

Η ναυτιλιακή κοινότητα συνομιλεί με τη νέα γενιά

Η πρώτη ανοιχτή συζήτηση εκπροσώπων της ναυτιλίας με τελειόφοιτους σπουδαστές ελληνικών ΑΕΙ. Μια δράση που διοργανώθηκε από τα ΝΑΥΤΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ στο πλαίσιο της έρευνας ΕΠΙΛΕΓΩ ΝΑΥΤΙΛΙΑ με την αιγίδα του Ιδρύματος Αικατερίνης Λασκαρίδη και την ευγενή χορηγία της Ernst & Young.

Στο παρόν άρθρο παρουσιάζεται η πλήρης συνομιλία των προσκεκλημένων με τους φοιτητές του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.



Με αθρόα συμμετοχή της φοιτητικής κοινότητας ολοκληρώθηκε στις 17 Δεκεμβρίου 2012 η πρώτη από μια σειρά τεσσάρων συζητήσεων κατά τη διάρκεια του τρέχοντος ακαδημαϊκού έτους. Στην ανοιχτή συζήτηση οι τελειόφοιτοι και απόφοιτοι του ΟΠΑ έθεσαν ερωτήσεις στους ακόλουθους προσκεκλημένους:

- **Χάρη Βαφειά**, President and CEO StealthGas Inc.
- **Γιώργο Γουρδομικάλη**, Managing Director Phoenix Shipping and Trading S.A.
- **Γιώργο Καραγεωργίου**, CEO Globus Maritime Ltd
- **Νίκο Κοσμάτο**, President Sealink Navigation
- **Δημήτρη Κωνσταντίνου**, Partner and Head of Shipping Ernst and Young
- **Βασίλη Μπακολίτσα**, Director Sea Pioneer
- **Μιχάλη Μποδούρογλου**, Chairman Allseas Marine
- **Νατάσσα Παύλου**, Partner Boston Hamilton

Τη συζήτηση χαιρέτισε η **Σουζάννα Λασκαρίδη**, μέλος του Δ.Σ. του «Ιδρύματος Αικατερίνης Λασκαρίδη», η οποία και επισήμανε:



«Με αφορμή την πλούσια συνεργασία μας με τα ΝΑΥΤΙΚΑ ΧΡΟΝΙΚΑ έχουμε φιλοξενήσει τα τελευταία χρόνια πολύ ενδιαφέρουσες και καίριες εκδηλώσεις και ομιλίες. Μπορώ να πω ότι η σειρά εκδηλώσεων «Επιλέγω Ναυτιλία» έχει ιδιαίτερη βαρύτητα, γιατί δίνει τη δυνατότητα συζήτησης μεταξύ συνομιλητών οι οποίοι δεν έχουν συχνά ευκαιρίες ανοιχτής επικοινωνίας.

Αν πράγματι επιλέγετε ναυτιλία, ετοιμαστείτε για σκληρή δουλειά. Να έχετε τα μάτια και τα αυτιά σας ανοιχτά. Όχι μόνο σήμερα, αλλά και για την υπόλοιπη σταδιοδρομία σας.

Ο ναυτιλιακός χώρος έχει πάρα πολλές απαιτήσεις, αλλά ταυτόχρονα και πολλές ευκαιρίες. Γι' αυτό και σήμερα χαίρομαι ιδιαίτερα που δίνεται η δυνατότητα σε αποφοίτους και τελειοφοίτους να αποκτήσουν μια πιο άμεση εικόνα για τον ευρύτερο χώρο της ναυτιλίας. Ελπίζω οι συναντήσεις αυτές να προσφέρουν και στις δύο πλευρές τη δυνατότητα εξέλιξης, επικοινωνίας και περαιτέρω συνεργασίας.

Κλείνοντας, θα ήθελα να προσθέσω ότι κάθε προσπάθεια όπως η αποψινή είναι απολύτως σεβαστή και καλοδεχούμενη. Όμως, θα είναι πραγματικά ουσιαστική για τους αποφοίτους όταν τους δοθεί η ευκαιρία να εργαστούν και να αντιμετωπίσουν εκ των έσω τις πραγματικές προκλήσεις ενός ανταγωνιστικού κλάδου, που εξελίσσεται διαρκώς».

Ο καθηγητής **Μανώλης Καβουσάνος**, διευθυντής του εργαστηρίου Εφαρμοσμένης Χρηματοοικονομικής στο ΟΠΑ και υποστηρικτής της συγκεκριμένης εκδήλωσης, επισήμανε στην ομιλία του:

«Για την καλύτερη γνωριμία μεταξύ των ομιλητών - διοργανωτών και του ακροατηρίου των φοιτητών μας θα ήθελα να πω μερικά λόγια για τους τελευταίους και το ΟΠΑ.

Το ΟΠΑ έχει τις υψηλότερες βάσεις εισαγωγής πανελληνίως για το κάθε τμήμα του στα αντίστοιχα πεδία σπουδών που καλλιεργεί. Ειδικά οι εισαχθέντες στο Τμήμα ΛΟΧΡΗ αποτελούν την αφρόκρεμα των υποψηφίων στα πεδία των Οικονομικών Επιστημών, καθώς το τμήμα σταθερά τα τελευταία



Ο διευθυντής των «Ν.Χ.» Ηλίας Μπίσιος συντόνισε τη συζήτηση.

χρόνια έχει τις υψηλότερες βάσεις πανελληνίως. Κατά τη διάρκεια των σπουδών τους στο τμήμα, οι φοιτητές μας εκπαιδεύονται στα αντικείμενα των Οικονομικών, Ποσοτικών Μεθόδων (Στατιστικής, Οικονομετρίας, Μαθηματικών), Η/Υ και Λογισμικών που αφορούν τη Διοίκηση των Επιχειρήσεων, Δικαίου (Εμπορικού, Αστικού), Μάρκετινγκ και πάρα πολύ καλά στα κυρίως πεδία του τμήματος που είναι η Λογιστική και η Χρηματοοικονομική. Μεταξύ αυτών διδάσκονται και εξειδικευμένα μαθήματα που αφορούν θέματα όπως στα Ναυτιλιακά Οικονομικά και Χρηματοοικονομικά - μάθημα το οποίο διδάσκω.

Η απήχηση για το αντικείμενο του μαθήματος αυτού είναι πολύ μεγάλη και αυτό φαίνεται και από την κατάμεστη αίθουσα στην οποία βρισκόμαστε σήμερα. Οι φοιτητές μου έχουν έρθει για να ακούσουν τους διακεκριμένους ομιλητές για τις προοπτικές που προσφέρει ο κλάδος της ποντοπόρου ναυτιλίας, αντιλαμβανόμενοι ότι ο συγκεκριμένος κλάδος αποτελεί το «διαμάντι» της ελληνικής οικονομίας όσον αφορά στην ανταγωνιστικότητά του, με περίπου 800 ναυτιλιακές εταιρείες και περίπου 200.000 θέσεις εργασίας να προσφέρονται στις διάφορες δραστηριότητές του.

Ο καθηγητής Μανώλης Καβουσάνος.



Επιλέγω Ναυτιλία: Νέοι στο ναυτιλιακό επάγγελμα

Η δράση **Επιλέγω Ναυτιλία** ξεκίνησε το ταξίδι της το 2009 με στόχο την ολοκληρωμένη καταγραφή του προφίλ, των κινήτρων και του επαγγελματικού προσανατολισμού των νέων που ζουν στην Ελλάδα και επιλέγουν να φοιτήσουν στα εκπαιδευτικά ιδρύματα που προσφέρουν ναυτικές και ναυτιλιακές σπουδές. Σήμερα για τέταρτη χρονιά συνεχίζουμε την ετήσια συλλογή στοιχείων.

Με την ανταπόκριση και καθολική συμμετοχή (περίπου 90% του συνόλου) των μαθητών των ναυτικών λυκείων, των σπουδαστών των Ακαδημιών Εμπορικού Ναυτικού (ΑΕΝ), των φοιτητών στα εξειδικευμένα σχετικά με τη ναυτιλία προπτυχιακά και μεταπτυχιακά πανεπιστημιακά και πολυτεχνικά προγράμματα σπουδών της χώρας μας, για πρώτη φορά η ναυτιλιακή κοινότητα γνωρίζει την τάση που διαμορφώνεται στη νεολαία για τη ναυτιλία και διαθέτει στοιχεία ώστε να προσδιοριστούν οι αναγκαίες πολιτικές προσέλευσης νέων.

Με τις «Συναντήσεις ενημέρωσης για το ναυτικό και ναυτιλιακό επάγγελμα» διευρύνουμε τον ορίζοντα της δράσης μας. Δίνεται η ευκαιρία στους νέους να συναντήσουν τους ανθρώπους που δημιουργούν, διοικούν και στελεχώνουν την ελληνόκτητη ναυτιλία. Να συζητήσουν ανοιχτά μαζί τους για τη γοντεία, τις προκλήσεις και τις προοπτικές που γεννά η προοπτική ενσκόλησης με τη ναυτιλία στη στεριά και στη θάλασσα.

Φιλοδοξούμε να συμβάλουμε ώστε οι νέοι να γνωρίσουν ακόμα καλύτερα τον μαγικό κόσμο της ναυτιλίας. Διαπιστώνοντας ότι σε συνθήκες οικονομικής και κοινωνικής κρίσης, οι ανησυχίες τους για τις προοπτικές απασχόλησής τους συνυπάρχουν με μια οικονομική δραστηριότητα που δημιουργεί, βρίσκεται σε αναπτυξιακή τροχιά και προσφέρει σημαντικές και συναρπαστικές επαγγελματικές ευκαιρίες. Και οι άξιοι να αποτελέσουν το μέλλον της. Στελεχώνοντας με ρεαλιστικές προσδοκίες το πλοίο και το γραφείο, να συνεχίσουν τη ναυτική και ναυτιλιακή μας παράδοση στις θάλασσες του κόσμου.

Ξεκινάμε με μια εκδήλωση σε συνεργασία με το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ), σε συνδιοργάνωση με τον καθηγητή **Εμμ. Καβουσάνο**, μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Ναυτιλιακών Οικονομολόγων Ελλάδας (ΕΝΟΕ), και με την αρωγή του φιλόξενου **Ιδρύματος Αικατερίνης Λασκαρίδης**. Οι συμμετέχοντες νέοι οικονομολόγοι έχουν τη μοναδική ευκαιρία για άμεση ενημέρωση από πλοιοκτήτες και διακεκριμένα στελέχη. Ελπίζουμε σύντομα να τους δούμε να εργάζονται σε κάποια ναυτιλιακή εταιρεία και να αποτελέσουν τα νέα μέλη της ΕΝΟΕ.

Ο νέος κύκλος δράσεων «Επιλέγω Ναυτιλία» θα συνεχίσει με συναντήσεις ενημέρωσης σπουδαστών των ΑΕΝ για το ναυτικό επάγγελμα, και φοιτητών και αποφοίτων των ΑΕΙ/ΤΕΙ για το ναυτιλιακό επάγγελμα.

Πάντοτε με γνώμονα το σεβασμό προς τη ναυτιλιακή παράδοση του τόπου μας και επιθυμία για έναν εποικοδομητικό διάλογο με τη νέα γενιά σχετικά με τη θάλασσα, με στόχο τη διατήρηση του ενδιαφέροντος των νέων για το ναυτικό επάγγελμα και τη συνέχιση του διεθνώς αξιολαύμαστού, par excellence αναγνωρισμένου ελληνικού ναυτιλιακού παραδείγματος.

Θάνος Πάλλης - Ηλίας Μπίσιος

Όσον αφορά στο ΟΠΑ, τα μέλη ΔΕΠ που εργαζόμαστε σε αυτό στοχεύουμε στην αριστεία σε κάθε πτυχή των δραστηριοτήτων μας. Για παράδειγμα, η έρευνα που συντελείται στο ΟΠΑ διοχετεύεται στην επιστημονική κοινότητα μέσω δημοσιεύσεων σε κορυφαία διεθνή ακαδημαϊκά περιοδικά και παρουσιάζεται σε διεθνή συνέδρια ανά τον κόσμο. Καταβάλλεται επίσης προσπάθεια διασύνδεσης του πανεπιστημίου με την αγορά εργασίας, προσφέροντας διά βίου μάθηση και εκπαίδευση μέσω του Κέντρου Εκπαίδευσης και Κατάρτισης (ΚΕΚ) του ΟΠΑ. Έτσι, προσφέρονται προγράμματα εκπαίδευσης όπως «Ναυτιλιακά παράγωγα και διαχείριση επιχειρηματικών κινδύνων στη ναυτιλία», -το οποίο εισήγαγα για πρώτη φορά σε παγκόσμιο επίπεδο το 2004- και άλλα παρόμοια που απευθύνονται στον επιχειρηματικό κόσμο».

Στην αρχή της εκδήλωσης οι προσκεκλημένοι ομιλητές από το χώρο της ναυτιλίας καλωσόρισαν τους φοιτητές, παρουσίασαν τις εταιρείες που εκπροσωπούν και ανέλυσαν την επαγγελματική τους πορεία στον συγκεκριμένο χώρο.

Χ. ΒΑΦΕΙΑΣ: Χαίρομαι που παρίστανται τόσο πολλὰ νέα παιδιά όντως κι εγώ μάλλον ο νεότερος του πάνελ.

