



Θέλοντας να βοηθήσει την ιδιαίτερη του πατρίδα δημιούργησε το «Stelios Award», ένα βραβείο για επιχειρηματικές συνεργασίες Ελληνοκυπρίων και Τουρκοκυπρίων. Δεσμεύτηκε να διαθέσει ένα εκατομμύριο ευρώ τα τέσσερα πρώτα χρόνια. Ο Στέλιος Χατζηγιάννου μιλά για τη δύναμη της οικονομίας αλλά και για την οικονομική κρίση που μαστίζει τον πλανήτη. Όσο για το Βραβείο, δεν το θεωρεί πολιτική κίνηση, αλλά φιλανθρωπία.



Το Πανεπιστήμιο του Πεδουλά που δεν έγινε

Ο πατέρας σας ήθελε να κάνει ένα Πανεπιστήμιο στον Πεδουλά. Ναι, και δεν τον άφησαν. Πέθανε με αυτό τον καημό. Βέβαια ήταν πολύ μεγάλο σχέδιο. Ευτυχώς βοήθησε με άλλους τρόπους, άφησε κάποια χρήματα σε ένα Ίδρυμα για να δίνονται υποτροφίες σε Κύπριους φοιτητές. Δέκα χρόνια μετά πήρα μήνυμα από μια Κυπρία, η οποία είναι καθηγήτρια στην Οξφόρδη και έχει σπουδάσει με υποτροφία του πατέρα μου, η οποία με ευχαρίστησε και μου είπε ότι χάρις στον πατέρα μου προχώρησε στη ζωή. Αυτή είναι η ευτυχία του να δίνεις.
Μπορεί η ίδρυση του Πανεπιστημίου να είναι εφικτή σήμερα; Στον Πεδουλά αμφιβάλλω, όμως όταν κάτι δεν το έχω μελετήσει, είναι δύσκολο να το σκεφτώ. Προσωπικά πιστεύω όμως ότι οι πενήντα χιλιάδες ευρώ που θα πήγαιναν στους δυο επιχειρηματίες θα αλλάζονταν τη ζωή πολύ περισσότερων ανθρώπων από ό,τι αν το ίδιο ποσό πήγαινε σε τούβλα και τσιμέντο για να κτιστεί ένα κτίριο.

Δικονοτικό Βραβείο «Stelios Award»

ΣΤΕΛΙΟΣ ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΟΥ: Το καλύτερο μέτρο οικοδόμησης εμπιστοσύνης είναι το επιχειρείν από κοινού

Πότε γεννήθηκε η ιδέα του δικονοτικού βραβείου «Stelios Award»? Όταν επισκέφτηκα τον περασμένο Νοέμβριο την Κερύνεια για πρώτη φορά.

Είχατε μνήμες από τη βόρεια Κύπρο; Όχι, μην ξεχνάς ότι γεννήθηκα στην Αθήνα και ήμουν επτά χρονών όταν έγινε η εισβολή. Η Κύπρος για μένα πριν το '74 ήταν ένα μέρος διακοπών όπου ζούσαν οι παππούδες και οι γιαγιάδες μου. Δεν θα ξεχάσω ποτέ τα καλοκαίρια που περνούσαμε στις Πλάτρες. Μεγαλώνοντας έρχομαι μια φορά κάθε 1-2 χρόνια. Μόλις τον περασμένο Νοέμβριο αποφάσισα να επισκεφτώ για πρώτη φορά τη βόρεια Κύπρο.

Με τι συναισθήματα περάσατε το οδόφραγμα; Με ανοικτό μυαλό διότι είμαι φιλερηνιστής. Τουρκοκύπριους είχα, μέχρι εκείνη τη στιγμή, γνωρίσει μόνο ένα -δυο στο Λονδίνο. Προσπαθώντας λοιπόν να βρω έναν τρόπο να βοηθήσω κι εγώ κάπως την ιδιαίτερή μου πατρίδα, επέλεξα να προσπαθήσω να στηρίξω τη διαδικασία εξεύρεσης μόνιμης και λειτουργικής λύσης του Κυπριακού.

