

Ημερίδα: «Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων Ποιες λύσεις – Ποια προοπτική»

Αθήνα, 15 Ιανουαρίου 2014

Νίκος Κουτσιανάς, Αντιπρόεδρος, APIVITA AEBE

Είναι τιμητικό για μένα να μιλώ σε ένα τόσο σημαντικό ακροατήριο ...

Πασίγνωστο, ότι βρισκόμαστε σε μια παγκόσμια οικονομική κρίση. Ως απόληξη μιας κρίσης πολιτισμού, κοινωνίας, επιχειρηματικότητας, πολιτικής.

Όσοι είδαν την ταινία “Ο Λύκος της Wall Street”, βασισμένη σε πραγματική ιστορία, παρακολούθησαν μια εκδοχή που καταμαρτυρεί έστω και τόσο εμφαντικά “σκηνοθετική αδεία” τη σημερινή κατάσταση και το κατάντημα της κοινωνίας, της επιχειρηματικότητας και της πολιτικής.

Θα μιλήσω με βάση το τίτλο: "Η εμπειρία των επιχειρήσεων-επενδύσεις και εξαγωγές"

A. Για τις επενδύσεις της Arivita σε περίοδο της κρίσης

B. Για τις Εξαγωγές. Εδώ να σημειώσω ότι ο τίτλος χρειάζεται να αλλάξει και να γίνει Ανάπτυξη της Μάρκας- Brand Development, στην Ελλάδα και διεθνώς

Γ. Για την ανάπτυξη ως χώρα, για επενδύσεις, ανάπτυξη επιχειρήσεων

Θα αρχίσω εισαγωγικά με δυό λόγια για την Arivita, την οποία οι περισσότεροι γνωρίζετε.

Η APIVITA είναι μια ελληνική καινοτόμος αιφόρος επιχείρηση και η διαφορετικότητα της είναι ο τρόπος που επιχειρεί εδώ και 35 χρόνια με το σύνθημά μας: ευ και αι επιχειρείν, καινοτομείν, δημιουργείν.

Επιχειρούμε με όραμα, αποστολή, φιλοσοφία, αξίες, και Κοινωνική ευθύνη αναδεικνύοντας τη μοναδικότητα του ελληνικού φυσικού και πολιτιστικού περιβάλλοντος, δημιουργώντας φυσικά, αποτελεσματικά και ολιστικά προϊόντα.

Προσπαθούμε να οδηγούμε την αγορά και όχι να συρόμαστε από αυτήν. Δημιουργούμε το δικό μας γαλάζιο ωκεανό της Ελλάδας, μακριά από τον αθέμιτο ανταγωνισμό.

Η επιβράβευση και η αναγνώριση της πορείας μας έρχεται πρωτίστως και κυρίως από τους πελάτες μας στην ελληνική και διεθνή αγορά. Και επιβεβαιώνεται με διεθνή βραβεία για την αιφόρο επιχειρηματικότητα, την κοινωνική ευθύνη, την καινοτομία, την εφαρμογή βιοκλιματικών κτιριακών εφαρμογών, για τα προϊόντα και τις μεθόδους επικοινωνίας.

Τελευταίες σημαντικές διεθνείς αναγνωρίσεις του success story APIVITA, αποτελεί η παρουσίαση της APIVITA, ως case study βιώσιμης επιχειρηματικότητας μέσα στην κρίση, από τα ελληνικά Μέσα Ενημέρωσης, αλλά και από το αγγλικό BBC & το γαλλικό (Τε Βε Σενγκ) TV5

A. Για τις επενδύσεις της Arivita σε περίοδο της κρίσης θέλω να σας αναφέρω τα εξής:

1. Πριν ένα χρόνο ολοκληρώσαμε επένδυση 15 εκατομμυρίων ευρώ στη νέα μας κυψέλη, στις νέες βιοκλιματικές μας εγκαταστάσεις γραφείων και μονάδας παραγωγής στο ΒΙΠΑ Μαρκοπούλου. Η επένδυση ξεκίνησε το Μάρτιο του 2009 και ολοκληρώθηκε τον Φεβρουάριο του 2013. Είναι πραγματική, απτή, με μεγάλη προστιθέμενη αξία για την εταιρεία και δημιούργησε πολλές νέες θέσεις εργασίας.

