

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ >>



ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ

με το management ΤΟΥ ΤΣΕΛΙΓΚΑΤΟΥ

Στις επιχειρήσεις δεν υπάρχει η λέξη «εγώ». Μπορεί τα νούμερα να κρίνουν το οικονομικό αποτέλεσμα, ωστόσο οι αριθμοί δεν επαρκούν εάν δεν συνδυάζονται με τη συνεργασία των μελών της ομάδας, την ολοκληρωμένη προσωπικότητα, την κυριαρχία της συναισθηματικής νοημοσύνης, του σεβασμού προς τους εργαζόμενους, τους παραγωγούς, τους συνεργάτες, τους πιστωτές, τις τράπεζες. Τα παραπάνω αποτελούν μερικές από τις βασικές αρχές του αυτοδημιούργητου επιχειρηματία Λευτέρη Σαϊτή, ο οποίος βρίσκεται πίσω από τις εταιρείες Κρόνος, Intercomm και Agrophoenix.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ: **ΓΙΩΡΓΟ ΛΑΜΠΙΡΗ**

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ: **ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΑΡΑΜΑΛΗ**

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ >>

ΙΣΧΥΡΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΓΙΑ ΜΕΝΑ ΗΤΑΝ Ο ΠΑΤΕΡΑΣ ΜΟΥ ΠΟΥ ΗΤΑΝ ΑΡΧΗΓΟΣ ΤΟΥ ΤΣΕΛΙΓΚΑΤΟΥ

Παιδί οικογένειας νομάδων κτηνοτρόφων, έζησε τις στερήσεις και ακολούθησε το δρόμο του πανεπιστημίου όταν ο πατέρας του ως αρχηγός του τσελιγκάτου, τον ρώτησε εάν θα αναλάβει τα πρόβατα ή θα σπουδάσει. Ο ίδιος αφηγείται τις επιτυχίες, τα λάθη, αλλά και τις αντιπαραθέσεις που προέκυψαν στα επιχειρηματικά του βήματα, με τον ίδιο να υπερτονίζει πως όταν η λέξη «εγώ» παραμερίζεται, η συνέχεια σε κάθε έκφανση του ανθρώπινου βίου γίνεται ευχερέστερη.

Κύριε Σαΐτη, παρά το γεγονός ότι προέρχεστε από οικογένεια κτηνοτρόφων, εσείς διαφύγατε κατά έναν τρόπο της οικογενειακής παράδοσης. Μιλήστε μας γι' αυτήν τη διαδρομή.

Ανίκη σε οικογένεια νομάδων κτηνοτρόφων. Το καλοκαίρι εγκατέλειπαν το χωριό και πήγαιναν στα Σκόπια, κάνοντας ταξίδι 20 ημερών με τα πόδια. Η ζωή που γνώρισα στα πρώτα μου χρόνια ήταν δύσκολη, με πολλές στερήσεις. Ήταν ένας αγώνας επιβίωσης και ύπαρξης, που, αν κανείς δεν τον βιώσει, δεν μπορεί να διανοηθεί το μέγεθος του. Ο παππούς μου υπήρξε σκηνίτης, καθώς ζούσε για μία περίοδο της ζωής του σε μία καλύβα έξω από το χωριό και έβοσκε τα πρόβατα. Προέρχομαι από οικογένεια Βλάχων, ομιλώ τη Βλάχικη ιδιωματική διάλεκτο και οι μακρινοί μας συγγενείς προέρχονταν πιθανότατα από τον ιστορικό οικισμό της Μοσχόπολης, μία περιοχή έντονα ακμάζουσα κατά τα έτη 1700 έως 1769.

Ζήσατε σε μία πατριαρχική οικογένεια, όπου εκείνη την εποχή αντιρρήσεις δεν χωρούσαν. Πώς καταφέρατε να ξεφύγετε και να ακολουθήσετε οικονομικές σπουδές;

Έως την τρίτη τάξη του Γυμνασίου ήμουν ένας μέτριος μαθητής. Στην έκθεση δεν τα πήγαινα καλά. Η καθηγήτρια μάλιστα συνήθισε να με ρωτάει: «Λευτέρη, πώς γίνεται να παίρνεις 20 στα Λατινικά και στην έκθεση 13;». Κι εγώ της απαντούσα: «Πολύ απλά, τα Λατινικά με τα Βλάχικα κατά το 30% είναι ίδια γλώσσα. Για την έκθεση πρέπει να

μεταφράσω στα Ελληνικά».