Επέλεξε να προσπαθήσει να στηρίξει τη διαδικασία εξεύρεσης μόνιμης και λειτουργικής λύσης του κυπριακού προβλήματος



Απλυστία και φόβος οδηγούν στη φούσκα

Η οικονομική κρίση είναι αποτυχία του καπιταλιστικού συστήματος; Το πρόβλημα είναι ότι δεν έχουμε καλύτερο σύστημα, δεν θεωρώ δηλαδή ότι ο κομμουνισμός είναι λύση, έχει αποτύχει πολύ περισσότερο ως σύστημα, απλώς η ανθρώπινη φύση είναι τέτοια που πρέπει να περιμένεις με μαθηματική ακρίβεια ότι μετά από κάποιες δεκαετίες θα υπάρχει ένα μεγάλο μπουμ και μια μεγάλη πτώση, διότι η ανθρώπινη φύση είναι...

Άπλυστη; Ναι, είναι δυο οι παράγοντες, απλυστία και φόβος, θέλεις περισσότερα και φοβάσαι μήπως τα χάσεις, αυτές οι δυο αντιμαχόμενες δυνάμεις οδηγούν στην φούσκα και στον πάτο.

Βλέπετε την κρίση να περνά; Γρήγορα δεν θα περάσει, νομίζω ότι κάποια από τα σενάρια τύπου Armageddon νομίζω ότι τα έχουμε γλυτώσει, δεν νομίζω ότι θα γυρίσουμε πίσω στη νεολιθική εποχή. Απλώς η εξέλιξη των σπιτιών δεν θα διπλασιάζεται κάθε χρόνο όπως γινόταν μέχρι τώρα. Μην πάμε μακριά, στην Κύπρο δημιουργήθηκαν περιουσίες μόνο και μόνο επειδή ανέβαινε η αξία της γης, μα δεν μπορούσε να συνεχιστεί αυτό επ' άπειρον και σε ευθεία γραμμή. Η οικονομία κάνει κύκλους.

Πιάσατε τον πάτο; Ελπίζω ότι τον έχουμε πιάσει αλλά δεν σημαίνει ότι θα ανέβουμε γρήγορα. Άλλο το ότι δεν θα πάμε χειρότερα και άλλο το ότι θα αρχίσουν να ανεβαίνουν πάλι οι αξίες. Τώρα είναι πιο δύσκολο να κάνεις δουλειές, θα πάρει πιο πολύ χρόνο, πιο πολύ κόπο, θα πρέπει να πάρεις πιο πολύ ρίσκο.

κού, κάνοντας αυτό που έχω ήδη κάνει στο Λονδίνο και στην Αθήνα.

Δηλαδή; Στη Βρετανία έκανα ένα βραβείο για επιχειρηματίες με ειδικές ανάγκες, δίνοντας πενήντα χιλιάδες λίρες κάθε χρόνο. Ο πρώτος που κέρδισε είναι τυφλός τουριστικός πράκτορας, ο οποίος οργανώνει διακοπές για τυφλούς. Ο δεύτερος είναι κωφάλαλος και μεταφράζει μέσω των ηλεκτρονικών υπολογιστών και το internet τη νοηματική γλώσσα στα αγγλικά. Στην Ελλάδα βοηθώ νεαρούς επιχειρηματίες μέχρι 40 ετών, να κάνουν ένα επιχειρηματικό ξεκίνημα με ένα βραβείο πενήντα χιλιάδες ευρώ. Οι πρώτοι που κέρδισαν πωλούν χάρμπαγκερ, άνοιξαν δέκα μαγαζιά μέχρι τώρα. Βοηθώντας κάποιους ανθρώπους εμπνέω και άλλους για να προσπαθήσουν και στην πραγματικότητα τα χρήματα του βραβείου πολλαπλασιάζονται. Πηγαίνοντας λοιπόν στην Κερύνεια σκέφτηκα ότι αν βοηθήσω τις δυο κοινότητες να κάνουν δουλειές μαζί, ίσως ξεπεράσουν όλα τα άλλα προβλήματα. Εφόσον η θρησκεία είναι διαφορετική, η γλώσσα είναι διαφορετική, η νοοτροπία είναι διαφορετική...

