

ΚΩΣΤΑΣ ΣΙΣΑΜΟΣ

Ο μηχανολόγος, δάσκαλος που δημιούργησε το ENGINO® το οποίο μπήκε σε σχολεία από Αμερική μέχρι Κίνα αλλά όχι στην Κύπρο

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Στην Αντιγόνη Σολομωνίδου-Αρσιώτου
antigoni.drousiotu@phileleftheros.com



Το όνομά του, ENGINO®. Δημιουργήθηκε με βάση τα προβλήματα και τις ανάγκες της κυπριακής εκπαίδευσης. Είναι εκπαιδευτικό παιχνίδι. Μέσα σε λίγα χρόνια κατάφερε να κατακτήσει τον κόσμο. Να μπει σε σχολεία από Αμερική μέχρι Βραζιλία και Κίνα, όχι όμως στα δικά μας. Με πίκρα εξηγεί ο Κώστας Σίσαμος, ιδρυτής και διευθυντής του ENGINO TOY SYSTEMS γιατί δεν χρησιμοποιείται στα σχολεία της χώρας που το "γέννησε". Μας ταξιδεύει στο δρόμο της επιτυχίας και αποκαλύπτει τον επόμενο στόχο: τη δημιουργία καταστημάτων - θεματικών πάρκων ανά τον κόσμο.

-Πώς ένας δάσκαλος αθόρυβα έκτισε μια παγκόσμια βιομηχανία εκπαιδευτικών παιχνιδιών στη Λεμεσό;

-Από την ανάγκη να βοηθήσει τα παιδιά στο μάθημα της τεχνολογίας. Γεννήθηκε στη Λεμεσό, ο πατέρας μου είχε το εργοστάσιο που έκανε τα ψιγεία SIS. Σπούδασα μηχανολόγος στην Αγγλία για να εργαστώ στο οικογενειακό εργοστάσιο. Είμαστε 5 αδέρφια, εγώ είμαι ο δεύτερος. Μετά την αποφοίτησή μου, δούλεψα ένα χρόνο στο εργοστάσιο, αλλά ως νέος με φιλοσοφικές αναζητήσεις ένιωσα την ανάγκη να ασχοληθώ με θέματα πιο κοινωνικά. Έτσι οπότε δάσκαλος στο Πανεπιστήμιο Κύπρου. Όταν διορίστηκα, λόγω του προηγούμενου μου πτυχίου, ανέλαβα να διδάσκω το μάθημα του σχεδιασμού και τεχνολογίας. Κάποια στιγμή έγινα συντονιστής σχεδιασμού και τεχνολογίας, επισκεπτόμουν τα σχολεία και βοηθούσα τους δασκάλους πώς να διδάξουν το μάθημα. Εκεί αντιλήφθηκα το μεγάλο πρόβλημα που υπήρχε. Τα παιδιά μέχρι να ολοκληρωθούν μια κατασκευή περνούσαν 2-3 μήνες και δεν είχαν την ευκαιρία να είναι δημιουργικά και να μάθουν αυτά που απαιτούσε το αναλυτικό πρόγραμμα. Έτσι μου ήλθε η ιδέα να σχεδιάσω ένα ειδικό σύστημα πλαστικών συνδετήρων ως εκπαιδευτικό εργαλείο που θα μπορούσε να βοηθήσει τα παιδιά να κτίσουν εύκολα και γρήγορα τα δικά τους μοντέλα.

-Αυτή ήταν η ιδέα του ENGINO®;