Θυμάμαι κάποια μέρα με κάλεσε ο πατέρας μου να συζητήσουμε. Ήμουν τότε 17-18 ετών. Είχε πάει στη Λάρισα να κάνει τη διαθήκη του. Ήταν 60 χρονών. «Τα λίγα χωράφια που έχουμε τα έδωσα στα αδέρφια σου και στις αδερφές σου. Για εσένα, Λευτέρη, δύο δρόμοι υπάρχουν: ή μαθαίνεις γράμματα ή πας στα πρόβατα». Η αλήθεια είναι ότι δεν μου άρεσαν τα πρόβατα. Μου άρεσε η καλλιέργεια της γης. Ωστόσο δεν μπορούσα να φέρω αντίρρηση στον πατέρα μου. Δεν υπήρχε το «όχι». Κυριακές, Πάσχα, αργίες, καλοκαίρια ασχολούμασταν με τα πρόβατα. Ο πατέρας μου ήταν ο αρχηγός του τσελιγκάτου και ένας πραγματικός ηγέτης. Όμως έλαβα τότε το μήνυμα. Από μέτριος μαθητής, άριστευσα στην προτελευταία τάξη, έγινα σημαντικό στο Λύκειο Συκουρίου και έδωσα εξετάσεις, θέτοντας ως μοναδική μου επιλογή την ΑΣΟΕΕ (Ανωτάτη Σχολή Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών). Εισήχθην πέμπτος και τελείωσα πρώτος.

Επαγγελματικά υπήρξε κάποιο σημείο είτε κατά τη διάρκεια των σπουδών σας, είτε και αργότερα, που ήταν σηματοδοτικό;

Θυμάμαι πάντα τον αείμνηστο καθηγητή Λογιστικής Μάριο Τσιμάρια στην ΑΣΟΕΕ. Πάντοτε μας προέτρεπε να μάθουμε μία ξένη γλώσσα, κατά προτίμηση Αγγλικά. «Θα σας βοηθήσουν, θα σας ανοίξουν οριζο-

«ΓΡΑΜΜΑΤΑ ή ΠΡΟΒΑΤΑ»

«Το δίλημμα «γράμματα ή πρόβατα» ήταν ο πρώτος και καθοριστικός παράγοντας για να εγκαταλείψω το χωριό. Ο πατέρας μου με επηρέασε βαθιά στο να ακολουθήσω άλλη πορεία. Ταυτόχρονα είχα έναν θείο που φώναζε συνέχεια: «οικονομία, δουλειά, θα πεινάσετε». Κι αυτός ο θεός έγινε ο οικονομικός μου μέντορας, αποτελώντας έναν ακόμη βασικό λόγο για την εξέλιξή μου.»



ντες», έλεγε συχνά. Ήμουν πάντα ακουστικός τύπος, τη σημείωσα αυτή την προτροπή. Για όσο διάστημα ήμουν φοιτητής, παρακολουθούσα μαθήματα σε φροντιστήριο Αγγλικών για δύο μήνες το χρόνο. Αλλά και μόνος μου προσπάθησα αρκετά να μάθω τη γλώσσα. Αγόραζα μία αγγλόφωνη εφημερίδα, την «Athens News». Σημείωνα τις λέξεις που δεν ήξερα και στη συνέχεια ανέτρεχα στο λεξικό και έβρισκα τη μετάφρασή τους. Έτσι όταν τελείωσα την ΑΣΟΕΕ ήξερα πολύ καλά Αγγλικά. Επίσης, σε ένα από τα σπίτια που διέμενα κατά τη διάρκεια των σπουδών μου, στην Πλαπούτα 11 στα Εξάρχεια, η σπιτονοικοκυρά είχε έναν γιο που ήξερε Αγγλικά και διάβαζε τους Times του Λονδίνου (λεπτό, μαλακό χαρτί). Για λόγους οικονομίας, έκοβε την εφημερίδα σε μικρά κομμάτια, τα οποία τοποθετούσε σαν χαρτί υγείας στο WC. Εγώ, με τη σειρά μου, κρυφά έπαιρνα λίγα-λίγα τα αποκόμματα (όχι όλα για να μην το καταλάβει και με επιπλήξει), πήγαινα στο δωμάτιό μου, διάβαζα και σημείωνα στο τετράδιό μου τις άγνωστες λέξεις. Αμέσως μετά τοποθετούσα ξανά τα αποκόμματα στη θέση τους. Στη συνέχεια με τη βοήθεια



του λεξικού μετέφραζα τις άγνωστες λέξεις. Συνεπώς, ο καθηγητής Μάριος Τσιμάρας και ο πατέρας μου ήταν οι δύο άνθρωποι που καθόρισαν τη ζωή μου. Και το λέω αυτό για τον Τσιμάρα, γιατί ό,τι δημιουργήσα στη συνέχεια οφείλεται στην καλή γνώση των Αγγλικών.

