



Από αριστερά ο εκδότης τού Κόσμου, Θεόδωρος Κωνσταντίνου, ο κ. Πίτερ Καζάκος, ο αρχιτέκτων Μιχάλης Κιτημηρίδης και ο Γιώργος Χατζηβασίλης.

διευθυντής δεν μπορείς να πουλήσεις τις μετοχές σου και για να χρησιμοποιήσω την αξία των μετοχών μου αγοράσαμε άλλες εταιρείες και καταλήξαμε να έχουμε 3000 υπαλλήλους.”

- Ήταν μια πολύ μεγάλη επιχείρηση.

“Είμασταν η μεγαλύτερη Ι.Τ. (Information Technology) εταιρεία της Αυστραλίας.”

- Πως ελέγγατε τόσες χιλιάδες υπαλλήλους;

“Στην αρχή γνώριζα τα ονόματα όλων των υπαλλήλων μου, αργότερα βέβαια δεν ήταν δυνατόν, αλλά κάθε χρόνο οργανώναμε πολύ καλά χριστουγεννιάτικα πάρτι για τους υπαλλήλους μας σε ολόκληρη την Αυστραλία με δώρα για όλους, στη Valentine’s Day δίνουμε δώρα σε όλες τις γυναίκες, δώρα δίνουμε και στα γενέθλια των υπαλλήλων μας ακόμη όταν ήταν 3000 επειδή ήταν μέλη μιας μεγάλης οικογένειας. Στις εκδρομές για τους υπαλλήλους μας μαγείρευε η σύζυγός μου, με λίγα λόγια είμασταν διευθυντές μόνο στη διαχείριση τής επιχείρησης. Γι’ αυτό δεν χάναμε υπαλλήλους μας, επειδή εκτιμούσαν αυτά που τους προσφέραμε.”

- Είχατε επεκταθεί σε ολόκληρη την Αυστραλία;

“Βεβαίως, αλλά και σε χώρες τής Ασίας, γι’ αυτό όταν η επιχείρηση γιγαντώθηκε μάς πλησίασε η Τέλστρα και ζήτησε να μάς αγοράσει. Πρέπει να πω ότι η Kaz Computers είχε μεγαλώσει τόσο πολύ που ήταν δύσκολο να την ελέγξουμε, αλλά και η αξία τής περιουσίας μας εξαρτιόταν από την αυριανή τιμή των μετοχών μας, γι’ αυτό ζήτησαμε την συμβουλή του διοικητικού συμβουλίου για την πρόταση τής Τέλστρα. Στο τέλος αποφασίσαμε να ρευστοποιήσουμε την περιουσία μας πουλώντας στην Τέλστρα τις μετοχές μας έναντι 40 σεντ την κάθε μια, όταν στο χρηματιστήριο η τιμή τής ήταν μόνο 16 σεντ. Η Τέλστρα πλήρωσε \$333 εκα-

τομμύρια για την εταιρεία μας και μου ζήτησε να συνεχίσω να την διευθύνω μετά την πώληση.”

- Τα 330 εκατομμύρια δολάρια ήταν όλα δικά σας;

“Όχι γιατί στο μεταξύ πουλήσαμε το μεγαλύτερο μερίδιο τής επιχείρησης για να μπορέσει να μεγαλώσει, αλλά και το 20% στα \$330 εκατομμύρια δεν ήταν ευκαταφρόνητο ποσό. Παρά το μεγάλο ποσό που εισέπραξα, όμως, την επομένη ημέρα ήμουν στο γραφείο μου στις 7 το πρωί, γιατί εκτιμώ την αξία τού χρέματός, αλλά απολαμβάνω την εργασία.”

- Πότε αρχίσατε τις φιλανθρωπίες;

“Όταν παρέλαβα την επιταγή από την Τέλστρα, ίδρυσα το Kaz Foundation με κεφάλαιά μου επειδή δεν έχεις κάθε ημέρα μια τέτοια ευκαιρία.”

- Η Τέλστρα σάς πλήρωσε εκατομμύρια όπως τον Σολ Τροχίλιο;

“Με πλήρωσε πολύ καλά, αλλά όχι εκατομμύρια, πάντως έμεινα μαζί τους 2,5 χρόνια και απόλαυσα την περίοδο αυτή σαν ανώτερο στέλεχος στην μεγαλύτερη εταιρεία τής Αυστραλίας.”