-Ναι. Η ιδέα ήταν πώς να εμπλακεί το δημιουργικό του παιδί και μέσα από την κατασκευή μοντέλων να αποκτήσει γνώσεις Φυσικής, Τεχνολογίας, Μηχανικής και Μαθηματικών. Όταν η μελέτη έδειξε ότι για να εφαρμοστεί η ιδέα χρειαζόταν αρχικά μια επένδυση των 100 - 150 χιλιάδων λιρών, έψαξα για διάφορους τρόπους χρηματοδότησης. Την εποχή εκείνη, ακόμα δεν υπήρχε στην Κύπρο η λογική των επενδύσεων, οπότε απευθύνθηκα στο Ίδρυμα Προώθησης Έρευνας και στο Υπουργείο Εμπορίου μέσα στα πλαίσια της Καινοτομίας και των Εκκολλητηρίων νέων ιδεών. Έβαλα υποθήκη το σπίτι μου και έκανα προσωπικά δάνεια για να μπορέσω να χρηματοδοτήσω την υπόλοιπη ανάπτυξη, η οποία στην πορεία αποδείχτηκε πολύ πιο κοστοβόρα από ό,τι νόμιζα αρχικά. Η απόφαση για να ξεκινήσει η ENGINO® θα έλεγα ότι ταιριάζει με τη φράση που είπε ο Κολοκοτρώνης για το τόλμημα της Ελληνικής Επανάστασης του 1821: «όταν ξεκινήσαμε όλοι μας έλεγαν τρελούς, τώρα που κερδίσαμε μας λένε μπράβους». Πράγματι, είμαστε από τις πολύ λίγες εταιρείες που πήραν κάποιες επιδοτήσεις αλλά κατάφεραν να προχωρήσουν μέχρι την υλοποίηση και βιομηχανοποίηση της ιδέας. Τώρα κάνουμε εξαγωγές σε 50 τόπους χώρες.

-Είναι πείσμα, ένστικτο, διορατικότητα;

-Η πραγματικότητα είναι ότι είναι λίγο απ' όλα, το πείσμα που σε ωθεί να πραγματοποιήσεις το όραμά σου. Ο κόσμος εξωτερικά ίσως να το βλέπε ως «τρέλα», διότι ήταν «τρέλα» να έχω 5 παιδιά και να βάζω



ΦΩΤΟ: ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΚΟΥΡΤΑΖΗΣ

Εκπαιδευτικά παιχνίδια made in Limassol κατακτούν τον κόσμο

“ Η ιδέα ήταν πώς να εμπλακεί πιο δημιουργικά το παιδί και μέσα από την κατασκευή μοντέλων να αποκτήσει γνώσεις Φυσικής, Τεχνολογίας, Μηχανικής και Μαθηματικών ”

υποθήκη το σπίτι μου, να παίρνω δάνεια, να αφήσω τη σταθερή δουλειά του δασκάλου για να ξεκινήσω κάτι μόνος. Να τα βάζω με πολυεθνικές με 6 δια. τζήρο το χρόνο από τη μια και με την Κίνα με τα φτηνά προϊόντα από την άλλη. Αν και είχε μεγάλο ρίσκο μια εσωτερική δύναμη με ωθούσε να το πάρω μέχρι τέλους, δεν με άφηνε να σταματήσω, έστω και εάν στην πορεία βρέθηκαν τεράστια εμπόδια. Η αλήθεια είναι ότι αν το έκανα για τα λεφτά θα εγκατέλειπα πολύ γρήγορα την ιδέα, διότι έπρεπε να επενδυθούν πολλά και πολύ περισσότερο προσωπικοί χρόνος και θυσίες. Η γυναίκα μου ανέλαβε την οικογένεια κι εγώ δούλεψα ώρες ατελείωτες.

-Ξεκινήσατε μόνος την εταιρεία;

-Ναι, ήμουν ο μοναδικός υπάλληλος με συμβολικό μισθό διότι τα λεφτά έπρεπε να επενδύονται στην υλοποίηση, που απαιτούσε σχεδιασμό, κατασκευή πρωτοτύπων και καλουπιών. Η πρώτη ιδέα ήταν οι πλαστικοί συνδετήρες για να μπορούν τα παιδιά να ενώνουν τα ξυλάκια στο μάθημα της τεχνολογίας. Το δεύτερο χρόνο προσέλαβα τον πρώτο υπάλληλο για να οικονομικά, μετά έναν γραφιστή. Ξεκινήσαμε να κάνουμε ένα εκπαιδευτικό εργαλείο και κατέληξε

στην πορεία να γίνει ένα ολοκληρωμένο προϊόν, το οποίο απαιτούσε πολλά εξαρτήματα, οδηγίες, πακέτα, κατάλογο. Έπρεπε να ηγηναίουμε στις διεθνείς εκθέσεις για να τα προωθήσουμε.