Τα πρώτα σας επιχειρηματικά βήματα πότε πραγματοποιούνται;

Σίγουρα ως μικρό παιδί είχα επηρεαστεί από τον πατέρα μου που ήταν αρχηγός του τσελιγκάτου και συναλλασόταν με τους εμπόρους για τα προϊόντα της κτηνοτροφικής εκμετάλλευσης.

Θυμάμαι όταν ήμουν στο Γυμνάσιο είχα προβεί σε μεμονωμένες εμπορικές συναλλαγές που μου ανέθετε ο πατέρας μου. Εξάλλου από αυτές τις επιρροές είχα δώσει εξετάσεις μόνο στην ΑΣΟΕΕ. Τολμώ να πω ότι η επιχειρηματική σπίθα υπόβοσκε στο υπογάστριο.

Στη συνέχεια, όταν ήμουν φοιτητής και έχοντας συναισθηματικό δεσμό με τη μετέπειτα σύζυγό μου, μπορώ να πω ότι επηρεάστηκα τα μέγιστα από την οικογένειά της που είχαν μία εμπορική παράδοση σχετικά με τα

ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΩ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΟΙ ΜΟΥ ΣΤΟΝ ΚΡΟΝΟ ΚΟΙΜΟΜΑΣΤΑΝ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ

δεδομένα εκίνης της εποχής. Να σημειωθεί ότι ήταν πρωτοπόροι στο χωριό μας με την καλλιέργεια ροδάκινων, αχλαδιών, ελιών, σπασαμιού και βάμβακος.

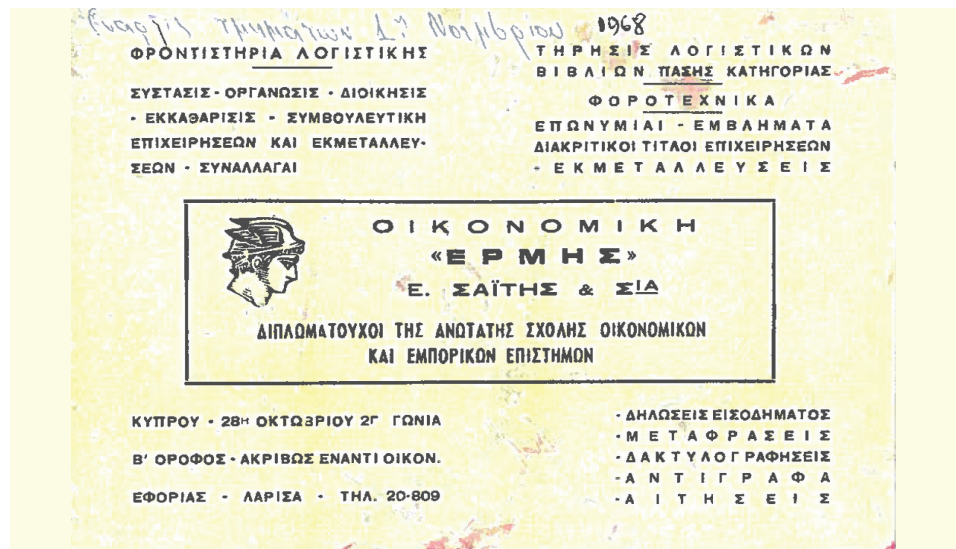
Συγχρόνως το 1963 η οικογένειά της άνοιξε ένα μαγαζί στο χωριό με γυναικεία ρούχα και στη συνέχεια ίδρυσαν βιοτεχνία γυναικείων εσφορούχων και ενδυμάτων. Ήταν τέτοια η επιρροή, που όταν υπηρετούσα τη στρατιωτική θητεία, αναρωτιόμουν εάν θα έπρεπε να γίνω λογιστής ή να ασχοληθώ με τις βιοτεχνικές και εμπορικές δραστηριότητες της μετέπειτα συζύγου μου.