Λέγομαι Χάρης Βαφειάς και είμαι διευθύνων σύμβουλος της StealthGas. Η StealthGas είναι η μεγαλύτερη εταιρεία μεταφοράς υγραερίου στον κόσμο, με 40 πλοία συνολικά μαζί με αυτά που είναι και υπό κατασκευήν, και είμαστε εισηγμένοι στο NASDAQ από το 2005. Όταν εισήχθη η εταιρεία στον NASDAQ ήμουν 27 ετών και βραβεύθηκα από αυτόν ως ο νεότερος διευθύνων σύμβουλος ναυτιλιακής εισηγμένης εταιρείας στην Αμερική.

Εμένα η αγάπη μου για τη ναυτιλία άρχισε από πολύ μικρός, όντας από ναυτιλιακή οικογένεια, αλλά δεν ακολούθησα την εταιρεία του πατέρα μου ή το segment αυτού, διότι ασχολούνταν στα φορτηγά. Εγώ ήθελα να ξεκινήσω τη δική μου δουλειά κι έτσι ζήτησα ένα δάνειο για να ξεκινήσω με τα δεξαμενόπλοια το '99. Πέτυχε το στοίχημα και έτσι από τότε είμαστε πολύ αγαπημένοι αλλά επαγγελματικά χωριστά. Και θα έχουμε χρόνο να με ρωτήσετε ό,τι θέλετε μετά.

Γ. ΓΟΥΡΔΟΜΙΧΑΛΗΣ: Καλησπέρα σας. Είμαι διευθύνων σύμβουλος της Phoenix Shipping & Trading. Προέρχομαι από μια πολύ παραδοσιακή οικογένεια στη ναυτιλία, με ό,τι σημαίνει αυτό. Και βασικά, σημαίνει ότι κουβαλάς μαζί σου μια εμπειρία, κουβαλάς μια ιστορία και μια ευθύνη και προς την ελληνική ναυτιλία, αλλά και προς την ελληνική κοινωνία και, αν θέλετε, το γένος του ελληνικού.

Δραστηριοποιήθηκα στη ναυτιλία σε πολύ νεαρή ηλικία στη Νέα Υόρκη, 21 ετών, φρέσκος από το πανεπιστήμιο, και από τότε έχουμε κάνει ό,τι μπορείτε να φανταστείτε.

Κωλοτούμπες, σάλας και διάφορα άλλα πράγματα, για να συνεχίσουμε να υπάρχουμε. Και αυτό είναι κάτι το οποίο πρέπει και εσείς να έχετε στο μυαλό σας.

Η ναυτιλία είναι δουλειά δύσκολη, αλλά είναι μια δουλειά η οποία σε γεμίζει, δεν είναι μια εργασία απλή, είναι τρόπος ζωής. Και για όσους από εσάς διαλέξετε και κατευθυνθείτε προς τη ναυτιλία, σε όποιον τομέα κι αν πάτε, δεν έχει σημασία αν είσαι στο οικονομικό κομμάτι, στο κομμάτι των operations, των ναυλώσεων, των αγοραπωλησιών, της πλοιοκτησίας, της διαχείρισης, το τραπεζικό, δεν έχει σημασία, είναι ένας τρόπος ζωής.

Εμείς εδώ στον Πειραιά -και το λέω το «Πειραιά» πολύ ελεύθερα, γιατί πλέον η ελληνική ναυτιλία δεν βρίσκεται στον Πειραιά, είναι παντού- είμαστε απόλυτα εξωστρεφείς. **Είμαστε άνθρωποι οι οποίοι δεν περιμένουμε, δεν αναμένουμε και δεν αποζητούμε τίποτα από το ελληνικό κράτος. Είμαστε επιχειρηματίες της θάλασσας, του παγκόσμιου γένους.** Οι κύκλοι οι δικοί μας δεν είναι ελληνικοί, είναι κύκλοι του τι συμβαίνει στον κόσμο και με αυτό πάμε πάνω - πάμε κάτω όπως τα κύματα.

Η δουλειά αυτή είναι δύσκολη, απαιτητική, δεν έχει ωράριο, δεν έχει «θέλω», «πρέπει» και λοιπά, έχει ένα πράγμα μόνο: προσφέρεις την εργασία σου, προσφέρεις το ταλέντο σου, τη φαντασία σου, τη δύναμή σου και προχωράς.

Γ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ: Καλησπέρα και από εμένα. Είμαι ο διευθύνων σύμβουλος της Globus Maritime.

Εν αντιθέσει με τον κ. Βαφειά και τον κ. Γουρδομιχάλη, εγώ δεν προέρχομαι από ναυτιλιακή οικογένεια. Ο πατέρας μου δραστηριοποιείτο στην Ελλάδα τη δεκαετία του '70 στα έπιπλα. Αλλά σπούδασα στο εξωτερικό, μαθήτευσα στην Αμερική, πήρα bachelor και master στη μηχανολογία και μετά είχα την τύχη να μαθητεύσω υπό τον καθηγητή Γραμμένο στο City University Business School και τον κ. Καβουσάνο.

Ξεκίνησα την καριέρα μου το 1989, δουλεύοντας για μια ναυτιλιακή εταιρεία, την Kassos Maritime των αδελφών Κουλουκουνητή. Έμεινα δύο χρόνια περίπου εκεί και μετά, το 1991, ξεκίνησα μαζί με τον Στέλιο Χατζηγιάννου, νεαρό επιχειρηματία τότε, πανέξυπνο και με πολλὰ χρήματα, ιδρύοντας τη Stelmar Tankers, μια εταιρεία μεταφοράς προϊόντων πετρε-

Το πάνελ των ομιλητών.



Μην κοιτάς
το μέλλον σου



Ταξίδεψε και κατάκτησέ το!



Σταδιοδρόμησε ταξιδεύοντας
με τους πρωτοπόρους της Ελληνικής Ναυτιλίας
ως **Αξιωματικός** του Εμπορικού Ναυτικού μας



ANANGEL

MARITIME SERVICES INC.

42 σύγχρονα φορτηγά πλοία Capes

ταξιδεύουν την **Ελληνική Σημαία** στις θάλασσες του κόσμου

Λεωφ. Συγγρού 354,
Καλλιθέα, Αθήνα 176 74
τηλ. 210 94.67.200

E-mail mail@anangelmar.com

λοίου. Ήταν η πρώτη ελληνική ναυτιλιακή εταιρεία πετρελαιοφόρων η οποία εισήχθη στο Χρηματιστήριο στη Νέα Υόρκη το 2001. Η εταιρεία αυτή πήγε πολύ καλά, μεγαλούργησε θα έλεγα, ξεκίνησε από το μηδέν, έφτασε τα 48 βαπόρια και πουλήθηκε στην εταιρεία OSG το 2004.

Παράλληλα με τη ναυτιλία, ασχολήθηκα περίπου για δέκα χρόνια και με άλλες εταιρείες του ομίλου Χατζηιωάννου, την EasyJet και διάφορες άλλες στεριανές δουλειές, οπότε έχω κάποια εμπειρία και από private equity και από στεριανές δουλειές, αν θέλετε να με ρωτήσετε. Το 2006 επέστρεψα αποκλειστικά στη ναυτιλία και παίρνοντας κεφάλαια από έναν Έλληνα επενδυτή, τον κ. Φειδάκη, 40 εκατομμύρια δολάρια, ξεκίνησα μια καινούργια εταιρεία που λέγεται Globus Maritime. Την εισήγαγα στο Χρηματιστήριο στο Λονδίνο, μετά μεταφέραμε το listing στη Νέα Υόρκη και η εταιρεία αυτή σήμερα έχει επτά βαπόρια ξηρού φορτίου. Η μεταφορική της ικανότητα είναι περίπου 500.000 τόνοι και η μέση ηλικία των πλοίων περίπου 5,5 ετών. Ευχαριστώ.

Ν. ΚΟΣΜΑΤΟΣ: Σας ευχαριστώ πάρα πολύ που ήρθατε, είναι μεγάλη τιμή μου να βρίσκομαι εδώ σε ένα πάνελ με σημαντικές προσωπικότητες της σύγχρονης ελληνικής ναυτιλίας, ιστορικά ονόματα και διάφορους οι οποίοι δραστηριοποιούνται στις χρηματαγορές της Αμερικής, που είναι κάτι μεγάλο για την ελληνική ναυτιλία, τη σύγχρονη ελληνική ναυτιλία. Εγώ δεν προέρχομαι από ναυτιλιακή οικογένεια, αν μπορούμε να πούμε σαν οικογένεια πλοιοκτητών. Ο πατέρας μου ήταν αξιωματικός του Λιμενικού Σώματος και έκανε καριέρα στο εξωτερικό. Ήταν στο Committee επί σειρά ετών, επί τουλάχιστον 20 χρόνια, στο Λονδίνο, δίνοντάς μου την ευκαιρία να μπω στον κλάδο της ναυτιλίας με πολύ κέφι και αγάπη. Αυτός είναι που μου μετέδωσε την αγάπη και με γαλούχησε για το μεγαλείο της ελληνικής ναυτιλίας. Εγώ προσπάθησα να φύγω από αυτήν στην αρχή.

Έχω σπουδάσει μοριακή βιολογία και βιοτεχνολογία στην Αγγλία και παρά τις προσπάθειες που έκανα για να γίνω κι εγώ τραπεζίτης, όπως όλοι όσοι βρίσκονταν στην Αγγλία τότε και λέγαμε «Investment banking», ένα καλοκαίρι του 1990 αποφάσισα να δουλέψω σαν ναυτιλιακός πράκτορας στην Μπανγκόκ και τη Σιγκαπούρη. Εκεί είναι που αγάπησα το πλοίο, αγάπησα τη ναυτιλία και αποφάσισα, τελειώνοντας το master μου στο Λονδίνο, να αλλάξω ρότα στο περίφημο course του κυρίου Γραμμένου με τον κ. Καβουσάνο.

Με βοήθησε βέβαια και η αγγλική νοοτροπία, η οποία δεν σε τιμωρεί για ένα λάθος που έχεις κάνει 18 χρόνων για να σπουδάσεις κάτι διαφορετικό και, αντιθέτως, σε επιβραβεύει αν θελήσεις να αλλάξεις κάτι αργότερα στη ζωή σου.

Έτσι, μετά το master, άρχισα να εργάζομαι ως business development manager σε έναν Έλληνα παραδοσιακό πλοιοκτήτη, τον Γιάννη Χατζηπατέρα, ο οποίος με έστειλε στην Ταϊλάνδη να δουλέψω το 1996. Με μία βαλίτσα κι ένα laptop ξεκίνησα λοιπόν τις δουλειές μου εκεί πέρα και να φτιάξω ένα



γραφείο για τον εργοδότη μου. Αυτό μου έδωσε την ευκαιρία, με την κρίση του '97 στην Ταϊλάνδη, να μπορέσουμε να εξετάσουμε διάφορες ευκαιρίες στην Ταϊλάνδη, τη Σιγκαπούρη μέχρι και στο Αζερμπαϊτζάν, όπου είχαμε ένα γραφείο και κάναμε πετρελεύσεις πλοίων και offshore logistics.

Οι φιλοδοξίες μου ήταν άλλες, οπότε με την πρώτη ευκαιρία κι εγώ μπόρεσα και αγόρασα το πρώτο μου βαπόρι, εδώ και δύο χρόνια.

Λέπω από την Ελλάδα 32 χρόνια και παρατηρώ τη χώρα από το εξωτερικό. Και μπορώ να σας πω ότι όλοι εσείς έχετε το μυαλό που δεν έχει κανένας στο εξωτερικό. **Αυτό που σας λέει όμως είναι να αλλάξετε νοοτροπία, να ξεβουλευτείτε λίγο και να μπορέσετε να δείτε τη ναυτιλία, όπως είπε ο κύριος Γουρδομιχάλης, σαν μια δύσκολη, αλλά πολύ αποτελεσματική και προσοδοφόρο εργασία,** συν το ότι θα σας δώσει στη ζωή σας κάτι το οποίο ίσως άλλες ενασχολήσεις δεν θα σας δώσουν. Είναι πολύ διεθνής αυτή η δουλειά και πολύ δύσκολη.

Β. ΜΠΑΚΟΛΙΤΣΑΣ: Είναι η δεύτερη φορά που μιλάω σε νεανικό κοινό και είναι κάτι το οποίο έχει αρχίσει να μου αρέσει ιδιαίτερα και να με γεμίζει, διότι βλέπω ότι υπάρχει τρομερό potential στη νεολαία στην Ελλάδα, και όπως είπε και ο Νίκος ο Κοσμάτος, είναι κρίμα ένα τέτοιο μεγάλο κοινό σε αυτήν τη χώρα, που είναι ναυτική χώρα, να πάει χαμένο.

Θέλω να πω κι εγώ πως είμαι δεύτερη γενιά πλοιοκτητών. Δουλεύω 20 χρόνια, από μικρός ξεκίνησα και μπάρκαρα σε πλοία, δούλεψα σε μεσιτικά γραφεία ανά τον κόσμο για να πάρω αυτό που λένε το σωστό training από διαφορετικές πλευρές του shipping. Και επειδή έτυχε να χάσω τον πατέρα μου όταν ήμουν μικρός, ανέλαβα πολύ πιο απότομα και ρίχτηκα στα βαθιά νερά μαζί με τον αδελφό μου. Ούσα μια παραδοσιακή εταιρεία με φορτηγά πλοία, από το '95, ιδρύσαμε



Οι κ. Δ. Κωνσταντίνου και Χ. Βαφειάς.