- Με τί ασχολείσθε τώρα;

“Έχω ιδρύσει πριν τρία χρόνια μια νέα εταιρεία, την PK-BA, (PK Business Advantage) στην οποία εργάζονται τώρα γύρω στα 130 άτομα σε ολόκληρη την Αυστραλία, πουλώντας αποκλειστικά τα προϊόντα τής Τέλστρα επειδή πιστεύω ότι το δίκτυό τής είναι το καλύτερο, ηλεκτρονικούς υπολογιστές και εξαρτήματά τους, οτιδήποτε έχει να κάνει με την επικοινωνία και τα ηλεκτρονικά. Σήμερα οι τηλεφωνικές επικοινωνίες και τα δεδομένα των ηλεκτρονικών υπολογιστών μεταφέρονται στην ίδια γραμμή και δουλειά μας είναι να συνδυάσουμε τα δύο για να εξυπηρετούνται οι πελάτες μας με την νέα τεχνολογία. Για παράδειγμα η τηλεφωνική επικοινωνία είναι τώ-

ρα φθηνότερη μέσα από τον ηλεκτρονικό υπολογιστή. Επίσης ειδικευόμαστε στην τελευταία λέξη συστημάτων ασφαλείας για το σπίτι και τις επιχειρήσεις.”

- Πού είναι η έδρα τής νέας εταιρείας;

“Στο Σίδνεϊ επί τής Sussex St. και στο ισόγειο η σύζυγός μου λειτουργεί μια καφετερία με τον καλύτερο καφέ τού Σίδνεϊ και με ελληνικό χρώμα, επειδή αυτό είναι το πάθος τής.”

- Το επιχειρηματικό ένστικτό σας ήταν έμφυτο ή το αποκτήσατε με την πείρα;

“Ενδιαφέρουσα ερώτηση επειδή μέρος τού ένστικτου όπως το λέτε είναι μέσα μας και ένα άλλο είναι επίκτητο πού το διδασκόμεθα. Για παράδειγμα όταν έπρεπε να παρουσιάσω τη διατριβή μου στο πανεπιστήμιο εγώ το απόλαυσα, ενώ άλλοι συμφοιτητές μου ήταν τρομαγμένοι. Αυτό είναι φυσικό προτέρημά μου και θυμάμαι ότι σαν παιδί είχα την ευγένεια και ικανότητα να πωλήσω στο μαγαζί τής μητέρας μου, επειδή μου αρέσει να μιλώ στον κόσμο. Πολλές φορές μάς ζητούν εργασία άτομα με καλή μόρφωση, αλλά δεν τα προσλαμβάνουμε επειδή δεν έχουν το χάρισμα να σταθούν άνετα μπροστά στον πελάτη.”

- Κατά καιρούς έπρεπε να πάρετε κάποιες σοβαρές αποφάσεις. Πόσο δύσκολο ήταν;

“Όταν παίρνεις μια απόφαση υπάρχει πάντα η πιθανότητα να μην είναι η σωστή, αλλά αν δεν κάνεις λάθη δεν θα μάθεις ποτέ. Αν όμως πάρεις πολλές αποφάσεις τα λάθη είναι λιγότερα επειδή μπορείς να διακρίνεις το σωστό, πού και αυτό συμβαίνει ένστικτωδώς.”

- Ελπίζετε να μεγαλώσει η νέα εταιρεία σας σε τρεις χιλιάδες υπαλλήλους;

“Δεν το γνωρίζω αυτό επειδή βρίσκομαι σε ένα σημείο τής ζωής μου που θέλω να κάνω και άλλα πράγματα. Όπως την καφετερία μας που είναι μέρος

τού παρελθόντος μου, αλλά μάς ικανοποιεί η εμπειρία και η σύζυγός μου δεν θα το άλλαζε με τίποτε, έστω και αν ξυπνά στις 4.30 το πρωί αν και δεν είναι υποχρεωμένη να το κάνει, αλλά είναι το πάθος τής και το σέβομαι αυτό.”

- Τα παιδιά σας εργάζονται στις οικογενειακές επιχειρήσεις;

“Ο πρωτότοκός μου, Κώστας, έχει δύο πανεπιστημιακά διπλώματα, ένα δικηγόρου και ένα στην Ι.Τ., αλλά έχει αρχίσει δική του επιχείρηση με ηλεκτρονικά την K Power, (www.kpower.com.au). Το πάθος του όμως είναι η νομική και σκέπτεται να ανοίξει δικηγόρο γραφείο με έναν φίλο του, ενώ χειρίζεται και τις οικογενειακές μας υποθέσεις.”

- Να μιλήσουμε τώρα για τα διαμερίσματα που θα φιλοξενούν ασθενείς και τις οικογένειές τους;

“Γι’ αυτό είμαι εδώ, επειδή είναι κάτι που μάς ενδιαφέρει πολύ. Τα οκτώ διαμερίσματα θα βρίσκονται σε κτήριο που σχεδίασε ο Μιχάλης (Κιτημηρίδης) και θα προσφέρουν όλες τις ανέσεις, ενώ οι φιλοξενούμενοι θα έχουν στη διάθεσή τους και λεωφορείο που θα τους μεταφέρει στα νοσοκομεία τής περιφέρειας.”