Μόλις τελείωσα τη στρατιωτική μου θητεία εργάστηκα ως προϊστάμενος λογιστηρίου σε βιοτεχνία φλοκάτης με πρώτο μισθό 5.000 δραχμές (14,67 ευρώ). Τότε η φλοκάτη ήταν ένα προϊόν με μεγάλη ζήτηση και μονοπωλιακή παρουσία στο εξωτερικό. Ήρθε η στιγμή που ο ιδιοκτήτης μου ζήτησε να προωθή τις φλοκάτες στο εξωτερικό, καθότι ήξερα καλά Αγγλικά. Έτσι, πήγα στο Μοναστηράκι και αγόρασα μία γραφομηχανή για την αλληλογραφία με το εξωτερικό. Εκείνη την εποχή, η εφημερίδα Ναυτεμπορική είχε δύο σελίδες αγγελιών, στη μία εκ των οποίων υπήρχαν αναρτήσεις από εταιρείες που δραστηριοποιούνταν στις εξαγωγές και άλλη από οίκους που δραστηριοποιούνταν στις εισαγωγές. Έτσι κι εγώ άρχισα την αλληλογραφία με τους οίκους του εξωτερικού που

ενδιαφέρονταν για εισαγωγή φλοκάτης και ταγαριών. Να σημειωθεί ότι εκείνη την εποχή, οι επαφές γίνονταν μόνο ταχυδρομικώς, καθώς δεν υπήρχαν telex, fax, e-mail. Όταν λάβαμε την πρώτη παραγγελία από το εξωτερικό, η χαρά μου ήταν απεριγράπτη. Ξεκίνησε από εκείνη τη στιγμή μια διαρκής αλληλογραφία με το εξωτερικό, ενώ άρχισα και να ταξιδεύω σε όλο τον κόσμο, γεγονότα που με βοήθησαν στη συνέχεια.

Το πρώτο σας επιχειρηματικό βήμα δεν άργησε να έρθει.

Την περίοδο που ήμουν λογιστής στη βιοτεχνία κλωστουφαντουργίας ήρθαν δύο φίλοι από την ΑΣΟΕΕ, δούλευαν και οι δύο στο Δημόσιο και μου πρότειναν να ιδρύσω Φροντιστήριο - Σχολή Λογιστών και λογιστικό γραφείο στη Λάρισα. Έτσι, ξεκίνησα τη λειτουργία της Σχολής με την επωνυμία «Οικονομική Ερμής-Ελευθέριος Σαΐτης». Η εταιρεία ασχολούνταν επίσης με την εμπορία αριθμομηχανών γραφείου, εισαγωγές-εξαγωγές, ακολουθώντας τις παραινέσεις του καθηγητή Εμπορικού Δικαίου: ότι πάντοτε πρέπει μία επιχείρηση να ακολουθεί τις εξελίξεις, τονίζοντας ότι ο μεγαλύτερος εχθρός της είναι η έλλειψη προσαρμογής στις νέες συνθήκες. Επιπλέον, στις δραστηριότητες ήταν οι μεταφράσεις, εξαγωγές κλπ.



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ >>

Πώς γνωριστήκατε με τον μετέπειτα συνένταιρό σας, Λευτέρη Ντριγκόγια και πώς ξεκινήσατε την εταιρεία με τα ταγάρια;

Εκείνος βρισκόταν στη Γερμανία, όπου είχε πάει για μεταπτυχιακό. Βλέποντας τις δυσκολίες που αντιμετώπιζε εκεί, μου έγραψε ένα γράμμα, στο οποίο μου ζητούσε να τον βοηθήσω να βρει κάποια δουλειά στην Ελλάδα και να γίνει συνένταιρος. Ανταποκρίθηκα θετικά και έτσι εισήλθε στην εταιρεία ο Ελευθέριος Ντριγκόγιας. Η επωνυμία έγινε Οικονομική Ερμής-Ελευθέριος Σαΐτης-Ελευθέριος Ντριγκόγιας ΟΕ.

Παράλληλα με την Οικονομική Ερμή, συνέχισα να απασχολούμαι ως λογιστής στη βιοτεχνία φλοκάτης στη Λάρισα. Εκεί γνώρισα έναν βιοτέχνη από τη Θεσσαλονίκη που αγόραζε τα νήματα από τη βιοτεχνία και ασχολούνταν με την παραγωγή ταγαριών. Διαβάζοντας τη Ναυτεμπορική έβλεπα ότι τα ταγάρια ήταν ένα από τα προϊόντα που είχαν ζήτηση στις εξαγωγές. Πλησίασα λοιπόν τον ιδιοκτήτη της βιοτεχνίας με τα ταγάρια και τον ρώτησα: «Κύριε Γιάννη, τι λέει η δουλειά αυτή;». «Εάν έχεις λίγα λεφτά, έχει μεροκάματο», μου απάντησε. Κι έτσι μου ζήτησε να συνεργαστούμε.