-Πότε δημιουργήσατε το πρώτο προϊόν;

-Η ανάπτυξη του προϊόντος, μας πήρε τρία χρόνια. Χρειαζόμασταν καλούπια για να παραχθούν τα εξαρ-

τήματα. Κάθε καλούπι ήθελε 6 μήνες με ένα χρόνο για να γίνει. Βρήκε η πρώτη έκδοση του προϊόντος, δοκιμάστηκε και φάνηκε ότι είχε πολλά προβλήματα. Τα διορθώσαμε στη δεύτερη έκδοση. Εντοπίσαμε άλλα προβλήματα. Κάνουμε έξι διαφορετικές εκδόσεις γι' αυτό χρειάστηκαν τρία χρόνια. Η τελική ιδέα δεν έχει σχέση με την αρχική. Οι βασικές γεωμετρίες που καθορίζουν την καινοτομία μας και το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας καθορίστηκαν μετά από τρία χρόνια συνεχόμενης έρευνας και ανάπτυξης, επενδύοντας συνεχώς σε νέα καλούπια, τα οποία стоιχίζαν πάρα πολλά.

-Όλα αυτά στην Κύπρο;

-Στην πρώτη φάση, τα καλούπια και η παραγωγή, λόγω έλλειψης χρηματοδότησης αλλά και τεχνολογίας στην Κύπρο, αναγκαστήκαμε να τα κάνουμε στην Κίνα. Ακόμα και έτσι όμως έπρεπε να σχεδιαστεί ένα προϊόν με όσο πιο λίγα καλούπια και εξαρτήματα για να έχει το χαμηλότερο κόστος επένδυσης και παραγωγής. Η έλλειψη χρημάτων ήταν το μεγαλύτερο μειονέκτημά μας, αυτό όμως μας οδήγησε στη σημαντικότερη μας καινοτομία που έγινε και το πλεονέκτημά μας.

-Το 2007 ολοκληρώθηκε η ανάπτυξη;

-Ναι και κυκλοφόρησαν τα πρώτα κομμάτια σε διεθνείς εκθέσεις παιχνιδιών στην Αμερική και Γερμανία. Μέχρι το Χονγκ Κονγκ πήγαμε. Εκεί φάνηκε το δεύτερο πρόβλημα που παραμένει μέχρι σήμερα: το πώς να μπει στην παγκόσμια αγορά. Για να το πετύχεις χρειάζονται πολλά λεφτά για να κάνεις τις προωθητικές ενέργειες του μάρκετινγκ και όντας στην Κύπρο έχουμε περιορισμούς. Στις εκθέσεις υπάρχουν πάνω από δυο χιλιάδες εταιρείες που λαμβάνουν μέρος με χιλιάδες προϊόντα. Ο ανταγωνισμός είναι τεράστιος γι' αυτό οι περισσότερες νέες εταιρείες κλείνουν.

-Πότε ήλθε η πρώτη παραγγελία;

-Τον πρώτο χρόνο από την Κορέα. Μου έκανε εντύπωση διότι πήραν το ENGINO® που τότε απευθυνόταν σε παιδιά πάνω από έξι χρονών και το έδωσαν σε μικρότερα διότι τα μεγαλύτερα παιδιά έκαναν ρομποτικά παιχνίδια, κάτι που ξεκινήσαμε στην Ευρώπη τώρα τελευταία, μετά από 15 χρόνια! Κάνουμε μικρές εξαγωγές τα πρώτα χρόνια, για να επιβιώσει η εταιρεία και να φτιάξουμε κάποια νέα καλούπια.

Η παραγωγή μας κοστίζει 20% πιο φτηνά από την Κίνα

-Μπορούμε να έχουμε στην Κύπρο ανταγωνιστικούς κόστους παραγωγής;

-Η παραγωγή εδώ μας κοστίζει 20% πιο φτηνά από ό,τι στην Κίνα. Η παραγωγή στην Κύπρο συμφέρει εφόσον συνδυάζεται με προϊόν καινοτομίας και γίνεται αυτοματοποιημένα. Αν χρειάζεται πολλά εργατικά χέρια θα είναι ασύμφορη.