και μια δεύτερη εταιρεία με αντικείμενο τα tankers. Έχουμε και μια μικρή παρουσία σε φορτηγά, την οποία ελπίζουμε να αυξήσουμε τα επόμενα χρόνια.

Η ναυτιλία είναι κάτι πολύ μεγαλύτερο απ' ό,τι ένα ναυτιλιακό γραφείο κι ένα πλοίο. Είναι οι bankers, είναι οι auditors - έχουμε δίπλα μας τον κ. Κωνσταντίνου, που είναι από τους μεγαλύτερους auditors στην Ελλάδα-, είναι επισκευαστές, τροφοδότες, είναι τα πάντα. Είναι μια παγκόσμια δουλειά, δεν είναι καθόλου βαρετή, είναι τρομερά ενδιαφέρουσα, γιατί κάθε μέρα δεν είναι ποτέ ίδια με την προηγούμενη.

Όπως είπε και ο Νίκος Κοσμάτος προηγουμένως, δεν έχει ωράρια, δεν έχει ημερομηνίες, είναι 24/7. Τα βαπόρια δεν σταματάνε για Σαββατοκύριακο, να κάνουν διακοπές ή για Χριστούγεννα, Πρωτοχρονιά, οι προπέλες κυρίζουν συνέχεια. Οπότε έτσι πρέπει να ακολουθείς κι εσύ το πλοίο. Από τη στιγμή που το πλοίο δουλεύει 365 μέρες το χρόνο, θα δουλεύεις κι εσύ 365 μέρες το χρόνο.

Ευτυχώς, βέβαια, λόγω τεχνολογίας, όλοι μπορούν να έχουν ένα Blackberry, ένα iPad και μπορείς να είσαι πολύ mobile, δηλαδή να βρίσκεσαι και σπíti σου και να δουλεύεις, αλλά πρέπει να δουλεύεις. Αυτό είναι το βασικό. Και σίγουρα αυτό που σου δίνει η ναυτιλία δεν μπορώ να το περιγράψω με λόγια. Είναι κάτι το οποίο σε γεμίζει σημαντικά ως άνθρωπο. Και να πω και κάτι τελευταίο. **Επειδή η χώρα μας όντως περνάει τα τελευταία χρόνια δύσκολες στιγμές, η ναυτιλία μπορεί να μη φαίνεται τόσο πολύ, αλλά προσφέρει πάρα πολύ πίσω στον κόσμο. Και εμφανώς και αφανώς, και μέσω συλλογικών οργάνων, και ο καθένας ιδιωτικά.** Και είναι πολύ θετικό το ότι μαζευόμαστε εδώ πέρα επτά άνθρωποι σήμερα, οι οποίοι οι περισσότεροι ανήκουμε στη νέα γενιά και σας λέμε κάποια πράγματα, γιατί πραγματικά εμείς τα βιώνουμε και τα πιστεύουμε και δεν είμαστε οι πατεράδες μας ή οι παππούδες μας, που ζούσαν σε κάποια άλλη εποχή. Ζούμε αυτά που ζείτε

κι εσείς εδώ σήμερα και σας λέμε αυτά που εμείς πιστεύουμε ότι είναι αυτά που πρέπει να πάρετε κι εσείς μέσα σας, αν θέλετε να συνεχίσετε σε αυτόν τον κλάδο.

Είναι πολύ σημαντικό να μας ακούσετε κι εμείς να σας ακούσουμε και να κάνουμε έναν πολύ καλό διάλογο, για να καταλάβουμε και οι δύο πλευρές πού πάμε από εδώ και πέρα. Δεν είναι μόνο εσείς πού θα πάτε, αλλά κι εμείς να ξέρουμε ότι στο μέλλον θα μπορούμε να έχουμε στελέχη στα γραφεία μας ή στα πλοία μας ή κάπου αλλού, στα οποία θα στηριχθούμε.

Μ. ΜΠΟΔΟΥΡΟΓΛΟΥ: Καλησπέρα σε όλους. Είμαι πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Paragon Shipping και της Box-Ships, που είναι δύο εταιρείες εισηγμένες στα χρηματιστήρια της Αμερικής, και της Allseas, που είναι η διαχειρίστρια εταιρεία.

Έχουμε υπό διαχείριση φορτηγά πλοία, dry bulk carriers και containers, 25 πλοία στο νερό και άλλα τέσσερα υπό παραγγελία. Εγώ με τη ναυτιλία, ξεκινώντας, είχα τόση σχέση όση εσείς με τους εξωγήινους. Γεννήθηκα στη Δράμα, μεγάλωσα εκεί, πουλούσα στραγάλια και φιστίκια σε έναν κινηματογράφο, η μητέρα μου είχε την καντίνα και ο πατέρας μου ήταν θυρωρός. Και όταν ήμουν 15 ετών, ήθελα να γίνω γιατρός. Αλλά τελικώς οι «κακές» παρέες με οδήγησαν στο να γίνω ναυπηγός στην Αγγλία, όπου σπούδασα. Ερχόμενος στην Ελλάδα, δούλεψα αρκετά χρόνια σε ναυτιλιακές εταιρείες ως αρχιμηχανικός. Το ένα έφερε το άλλο, πήρα κάποια ρίσκα στην επαγγελματική μου ζωή και έφτασα να κάνω σήμερα αυτό που κάνω. Και το λέω αυτό, γιατί αν με ρωτήσετε τι φιλοδοξίες είχα στην εφηβεία μου ή ως φοιτητής, θα σας έλεγα ότι δεν είχα καμία.

Η ζωή παίζει περίεργα παιχνίδια. Το μυστικό πιστεύω είναι να αγαπάει κανείς τη δουλειά που κάνει, να μπορεί να ονειρεύεται, να είναι εργατικός, να παίρνει κάποια ρίσκα και να είναι και τυχερός.

Θα ήθελα σαν θέματα προς συζήτηση να προτείνω αυτά τα οποία εγώ θα ήθελα να με απασχολούν στη θέση όπου βρίσκεστε εσείς σήμερα. Ένα, γιατί κερδίζει η ελληνική ναυτιλία γενικά. Και δύο, πραγματικά το τι σημαίνει φιλοδοξία και πώς πρέπει να βλέπει κάποιος νέος το μέλλον του. Ευχαριστώ.

Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ: Λέγομαι Δημήτρης Κωνσταντίνου. Είμαι συντάκτορας στην Ernst and Young και ίσως από την προφορά μου καταλάβατε ότι κατάγομαι από την Κύπρο. Όταν ξεκίνησα, όπως είπε και ο Μιχάλης, δεν είχα καμία σχέση με τη ναυτιλία, ούτε την σκεφτόμουν, απλώς ήρθα από την Κύπρο για να φοιτήσω στην Ανωτάτη Εμπορική τότε και ξεκίνησα το '80, λίγο πριν ακόμα ορκιστώ στον πατέρα του Στέλιου του Χατζηιωάννου, όπου κάθισα περίπου μια δεκαετία, μεταξύ '80 και '90. Όσο κι αν ήμουν οικονομικός, ξεκίνησα από το τεχνικό τμήμα της εταιρείας, το οποίο μετά με βοήθησε πάρα πολύ. Και το '90 αποφάσισα να ακολουθήσω τον κλάδο της ελεγκτικής. Κι έτσι τότε πήγα στην Astor Andersen για όσους τη γνωρίζουν

και από το 2002 είμαι στην Ernst and Young.

Είμαι υπεύθυνος του ναυτιλιακού τμήματος και του διεθνούς δικτύου της ναυτιλίας, γιατί έχουμε διεθνές δίκτυο στην Ernst and Young.

Σήμερα, διαθέτουμε γύρω στα 70-75 άτομα που δεν κάνουν κάτι άλλο, ασχολούνται μόνο με τη ναυτιλία όλο το χρόνο, όλο τον διαθέσιμο χρόνο τους.

Απλώς προηγήθηκαν όλοι οι άλλοι. Είναι ένας κλάδος πάρα πολύ απαιτητικός και αν τον συνδυάσει κάποιος με την ελεγκτική, που είναι και αυτή ένας απαιτητικός κλάδος, καταλαβαίνετε τι σημαίνει. **Σήμερα, ως Ernst and Young νομίζω πως έχουμε γύρω στις 22 με 23 εταιρείες που είναι εισηγμένες είτε στην Αμερική είτε στο Λονδίνο.** Από αυτές οι 16 ελέγχονται από την εταιρεία μας.

Απλώς να σας πω ότι ήταν το μεγάλο boom που ξέσπασε μεταξύ 2002 και '08, με τα πολλά listings, που πήρα κάποιες ημέρες αδείας, δηλαδή ήρθε η κρίση για να πάρω 15 μέρες άδεια συνεχόμενη. Αυτό να έχετε στο μυαλό σας. Και αυτό δεν είναι θέμα ότι το έχει κάποιος απωθημένο ή είναι κάτι κακό. Απλώς να επαναλάβω κι εγώ ότι είναι απαιτητικό. Είναι δηλαδή ένα αντικείμενο απαιτητικό, δεν έχει ωράριο.



Πόσο έχει επηρεάσει η παρούσα κρίση την καθημερινότητά σας;

Γ. ΓΟΥΡΔΟΜΙΧΑΛΗΣ: Γενικώς η ελληνική ναυτιλία δεν είναι από τις βιομηχανίες που έχουν προβεί σε μαζικές απολύσεις. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν υπάρχουν προβλήματα στον κλάδο μας, τα οποία είναι εξωγενή, δεν είναι ελληνικά. Αν θέλετε όμως, το ελληνικό πρόβλημα, η καθημερινότητά μας εδώ είναι το κερασάκι που το κάνει πιο δύσκολο.

Θα ήθελα να προσθέσω σε αυτά που ειπώθηκαν νωρίτερα - λίγο να πάρετε μια ιδέα, δεν ξέρω, εδώ οι κύριοι όλοι τα ξέρουν καλά, αλλά να καταλάβετε περί το μέγεθος της ελληνικής ναυτιλίας. **Πρωτίστως, οι εργαζόμενοι είναι 230.000, σ' έναν κλάδο βέβαια που συμπεριλαμβάνει όλες τις υπηρεσίες που όπτονται της ελληνικής ναυτιλιακής βιομηχανίας.**

Κατά δεύτερο λόγο, πλέον τα πλοία είναι περίπου 4.200. Λιγότερο από το ένα πέμπτο είναι με ελληνική σημαία, τα υπόλοιπα είναι με ξένη σημαία, με open registries. Μέσα στις 230.000 συμπεριλαμβάνονται περίπου 30.000 ενεργοί ναυτικοί στην ποντοπόρο ναυτιλία. Η ποντοπόρος ναυτιλία σε αντίθεση με την ακτοπλοΐα, η οποία είναι τα βαπόρια που πάτε διακοπές στη Μύκονο ή όπου αλλού, κατέχει το 94%, ενώ η ακτοπλοΐα μόνο 6%.

Η ελληνική ναυτιλία προσκομίζει περί τα 16 δισ. ευρώ κάθε χρόνο στην Ελλάδα σε σκληρό νόμισμα.

Η ναυτιλία είναι ένας τομέας ο οποίος δεν ζητάει, δεν παίρνει τίποτα από το ελληνικό κράτος. Και όχι μόνο αυτό. Δενδέχεται βοήθεια από το ελληνικό κράτος ούτε από πουθενά αλλού,

ούτε έχει επιδοτήσεις, ούτε τίποτε άλλο. Αυτό είναι πάρα πολύ σημαντικό να το έχετε υπόψη σας, διότι αυτή η κουλτούρα είναι η κουλτούρα που θέλουμε και στους εργαζόμενους. Η κουλτούρα που ψάχνουμε εμείς είναι η κουλτούρα του εργαζόμενου ο οποίος ξεκινά με το μισθό τον σωστό που πρέπει να ξεκινήσει - δεν λέω ότι πρέπει να είναι τα 500 που



είπαμε, ή τα 1.000, ή οι 2.000, δεν έχει σημασία τι είναι. Είναι ότι είναι η αγορά εκείνη τη στιγμή. Η αγορά λέει ποιος είναι ο μισθός. Και ξεκινάς εκεί για να προχωρήσεις.

Όλοι μας νομίζω εδώ στα γραφεία μας έχουμε ανθρώπους, οι οποίοι ξεκίνησαν νέοι, κάποιοι από αυτούς είχαν την τύχη να έχουν τελειώσει ένα καλό πανεπιστήμιο, όπως εσείς, κάποιοι δεν είχαν καθόλου μόρφωση ή τέλος πάντων είχαν μόρφωση των διαφόρων ιδιωτικών ή παραιδιωτικών σχολών που υπάρχουν στην Ελλάδα. Κι όμως, σήμερα είναι στελέχη καλοπληρωμένα ναυτιλιακών ή άλλων εταιρειών που προσφέρουν υπηρεσίες στην ελληνική ναυτιλία.

Και ένα πράγμα ακόμη. Πρέπει επίσης να αλλαξει και η κουλτούρα, το έχουμε πει πολλές φορές εδώ πέρα. Σκοπός είναι να καταλάβετε ότι τα καλοκαίρια πρέπει να εργάζεστε.