Τον Οκτώβριο του '70 δημιουργήθηκε η εταιρεία με τα ταγάρια με την ονομασία Ερμής ΕΠΕ - Βιοτεχνία Ειδών Λαϊκής Τέχνης με συμμετοχή του βιοτέχνη εκ Θεσσαλονίκης, τη δική μου και του Ελευθερίου Ντριγκόγια. Η βιοτεχνία ήταν στη Θεσσαλονίκη και τα γραφεία στη Λάρισα. Το 1974, εξαγοράσαμε με τον Ντριγκόγια μία μικρή βιοτεχνία φλοκάτης με εγκαταστάσεις στο γενέθλιο τόπο μου, Καλοχώρι Λάρισας. Αξίζει να τονίσουμε ότι τα ταγάρια, όπως και η φλοκάτη, ήταν 100% εξαγωγικά προϊόντα.

Βασική φιλοσοφία στη διαδρομή σας αποτέλεσε η δημιουργία κάθε επιχειρηματικής συνθήκης μέσα από τη λέξη «ομάδα».

Γαλουχημένος στο συνεκτικό ομαδικό πνεύμα των προγόνων μου, επέλεξα συνειδητά να έχω πάντα συνοδοιπόρους στην επιχειρηματική πορεία μου. Πιστεύω απόλυτα στο μεγαλείο της ανθρώπινης δύναμης, θέλησης, αποφασιστικότητας και της ομαδικής δουλειάς. Πάντα λέω και το πιστεύω: «τα γκολ τα βάζει η ομάδα, όχι ο ποδοσφαιριστής, όσο καλός γκολτζίς και αν είναι». Σε αυτή τη βαθιά πεποίθηση και αρχή της ομάδας, η Κρόνος είναι 50 χρόνια και η Intercomm 30. Διαφορετικά θα είχαν την τύχη που δυστυχώς έχουν οι περισσότερες ελληνικές οικογενειακές επιχειρήσεις. Εάν η Κρόνος είχε διαλυθεί τη δεκαετία του 1980 (ήταν κοντά), αντιλαμβάνεσθε ότι δε θα



ΤΗ ΜΙΣΗ ΖΩΗ
ΜΟΥ ΤΗΝ
ΠΕΡΑΣΑ ΣΕ ΕΝΑ
ΑΕΡΟΠΛΑΝΟ
ΔΙΑΔΙΔΟΝΤΑΣ
ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΚΟΜΠΟΣΤΑ

είχε δημιουργηθεί τίποτα απολύτως από ό,τι στη συνέχεια ακολούθησε μέχρι σήμερα.

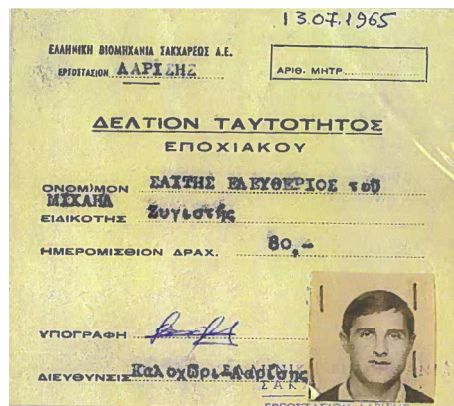
Η βιωματική επιχειρηματικότητα που ακολουθείτε σε όλη σας τη ζωή τι σηματοδοτεί για εσάς;

Αντλώ παραδείγματα από τα βιώματά μου και τα εφαρμόζω στην επιχειρηματική μου διαδρομή. Ένα ισχυρό παράδειγμα αποτέλεσε για εμένα ο πατέρας μου που ήταν αρχηγός του τσελιγκάτου. Εάν δεν ήταν μαζί με τα αδέρφια του στην ίδια ομάδα, θα ήταν τσοπάνος ή παρατσόπανος σε έναν άλλο τσέλιγκα. Αντλώντας τη δύναμη της ομάδας, ήταν ο προύχοντας του χωριού εκείνη

την εποχή. Κανένας εκείνη την εποχή δεν μπορούσε μόνος του να αγοράσει τρακτέρ. Όσοι είχαν τρακτέρ, τα είχαν μόνο συνεταιρικά. Το 1958 ο πατέρας μου αγόρασε τρακτέρ μαζί με τα αδέρφια του. Μόνος του δεν μπορούσε.