-Ζητήσατε βοήθεια από το κράτος για την επιστροφή σας στην Κύπρο;

-Την εποχή που φέραμε την παραγωγή στην Κύπρο δεν υπήρχαν σχέδια επιδότησης, ήταν η περίοδος της κρίσης και η αλλαγή των προτεραιοτήτων. Δινόταν έμφαση στον τουρισμό, αγροκαλλιέργειες, ενέργεια και όχι στη βιομηχανία. Ζητήσαμε βιομηχανική γη για να κτίσουμε δικό μας εργοστάσιο αλλά δεν υπήρχε διαθέσιμη. Νοικιάσαμε το χώρο που είμαστε σήμερα στη Βιομηχανική Περιοχή Αγίου Σπύλου. Μετά από μια οδύσσεια 6 χρόνων, τώρα μας παραχωρήθηκε με ενοίκιο κρατική βιομηχανική γη και είμαστε στο στάδιο του σχεδιασμού. Ελπίζουμε σε 8 μήνες να έχουμε το δικό μας εργοστάσιο με 18 μηχανές παραγωγής. Επενδύουμε στην αυτοματοποίηση για χαμηλό κόστος. Δυστυχώς δεν υπάρχουν σχέδια για τη βιομηχανία και είναι κρίμα που όλα πρέπει να αγοραστούν με δανεισμό, όταν ανταγωνιστικές εταιρείες στην Ευρώπη έχουν επιδοτήσεις για αγορά μηχανημάτων μέχρι και 70%.

-Πόση είναι σήμερα η βασική ομάδα έρευνας - ανάπτυξης;

-Είκοσι άτομα, κυρίως νέοι. Ένα πρόβλημα της Κύπρου είναι η έλλειψη ανθρώπινου δυναμικού. Υπάρχει μια στρέβλωση στην αγορά και ειδικά στη Λεμεσό τα τελευταία χρόνια, διότι ήλθαν πολλές εταιρείες FX οι οποίες δίνουν πολύ ψηλούς μισθούς και έχουν απορροφήσει μεγάλο μέρος των πτυχιούχων, και ειδικά των έμπειρων. Έτσι, πρέπει να βρίσκεις νέους, να τους καθοδηγείς και να τους εκπαιδεύεις. Προσπαθούμε να προσελκύουμε νέους με таланτά και όραμα ώστε να κτίσουμε σταδιακά μια δυνατή ομάδα που να μπορεί να εξελίξει το ENGINO για την επόμενη γενιά.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΠΡΟΣ ΜΙΜΗΣΗ

-Είσατε οι μόνοι εκθέτες από την Κύπρο στις διεθνείς εκθέσεις;

-Ναι, μέχρι τότε ακούγαμε τους επισκέπτες να λένε ότι ήξεραν την Κύπρο μόνο για διακοπές στην Αγία Νάπα. Με αφορμή αυτό, προωθήσαμε παράλληλα τον τουρισμό μας και το Κυπριακό πρόβλημα. Οι συζητήσεις αυτές ήταν και ένας από τους βασικούς λόγους που το 2012 αποφασίσαμε να σταματήσουμε την παραγωγή στην Κίνα. Αγοράσαμε κάποιες μηχανές, νοικιάσαμε έναν χώρο και φέραμε όλη την παραγωγή στην Κύπρο. Πάλι μας έβγαλαν τρελούς γιατί κανένας δεν έβλεπε ένα τόπο που θα μπορούσε να ανθήσει μια βιομηχανία. Όμως, αυτή ήταν η καλύτερη κίνηση που κάναμε. Διεθνώς μελετούν σήμερα το δικό μας παράδειγμα, το πόσο συμφέρει να μεταφέρεις από την Ασία την παραγωγή σου στην Ευρώπη.

-Ποιο το μεγαλύτερο πλεονέκτημα να φέρεις από την Ασία την παραγωγή σου στην Ευρώπη;

-Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα που λέγαμε και κανείς δεν μας λάμβανε υπόψη είναι το ότι έχουμε απόλυτο έλεγχο της παραγωγής. Είναι δικό σου το εργοστάσιο, ελέγχεις προσωπικά τι γίνεται, την ποιότητα, τους χρόνους, το κόστος. Όταν στηρίζεις σε έναν υπεργολάβο στην Κίνα, δεν μπορείς να έχεις έλεγχο. Κάθε χρόνο είχαμε 30% με 60% αύξηση. Αναγκάζομασταν να αλλάζουμε εργοστάσια. Για μια εταιρεία που δεν έχει τα κεφάλαια για να επενδύσει στην παραγωγή, είναι καλή η Κίνα, όταν όμως αρχίσει να δυναμώνει γίνεται πρόβλημα και είναι καλό να φέρεις την παραγωγή κοντά σου.