Εγώ μπαρκάρισα πρώτη φορά 16 χρόνων. Δεκαοκτώ χρόνων είχα το χαρτί του δόκιμου αξιωματικού, τελείωσα κι ένα πολύ καλό λύκειο στην Ελλάδα και έφυγα στο εξωτερικό. Λοιπόν αυτά θέλουν δουλειά. Και κάθε καλοκαίρι εγώ εργαζόμουν, κάθε Χριστούγεννα εργαζόμουν. Στο πανεπιστήμιο όταν ήμουν έκανα τρία χρόνια να γυρίσω στην Ελλάδα. Όχι γιατί δεν ήθελα να γυρίσω - και κοπέλα είχα εδώ, και φίλους είχα, και ωραία ήθελα να περάσω. Αλλά για να προχωρήσεις έπρεπε να εργαστείς. Αυτό είναι κάτι το οποίο έχει αρχίσει και αλλάζει βέβαια στη νέα γενιά. Ο γιος μου είναι σχεδόν στην ηλικία σας και τον κυνηγώ, και τον βάζω και δουλεύει από 15 χρόνων το καλοκαίρι. Και είναι ο μόνος ο οποίος δουλεύει, δυστυχώς. Αλλάξτε νοοτροπία εσείς, μόνοι σας. Αν θέλετε να προκόψετε, και η προκοπή δεν είναι μόνο τα χρήματα, παιδιά.



MARAN TANKERS MANAGEMENT INC.



MARAN GAS MARITIME INC.

Partnerships and Teamwork

...bring success to humans!

8,ACHILLEOS & LABROU KATSONI STR., GR-17674 ATHENS, GREECE P.O. BOX 77060, GR-17510
TEL.: +30 (2130) 174 500 FAX: +30 (2130)174 800
MTM Email: mail@marantankers.gr & **MGM** Email : mail@marangas.com



Οι κ. Δ. Κωνσταντίνου, Χ. Βαφειάς και Μιχάλης Μποδούρογλου.

τραπεζίτες διεθνούς φήμης και εμβέλειας και με πολύ μεγάλο βάρος στα παγκόσμια πράγματα, που έχω γνωρίσει προσωπικά, έκαναν ελληνικά στο Cambridge και κατόπιν μπήκαν στη βιομηχανία, στον τραπεζικό κλάδο, έγιναν διευθύνοντες σύμβουλοι σε μεγάλες επιχειρήσεις και τα λοιπά.

Δηλαδή, το πανεπιστήμιο κατά τη γνώμη μου δεν σου προσφέρει, με την εξαίρεση βέβαια πολύ εξειδικευμένων επαγγελματιών όπως της ιατρικής, του μηχανικού, τόσο πολύ ένα training το οποίο θα το χρησιμοποιήσεις στην επαγγελματική σου ζωή. Σε διδάσκει πώς να σκέφτεσαι, πώς να ψάξεις τις πληροφορίες που χρειάζεσαι και πώς να μαθαίνεις και να βελτιώνεσαι και καμιά φορά να ηγείσαι κιόλας, «to lead» που λέμε, στην επαγγελματική σου καριέρα. Άρα, the sky is the limit.

Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ: Νομίζω πως το από πού ακριβώς θα ξεκινήσει κάποιος δεν έχει τόσο σημασία, με την έννοια του αν κάποιος έχει κάποιο στόχο, είναι αφοσιωμένος σε αυτό που θέλει να κάνει, όπως είπαν και οι προηγούμενοι ομιλητές.

Και επειδή είμαι καθαρά οικονομικός -όπως σας είπα πριν, είχα κάνει δύο χρόνια στο τεχνικό τμήμα ενός μεγάλου ομίλου, με 60 πλοία τότε-, το να ξεκινήσεις από κάπου αλλού, είτε από το τεχνικό είτε από το chartering ή το supply, που είναι παραπλήσια, και να μεταπηδήσεις μετά στις οικονομικές υπηρεσίες δεν μπορείτε να φανταστείτε το πλεονέκτημα που θα έχετε από κάποιον ο οποίος τελειώνει το πανεπιστήμιό του και μπαίνει στις οικονομικές υπηρεσίες. Γιατί μαθαίνεις.

Δηλαδή, οι οικονομικές υπηρεσίες και το reporting είναι αυτά που θα αντικατοπτρίσουν και θα δώσουν προς τα έξω τη δουλειά που κάνει η εταιρεία. Άρα έρχεται σε εσένα κάτι που ξέρεις πώς έχει δημιουργηθεί. Δηλαδή είναι μεγάλο θέμα, μεγάλο πλεονέκτημα να ξέρεις όταν σου λέει κάποιος ότι «έχω ένα τιμολόγιο που είναι μια προπέλα», να ξέρεις τι είναι η προπέλα ή να ξέρεις τι είναι το πιστόνι.

Τι σημαίνει φιλοδοξία; Και τι σήμαινε αυτή η λέξη για εσάς στην ηλικία μας, όταν σπουδάζατε, τι σημαίνει τώρα και πώς, με την κατάσταση που επικρατεί, μπορεί ένας νέος να ακολουθήσει τις φιλοδοξίες του;

Μ. ΜΠΟΔΟΥΡΟΓΛΟΥ: Λίγο δύσκολη ερώτηση, αλλά θα προσπαθήσω.

Θυμάμαι ότι όταν ήμουν φοιτητής η φιλοδοξία μου πήγαινε μέχρι το επόμενο Σαββατοκύριακο και πώς θα περάσω καλά τότε. Από εκεί και πέρα, τίποτα.

Καμιά φορά, συζητώντας λίγο σοβαρά με κάποιον καλό φίλο ή με τους γονείς μου, φιλοδοξούσα να βρω μια δουλειά που να μου αρέσει κατ' αρχήν, να μη φεύγω το πρωί σε αυτήν και να αισθάνομαι ότι πηγαίνω σε καταναγκαστικά έργα.

Ήλπιζα να βρω μια δουλειά την οποία να την αγαπώ και να κερδίζω αρκετά για να ζω την οικογένειά μου αξιοπρεπώς.

Ένας φοιτητής ο οποίος τελειώνει το Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, εκτός από τον τομέα των χρηματοοικονομικών, πού αλλού θα μπορούσε να απασχοληθεί με βάση τις γνώσεις που έχει από αυτό το τμήμα και κατ' επέκταση. Επίσης, ποιος κλάδος έχει περισσότερη ζήτηση αυτή τη στιγμή σε μια ναυτιλιακή εταιρεία;

Χ. ΒΑΦΕΙΑΣ: Με αυτό το υπόβαθρο έχεις τις εξής επιλογές. Στο accounting τμήμα, στο finance τμήμα, που είναι ξεχωριστό από το accounting, ειδικά στις μεγάλες εταιρείες, και μετά ίσως ορισμένα τμήματα όπου δεν χρειάζεται ειδική μόρφωση, π.χ. το chartering. Πρέπει να είσαι πολύ καλός στο negotiation για να το κάνεις αυτό. Ίσως στα purchasing και supplying, που είναι το τμήμα που στέλνει τις προμήθειες στα καράβια. Αυτά μου έρχονται στο μυαλό. Για τα υπόλοιπα τμήματα, τα περισσότερα, πρέπει να κατέχεις κάποια ειδική μόρφωση ή γνώση.

Όσον αφορά το μεταπτυχιακό, μπορώ να σου πω ότι στις περισσότερες εταιρείες -δεν ξέρω για τους υπόλοιπους κυρίους εδώ- αντί για μεταπτυχιακό θα μετρούσε πολύ παραπάνω να έχεις ένα ή δύο χρόνια θαλάσσια προϋπηρεσία. **Γιατί δεν μπορείς να δουλέψεις σε ναυτιλιακό γραφείο και να μην έχεις δει καν πώς είναι το καράβι. Άρα, αν μπορείς να το κάνεις και να πάρεις κι ένα μισθό πάνω στο καράβι, το βλέπω πολύ καλύτερο από το να αποκτήσεις ένα master's degree στο accounting,** για παράδειγμα, εκτός αν θέλεις να πας για κάτι πολύ εξειδικευμένο, όπως στην Ernst and Young, που όντως εκεί πρέπει να είσαι certified auditor.

Μ. ΜΠΟΔΟΥΡΟΓΛΟΥ: Θα ήθελα να προτείνω κάτι λίγο αντισυμβατικό και θα έλεγα ότι δεν πρέπει να κολλάμε σε αυτό που σπουδάζουμε σε σχέση με το τι θα κάνουμε μετά. Θέλω να ομολογήσω ότι μερικοί από τους πιο επιτυχημένους

Αργότερα, όταν άρχισα να δουλεύω, ήθελα να κερδίζω αρκετά χρήματα για να μπορώ να κάνω περισσότερα πράγματα και να μη σκέφτομαι εάν έπρεπε να πάρω ένα δεύτερο κοστούμι για το χειμώνα ή να πάω σε ένα καλύτερο ξενοδοχείο για διακοπές.

Θέλω να πω -θα μπορούσα να σας πω κι άλλα- ότι, εν κατακλείδι, οι φιλοδοξίες που είχα δεν ήταν ποτέ πιο πολλές από το επόμενο βήμα που έπρεπε να κάνω, όπως οι περισσότεροι άνθρωποι, και όχι τόσο της εμβέλειας των συναδέλφων που είναι στο πάνελ, οι οποίοι είμαστε πολύ ασήμαντοι για τα παγκόσμια πράγματα. Υποψιάζομαι ότι αν ρωτήσετε τον Μπιλ Γκέιτς ή αν ρωτούσατε τον Φλέμινγκ, που έσωσε εκατομμύρια ζωές ανακαλύπτοντας την πενικιλίνη, ή τον Στιβ Τζορτζ τον συγχωρεμένο, και αυτοί αντίστοιχα δεν είχαν πολλές φιλοδοξίες. Δεν νομίζω, δεν μπορώ να φανταστώ ότι ο Μπιλ Γκέιτς όταν ήταν στην ηλικία σας σκεφτόταν ότι θα γίνει αυτό που έγινε. Δουλέψτε πολύ, αγαπήστε αυτό που κάνετε, πάρτε μερικά ρίσκα και να εύχεστε να είστε και λίγο τυχεροί.

Ν. ΚΟΣΜΑΤΟΣ: Θα ήθελα να πω, εν αντιθέσει με τον κ. Μποδούρογλου, του οποίου οι φιλοδοξίες ήταν κάτι πιο άμεσο, πως εγώ ήμουν ακριβώς το αντίθετο, κύριε Μποδούρογλου. Όταν ξεκίνησα το 1990 να εργάζομαι, είχα πάει στο Koh Si Chang να πάρω κάποια έγγραφα για ένα βαπόρι ελληνικό - ήταν μόλhon του κυρίου Λιγνού και είχε ελληνική σημαία- και όταν το είδα είπα ότι εγώ μια μέρα θέλω να γίνω πλοιοκτήτης. Πήγα στο αφεντικό μου εκείνη την εποχή, τον Ηλία Γλύπη, έναν Καρδαμυλίτη καπετάνιο, ο οποίος ήξερε βέβαια ότι προέρχoμαι από εύπορη οικογένεια, αλλά όχι αρκετά εύπορη για να μπορέσω να αγοράσω βαπόρια με τα λεφτά του πατέρα μου. Του λέω, «κοίταξε, εγώ μια μέρα θέλω να γίνω εφοπλιστής», και μου λέει: «Εσύ, αγόρι μου, για να γίνεις εφοπλιστής πρέπει να πάρεις την Τίνα την Ωνάση». Τελικά, παντρεύτηκα μια Τίνα, δεν ήταν η Ωνάση και δεν ήταν τα χρήματά της. Ο καπετάνιος αυτός είναι τώρα φίλος και διευθυντής του γραφείου μας.

Οι κ Ν. Κοσμάτος, Γ. Γουρδομικάλης και Γ. Καραγεωργίου.



Αλλά είχα από τότε όμως τη φιλοδοξία και παράτησα αυτό που σπούδασα αρχικά, και είπα: «Δεν με ενδιαφέρει, εγώ θέλω να κάνω κάτι άλλο». Και ενώ ήμουν λίγο πριν αναλάβω μια πολύ καλή δουλειά στη Merrill Lynch για να κάνω investment banking στο Λονδίνο, γνώρισα τον Γιάννη τον Χατζηπατέρα, που είναι ένας αμερικανοτραφής Έλληνας πλοιοκτήτης, ο οποίος μου λέει: «Βλέπω ότι έχεις φωτιά στα μάτια σου και με αυτά που έχεις κάνει και αυτά που θέλεις να κάνεις, θα πας μπροστά. Λοιπόν, θα σου δώσω ένα λάπτοπ και θα σε στέλνω στον κόσμο να μου κάνεις business development. Είσαι;». Και λέω εγώ: «Είμαι».

Τα παράτησα λοιπόν όλα, το βόλεμά μου, την καλή μου τη ζωή στο Λονδίνο και πήγα στην Ταϊλάνδη. Η φιλοδοξία μου ήταν πάντα ίδια όμως και το ήξερε κι ο ίδιος. Ήξερα ότι μια μέρα, με τη σκληρή δουλειά, λίγο με τύχη, με πολλή τύχη θα έλεγα, κύριε Μποδούρογλου, με πάρα πολλή τύχη, κατάφερα κι εγώ, κάνοντας διάφορα projects, να μπορέσω να αποκτήσω το κεφάλαιο για να αγοράσω το πρώτο μου βαπόρι. Η φιλοδοξία μου λοιπόν ήταν πάντα η ίδια, απλώς στο διάστημα αυτό έπρεπε να γίνουν ορισμένες αλλαγές, όπως είπατε κι εσείς πολύ εύστοχα πριν. **Δεν σημαίνει ότι επειδή σπούδασες κάτι θα πρέπει να το τελειώσεις. Δεν σημαίνει ότι επειδή τελείωσες χρηματοοικονομικά θα μπεις στο λογιστήριο ή θα πας να γίνεις κατευθυνόμενος διευθυντής, δεν σημαίνει τίποτα.** Αυτά να τα ξεχάσετε. Θα κάνετε ό,τι είναι.