Ας γυρίσουμε και στην αρχή... Πώς ξεκίνησε ο Κρόνος;

Κάποια στιγμή είχα πάει για φαγητό στο εστιατόριο «Ελατος» στη Λάρισα. Στα ράφια υπήρχαν μπουκάλια με κρασί και κομπόστες φρούτων. Το κουτί κομπόστας έγραφε πάνω: «Κομπόστα Αγρόκτημα Συμεωνίδη, Ριζάρι Εδέσσης». Την αγόρασα και την πήρα μαζί μου. Πήγα στο γραφείο και αμέσως καλώ τον Συμεωνίδη στο τηλέφωνο. Εκείνος μου ζήτησε να πάω από εκεί να τα πούμε από κοντά. Ήταν Κυριακή όταν πήγα να δω τον Συμεωνίδη στο σπίτι του. Με οδήγησε στην πυλωτή του σπιτιού του. Αντίκρουσα μία πρωτόγονη κατάσταση παραγωγής σε έναν χώρο 35-40 τετραγωνικά. Όταν βγήκαμε στην αυλή τον ρώτησα: «τι λέει αυτή η



δουλειά;». Μου απάντησε το ίδιο που μου είχαν πει για τα ταγάρια: «εάν έχεις λίγα λεφτά έχει μεροκάματο». Την άλλη μέρα πήγα στην τράπεζα. Είχα αποταμιευμένα 50.000 δραχμές (146,74 ευρώ) από τα λογιστικά και από τη δραστηριότητα της γυναίκας μου. Δεκαετία του '70. Έκανα έμβασμα και κάπως έτσι ξεκίνησαν όλα.

Σιγά σιγά προχωρήσαμε. Εγώ κάθε εβδομάδα πηγαίνοερχόμουν στην Έδεσσα με το τρέ-

νο. Βρήκαμε έναν μηχανικό να μας κάνει τα σχέδια για νέο εργοστάσιο.

Ρωτώντας τον πόσα χρήματα χρειαζόνταν, ο προϋπολογισμός ήταν πέραν των δυνάμεων μας. Αντί αμοιβής, του προτάθηκε ποσοστό στην εταιρεία. Έτσι, τον Δεκέμβριο του 1970, συστήσαμε την Εταιρεία Κρόνος με συνεταιίρους την οικογένεια Σαίτη, την οικογένεια Ντριγκόγια, την οικογένεια Συμεωνίδη και την οικογένεια του μηχανικού. Αμέσως μετά, σε σύντομο διάστημα, εισήλθε στην εταιρεία ο Ιωάννης Χλωρός, καπετάνιος, επενδύοντας τις οικονομίες του από τα καράβια. Λίγο αργότερα, έγιναν εσωτερικές αλλαγές και άλλαξε η αρχική μετοχική σύνθεση.

Τα πρώτα δέκα χρόνια του Κρόνου ήταν πολύ επώδυνα, καθώς συνοδεύτηκαν από οικονομικό Γολγοθά. Ο τότε προϊστάμενος λογιστηρίου, είχε εισηγηθεί να κηρύξουμε πτώχευση. Έχοντας κάνει προϋπολογισμό για το πόσο θα μας κόστιζε το εργοστάσιο, τελικά στοίχισε τα τριπλάσια. Αν εφαρμόζαμε όσα είχα διδαχθεί στην ΑΣΟΕΕ βάσει των οποίων όταν κάνει κανείς επένδυση πρέ-

Δεν ξετάσσετε ποτέ το ενδεχόμενο εισόδου στο Χρηματιστήριο, ιδίως σε περιόδους που η οργανωμένη αγορά είχε μεγάλη ένταση στην Ελλάδα;

Τέλη δεκαετίας 1990 στην παραζάλη του Χρηματιστηρίου, είχαμε δεχθεί πολλές προτάσεις τόσο για την Κρόνος όσο και για την Intercomm. Παρότι ίσως επιχειρηματικά ήταν σωστή κίνηση, δεν το αποφασίσαμε, καθότι μας προβλημάτιζε η τότε ξέφρενη πορεία του Χρηματιστηρίου. Τέλος, πρέπει να τονίσω, ότι όλη αυτή η πορεία μου οφείλεται στο ανθρώπινο δυναμικό όλων των εταιρειών μας, καθώς επίσης και στους συνεταιίρους μου, που όλοι μαζί, άλλος περισσότερο και άλλος λιγότερο, κάναμε αυτόν τον δημιουργικό, ομαδικό και δύσκολο αγώνα. Να σημειωθεί ότι η δεύτερη γενιά έχει αναλάβει προ πολλού τα ηνία των εταιρειών, ακολουθούμενη από την τρίτη γενιά.