2. Πριν από 2 μήνες εγκαινιάσαμε την δεύτερη κυψέλη μας στο κέντρο της Αθήνας στην συμβολή των οδών Κανάρη και Σόλωνος, το Arivita Experience Store, μια επένδυση 700.000 ευρώ. Πρόκειται για έναν πολυχώρο 650 τετραγωνικών μέτρων, όπου ξεδιπλώνεται η δύναμη της ελληνικής φύσης, τα μυστικά της κοινωνίας της μέλισσας, η πλούσια ελληνική χλωρίδα και η ολιστική προσέγγιση της υγείας και της ομορφιάς. Το APIVITA Experience Store θα αναπαραχθεί ως μοντέλο στις 14 αγορές όπου δραστηριοποιούμαστε σήμερα.

3. Την ίδια περίοδο λειτουργήσαμε τις 2 θυγατρικές μας εταιρείες APIVITA Farm με αντικείμενο τις βιολογικές καλλιέργειες αρωματικών και φαρμακευτικών φυτών, και την APIGEA, πρότυπη μονάδα οικολογικής μελισσοκομίας

4. Σημαντικό βήμα είναι η πρόσφατη επένδυσή μας, 1,5 εκ.€ στην Ιαπωνία με την εξαγορά της δραστηριότητας από το διανομέα και ίδρυση θυγατρικής εταιρείας

5. Επενδύσαμε επίσης και στο ανθρώπινο δυναμικό: Από 180 εργαζομένους στην Ελλάδα και την Ισπανία το 2012, σήμερα με τη νέα θυγατρική στη Ιαπωνία, απασχολούμε συνολικά 330 εργαζομένους

6. Συνεχίζουμε αδιαλείπτως τις επενδύσεις στη συνεχή εκπαίδευση των εργαζομένων στην άλλη επιχειρηματικότητα που εκφράζει η εταιρεία μας, το Arivita way of Business για να ευθυγραμμιστούν όλοι στο κοινό όραμα, την αποστολή, τη φιλοσοφία, τις αξίες μας και στις τρεις θυγατρικές μας

Οι επενδύσεις μας υλοποιούν το πενταετές πλάνο αειφορίας μας και διεθνοποίησης του APIVITA brand, μέσα από το APIVITA way of business, of life, of thinking.

Το ελληνικό τραπεζικό σύστημα στάθηκε δίπλα μας, στο βαθμό που μπορούσε, για την πραγματοποίηση συγκεκριμένων επενδύσεων, βοηθώντας μας έτσι ουσιαστικά ώστε να κάνουμε πράξη το όραμά μας.

Εύλογη ίσως η απορία: Πώς υλοποιείται αυτό το όραμα μέσα σε τόσο αντίξοες συνθήκες, χρηματοδότησης και γενικότερης κρίσης;

Έγινε με πίστη στο όραμά μας, με πίστη στο ολυμπιακό πνεύμα, την ευγενή άμιλλα, τη δημιουργικότητα και τα άλλα αναμφισβήτητα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της Ελλάδας που σχετίζονται με την ιστορία και την φύση.

Η ιστορία, μας έχει αφήσει παρακαταθήκη τον πολιτισμό, όπως γράμματα, τέχνες, αρχιτεκτονική και τις βασικές επιστήμες όπως ιατρική, μηχανική, μαθηματικά, αλλά και την μυθολογία π.χ. τα βότανα που έβαζε ο Φιλοκτήτης στις πληγές του, όπως και τον αθλητισμό στην λογική του "νους υγιής εν σώματι υγιές".