Το κράτος οφείλει να ενθαρρύνει νέους τομείς βιομηχανίας

-Μπήκατε στα σχολεία μας;

-Δυστυχώς παλαιότερα δεν υπήρχε προ-υπολογισμός στο Υπουργείο Παιδείας για προϊόντα όπως το ENGINO®. Το 2008 έγινε από εμάς μια μεγάλη δωρεά για να εξοπλιστούν όλα τα δημοτικά με πακέτα ENGINO® όχι για διαφήμιση, αλλά γιατί η εκπαίδευση στην Κύπρο ήταν το σημείο από όπου ουσιαστικά ξεκίνησε το ENGINO®. Αυτό που μας πληγώνει είναι ότι τα τελευταία 2-3 χρόνια βγήκε το Υπουργείο Παιδείας σε προφορά για ρομποτικά συστήματα και δυστυχώς οι προδιαγραφές που θέτει είναι τέτοιες, που δεν μπορεί το ENGINO® να κάνει προσφορά. Αυτό μας λυπεί ιδιαίτερα, όχι γιατί η αξία των προσφορών είναι σημαντική αλλά γιατί το ENGINO® αναπτύχθηκε με βάση τα προβλήματα, τις έλλειψεις και τις πραγματικές ανάγκες που είχε, και έχει, η εκπαίδευση της Κύπρου. Εξάλλου, το 99,9% των πωλήσεων μας είναι με εξαγωγές, και είναι κρίμα σε άλλες χώρες από Αμερική μέχρι Βραζιλία και Κίνα να χρησιμοποιούν το ENGINO® στα σχολεία αλλά όχι στη χώρα που το γέννησε.

-Διακρίνω ένα παράνομο;

-Αισθάνομαι ότι απλά δεν αξιοποιούμε την κάθε ευκαιρία που μας δίνεται. Πρόσφατα σε μια εκδήλωση του Υπουργείου Εμπορίου με την ΟΕΒ και το ΚΕΒΕ, μίλησε ένας Ευρωπαίος Επίτροπος ο οποίος είπε ότι η ΕΕ αναμένει το 20% του ΑΕΠ κάθε χώρας να βγαίνει από τη βιομηχανία. Εμείς ως Κύπρος βγάζουμε μόνο το 7%. «Σκοτώσαμε» τη βιομηχανία και τώρα καλούμαστε να την στήσουμε. Ως κράτος πρέπει να αναπτύξουμε νέους τομείς βιομηχανίας. Θα μπορούσε για παράδειγμα μέσα από τα πανεπιστήμια μας να βγει μια νέα γενιά μηχανολόγων με ειδίκευση στα πλαστικά, να επενδύσουμε στη βιομηχανία κατασκευής καλουπιών έκτασης, ούτως ώστε σε μια 10ετία να τα εξαγωγήμε. Η ENGINO® έγρασε 8 χρόνια που θα μπορούσε να ήταν μέσα στην αγορά πολύ πιο δυναμικά λόγω της έλλειψης επαρκούς στήριξης από το κράτος. Από την άλλη, οφέλη να πα οι χωρίς τη στήριξη από την Κυβέρνηση με τα διάφορα σχέδια επιδοτήσεων -έστω και μικρά- πιθανόν το ENGINO να μην έβγαине ποτέ. Είναι κρίμα όταν παρόμοια ιδέα σε άλλο κράτος της Ευρώπης θα λάμ-

Όραμά μας να είμαστε στην αγορά από την ιδέα μέχρι την πώληση

-Τι κρατάτε από όλη αυτή την πορεία;

-Βάλαμε μόχθο και πολύ κόπο για να φτάσουμε μέχρι εδώ. Το προσωπικό μου μότο είναι ότι δεν φτάνεις πιο ψηλά από εκείνο που ονειρεύεσαι.