... ο τρόπος που γίνονται επιχειρήσεις είναι διαφορετικός; Ναι, αλλά αυτό ισχύει σε όλο τον κόσμο, ο Γάλλος κάνει διαφορετικές δουλειές από τον Άγγλο αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι δεν μπορούν να συνεργαστούν. Ξεκινώ με δεδομένο ότι υπάρχουν διαφορές αλλά πιστεύω ότι οι επιχειρηματίες με παρόμοια νοοτροπία μπορούν να ξεπεράσουν τις διαφορές. Όταν για παράδειγμα ένας Γάλλος κάνει δουλειά με ένα Βρετανό δεν σημαίνει πως

ούτε ο ένας έγινε Γάλλος ούτε ο άλλος Βρετανός. Απλώς βρήκαν ένα τρόπο επικοινωνίας μεταξύ τους. Και το αποτέλεσμα είναι ότι είναι λιγότερο πιθανόν να γίνει πόλεμος ανάμεσα στους δυο λαούς στο μέλλον.

Αυτή είναι η μεγάλη δύναμη της οικονομίας; Πιστεύω ότι οι επιχειρηματίες είναι έξυπνα άτομα, τα οποία μπορούν να ξεπεράσουν τα προβλήματα πιο εύκολα και έχουν τη δυνατότητα να κάνουν τη μεγάλη διαφορά. Σε μια κοινή επιχείρηση όχι μόνο θα προσλάβεις ανθρώπους και από τις δυο πλευρές, αλλά θα έχεις και πελάτες από τις δυο πλευρές, έτσι θα δημιουργηθεί σχέση εμπιστοσύνης. Θεωρώ ότι το καλύτερο μέτρο οικοδόμησης εμπιστοσύνης είναι το επιχειρείν από κοινού. Όχι μόνο γιατί οι δυο συνεργάτες θα εμπιστευτούν ο ένας τον άλλο αλλά κτίζεται σχέση εμπιστοσύνης με τους υπαλλήλους, με τα στελέχη της επιχείρησης και με τους πελάτες, έτσι το αποτέλεσμα πολλαπλασιάζεται.

Η οικονομία μπορεί να ενώσει; Ελπίζουμε ότι θα μπορέσουμε να ξεπεράσουμε τις προκαταλήψεις και να μπούμε στην ουσία, αν είναι καλός άνθρωπος ή όχι, αν μπορεί να τον εμπιστευτώ ή όχι και όχι αν είναι Ελληνοκύπριος ή Τουρκοκύπριος.

Υπήρχαν κάποιες πολιτικές ισορροπίες που έπρεπε να κρατήσετε; Σκόπιμα κράτησα το Βραβείο μακριά από την πολιτική. Ξεκίνησα ως ιδιωτική πρωτοβουλία, με αυτό τον τρόπο επέλεξα να ξεδέψω τα λεφτά μου για να βοηθήσω τον τόπο μου, αλλά ενοχλούσα όταν άκουσα ότι στην εκδήλωση στην οικία του Άγγλου ύπατου αρ-

μοστί απηύθυναν χαιρετισμό εκπρόσωποι των δυο κοινότητων.

Γιατί έγινε η παρουσίαση του Βραβείου στο σπίτι του Άγγλου ύπατου αρμοστή; Δεν σου κρύβω ότι έγινε με δική του πρωτοβουλία. Ο ίδιος μου έστειλε ένα e-mail με συγχαρητήριο και με ρώτησε αν θα ήθελα να κάνω ένα κοκτέιλ στο σπίτι του προς τιμήν του Βραβείου και αποδέχτηκα. Στην αρχή νόμιζα ότι θα μαζεύνονταν 5-10 άτομα γι' αυτό δεν φρόντισα να είμαι στην Κύπρο εκείνες τις μέρες. Ξαφνικά εμφανίστηκαν 130 άτομα, έγιναν ομιλίες, γεγονός που δεν το περίμενα, αλλιώς θα κατέβαινα στο νησί. Αλλά τελικά δεν με ενδιέφερε η διοργάνωση ενός μόνο γεγονότος, θέλω να γίνει θεσμός κάθε χρόνο και γι' αυτό δεσμεύτηκα από την αρχή για τέσσερα τουλάχιστον χρόνια.