Έχουμε λοιπόν στα χέρια μας ως παρακαταθήκη πανίσχυρα, αλλά αναξιοποίητα (τηρουμένων των αναλογιών) brands, είτε άυλα όπως η Ολυμπιάδα, η Αρχή του Αρχιμήδη, οι αξίες του Ιπποκράτη, αλλά και υλικά, όπως ο Παρθενώνας, η πρώτη κάλπη, ο Ναός του Ποσειδώνα, η αρχαία Ολυμπία και άλλα.

Ως προς τη παρακαταθήκη της φύσης, εκτός από το κάλος που θαυμάζουμε όλοι επισκεπτόμενοι κάθε γωνιά της Ελλάδας, μια βόλτα στο Manhattan μπορεί να μας πείσει πώς έχουμε υποτιμήσει την αξία της μεσογειακής διατροφής και μια βόλτα στην Ιαπωνία και τις νεοαναπτυσσόμενες χώρες της ανατολικής Ασίας, την αξία των βοτάνων μας στην φαρμακολογία και την κοσμητική.

Η ανάπτυξη - όπως γράφουν και τα textbooks των Πανεπιστημίων- πρέπει να στηριχτεί στην αξιοποίηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων και στη περίπτωση που υπάρχει ήδη κάποιο brand name -όπως είναι η δική μας εταιρεία- στην εκμετάλλευση της δυναμικής του. Χρειάζεται όμως αναγνώριση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων, στρατηγική αξιοποίησής τους και χρηματοοικονομικοί πόροι.

Η κρίση που βιώνουμε θα μας κάνει τεράστιο ιστορικά καλό εφόσον μας «αναγκάσει» να καλύψουμε τα κενά μας σε κάθε ένα από τα εξής προαπαιτούμενα:

1. **Πρώτο:** Αναγνώριση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων. Αυτό το στοιχείο πρέπει να το αντιληφθούμε, αλλά κυρίως να μάθουμε να το αξιολογούμε σε όρους οικονομικής απόδοσης και όχι στείρας γνώσης, ιστορικής ή τεχνικής. Διότι συχνά, η διαχείριση της γνώσης είναι ό,τι σημαντικότερο.
2. **Δεύτερο:** Στρατηγική αξιοποίησης. Αποτελεί στοιχείο που πρέπει να καλλιεργήσουμε και ο μόνος τρόπος που μπορώ να δω, είναι να το αναδείξουμε ως εθνικό θέμα. Ενδεχομένως με μια ενιαία καμπάνια ανάδειξης της σε πολλαπλά επίπεδα στα σχολεία, τους δήμους, τις πρεσβείες, τα επιμελητήρια, τις οργανώσεις τύπου ΣΕΝ
3. **Τρίτο:** Η εύρεση χρηματοοικονομικών πόρων. Είναι ίσως το πιο σύνθετο, γιατί είναι πιο μακριά από την καλλιέργειά μας ως επιχειρηματιών.

Την δεκαπενταετία που προηγήθηκε της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής κρίσης του 2008, ζήσαμε επιχειρηματικά μια αξιοζήλευτη διεύρυνση στην ευκολία πρόσβασης σε κεφάλαια, είτε στην αρχή μέσω του χρηματιστηρίου, είτε αργότερα μέσω του τραπεζικού δανεισμού.

Το σκηνικό αυτό ανατράπηκε στην μετά την χρηματοπιστωτική κρίση εποχή. Και παρόλο που ως Arivita τολμήσαμε, επενδύσαμε και αναπτυχθήκαμε μέσα στην κρίση, χωρίς να μπορούμε να ισχυριστούμε ότι στερηθήκαμε, χρηματοοικονομικής στήριξης από τις τράπεζες, όπως προανέφερα, θα ήταν αφελές να αφηγήσουμε αυτή την περιρρέουσα ατμόσφαιρα. Την ίδια στιγμή λόγω ίσως της εξωστρέφειας της Arivita, δεχόμαστε προτάσεις από funds και διαμεσολαβητές για συμμετοχή στο μετοχικό μας κεφάλαιο ή για την εισοδό μας στο χρηματιστήριο.