-Ονειρεύομασταν αυτό που είναι το ENGINO® σήμερα;

-Ονειρευόμασταν πολύ περισσότερα, όχι από άποψη χρημάτων αλλά από άποψη επιτυχίας στην παγκόσμια αγορά, υλοποίησης νέων προϊόντων καινοτομίας. Το προϊόν όσο το φτιάχνεις τόσο μεγαλύτερη βελτίωση χρειάζεται, είναι μια αέναη ανάπτυξη, κάτι σαν τον Σίσυφο που ανεβάζει την πέτρα στην άκρη του βουνού, αυτή πέφτει και ξεκινά από την αρχή.

-Ο επόμενος σας στόχος;

-Να ολοκληρωθεί το νέο εργοστάσιό μας να είναι πλήρως αυτοματοποιημένο. Το δεύτερο, να βελτιωθεί το προϊόν δημιουργώντας κάποια νέα εξαρτήματα, ούτως ώστε να βγούμε πάλι πιο μπροστά από τον ανταγωνισμό. Ο τρίτος στόχος που είναι πιο μακροχρόνιος να βγούμε στην αγορά με δικό μας δίκτυο πωλήσεων, με δικά μας καταστήματα σε συνδυασμό θεματικού πάρκου, ούτως ώστε τα παιδιά να μπορούν να

αποκτήσουν την εμπειρία που να παίζουν με το ENGINO® και να μαθαίνουν. Το όραμα είναι να καταφέρουμε να είμαστε στην αγορά από την ιδέα μέχρι την πώληση.

-Ποια είναι η πρώτη χώρα που θα θέλατε να ανοίξετε το δικό σας κατάστημα - θεματικό πάρκο;

-Έχουμε ένα δικό μας κατάστημα στη Λεμεσό, είναι όμως πολύ μικρό. Κλείσαμε συμφωνία με μια μεγάλη εταιρεία στην Αγγλία, η οποία άρχισε τον σχεδιασμό του ENGINO® θεματικού πάρκου, το οποίο θα γίνει αρχικά στο Ντομπρίτς και μετά θα εξελιχθεί παγκόσμια. Φιλοδοξώ σε μια 5ετία να υπάρχουν γύρω στα 30 - 40 σημεία θεματικού πάρκου ENGINO®.

-Πισω από το γραφείο σας ένας πίνακας με τις λέξεις: ιδέα, γνώση, λειτουργικότητα, μόρφωση, καινοτομία, σκέψη

-... Είπαμε να βάσουμε στον τοίχο το τι θα θέλαμε να έχει η εταιρεία μας ως ολόκληρη. Τα άτομα που εργαζόμαστε στην ENGINO® πρέπει να είναι μια ηγετική δημιουργικότητας. Θαυμάζουμε τα δυνατά μυαλά, Αισιανί, Ντα Βίντσι, Αρχιμήδη.

-Μαθαίνεις από τις επιτυχίες ή τις αποτυχίες;

-Μαθαίνεις πιο πολλά από τις δυσκολίες παρά από τις επιτυχίες.

-Ποια συμβουλή θα δίνατε σε ένα νέο;

-Να έχει υπομονή, να καταδέχεται να δουλέψει χωρίς να αποκτήσει εμπειρία και τεχνολογία, διότι δεν είναι αρκετή η καινοτομία από μόνη της.

-Καινοτομία είναι η ιδέα;

-Καινοτομία είναι η επιτυχής υλοποίηση μιας νέας ιδέας.

-Πόσες ώρες δουλεύετε την ημέρα;

-Στο γραφείο 10-12 ώρες αλλά η δουλειά συνεχίζεται στο σπίτι, ακόμα και την ώρα που κοιμάσαι. Αν δεν μπει στο πετσί σου αυτό που κάνεις δεν μπορεί να φτάσει σε ψηλό επίπεδο. Πρέπει να δώσεις το 100% των δυνατοτήτων σου.

-Από πού έρχεται η χαρά;

-Έρχεται σε μικρές δόσεις, το να βλέπεις παιδιά να παίζουν με το ENGINO® και να το ευχαριστούνται.

-Ο δρόμος είναι σημαντικός ή η Ιθάκη;

-Την Ιθάκη δεν την φτάνεις ποτέ διότι αν είσαι πραγματικά ένας ταξιδιώτης πάντα κυνηγάς τον επόμενο δρόμο. Αν κάποιος πει ότι έφτασε, υπογράφει την καταδίκη του.