Θα δώσετε ένα εκατομμύριο ευρώ. Ναι, αν στα τέσσερα αυτά χρόνια τα βραβεία πάνε καλά, αμφιβάλλω αν θα τα σταματήσω. Εύχομαι να λυθεί το Κυπριακό μέχρι τότε, αλλά τα βραβεία θα μπορούν να συνεχίσουν

να φέρνουν τις δυο κοινότητες πιο κοντά. Με τη λύση δεν θα υπάρχουν πλέον τα μεγάλα προβλήματα του σήμερα. Δεν θα είναι πια περίεργο να υπάρχουν επιχειρηματίες του βορρά σε συνεργασίες με Ελληνοκύπριους, πωλέμε σήμερα επιχειρηματίες βορείου Ελλάδος (π.χ. Θεσσαλονίκης) και επιχειρηματίες Αθηνών. Τότε θα πάρει άλλη υφή, ενώ σήμερα θεωρούμε ότι το πρόβλημα είναι πολιτικό.

Ποια ήταν η ανταπόκριση μέχρι τώρα; Ξεκίνησα με διαφημίσεις στα ΜΜΕ διότι ήθελα να περάσει το μήνυμα αυτούσιο με καταχωρήσεις χωρίς άλλα σχόλια. Αρχίσαμε να μαζεύουμε αιτήσεις από το e-mail αλλά όταν έγινε το κοκτέιλ στο σπίτι του Άγγλου ύπατου αρμοστή και ανακοινώθηκε το γεγονός, άρχισαν να έρχονται πολύ περισσότερες αιτήσεις. Πήραμε ήδη την πρώτη συμπληρωμένη αίτηση από δυο νέους που σπούδασαν στη Βρετανία, συναντήθηκαν τον φετινό Απρίλιο και ξεκινούν μια κοινή επιχείρηση που θα ασχολείται με το φαγητό

(catering). Πολλοί μας λένε ότι θέλουν να συνεργαστούν αλλά δεν ξέρουν κανέναν από την άλλη πλευρά.

Σας ζητούν να τους βρείτε συνεργάτες; Ναι, αλλά δεν μπορώ να εγγυηθώ κανέναν. Δεν έχω πρόβλημα να οργανώνουμε κάθε χρόνο ένα κοκτέιλ στο οποίο θα γίνονται επαφές, οι οποίες μπορεί να ευοδωθούν. Να σας πω και μια είδηση, επειδή πάει τόσο καλά ο θεσμός, θέλω να κατέβω στην Κύπρο πριν την τελική απόφαση για να γνωρίσω όσο πιο πολλούς από αυτούς που θα κάνουν αίτηση και να καταλήξω σε μια λίστα (short list) από την οποία θα επιλέξω όσους θα βραβευθούν τον Δεκέμβριο.

Γιατί αποφασίσατε εσείς προσωπικά να επιλέξετε τους νικητές; Διότι πιστεύω ότι ξέρω να υπολογίζω τις επιχειρήσεις και δεν χρειάζομαι ιδιαίτερη βοήθεια για φέτος. Με το χρόνο ίσως δημιουργήσω μια ομάδα από κριτές που θα με βοηθούν, αλλά προς το παρόν είναι καθαρά δική μου υπόθεση. Σκέφτομαι λοιπόν να κατέβω στην Κύπρο τον Οκτώβριο, να οργανώσω μια ημερίδα με τους συμμετέχοντες. Θα διαλέξω τους καλύτερους δεκαπέντε και στο easyHotel στη Λάρνακα θα κάνουμε ένα είδος «corridor», όπου θα έχει η κάθε ομάδα πέντε λεπτά για να μας εξηγήσει τη δουλειά της και μετά θα αποφασίσω τα 4-5 βραβεία που θα δώσω. Θέλω να βραβεύσω επιχειρηματική δράση και όχι απλά μια ιδέα.