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ >>

πει να έχει 30% δικά του χρήματα και ένα συγκεκριμένο ποσό σε μακροπρόθεσμο δανεισμό, ειλικρινά αυτό το εγχείρημα δεν θα έπρεπε να είχε ξεκινήσει, γιατί ήταν πραγματικά ένα salto mortale, κυριολεκτικά ξυπόλυτοι μέσα στα αγκάθια. Ήταν τέτοιος ο οικονομικός εφιάλτης που με κυνηγάει σε όλη μου τη ζωή και δε θα ήθελα να το θυμάμαι.

Αφού ξεπεράστηκαν οι αρχικές δυσκολίες, η Κρόνος εξελίχθηκε σε κορυφαία του κλάδου και στις μεγαλύτερες διεθνώς στο είδος της, καθιερώνοντας την ελληνική κομπόστα σε όλο τον κόσμο, όπου η χώρα μας κατέχει την πρώτη θέση.

Πώς γύρισε τούμπα η εικόνα μετά τη δεκαετία;

Από το 1975 και μετά αρχίσαμε να μαθαίνουμε τη δουλειά και να βρίσκουμε το δρόμο μας. Κομβικό σημείο ήταν όταν άρχισε η αποδέσμευση της σταθερής ισοτιμίας της δραχμής με το δολάριο, επί υπουργίας Μαρκεζίνη κατά τη δικτατορία. Η δραχμή άρχισε να υποτιμάται. Εμείς που κάναμε εξαγωγές, φτάσαμε σε σημείο να μας πληρώνει ο πελάτης από το εξωτερικό και να μην ρευστοποιούμε, καθότι από εβδομάδα σε εβδομάδα η δραχμή δεχόταν επιπλέον υποτίμηση.

Επίσης το '81 η είσοδος μας στην ΕΟΚ ήταν σημαντική, καθώς δίνονταν επιδοτήσεις για τα εργοστάσια, ενώ περιορίσαμε και την εξάρτηση από τη γερμανική αγορά που μας πίεζε εντονότατα στις τιμές και ανοιχτήκαμε σε νέες αγορές. Καθοριστικός παράγοντας, επίσης, ήταν ο εκσυγχρονισμός των ποικιλιών στο ροδάκινο, εισάγοντας και ενισχύοντας μόνο βιομηχανικές ποικιλίες, αντιγράφοντας τους Αμερικανούς, και εγκαταλείποντας το επιτραπέζιο ροδάκινο για την παραγωγή κομπόστας. Τη μισή μου ζωή την πέρασα στα αεροπλάνα, διαδίδοντας την ελληνική κομπόστα σε όλα τα μήκη και πλάτη του πλανήτη. Το '85 πλέον άρχισε να φεύγει από πάνω μας ο οικονομικός εφιάλ-



Η ΔΕΥΤΕΡΗ ΓΕΝΙΑ
ΕΧΕΙ ΠΡΟ ΠΟΛΛΟΥ
ΑΝΑΛΑΒΕΙ ΤΑ ΗΝΙΑ
ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ





ΠΑΝΤΑ
ΥΠΗΡΞΑ ΑΠΟ
ΤΗ ΦΥΣΗ ΜΟΥ
ΚΑΛΟΠΡΟΑΙΡΕΤΟΣ.
ΕΧΩ ΧΑΣΕΙ ΚΑΙ
ΕΧΩ ΚΕΡΔΙΣΕΙ
ΑΠΟ ΑΥΤΟ

της. Βέβαια κάναμε πολύ μετρημένη ζωή. Ενδεικτικά τα πρώτα χρόνια εγώ και οι συνέταίροι μου κοιμόμασταν μέσα στις αποθήκες του εργοστασίου.

Πλέον η εταιρεία, έχοντας ξεπεράσει τις κλασικές ασθένειες των ελληνικών οικογενειακών επιχειρήσεων, συνεχίζει την ανοδική της πορεία, επενδύοντας στην πρώτη ύλη, στο ανθρώπινο δυναμικό και στον εκσυγχρονισμό του εργοστασίου.