- Πού θα βροίκεται το κτήριο;

“Επί τής Princes Highway, Rockdale, στη γωνία απέναντι από το NAPF Electronics. Καθυστερήσαμε λίγο επειδή έπρεπε να αγοράσουμε και το διπλανό οικοπέδο, να εγκριθούν τα σχέδια από τον δήμο κλπ., αλλά τώρα προχωράμε στο επόμενο στάδιο. Τα διαμερίσματα αυτά δεν θα χρησιμοποιούνται για κανέναν άλλο σκοπό, ακόμη και αν είναι άδεια σε διαστήματα που δεν τα χρειάζονται ασθενείς και οι συγγενείς τους. Ούτε πρόκειται να πουληθούν ποτέ, θα παραμείνουν για πάντα στην ιδιοκτησία τού Foundation.”

- Ακόμη και αν πουληθεί το κτήριο;

“Μάλιστα, είναι κατοχυρω-

μένα.”

- Πόσο υπολογίζετε την αξία τους;

“Περίπου 2,5 εκατομμύρια δολάρια, χωρίς να υπολογίσω τα τρέχοντα έξοδά τους κάθε χρόνο.”

- Αν έπρεπε να συμβουλευόσθε κάποιον που αρχίζει μια επιχείρηση τί θα τού λέγατε;

“Ότι πρέπει να έχουν μαζί τους τούς κατάλληλους ανθρώπους. Πιστεύω ότι οι κατάλληλοι άνθρωποι είναι απαραίτητοι γιατί αν προσπαθήσεις να τα κάνεις όλα μόνος σου δεν θα πας πουθενά. Εγώ προτιμώ το 50% μιας επιτυχημένης επιχείρησης, από το 100% μιας αποτυχημένης, γιατί και αν ακόμη πετύχεις μόνος σου θα το πληρώσεις ακριβά. Εγώ όταν πηγαίνω στο σπίτι δεν ανησυχώ για τίποτε, επειδή άλλοι έχουν αναλάβει να λύνουν τα προβλήματα. Ολη μου τη ζωή πήγαινα στο γραφείο στις 7 το πρωί, έφευγα στις 5 το απόγευμα με τη τσάντα μου και δεν την άνοιγα μέχρι την άλλη μέρα. Και δεν δούλευα ποτέ τα Σαββατοκύριακα. Ένα άλλο πράγμα που πρέπει να καταλάβουν οι νέοι επιχειρηματίες είναι ότι ο πελάτης έχει πάντα έχει δίκιο. Τα συμβόλαια με τους πελάτες μας ήταν τόμοι ολόκληροι, αλλά ποτέ δεν τα χρησιμοποιούσαμε στις διαφωνίες μας. Μόνον αφού είχαμε εξυπηρετήσει τον πελάτη, τού λέγαμε ότι δεν τον συμφέρει να μην κάνουμε κέρδη γιατί τότε και αυτός θα ζημιωθεί αν χρεοκοπήσουμε, εφόσον ήταν ικανοποιημένος με τις υπηρεσίες που τού προσφέρουμε. Δεν χρειαζόμαστε μεγάλα κέρδη, αλλά οπωσδήποτε πρέπει να έχουμε κάποιο κέρδος και οι πελάτες σέβονταν την άποψή μας γιατί μάς χρειάζονταν όσο εμείς χρειαζόμασταν αυτούς.”

Αυτή είναι σε συντομία η ιστορία τού Παναγιώτη Καζάκου και μόνο στο μέγεθος τής επιτυχίας του διαφέρει από τις ιστορίες χιλιάδων επιτυχημένων ομογενών στην Αυστραλία. Ο κ. Καζάκος, όμως, προγραμματίσει την επιτυχία του, σπουδάζοντας το αντικείμενο με το οποίο ήθελε να ασχοληθεί και απέκτησε την απαιτούμενη πείρα εργαζόμενος επί 14 χρόνια σε μεγάλες επιχειρήσεις. Το ένστικτο και οι γνώσεις του συνδυασμένες με το πάθος του να αποκτήσει την δική του επιχείρηση, ήταν η συνταγή για την αναπόφευκτη επιτυχία ενός ακόμη Ελληνα που διακρίθηκε και αμείφθηκε για τις προσπάθειές του.

Εμείς θα τον ευχαριστήσουμε για τον πολύτιμο χρόνο που διέθεσε και θα του ευχηθούμε κάθε επιτυχία στις επιχειρήσεις, αλλά και ευτυχία στην ιδιωτική του ζωή με την οικογένειά του, μα προπαντός να συνεχίσει το σημαντικό φιλανθρωπικό του έργο.