Τι θα μετρήσετε; Ο τζίρος είναι σημαντικό, μακάρι να υπάρχει κερδοφορία αλλά δεν νομίζω ότι είναι απαραίτητο διότι οι περισσότερες είναι μικρές επιχειρήσεις στα αρχικά

στάδια, στη διάρκεια οικονομικής κρίσης, έτσι δεν έχω απαίτηση για κερδοφορία. Θέλω όμως να δω πωλήσεις, να δω σκέψη με πελάτες, προωπηκά προτιμώ τις επιχειρήσεις που έχουν σχέση απευθείας με τον καταναλωτή, με γνωστή επωνυμία, με καταστήματα που βλέπεις τους πελάτες κ.λπ.

Ποιοι τομείς είναι πιο εύκολοι σε τέτοιου είδους συνεργασία; Εγώ θα πήγαινα σε τουρισμό, υπηρεσίες, καταστήματα, ίσως κατασκευές, αλλά δεν θέλω να αποκλείσω κανένα τομέα. Δεν ψάχνω τους πιο φτασμένους, ούτε περιμένω τους μεγαλύτερους επιχειρηματίες της Κύπρου, θέλω ανθρώπους που τα 50 χιλιάδες ευρώ θα τους κάνουν διαφορά. Δεν είναι βραβείο αναγνώρισης καριέρας, βραβεύουμε το ξεκίνημα.

Το μεγαλύτερο ενδιαφέρον είναι από Ελληνοκύπριους ή Τουρκοκύπριους; Για να κερδίσουν χρειάζονται ένας και ένας, αλλά είναι λογικό να έχουμε περισσότερη ενδιαφέρον από Ελληνοκύπριους λόγω πληθυσμού και των καταχωρήσεων μου. Κάποιος είπε μια πολύ ωραία φράση για πρώτη φορά από τότε που γεννήθηκε με χρειάζετο κάποιος επειδή είμαι Τουρκοκύπριος.

Υπάρχει μια καχυποψία στη συνεργασία Ελληνοκυπρίων και Τουρκοκυπρίων; Προσπαθώ να ξεπεράσουμε την κάθε καχυποψία.

Η σχέση σας με την πολιτική... Είναι μακριά και φίλοι. (γέλα) Το Βραβείο δεν το θεωρώ πολιτική κίνηση, αλλά φιλανθρωπία. Θέλω απλά να βοηθήσω τη γενεαίερα των γονιών μου και το επιχειρείν είναι το πάθος μου. Δεν είμαι ούτε θέλω να γίνω πολιτικός.

Η οικονομία της Κύπρου κρατιέται αρκετά καλά

Δραστηριοποιείστε επιχειρηματικά στην Κύπρο. Ήλθε η easyJet, ανοίξατε easyHotel στη Λάρνακα. Ναι, και πάμε καλά, αλλά όπως ξέρετε υπάρχει η κρίση, έτσι δεν περιμένουμε θαύματα. Σε σχέση με το τι συμβαίνει στον υπόλοιπο κόσμο νομίζω ότι η οικονομία της Κύπρου κρατιέται αρκετά καλά. Είμαι ευχαριστημένος και με τα δυο ανοίγματα. Η easyGroup αγόρασε πρόσφατα μετοχικό κεφάλαιο της Sea Star. Ναι, η Sea Star έχει επενδύσει σε δυο εταιρείες ακτοπλοΐας στην Ελλάδα, ο διευθυντής σύμβουλος είναι ο Γιάννης Βαρδινόγιαννης και προσωπικά πιστεύω ότι θα έχουμε μια καλή συνεργασία.