Έχοντας ήδη μία υγιή επιχείρηση που έκανε τη διαδρομή της στην αγορά, τον Κρόνο, τι ήταν αυτό που σας έκανε να αποφασίσετε να ξεκινήσετε την Intercomm, τη δεύτερη κατά σειρά βιομηχανική επιχείρηση που ιδρύσατε;

Όλα ξεκίνησαν από ένα τηλεφώνημα το 1989 από τον καλό μου φίλο Νίκο Μαχαίρα σχετικά με την ειδική επεξεργασία κουκουτσιών από βερίκοκο με μία ειδική τεχνική. Το προϊόν αυτό είχε προοπτική εξαγωγών στην Ιαπωνία με μεγάλα περιθώρια κέρδους και προστιθέμενη αξία.

Σε όλες τις δουλειές που έκανα υπήρξα από τη φύση μου καλοπροαίρετος. Έχω χάσει και έχω κερδίσει από αυτό. Αν δεν εμπιστευόμουν και εάν δεν είχα αυτή την κουλτούρα, δεν θα είχα αυτή την πορεία στη ζωή μου. Ίσως θα ήμουν υπάλληλος ή θα είχα ακολουθήσει τη δουλειά του λογιστή. Κι έτσι συναίνεσα στο νέο εγχείρημα. Δυστυχώς το αίτημα δεν εγκρίθηκε από το υπουργείο Γεωργίας, και δεν προχωρήσαμε στην επένδυση. Αφού απορρίφθηκε το αίτημα, οι ίδιοι ήρθαν και μου πρότειναν να κάνουμε καλής ποιότητας μαρμελάδα, καθότι είχαν σχετική εμπειρία. Παρότι η μαρμελάδα αρχικά δεν μου άρεσε,



Ο Λευτέρης Σαΐτης μαζί με τον συντάκτη του Food Review, Γιώργο Λαμπίρη

προχωρήσαμε και τον Φεβρουάριο του '90 συστάθηκε η εταιρεία Intercomm Foods.

Η επένδυση υπερέβη κατά πολύ μεγάλο ποσοστό τον αρχικό προϋπολογισμό. Ένα από τα αρχικά προϊόντα, ήταν η παραγωγή μαρμελάδας για λογαριασμό Εταιρείας Διανομών με την ετικέτα Spin Span που είχε απήχηση στην αγορά. Στη συνέχεια η Spin Span πουλήθηκε και εμείς στραφήκαμε σε άλλα προϊόντα. Το 1999 πρωτοπορήσαμε και επενδύσαμε σε ασηπτική γραμμή συσκευασίας φρούτων. Ήταν μια πρωτοπόρος τεχνολογία για την εποχή και ήμασταν οι πρώτοι που το τολμήσαμε. Στη συνέχεια ακολούθησε μεγάλη επένδυση στην ελιά, με στόχο την καθιέρωση της ελληνικής ελιάς στο ράφι όλων των αλυσίδων στο εξωτερικό. Πλέον η Intercomm κατέχει ηγετική θέση στον κλάδο της ελιάς.

Η εταιρεία Agrophoenix είναι το πιο πρόσφατο βήμα στην επιχειρηματική σας διαδρομή. Πώς ξεκίνησε και γιατί το

συγκεκριμένο εγχείρημα;

Όπως και οι άλλες εταιρείες, η Agrophoenix ξεκίνησε από απλές συζητήσεις με απλούς ανθρώπους. Μέσω ενός κοινού φίλου, τέλη του 2017, με πλησίασε ο Χρήστος Ιωαννίδης, που τότε είχε αποφασίσει να αποχωρήσει οριστικά από την εταιρεία που δραστηριοποιούνταν. Η εταιρεία δεν παράγει κομπόστα όπως θα περίμενε κανείς, αλλά προϊόντα με πιο υγιεινό πρόσημο, τα οποία θα έρθουν να απαντήσουν στις σύγχρονες καταναλωτικές τάσεις όπως προϊόντα χωρίς πρόσθετα σάκχαρα, δημιουργώντας σύγχρονα τρόφιμα υψηλής διατροφικής αξίας (φρούτα σε κουπάκια, rouches κ.λπ.).

Υπήρξε τελικά κάποια στιγμή που θεωρήσατε καθοριστική στην επιχειρηματική σας διαδρομή;

Υπήρξαν λάθη, κάποια εκ των οποίων ήταν καθοριστικά και στέρψαν στις εταιρείες να είναι σε πολλαπλάσια μεγέθη των σημερινών.