Οι δύο πιο επιτυχημένοι διευθυντές στην πρώην μου εταιρεία είχαν ξεκινήσει από γραμματεία, δύο κοπέλες, οι οποίες είχαν σπουδάσει στο πανεπιστήμιο, κατάγονταν από εύπορες οικογένειες, αλλά βρήκαν το opening. Ξεκίνησαν από γραμματείες και τώρα είναι διευθύντριες και κερδίζουν πολλά χρήματα. Συγγνώμη που καταναλώνω αρκετό χρόνο, αλλά θέλω να σας πω και κάτι άλλο. Πρέπει να έχετε φωτιά στα μάτια σας. Εγώ μπορώ να σας πω αυτήν τη στιγμή, χωρίς να κοιτάξω τα βιογραφικά σας, αν μου λέγατε όλοι να σας κάνω μια συνέντευξη, από τα μάτια σας, αμέσως είκοσι άτομα από εδώ μέσα, τους οποίους θα υπολόγιζα. Μπορεί να είστε άσχετοι, μπορεί να είστε οι χειρότεροι μαθητές, αλλά βλέπω σε πολλά μάτια μια φωτιά, κάτι που μου λέει ότι είναι μια φιλοδοξία. Βλέπω κι άλλους, οι οποίοι λένε «εντάξει, καλά, αυτός μας τα λέει, που τα είχε εύκολα». Δεν τα είχα καθόλου εύκολα.

Και επίσης να σας πω και κάτι άλλο. Εγώ τα έχω πολύ πιο εύκολα από κάποιους άλλους κυρίως, όπως ο κύριος Γουρδομικάλης, καθώς η παράδοση που έχουν οι παλιές οικογένειες είναι πιο δύσκολη. **Γι' αυτό μην είστε κυνικοί, μη σκέφτεστε, «καλά, μερικοί από αυτούς τα είχαν από τους γονείς τους και ήταν εύκολο γι' αυτούς». Όχι, γι' αυτούς είναι πολύ πιο δύσκολο, γιατί για μένα, και να αποτύχω, δεν τρέχει και τίποτα. Ενώ όταν κουβαλάς ένα όνομα, είναι πολύ πιο δύσκολο.** Λοιπόν αφήστε τον κυνισμό, αφήστε το βόλεμα, αφήστε -το έγγραφο και πριν- την κοσμοθεωρία. Αυτά ξεχάστε τα. Αυτά είναι που μας οδήγησαν

εδώ. Να θέλετε να αλλάξετε την κοινωνία, αλλά δεν θα την αλλάξετε εσείς, τώρα. Θα την αλλάξετε μετά. Κάντε κάτι λοιπόν στη ζωή σας, ξεκινήστε από γραμματείς, ξεκινήστε από ό,τι θέλετε να κάνετε, βοηθεί, όπου θέλετε, σε κάποιο γραφείο, αρκεί να μπείτε μέσα, αρκεί να σας ανοίξει κάποιος την πόρτα και μετά άμα σας «κόβει», θα πάτε μπροστά.

Ναι, δεν θα γίνετε καπετάνιοι. Σίγουρα δεν θα γίνετε γενικοί διευθυντές. Αλλά υπάρχουν κι άλλοι τομείς και όταν ο πλοιοκτήτης δει ότι είστε ικανοί, θα σας δώσει και τις ανάλογες ευκαιρίες. Στο γραφείο, παρότι ήρθαμε από τη Σιγκαπούρη, έχουμε παιδιά τα οποία ήταν στον ΟΑΕΔ. Εγώ όμως διέκρινα μέσα τους κάτι και τα προσέλαβα. Αυτοί, θα σας το πω, 2.500 ευρώ παίρνουν. Ούτε 400 ούτε 500. Και μία κοπέλα που είχε βενζινάδικο πριν, αλλά διέκρινα ότι επειδή δούλευε σκληρά, «αυτή η κοπέλα θα πάει μπροστά», την προσέλαβα για γραμματέα μου, από τον ΟΑΕΔ. Και το άλλο που επίσης ήθελα να σας επισημάνω. Παίρνετε μια δουλειά για 1.000 ευρώ; Θα δίνετε πίσω το προϊόν το δικό σας για 2.000 ευρώ. Γιατί μόνο έτσι θα δει ο κόσμος και θα πει: «Αυτός είναι καλός».

Γ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ: Συμφωνώ απόλυτα και με τους δύο, θα έλεγα.

Κανείς, μα κανείς δεν σας χρωστάει τίποτα. Εσείς χρωστάτε κι εσείς πρέπει να φτιάξετε τον κόσμο καλύτερο. Και για να τον κάνετε καλύτερο, πρέπει να ξεκινήσετε πρώτα από τον εαυτό σας. Λοιπόν, ποτέ μη σταματάτε να παρατηρείτε, να εξελίσσεστε ως άνθρωποι και να παίρνετε και μερικά ρίσκα.

Στον γιο μου, που είναι 17 χρόνων σήμερα και ετοιμάζεται να δώσει εξετάσεις για να μπει στο πανεπιστήμιο, του λέω: «Αγόρι μου, στη ζωή σου, αν δουλεύεις σκληρά, δεν θα πεινάσεις ποτέ και αν έχεις και λίγη τύχη, θα μεγαλοφυγήσεις». Λοιπόν, αυτά τα δύο χρειάζεστε και να μη σταματάτε ποτέ να κυνηγάτε το όνειρό σας.

Εγώ σας είπα, ξεκίνησα ως μηχανολόγος. Πήρα ένα bachelor κι ένα master σε τέσσερα χρόνια στην Αμερική. Τέλειωσα γρήγορα γιατί ήθελα να αρχίσω να δουλεύω. Δεν μπορούσα να μένω 3 μήνες άπραγος τα καλοκαίρια μου, όπως είπε κι ο Γιώργος εδώ πέρα, και έτσι ή δουλεύα σε πλοία ή έπαιρνα μαθήματα για να τελειώσω τις σπουδές μου γρηγορότερα. Την ίδια τακτική ακολούθη και σήμερα, στέλνοντας τον γιο μου συνεχώς σε σχολεία και σε μαθήματα καλοκαιρινά, όπου παίρνει ήδη credits για το πανεπιστήμιο. **Μη χάνετε το χρόνο σας. Το μέλλον σας εξαρτάται από τις δικές σας κινήσεις. Κανείς δεν θα σας το δώσει έτοιμο σε ένα πιάτο. Λοιπόν, ξεκινήστε, ξεχάστε τις παλιές πολιτικές και τις παλιές πεποιθήσεις που ίσχυαν τις δεκαετίες του '80 και του '90, και οι οποίες μας έφεραν στην κατάσταση που βιώνουμε σήμερα και στο χάλι που η χώρα μας έχει, και αρχίστε να δουλεύετε.** Πάρτε το μέλλον στα χέρια σας, ενεργοποιηθείτε και κοιτάξτε τι καλύτερο μπορείτε να κάνετε.

Δεν είναι κακό να ξεκινήσετε από μια θέση γραμματέως ή βο-

θού λογιστή, από οτιδήποτε. Στο γραφείο μας έχουμε πάρα πολλά παιδιά τα οποία ξεκίνησαν με τον βασικό μισθό πριν από τρία-τέσσερα χρόνια και τώρα ήδη μαντζάρουν στόλους. Το τι θα πετύχετε στη ζωή σας εξαρτάται σε πολύ μεγάλο βαθμό από εσάς. Σας το λέω και πάλι. Εγώ ξεκίνησα από μηχανολόγος, επάγγελμα που σχεδόν ποτέ δεν εξάσκησα. Το 1992 ξεκινήσαμε με τη Stelmar Tankers, μια εκπληκτική εταιρεία στα product carriers (πλοία μεταφοράς προϊόντων πετρελαίου). Την πουλήσαμε το 2004, όταν κρίναμε ότι φτάσαμε στην κορυφή. Ενώ στη Stelmar είχα πολύ καλή δουλειά, δεν έμεινα εκεί. Το 1995, το αφεντικό μου τότε μου είπε: «Γιώργο, ξέρεις τι; Αυτό πάει καλά και πρέπει να κάνουμε κάτι άλλο». Και τι κάναμε; Ιδρύσαμε την EasyJet, μια αεροπορική εταιρεία που έφερε την επανάσταση στις αερομεταφορές στην Ευρώπη. Η EasyJet αυτή τη στιγμή είναι ο μεγαλύτερος low-cost carrier στην Ευρώπη. Έχω γράψει τέσσερα business plan για την EasyJet από την αρχή μέχρι το version που βλέπετε τώρα. Και πάλι δεν σταμάτησα εκεί. Παράλληλα με τη Stelmar και την EasyJet έκανα 8 - 9 άλλες δουλειές, δημιούργησα internet cafes, easy cinemas, easy buses, πιστωτικές κάρτες, internet startups, ό,τι μπορείτε να φανταστείτε. Πολλά από αυτά απέτυχαν παταγωδώς, αλλά οι αποτυχίες αυτές με βοήθησαν προσφέροντάς μου εμπειρία και θάρρος για το μέλλον.

Αν δεν δώσεις την ψυχή σου και τον αγώνα σου για να το κάνεις να πετύχει, δεν θα πετύχει. Πρέπει να το αγαπάς και να δουλέψεις γι' αυτό. Και προπαντός, μην έχετε καθόλου προκαταλήψεις. Μπορείτε να πετύχετε τα πάντα.

Η μεταπτυχιακή ή η γενικότερη ακαδημαϊκή εξειδίκευση ενός τελειόφοιτου φοιτητή μπορεί να ανοίξει σε έναν νέο κάποιες πόρτες στον κλάδο της ναυτιλίας, ειδικά πάνω στο finance;

Μ. ΜΠΟΔΟΥΡΟΓΛΟΥ: Εγώ θα συμφωνήσω με το σχόλιο που έκανε ο Χάρης ο Βαφειάς πριν και θα πω: **όχι εξειδίκευση, παιδιά. Σταματήστε τα master και τα διδακτορικά.**

Τα πανεπιστήμια είναι οι δουλειές. Κανένας δεν θα σας δώσει την εξειδίκευση που θέλεις - μάλλον, που χρειάζεται μια ναυτιλιακή εταιρεία από εσένα. Μία εισηγμένη ναυτιλιακή εταιρεία, για παράδειγμα, δεν θα σε αμείψει κατάλληλα, ανταποδοτικά, επειδή απλώς θα έχεις τελειώσει το Harvard Business School ή οτιδήποτε. Θα σε ανταμείψει όμως εάν είχες την εμπειρία σαν βοηθός του CFO όταν έκανε ένα IPO στην Αμερική, και έκανε road show και διάβαζες τα προσπέκτους, και ήσουν στις διαπραγματεύσεις με τους underwriters, τους investment bankers οι οποίοι είναι, εν πάση περιπτώσει, μεγάλες τράπεζες του εξωτερικού, απαιτητικές, όπως η Morgan Stanley και τα λοιπά. Δύο χρόνια εμπειρία, λοιπόν, σαν rookie δίπλα σε έναν άνθρωπο που μαντζάρει αυτά τα πράγματα είναι πολύ πιο σημαντικά, πιστέψτε με, από



LAVINIA CORP.

On time...



LASKARIDIS SHIPPING CO. LTD.

...cool and dry



A globally integrated shipping company

Transportation (reefer, wet, dry)
Shipyards
Ship agency
Logistics
Terminals
Fuel Supplies at High Seas
Fishing

Head Office
Laskaridis Shipping Co.Ltd.
5, Xenias street & Ch. Trikoupi
Athens, 14562
Greece
Tel: +30.210.6284200
Fax: +30.210.8089710/11/12
Email: athens @ laskaridis.gr

οποιοδήποτε master ή διδακτορικό.

Η πρότασή μου: Φύγετε από τα πανεπιστήμια. Συγγνώμη, κύριε καθηγητά.

Χ. ΒΑΦΕΙΑΣ: Όλοι έχουν κάποιο ταλέντο. Για να πετύχεις, πρέπει να ανακαλύψεις τι ταλέντο έχεις. Δεν μπορεί να είσαι καλός σε όλα. Δεν μπορεί να είσαι καλός στα οικονομικά, στα τεχνικά, στα παζάρια, καλός σε όλα.

Γι' αυτό και στο γραφείο μας ψάχνουμε, όταν έρχεται κάποιος για interview, να βρούμε ποιο είναι το ταλέντο του. Ανάλογα με το ποιο είναι το ταλέντο του, κατευθύνεται σε όποιο τμήμα θεωρούμε ότι μπορούμε να το εκμεταλλευτούμε.

Το ταλέντο σου δεν το βρίσκεις με το master. Το ταλέντο σου το βρίσκεις από τη ζωή. Πας, παζαρεύεις στο Μοναστηράκι, είσαι καλός -μιλάμε για καλά παζάρια τώρα- και είσαι καλός στις διαπραγματεύσεις. Ή ξέρεις να σχεδιάζεις πράγματα, είσαι καλός ναυπηγός ή είσαι καλός μηχανολόγος, ή σου αρέσει η θάλασσα και τα ταξίδια και τα πλοία, και γίνεσαι καπετάνιος ή υποπλοίαρχος ή οτιδήποτε.