Σε εποχές κρίσεως βγαίνουν καλές ευκαιρίες για επενδύσεις; Εξαρτάται αν έχεις αρκετά μετρητά για να επιβιώσεις. Οι αξίες πέφτουν που σημαίνει ότι τα μετρητά αγοράζουν πιο πολλά πράγματα από ό,τι πριν, αλλά πρέπει να φροντίζεις να μην σου τελειώσουν.

Ο Στέλιος Χατζηγιάννου έχει αρκετά μετρητά για να κάνει επενδύσεις; Ναι, δόξα τω Θεώ φρόντισα για να έχω. Είναι θέμα τι ανοίγματα έχεις κάνει, όχι αν είσαι πλούσιος ή φτωχός,

διότι υπάρχουν άνθρωποι που ήταν πολύ πλούσιοι και έκαναν τόσα μεγάλα ανοίγματα όταν ήταν καλές εποχές που τώρα έχουν μείνει μόνο με χρέη. Εγώ ήμουν πιο συντηρητικός. Για να δεις αν κάποιος έχει σήμερα χρήματα θα πρέπει να κοιτάξεις τι ανοίγματα έκανε το 2006 - '07. Ό,τι απόφαση για αγορές πήρες τις χρονιές αυτές, σήμερα είναι κατά πάσα πιθανότητα λάθος, αλλά δεν ισχυρίζομαι ότι είμαι αλάνθαστος, ούτε ο καλύτερος, ούτε ο πλουσιότερος. Έκανα και εγώ κάποια λάθη τότε.

Με μεγαλύτερο; Παραμένει ακόμα το internet καφέ, δεν νομίζω να επιτρέψω στον εαυτό μου να κάνω μεγαλύτερο λάθος στο μέλλον.

Πέτυχε η ιδέα των easy, δηλαδή φτηνά και προσιτά; Νομίζω ναι, μετά από δεκατέσσερα χρόνια μπορούμε να πούμε ότι έχει εδραιωθεί. Δεν πέτυχαν όλες οι επιχειρήσεις, μην ξεχνάς έχω ξεκινήσει πάνω από καμιά ντουζίνα επιχειρήσεις (πολύ λίγες άνθρωποι στον κόσμο έχουν ξεκινήσει περισσότερες), αλλά η θεωρία μου πάντα ήταν ότι δεν υπάρχει κέρδος χωρίς ρίσκο.

Αν κάποιος σου υπόσχεται κέρδος χωρίς ρίσκο... Είναι απατεώνας. Παίρνετε ένα ρίσκο αλλά πρέπει να φροντίζεις να μην είναι μεγαλύτερο από ό,τι πρέπει. Έχω μάθει στη ζωή να μην ποντάρω ποτέ τα πάντα. Ο στόχος μου είναι ένα τρίτο των επιχειρήσεων να πάνε καλά, ένα τρίτο μέτρια και στο ένα τρίτο να το παλεύω! Αν καταφέρω να κρατήσω αυτό το ποσοστό είμαι ευχαριστημένος.

Το κρατήσατε μέχρι τώρα; Περίπου ναι, και αναλόγως με την κρίση που υπάρχει, καλά πάμε.

Κινδυνεύει η easyJet με δεδομένο ότι το μεγαλύτερο πλήγμα της κρίσης είναι στις αερομεταφορές; Είναι για όλους δύσκολοι εποχές αλλά η easyJet έχει αρκετά μετρητά, ένα πολύ δυνατό όνομα και καινούργιο στόλο αεροπλάνων, έτσι νομίζω ότι θα κερδίσει τελικά το παιχνίδι.

Διαβλέψατε ότι θα έρχονταν η οικονομική κρίση; Όχι, δεν μπορώ να πω ότι το είχα μαντέψει αλλά έκανα κάποιες κινήσεις, οι οποίες βοήθησαν εκ των υστέρων. Πούλησα κάποια περιουσιακά στοιχεία το 2007 αρχές 2008 στην κορυφή της αγοράς. Από έντοκτο; Όχι, από τύχη θα έλεγα.

