεις εκείνη τη στιγμή. Ανάλογα με το τι θα ρωτήσεις μπορείς να κάνεις διακρίσεις. Όσο περισσότερα ζητάς τόσο πιο πολύ αποκλείεις αυτούς που έχουν τη μεγαλύτερη ανάγκη.

-Στην Ελλάδα κάνατε το «Βραβείο Στέλιος Χατζιωάννου, Επιχειρηματικό Ξεκίνημα Χρονιάς»;
-Είναι εκπληκτικό πώς πάει αντίστροφα, δηλαδή παλιά που πήγαμε καλά η Ελλάδα είχαμε πολλές αιτήσεις, φέτος μέχρι στιγμής έχουμε πάρει μόνο τρεις αιτήσεις. Έχει σταματήσει ο κόσμος να φτιάχνει επιχειρήσεις, είναι απίστευτο, βλέπεις το οικονομικό πρόβλημα. Τα νούμερα έπεσαν κάθεται διότι είναι δύσκολο να ξεκινήσεις επιχείρηση στην Ελλάδα. Σήμερα οι περισσότερες επιχειρήσεις κλείνουν.

-Οι 50 χιλιάδες ευρώ, που δίνετε, δεν είναι λίγα χρήματα.
-Ναι, αλλά τα κριτήριά μας είναι πολύ αυστηρά, πρέπει να έχεις ξεκινήσει την επιχείρηση και να έχεις κάνει κέρδος η εταιρεία τα τρία πρώτα χρόνια προτού κάνει αίτηση για το βραβείο.

Είναι δύσκολο στην Ελλάδα σήμερα να συμβεί αυτό, γι' αυτό θα πρέπει να αλλάξω το σύστημα.

-Θα τα καταφέρει η Ελλάδα;
-Δεν ξέρω, είναι δύσκολη η κατάσταση. Υπάρχει μια θεωρία ότι είναι κύκλος και θα ανέβει όπως ανεβαίνουν όλοι οι άλλοι, αλλά δεν ξέρω, αν σκεφτείς το τι έχει συμβεί τους τελευταίους δέκα μήνες στην Ελλάδα, αλλάζουμε, ψηφίζουμε, ξαναψηφίζουμε, υποσχόμαστε το ένα, κάνουμε το άλλο. Η Κύπρος έχει πολύ μεγαλύτερη σταθερότητα.

-Αν επενδύατε σήμερα στην Κύπρο, πού θα ήταν;
-Η τάση μου σε αυτή τη φάση είναι τα ακίνητα. Πιστεύω ότι ειδικά σε μια περίοδο κρίσης μπορείς να βρεις ευκαιρίες να αγοράσεις ακίνητα. Αν μου έλεγες «θέλω να κάνω μια μεγάλη επένδυση στον τουρισμό», θα σου απαντούσα «όχι». Ούτε καζόνι θέλω να ανοίξω.

-Στο φυσικό αέριο;
-Είναι δύσκολη δουλειά και δεν την καταλαβαίνω. Το να πάρεις κάποια ακίνητα σε ιστορικά χαμηλή τιμή, αν κάτι άξιζε το 2008 πέντε και το πάρεις σήμερα στα 2-3, δεν θα χάσεις.

-Βέβαια το πέντε που ήταν το 2008 μου είχατε πει σε μια παλαιότερή μας συνέντευξη ότι ήταν φουσκωμένο.
-Ναι, ήταν φουσκωμένο.

-Σκέφτεστε να επενδύσετε στην Κύπρο;
-Ναι, σιγά-σιγά.

Η Κύπρος έχει πολύ μεγαλύτερη σταθερότητα

Είναι δύσκολο να ξεκινήσεις επιχείρηση στην Ελλάδα. Σήμερα οι περισσότερες κλείνουν