Πρώτα ανακαλύπτεις το ταλέντο σου. Δεν μπορείς να το βρεις αμέσως. Μη σας νοιάζει αν δεν το έχετε εντοπίσει ακόμη. Αλλά πρώτα το βρίσκεις, και ο καλύτερος τρόπος γι' αυτό είναι να πας στο καράβι. Μπαρκάρεις για δύο εβδομάδες, δεν σου κοστίζει τίποτα, έτσι κι αλλιώς εμπειρία είναι. Πας λίγο στη γέφυρα, λίγο στη μηχανή, λίγο στο deck, και καταλαβαίνεις τι σου αρέσει και αν σου αρέσει. Μπορεί να μη σου αρέσει και να πεις «Παιδιά, εγώ άδικα χάνω το χρόνο μου με τη ναυτιλία, θέλω να ασχοληθώ με τον τουρισμό, θέλω να ασχοληθώ ξέρω εγώ με τι».

Και να προσθέσω και κάτι άλλο γι' αυτό που έλεγαν πριν οι κύριοι, ότι πρέπει να ξεβολευτείς. Επειδή η Ελλάδα τώρα έχει τεράστιο πρόβλημα οικονομικό και δεν υπάρχουν ευκαιρίες, όποιος έχει τα κότσια παίρνει τις βαλίτσες του και τις γνώσεις του και φεύγει έξω. Πάει στην Κίνα, για παράδειγμα, που ανθεί αυτή τη στιγμή και υπάρχουν εκατοντάδες δουλειές, ειδικά για ανθρώπους που μιλάνε και κινεζικά. Είσαι Ευρωπαίος και μιλάς και κινεζικά, υπάρχουν πολλές εταιρείες που θα πληρώσουν πολλά λεφτά για ένα μεσίτη, ναυλομεσίτη ας πούμε, ή για οποιονδήποτε που μπορεί να μιλάει και τις δύο γλώσσες. Ή αν κάποιος δεν θέλει να πάει τόσο μακριά, φεύγει για το Λονδίνο ή τη Νορβηγία, που είναι μεγάλη ναυτιλιακή χώρα. Αλλά όποιος θέλει να είναι σπιτάκι του, με το ωραίο του το φαγητό και την καφετέρια και να παίρνει και πέντε χιλιάδικα, δεν θα τα βρει. Sorry, που σας το λέω.

Β. ΜΠΑΚΟΛΙΤΣΑΣ: Εγώ συμφωνώ φυσικά με όλους τους προλαλήσαντες. Εξυπακούεται ότι η βασική γνώση χρειάζεται, αλλά από εκεί και πέρα η εξειδίκευση ιδιαίτερα στο χώρο της ναυτιλίας δεν νομίζω ότι αποδίδει κάτι παραπάνω.

Να πούμε φυσικά και, όπως είπαν και όλοι, ότι η ναυτιλία είναι

μια παγκόσμια κοινότητα και ένα παγκόσμιο business, οπότε στην ουσία δεν επηρεάζεται από το τι συμβαίνει στην Ελλάδα προφανώς. Επηρεάζεται από το τι συμβαίνει σε όλο τον κόσμο και όλος ο κόσμος αυτήν τη στιγμή διέρχεται μια περίοδο κρίσεως.

Σχετικά με το financing, να πούμε ότι αυτήν τη στιγμή, επειδή υπάρχει κάποια στενότητα με τις τράπεζες σε παγκόσμιο επίπεδο, με εξαίρεση ίσως λίγο την Κίνα, όντως είναι πρόβλημα. Αλλά αυτό είναι κάτι το οποίο είναι παροδικό, φαντάζομαι στα επόμενα δύο - τρία χρόνια μπορεί να αλλάξει ο χάρτης, δηλαδή να μετακινηθούμε προς την Ανατολή, να υπάρξουν περισσότερες τράπεζες εκεί που θα χρηματοδοτούν. Αλλά σίγουρα είναι ένας στόλος που μεγαλώνει διαρκώς, οπότε οι ανάγκες για χρηματοδότηση θα είναι συνεχώς αυξανόμενες, οπότε αναγκαστικά ο χώρος αυτός θα παρουσιάσει μια άνοδο. Μπορεί να μην είναι στην Ευρώπη, όπως είπα προηγουμένως, μπορεί να είναι στο Middle East ή στο Far East, αλλά θα είναι σίγουρα μια challenging και πολύ ενδιαφέρουσα ενασχόληση.

Και όπως είπε και ο Μιχάλης προηγουμένως, γνωρίζουμε τραπέζιτες οι οποίοι πραγματικά δεν έχει καμία σχέση το τι σπούδασαν με το financing. Εγώ **ξέρω δικηγόρους, ανθρώπους που ήταν επιχειρηματίες και έγιναν financiers και πολλούς άλλους, οπότε δεν έχει τόσο μεγάλη σημασία. Σημασία έχει να αγαπάς πολύ αυτό που κάνεις, να το έχεις ψάξει, να το κυνηγάς, να το διαβάζεις, να το παρακολουθείς και να είσαι σωστός στην αντιμετώπιση των ανθρώπων με τους οποίους συναλλάσσεσαι.**

Θα ήθελα να ξέρω εάν οι ίδιες ευκαιρίες ή αντίστοιχες υπάρχουν και για τις γυναίκες, γιατί νομίζω ότι είναι ανδροκρατούμενος κλάδος, και αντιμετωπίζουμε κι εμείς κάποια διάκριση.

Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ: Να ξεκινήσω πρώτα εγώ, που δεν ανήκω στο χώρο της ναυτιλίας, που είμαι λίγο απέξω, και να αναφέρω και την εμπειρία μου από τις ναυτιλιακές εταιρείες, αλλά και από την Ernst and Young, που είναι μια εταιρεία που προσφέρει υπηρεσίες.

Νομίζω δεν υπάρχει, θα ξαναγυρίσουμε πάλι στο αν σου αρέσει αυτό που κάνεις. Οι ευκαιρίες είναι εκεί, τουλάχιστον και στη δική μας, αλλά βλέπω και στις ναυτιλιακές εταιρείες ότι η ευκαιρία που δίνεται σε έναν άντρα η ίδια θα δοθεί και σε μια γυναίκα. Τώρα, από εκεί και πέρα, πώς θα προχωρήσει επαφίεται καθαρά στον ίδιο.

Και να ξαναγυρίσω λίγο στα της Ernst and Young. Δεν ξέρω πόσοι είστε γνώστες του πώς δουλεύει μια εταιρεία που προσφέρει υπηρεσίες, αλλά εμείς, δόξα τω Θεώ, **ακόμα προσλαμβάνουμε κάθε χρόνο 30 με 40 άτομα - είναι οι new joiners που λέμε. Όπως ξέρετε δεν προχωρούν**



Οι κ. Β. Μπακολιτσάς, Δ. Κωνσταντίνου και Χ. Βαφειάς.

όλοι, δεν συνεχίζουν όλοι ώστε να πάρουν σύνταξη από την Ernst and Young. Γιατί; Γιατί στα τρία-τέσσερα πρώτα χρόνια, βλέπεις τι σου ταιριάζει, τι όχι, αν σου αρέσει το αντικείμενο, αν έχεις το μικρόβιο, και μετά αποφασίζεις και παίρνεις άλλους δρόμους.

Άρα, από την ώρα που ξεκινάς, οι ευκαιρίες είναι ίδιες και επαφίεται στον καθένα το πώς θα προχωρήσει.

Μ. ΜΠΟΔΟΥΡΟΓΛΟΥ: Στη δική μας την εταιρεία είναι η πλειονότητα, φοβάμαι.

Οι γυναίκες δεν διαφέρουν σε τίποτε σε σύγκριση με τους άντρες. Θα έλεγα πως πολλές φορές είναι καλύτερες, πιο μεθοδικές, μερικές φορές είναι και πιο αξιόπιστες. Εμείς δεν είμαστε καθόλου ρατσιστές. Εγώ δεν θα μπορούσα άλλωστε, γιατί έχω και τρεις κόρες, ζω με τέσσερις γυναίκες, οπότε καταλαβαίνετε. Ναι, νομίζω ότι η ναυτιλία είναι ένας από τους κλάδους στους οποίους ως γυναίκες δεν πρέπει να αισθάνεστε ότι έχετε κάποιο μειονέκτημα.

Και μία παρατήρηση θα έκανα για τους μισθούς, γιατί πολλὰ ακούστηκαν γι' αυτούς. Και εντάξει, ίσως αυτό ακουστεί και λίγο σαν μια πολιτική παρέμβαση. Οι μισθοί στην αγορά, παιδιά, δεν έχουν καμία σχέση ούτε με συλλογικές συμβάσεις ούτε με κατώτατους μισθούς και τα λοιπά. Και θα το ανακαλύψετε αυτό εάν αναζητήσετε δουλειά, που σας το εύχομαι, σε έναν κλάδο που είναι ανταγωνιστικός. Η ναυτιλία ως πούμε είναι ένας ανταγωνιστικός κλάδος.

Δεν θα σας δώσουμε το μισθό, κανένας δεν θα σας δώσει το μισθό που αναφέρει η συλλογική σύμβαση ή ο κατώτατος μισθός. Θα σας δώσουμε το μισθό που δίνει η διεθνής αγορά, για να μη μας φύγετε. Άρα, λοιπόν, **το μυστικό στους καλύτερους μισθούς είναι ανταγωνιστική βιομηχανία, ανταγωνιστικές επιχειρήσεις. Εάν τώρα πάμε να μαζέψουμε κεράσια ή βερίκοκα, προφανώς θα πρέ-**

πει να ανταγωνιστούμε τον ανειδίκευτο άνθρωπο, ο οποίος θα κάνει τη δουλειά αμειβόμενος και με 30 ευρώ την ημέρα, ίσως και με λιγότερα. Αλλά στον κλάδο που κερδίζει, οι μισθοί είναι διεθνείς και γι' αυτό είναι και καλοί.

Χ. ΒΑΦΕΙΑΣ: Δεν νομίζω να υπάρχει διαφορά, εκτός από συγκεκριμένες θέσεις, που είναι δύσκολες για τις γυναίκες λόγω φυσικής δυσκολίας, δηλαδή το να είσαι αρχιμηχανικός στο καράβι και να ταξιδεύεις συχνά, τέτοια πράγματα. Τις περισσότερες θέσεις άνετα μπορούν να τις κατέχουν γυναίκες.

Και σ' εμάς, μπορώ να σας πω, σε μερικά πολύ κρίσιμα πόστα, π.χ. διευθυντής των ναυλώσεων, που είναι το μόνο τμήμα που αποφέρει χρήματα στην εταιρεία, όλα τα άλλα ξοδεύουν, είναι γυναίκα. **Η δική μας διευθύντρια**, η οποία αμείβεται με 11.000 ευρώ καθαρά το μήνα -το τονίζω για όλους εσάς, **με συνάντησε στην Αυστραλία με μηδέν ναυτιλιακή εμπειρία και μου είπε: «Δώσε μου τρεις μήνες να έρθω στο γραφείο σου να μάθω tanker chartering και αν δεν κάνω, το μόνο που θέλω είναι το εισιτήριο για να επιστρέψω στο σπίτι μου».** Και όχι μόνο ήρθε και κάθισε, αλλά από βοηθός έγινε διευθύντρια, με ανύπαρκτη εμπειρία και μηδενικές ναυτιλιακές σπουδές.

Οπότε το ξαναλέω, είναι ο καθένας το ταλέντο του και τι του αρέσει.

Β. ΜΠΑΚΟΛΙΤΣΑΣ: Εγώ θα συμφωνήσω φυσικά, και θέλω να πω ότι παρά το τι είπε ο Χάρης, πως υπάρχουν κάποιες τεχνικές ή σωματικές δυσκολίες, εμείς είμαστε ίσως η μοναδική ναυτιλιακή εταιρεία στην Ελλάδα η οποία έχει DPA, που είναι ο υπεύθυνος ασφαλείας ashore, ο οποίος πηγαίνει στο πλοίο και συναλλάσσεται κ.λπ., γυναίκα.

Που είναι εντυπωσιακό. Όταν της πήραμε τη συνέντευξη ούτε εγώ το περίμενα. Αλλά πραγματικά πιστεύω ότι τα πάντα μπορούν να γίνουν.

Δηλαδή και ό,τι είπε ο Μιχάλης, ότι ίσως **οι γυναίκες έχουν κάποιο πλεονέκτημα πολλές φορές σε σχέση με τους άντρες και στο θέμα του legal και στο θέμα του technical, αλλά και στο θέμα του chartering όπως είπε ο Χάρης.** Δηλαδή, πιστέψτε στον εαυτό σας, μπορείτε να κάνετε τα πάντα.