Κυρίαρχο θέμα για κάθε επιχειρηματία, που βλέπει δυναμική στη διεύρυνση των προϊόντων του στην παγκοσμιοποιημένη αγορά, αναδεικνύεται το πώς θα διοχετεύονται στις επιχειρήσεις κεφάλαια την επόμενη δεκαετία.

Και αναρωτιέται κανείς αν μπορεί σήμερα ο επιχειρηματίας να στηριχτεί στον παραδοσιακό φίλο του τραπεζίτη, για να πάρει «γραμμή» για το μέλλον και τις εξελίξεις στο χρηματοπιστωτικό σύστημα, που λειτουργεί και αυτό σε παγκοσμιοποιημένο πλέον επίπεδο.

Ακούμε και διαβάζουμε, πως θα αλλάξει ο νόμος και σε περιπτώσεις μεγάλης δανειακής τους έκθεσης, θα μπορούν οι τράπεζες να κεφαλαιοποιούν ποσοστό των δανείων, ώστε να παίρνουν έτσι συμμετοχή και ίσως την πλειοψηφία στις επιχειρήσεις, οπότε το παραπάνω ερώτημα γίνεται πιο βασανιστικό.

Αναρωτιέμαι: Άραγε τώρα που η κρίση έχει αναδείξει στον μέγιστο ιστορικά βαθμό τον φόβο της "επιβίωσης", τόσο για τους άμεσους, όσο και για τους έμμεσους συντελεστές της παραγωγής, θα μπορέσουμε να πειθαρχήσουμε σε μια κοινή πορεία; Πορεία στο πρότυπο της καθόδου των Μυρίων υπό την έμπνευση του Ξενοφώντα ή η αδυναμία συνεννόησης που προκαλείται από τον - αντικειμενικά ίσως καλλιεργημένο- μηχανισμό αυτοσυντήρησης του καθενός, θα μας ρίξει βορά στους υποδεέστερους κατά το παράδειγμα βαρβάρους;

Κλείνω την ομιλία μου με συνοπτική αναφορά στους στόχους, που κατά τη γνώμη μου πρέπει να προταθούν:

Όπως σε όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες, έτσι και η επιχείρηση ελληνικό κράτος θα πρέπει επιτέλους να έχει ένα 5ετες στρατηγικό πλάνο αειφορίας και με βάση αυτό να κάνει τις επιλογές του και να στηρίξει επιχειρηματικές δραστηριότητες που συμβάλλουν ουσιαστικά στη βιωσιμότητα και ανάδειξη της χώρας.

Μέσα απο το brand Ελλάδα οφείλουμε να αναπτύξουμε την άλλη επιχειρηματικότητα Eu και αεί επιχειρείν, δημιουργείν καινοτομείν.

Όρος βιωσιμότητας για τις επόμενες γενιές είναι η δημιουργία προϋποθέσεων για υγιή επιχειρηματικότητα.

Πρέπει να μεταφέρουμε την Ελλάδα (την ελληνική κουλτούρα, την Ελληνική φύση) σε όλο τον κόσμο, ως πρότυπο, ξανά, πολιτισμού και επιχειρηματικότητας

Θα μοιραστώ μαζί σας τα λόγια του πατέρα της Ιατρικής, μέγα φιλοσόφου Ιπποκράτη ο οποίος είπε:

Ωφέλειν, ή μη βλάπτειν. Παν το πολύ τη φύσει πολέμιον φύση. Προλαμβάνειν του θεραπεύειν. Ηγεμονικότατον απάντων φύσις. Προφανώς εννοούσε ότι φύση είναι πάνω από όλα άλλα μάλλον προφητικά εννοούσε ότι από την ανθρώπινη φύση εξαρτάται κατά πόσο θα απολαμβάνουμε όλα αυτά που απλόχερα μας προσφέρει η μητέρα φύση.

Αν εφαρμόσουμε τα παραπάνω έστω και στο ελάχιστο στην καθημερινότητα μας, σίγουρα όλα θα αλλάξουν προς το καλύτερο!

Σας ευχαριστώ.