Συνεχίζουν οι διεθνείς παίκτες να επενδύουν στις εισηγμένες ναυτιλιακές στο χρηματιστήριο σε περίοδο οικονομικής κρίσης, αφού όπως γνωρίζουμε όλοι οι ναύλοι είναι χαμηλοί;

Μ. ΜΠΟΔΟΥΡΟΓΛΟΥ: φοβάμαι ότι έχεις απόλυτο δίκιο, αγαπητέ φίλε. **Οι επενδυτές δεν επενδύουν στο χρηματιστήριο, ειδικά στη ναυτιλία, αυτή την εποχή και γι' αυτόν το λόγο και οι μετοχές των εισηγμένων εταιρειών, οι περισσότερες τουλάχιστον, διαπραγματεύονται σε ση-**

μαντικά χαμηλότερες τιμές από τη λογιστική αξία των εταιρειών. Υπάρχει έλλειψη επενδυτών προς τη ναυτιλία αυτή τη στιγμή, λόγω του ότι η αγορά είναι κακή και τα έσοδα πολλές φορές δεν επαρκούν για να καλυφθούν τα έξοδα και γι' αυτόν το λόγο κλαίμε με μαύρο δάκρυ, που λέμε, αυτόν τον καιρό. Αλλά θα έρθει και η καλή εποχή. Το θέμα είναι ότι η ναυτιλία είναι κυκλική δουλειά, δηλαδή έχει τα ψηλά και τα χαμηλά. Τουλάχιστον οι Έλληνες πλοιοκτήτες, ειδικά οι παλιοί, το ξέρουν αυτό και το καταλαβαίνουν πολύ καλά. **Σήμερα είμαστε στο κάτω μέρος του κύκλου. Το μυστικό είναι να αντέξουμε -γιατί δεν είναι sprint είναι μαραθώνιος η ναυτιλία- ούτως ώστε να είμαστε εδώ και έτοιμοι να δρέψουμε τους καρπούς της καλύτερης αγοράς, του πάνω μέρους του κύκλου.**

Γ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ: Το χρηματιστήριο το χρησιμοποιούμε για να ανταλλάσσουμε κεφάλαια. Αυτή τη στιγμή, όπως είπα και ο κύριος Μποδούρογλου, επειδή η ναυτιλία δεν αποδίδει κέρδη και οι επενδυτές το ξέρουν, έχουν αποτραβηχτεί από τον κλάδο μας και επενδύουν σε άλλους κλάδους όπως στην τεχνολογία, στις ασφάλειες, στο real estate ή τα πετρέλαια. Κάποια στιγμή, όταν το shipping ξαναγυρίσει και αρχίσει να αποδίδει κέρδη, θα επιστρέψουν και οι επενδυτές και τότε θα ξαναοίξουν οι αγορές και θα μπορέσουμε πάλι να μαζέψουμε λεφτά από μετόχους για να μεγαλώσουμε τις εταιρείες μας. Παρ' όλα αυτά, θα ήθελα να προσθέσω ότι **το χρηματιστήριο είναι μία από τις πολλές πηγές απ' όπου μπορούμε να αντλήσουμε χρηματοδότηση. Υπάρχουν και άλλοι τρόποι, όπως private equity ή διάφορα funds, τα οποία τώρα προσπαθούν να μπουν στη ναυτιλία, ή εκδίδοντας ομόλογα.** Οι τρόποι χρηματοδότησης αυτή τη στιγμή είναι πολλοί και ανάλογα με την εποχή πρέπει κάποιος να διαλέξει το κατάλληλο εργαλείο για να μπορέσει να μεγαλώσει την εταιρεία του.

μπορείτε να φανταστείτε που έχει σχέση με τη ναυτιλία, να πουλήσουν τα προϊόντα τους. Ναυτιλία είναι κι αυτό. Οι κατασκευαστές μηχανών, οι κατασκευαστές πλοίων κ.ο.κ. Άρα, υπάρχει, απλώς μην το βλέπεις με την έννοια της καθημερινής διαφήμισης στον Τύπο ή στην τηλεόραση ή οτιδήποτε. Και αν είστε στο επίπεδο για μεταπτυχιακό και λοιπά, υποθέτω και ελπίζω ότι βλέπετε και το μάρκετινγκ λιγάκι με πιο ανανεωμένο και μοντέρνο μάτι.

Χ. ΒΑΦΕΙΑΣ: Στη ναυτιλία, επειδή ακριβώς υπάρχουν πάρα πολλές εταιρείες, το έξυπνο μάρκετινγκ βοηθά πάρα πολύ στο να κάνεις τη διαφορά.

Παράδειγμα, όπως είπαμε και πριν, στην Ελλάδα υπάρχουν περίπου 800 ναυτιλιακές εταιρείες. Από τις 800 οι 650, παράδειγμα τώρα, χονδρικά, είναι dry bulk carriers. Πώς λοιπόν θα δείξεις ότι είσαι λίγο διαφορετικός από τους άλλους; Όλοι φορτηγά έχουν, και όλοι σχετικά μοντέρνα φορτηγά. Γιατί να ναυλώσω εσένα και να μη ναυλώσω τον άλλον, τον ανταγωνιστή σου;

Λοιπόν, κάτι πρέπει να σκεφτείς έξυπνο, να δείξεις ότι έχεις καλύτερο μάντζμεντ, έχεις καλύτερα καράβια, έχεις καλύτερα πληρώματα, κάτι έχεις καλύτερο.

Επίσης, **τώρα που τα ναυπηγεία σχεδιάζουν καινούργιους τύπους πλοίων, πολύ πιο οικονομικούς και πολύ πιο environmental friendly, αυτό είναι πολύ έξυπνο για το μάρκετινγκ, να πεις: «Εμένα θα ναυλώσετε, γιατί εγώ καίω πέντε τόνους λιγότερο από τον ανταγωνιστή μου και άρα όχι μόνο είναι καλύτερο το πλοίο, αλλά ρυπαίνω και λιγότερο το περιβάλλον».** Και πολλά άλλα τέτοια κόλπα.

Αλλά νομίζω, επειδή ακριβώς είναι δύσκολες οι εποχές και κάθε δολάριο μετράει στη ναυτιλιακή εταιρεία, κάποιος που θα προτείνει ένα έξυπνο marketing plan μπορεί η εταιρεία να το δει πολύ ζεστά.

Υπάρχει χώρος για το μάρκετινγκ στη ναυτιλία; Κι αν υπάρχει, ποιος είναι ο ρόλος του, για ένα άτομο το οποίο τώρα κάνει διδακτορικό στο μάρκετινγκ, αλλά του αρέσει πολύ ο χώρος της ναυτιλίας.

Γ. ΓΟΥΡΔΟΜΙΧΑΛΗΣ: Υπάρχει, είναι η απάντηση. Βέβαια, όχι ίσως με τον τρόπο που έχουμε μάθει εμείς τι σημαίνει το μάρκετινγκ.

Δηλαδή, οι εισηγμένες εταιρείες κάνουν μάρκετινγκ τον εαυτό τους. Έχουν investor relations, οι μεγάλες έχουν σημαντικά τμήματα τα οποία ασχολούνται με investor relations. **Υπάρχουν όμως και οι υπηρεσίες στη ναυτιλία, οι οποίες κάνουν μάρκετινγκ στους πλοιοκτήτες.** Παραδείγματος χάριν, διεξάγεται μία έκθεση στην Ελλάδα κάθε δύο χρόνια, τα «Ποσειδώνια», η οποία είναι η μεγαλύτερη ναυτιλιακή έκθεση του κόσμου, και έρχονται όλοι οι κατασκευαστές για ό,τι

Ποια είναι τα πρακτικά βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν οι φοιτητές που θέλουν να εισέλθουν στο χώρο της ναυτιλίας;

Β. ΜΠΑΚΟΛΙΤΣΑΣ: Είναι πολύ εύκολο. Εμείς και πολλές άλλες εταιρείες ξέρω ότι το καλοκαίρι κυρίως, που σταματούν τα μαθήματα, γίνονται internships. **Εμείς παίρνουμε ανθρώπους που είναι από πανεπιστήμια κάθε καλοκαίρι και τους κρατάμε έναν, δύο, τρεις μήνες που μπορούν ή που θέλουν και μαθαίνουν στην πραγματικότητα, στην πράξη, πώς δουλεύει μια ναυτιλιακή εταιρεία και γνωρίζουν τα διάφορα τμήματα της ναυτιλιακής εταιρείας και καταλαβαίνουν πρακτικά τι τους αρέσει περισσότερο ή τι τους κάνει κλικ παραπάνω.** Απλά.

Ν. ΚΟΣΜΑΤΟΣ: Συμφωνώ με αυτά που είπε ο κύριος Μπα-



The Posidonia SEA TOURISM FORUM

Conference and Exhibition

The Growth Challenges for the East Med and the Black Sea

Cruise, Yachting & Passenger Shipping at the Forefront

Join us at the 2nd Posidonia Sea Tourism Forum to explore the future growth potential for cruising, yachting and passenger shipping in the Eastern Mediterranean and the Black Sea, and capitalise on new investment opportunities opening up in the region's Sea Tourism industry.

The 2013 Posidonia Sea Tourism Forum is the ideal platform to promote the region's destinations and services, showcase investment plans and meet the key industry players.

28-29 May 2013

MEGARON ATHENS INTERNATIONAL CONFERENCE CENTRE, GREECE

To participate: www.PosidoniaSeaTourism.com

Under the auspices of



Ministry of Tourism



Ministry of Shipping,
Maritime Affairs
and the Aegean



Hellenic Chamber
of Shipping



Association
of Greek Tourism Enterprises



Association of Passenger
Shipping Companies



UNION OF CRUISE SHIP OWNERS
& ASSOCIATED MEMBERS



Hellenic Association
of Travel & Tourist Agencies



Hellenic Professional
Yacht Owners Association



Greek Marinas Association



Hellenic Yacht Brokers
Association

Posidonia Exhibitions SA Tel. +30 210 428 3608, E-mail: seatourism@posidonia-events.com

κολήτσας. Πρέπει να ψάξουν να βρουν κάποιο internship, να βρουν αυτό που είπα πριν, ένα άνοιγμα στην πόρτα, είτε αυτό λέγεται καλοκαιρινή εργασία, όπως έκανα κι εγώ πριν από 22 χρόνια, είτε αυτό λέγεται internship σε κάποιον γνωστό, είτε γνωστό γνωστού, είτε -κι εκεί ήθελα να καταλήξω- να στείλουν το βιογραφικό τους.

Κι εκεί πέρα είναι όπου αποτυγχάνετε όλοι. Όλοι είστε -και ζητώ συγγνώμη γι' αυτό που θα πω- όσχετοι στο μάρκετινγκ του εαυτού σας. Είστε όλοι ανίκανοι -και πάλι συγγνώμη που το λέω- να κάνετε μάρκετινγκ. Ενώ έχετε τις γνώσεις, ενώ είστε καλύτεροι από τους άλλους στο εξωτερικό. Στο πανεπιστήμιο, με τον κ. Γραμμένο, θυμάμαι πως τα παιδιά της ΑΣΟΕΕ ήταν οι πιο έξυπνοι από όλους εμάς. Και συνεχίζουν. Ναι, αλλά έμειναν όμως πίσω.

Σχετικά τώρα με τα C.V. Εγώ δεχόμουν βιογραφικά όταν ήμουν στην προηγούμενη δουλειά και έλεγαν: «Dear sir, please find enclosed my C.V.». Θα καθίσω εγώ δηλαδή να ανοίγω, να κάνω κλικ στα 15 - 20 βιογραφικά; Ερχόταν άλλος και έλεγε: «Αυτό είναι, πάρε με». Όχι. Μάθετε να κάνετε μάρκετινγκ τον εαυτό σας. Γράψτε κάτι στην αρχή. «Γεια σας, είμαι ο Νίκος ο Κοσμάτος, θέλω να κάνω αυτό, με ενδιαφέρει το άλλο». Κάντε λίγο μια έρευνα.

Έλαβα προχθές ένα C.V., που λέει: «I would like to work in your great company». Τι great company, φίλε; Εμείς εδώ και δύο χρόνια ξεκινήσαμε. Έμαθες, ας πούμε, για εμάς, ή το έστειλες copy-paste. **Το μυαλό σας κόβει πολύ περισσότερο από άλλους. Μάθετε να πουλάτε τον εαυτό σας καλύτερα, με ένα σωστό βιογραφικό.** Αυτό μπορώ να πω. Δηλαδή, είναι κάτι που και το πανεπιστήμιο θα μπορέσει να βοηθήσει, στο πώς θα μπορέσουν να έχουν καλύτερη πρόσβαση, στο πώς θα μπορέσουν να πουλήσουν τον εαυτό τους καλύτερα για μια δουλειά.

Φίλωνος, τη Νοταρά, την Αγίου Κωνσταντίνου στο Μαρούσι, τη Βασιλέως Παύλου στη Βούλα. Είστε digital natives εσείς. Εμείς είμαστε immigrants. Εγώ είμαι digital immigrant, εσείς είστε digital natives. Ανοίξετε το Ιντερνετ, βρείτε, μάθετε, ξεστραβωθείτε, ρε παιδιά, είναι πολύ απλά τα πράγματα. Ξεστραβωθείτε και θα βρείτε δουλειά. Αν όχι τον Ιούνιο, το Σεπτέμβριο, του χρόνου τον Ιούνιο. Και μέχρι να βρείτε δουλειά, κάντε κάτι άλλο. Κάντε delivery σε σουβλατζίδικο, πηγαίνετε να δουλέψετε στον μπαμπά σας, στη μαμά σας, στη θεία σας, στο μαγαζί, στο βενζινάδικο, δεν έχει σημασία τι. Δεν είναι κακό. **Η δουλειά, παιδιά, δεν είναι ντροπή. Η δουλειά είναι περηφάνια.** Ότι και να είναι. Και θα βρείτε την εργασία που θέλετε.

Γ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ: Και πάλι, όπως είπαμε και πριν, καλό είναι να είστε σπουδασμένοι και τα λοιπά, αλλά δεν είναι αυτό που θα κάνει τη διαφορά.

Το πανεπιστήμιο σε μαθαίνει να σκέφτεσαι. Τι θα κάνεις από εκεί κι έπειτα, εξαρτάται 100% από εσένα τον ίδιο. Λοιπόν, όπως είπαν και οι προλαλήσαντες, βγείτε έξω και πουλήστε τον εαυτό σας σωστά. Ευκαιρίες υπάρχουν πάντα. Σήμερα είναι λίγες οι ευκαιρίες αλλά υπάρχουν. Μην περιμένετε ότι όλοι θα βρείτε τη φανταστική δουλειά. Από τους 100 εδώ μέσα, οι 20 - 30 που θα δραστηριοποιηθούν καλύτερα θα πάρουν και τις καλύτερες δουλειές. Η τύχη σίγουρα παίζει κάποιο ρόλο στην αρχή, αλλά όποιοι στηρίζονται μόνο σε αυτήν σύντομα θα απογοητευτούν. Κι αυτοί που δεν θα βρουν αυτή τη φανταστική πρώτη δουλειά για να ξεκινήσουν, να μη φοβηθούν να ξεκινήσουν με έναν ελάχιστο μισθό, να τους ανοίξει κάποιος την πόρτα, να προσπαθήσουν να μπουν στο χώρο. Κι από εκεί και έπειτα, είμαι σίγουρος ότι με την αξία τους σιγά-σιγά θα προχωρήσουν και θα λάμπουν. Μην φοβάστε να κάνετε το πρώτο βήμα και εάν αυτό δεν σας πάει καλά, μη διστάσετε να κάνετε και δεύτερο και τρίτο.

Οι κ. Γ. Γουρδομιχάλης, Γ. Καραγεωργίου, Β. Μηκολήτσας.



Πόσο εύκολο θα είναι για μένα να βρω τον Ιούνιο δουλειά σε ναυτιλιακή εταιρεία, σε περίοδο σημαντικής κρίσης;

Ν. ΚΟΣΜΑΤΟΣ: Είναι σίγουρα πολύ δύσκολο και η οικονομική συγκυρία δεν βοηθάει καθόλου.

Γ. ΓΟΥΡΔΟΜΙΧΑΛΗΣ: Η απάντηση είναι ότι τον Ιούνιο μην περιμένεις να βρεις δουλειά, θα είσαι τυχερός αν βρεις δουλειά. Αυτό ισχύει για όλους σας. Αλλά, αν περιμένετε τώρα να ρωτήσετε για τον Ιούνιο, τότε είστε βαθιά νυχτωμένοι. Θα έπρεπε ήδη εδώ και ένα-δύο χρόνια να ψάχνετε για δουλειά. Θα έπρεπε να έχετε δουλέψει τα καλοκαίρια, να δουλεύετε part time τώρα και μη μου πείτε ότι πηγαίνετε στα μαθήματα, γιατί θα αρχίσω να γελάω.

Και το resume: **πουλήστε τον εαυτό σας, δεν είναι στο email μόνο. Από γραφείο σε γραφείο. Πόρτα-πόρτα, παιδιά. Πάνω-κάτω Ακτή Μισούλη, πάνω-κάτω τη**

Β. ΜΠΑΚΟΛΙΤΣΑΣ: Ό,τι είπαν οι προηγούμενοι είναι σωστό. Believe in yourself. Πραγματικά, πιστέψτε στον εαυτό σας. Μπορείτε να το κάνετε. Δεν ξέρω αν θα βρείτε δουλειά αύριο ή μεθαύριο.

Έχουν περάσει άνθρωποι από το γραφείο μας, οι οποίοι απασχολούνταν σε άλλους κλάδους κι επειδή ήρθαν για τρεις-πέντε μήνες στο γραφείο μας και τους άρεσε πάρα πολύ το τι σημαίνει ναυτιλία, παράτησαν οικογενειακές επιχειρήσεις και έγιναν εφοπλιστές. Εντάξει, ήταν άνθρωποι οι οποίοι είχαν, φυσικά, κάποια άλλα άνεση. Αλλά σας λέω ότι και αυτοί οι άνθρωποι μπορούσαν και είχαν την ευκολία να πουν: «Εντάξει, θα καθίσω να κάνω τη δουλειά του πατέρα μου, του θείου μου...». Κι όμως ήρθαν, και ήταν καλοκαίρι, που μπορούσαν να βρίσκονται με τα σκάφη τους από εδώ κι από εκεί, και έκαναν αυτό που ποθούσαν.

Άμα σας αρέσει αυτό πραγματικά, πηγαίνετε ένα καλοκαίρι σε ένα γραφείο. Όλοι μας εδώ πέρα προσλαμβάνουμε internships το καλοκαίρι, δείτε τι είναι και θα αποφασίσετε there and then αν σας αρέσει ή όχι. Θα τα δείτε όλα, θα πείτε μου αρέσει εκείνο ή το άλλο ή το παραπέρα και θα το κάνετε. Δεν είναι δύσκολο.

σχολεύει όλους τους νέους και ειδικά όλους εσάς που είστε εδώ πέρα, για τη ναυτιλία. Δυστυχώς, η ζωή είναι σκληρή. Και πρέπει να ανταγωνιστείτε και μεταξύ σας. Αυτή είναι η πραγματικότητα. Αυτός ο οποίος θα μπορέσει να πουλήσει τον εαυτό του καλύτερα, αυτός ο οποίος θα έχει το καλύτερο χαμόγελο, αυτός ο οποίος θα δουλέψει, θα είναι πιο εργατικός και θα πείσει τους άλλους που τον αξιολογούν, αυτός θα έχει και την καλύτερη ευκαιρία.

Ένας παιδιός πολιτικός, πρωθυπουργός της χώρας, έλεγε ότι τα καράβια έχουν προέλεες και φεύγουν. Σε αυτή τη δύσκολη εποχή για την Ελλάδα, για την κοινωνία της, για την οικονομία της, γνωρίζοντας ότι πολλές ξένες κυβερνήσεις και πολλά εμιράτα σας προσκαλούν να δείτε τις πρωτεύουσές τους και τις πόλεις τους στο εξωτερικό για να μετεγκαταστήσετε την έδρα σας, πώς αντιδράτε σε αυτό; Πιστεύετε ότι η Ελλάδα θα κρατήσει την ελληνική ναυτιλία της;

Ποιες γλώσσες πρέπει να έχουν ως εφόδια; Σε ποια γνωστικά αντικείμενα πρέπει οι νέοι να εστιάζουν;

Χ. ΒΑΦΕΙΑΣ: Όποιος μιλάει κινεζικά έχει εξαιρετικό πλεονέκτημα από τον αντίπαλό του. Το είπαμε, ρωσικά, κινεζικά, γιαπωνέζικα. Οτιδήποτε γνωρίζεις που δεν το ξέρει ο άλλος έχεις ένα πλεονέκτημα.

Μ. ΜΠΟΔΟΥΡΟΓΛΟΥ: Οι γλώσσες, ναι, είναι πολύ σημαντικό. Κατ' αρχάς, θέλω να πω ότι συμφωνώ με όλα όσα ακούστηκαν πριν. Εγώ θα έλεγα ότι και τα κινεζικά καλά είναι, αλλά η πιο σημαντική γλώσσα είναι τα αγγλικά. Τα αγγλικά πρέπει να τα μιλάμε καλύτερα από τα ελληνικά και να τα γράφουμε. Γιατί και με τους Κινέζους, με τους Γιαπωνέζους αγγλικά μιλάμε, στα αγγλικά επικοινωνούμε και μέσα στα γραφεία μας και με όλους αυτούς που βλέπετε εδώ. Τα interoffice memos που γράφουμε ένα τμήμα προς το άλλο είναι στα αγγλικά. Αυτά όσον αφορά τις γλώσσες.

Το ελληνικό πανεπιστήμιο που έχετε βγάλει εσείς, ξέρουμε όλοι ότι έχει τα καλύτερα μυσάλα, γιατί είναι πολύ ανταγωνιστικό στο να μπειτε. **Πρέπει να δώσετε εξετάσεις, πρέπει να είστε καλοί. Δυστυχώς, όμως, τα ελληνικά πανεπιστήμια έχουν απαξιωθεί στα μυσάλα πολλών από εμάς. Σκεφτείτε όμως ότι επιθυμείτε να εισέλθετε σε έναν διεθνή κλάδο και για μια θέση θα χτυπήσουν την πόρτα μας νέοι από πολλές γωνιές του πλανήτη με διεθνείς περγαμνές.**

Και ένα τελικό σχόλιο, αν μου επιτρέπετε, στο θέμα που απα-

Χ. ΒΑΦΕΙΑΣ: Παρά την έκτακτη φορολογία στη ναυτιλία, οι περισσότεροι έχουμε αποφασίσει ότι θα μείνουμε εδώ.

Ο σημαντικότερος λόγος για τον οποίο είχαμε σκεφτεί να φύγουμε δεν ήταν αυτή. Ήταν το θέμα ασφάλειας, αν και εφόσον επιστρέψαμε στη δραχμή. Τώρα που, υποτίθεται, είναι λίγο πιο ήρεμα τα πράγματα και έχει μειωθεί ο κίνδυνος, το 90%, μην πω παραπάνω, έχει αποφασίσει ότι δεν θα φύγει.

Τη φορολογία εμείς τη δεχτήκαμε, μαζί με την Ένωση Ελλήνων Εφοπλιστών, για να βοηθήσουμε το κράτος λίγο παραπάνω απ' ό,τι το βοηθάμε αυτήν τη στιγμή.

Και επίσης να προσθέσω και κάτι άλλο. Και να φεύγαμε, πάλη θα παίρναμε τους υπαλλήλους μαζί. Οπότε δεν είναι ότι θα έμεναν πολλοί άνθρωποι χωρίς δουλειά και εμείς θα φεύγαμε. Αυτούς τους ανθρώπους που έχουμε, 50, 100, όποιος ήθελε, όχι με το ζόρι, θα ερχόταν μαζί μας όπου πηγαίναμε.

Γ. ΓΟΥΡΔΟΜΙΧΑΛΗΣ: Πολλή κουβέντα έχει γίνει για τους Έλληνες πλοιοκτήτες και εφοπλιστές, αν θα μείνουν στην Ελλάδα ή όχι.

Όπως είπε και ο κύριος Βαφειάς, έχουν υπάρξει σχέδια, το plan B, που πάρα πολλές ελληνικές ναυτιλιακές εταιρείες εκπόνησαν πριν από τις απανωτές εκλογές του Ιουνίου, φοβούμενοι την κατάρρευση του πολιτικού και κοινωνικού ιστού της χώρας, που θα ήταν αποτέλεσμα της φυγής μας, της άτακτης φυγής από το ευρώ.

Το περίεργο και αστείο πράγμα -και αυτό θέλω να επισημάνω- είναι ότι **ο ελληνικός εφοπλισμός θα ήταν ο μόνος ο οποίος οικονομικά θα είχε κέρδος από τη φυγή της Ελλάδας από το ευρώ, δεδομένου του ότι είμαστε dollar-based.** Όλα τα έσοδά μας είναι δολάρια. Κάνουμε εισαγωγή δολαρίων. Καταλαβαίνετε λοιπόν τι τερά-



στιο κέρδος θα μπορούσαμε να έχουμε ως Έλληνες πλοιοκτήτες στην Ελλάδα, εισάγοντας δολάρια σε μια οικονομία που θα έχει ένα οποιοδήποτε νόμισμα, τη δραχμή αν θέλετε, που θα υποτιμάται καθημερινώς όπως στην Αργεντινή και λοιπά. Είναι λοιπόν οξύμωρο το σχήμα, διότι ήμασταν οι πρώτοι που θα είχαμε κέρδος και αποφασίσαμε να μείνουμε. Νομίζω ότι είναι πολύ σωστό αυτό που λέει ο κύριος Βαφειάς. Παρά την αλλαγή του τρόπου φορολόγησης των ναυτιλιακών επιχειρήσεων, ή μάλλον των διαχειριστριών εταιρειών και των πλοίων υπό ελληνική σημαία στην Ελλάδα, παραμένουμε στη χώρα όχι μόνο από πατριωτισμό, αν θέλετε, ή αγάπη προς την πατρίδα μας, γιατί αυτό υπάρχει μέσα σε όλους μας. Οι πιο πολλοί εδώ έχουν δραστηριοποιηθεί και έχουν σε μεγάλο βαθμό ανδρωθεί εκτός Ελλάδος με τον άλφα ή βήτα τρόπο. Παρ' όλα ταύτα, είμαστε εδώ για να επιτελέσουμε την επιχειρηματική μας δραστηριότητα.

Οπότε θεωρώ ότι θα μείνουμε, θα βοηθήσουμε όπως βοηθάμε πάντα. Υπάρχει μια κακώς νοούμενη ιδέα πως ο ελληνικός εφοπλισμός απομυζά από το κράτος. Δεν είναι έτσι.

Το έχω πει πάρα πολλές φορές και θα το ξαναπώ.

Δεν είναι έτσι. Είμαστε μια βιομηχανία η οποία δίνει πίσω πολλά. Και θα παραμείνουμε εδώ, με τους ανθρώπους μας και θέλουμε να δούμε κι εσάς στις πόρτες μας να ζητάτε δουλειά, για να μεγαλώσουν και να ανδρωθούν οι εταιρείες μας με Έλληνες και όχι με ξένους. Έχει δικίο ο κύριος Μποδούρογλου, έχουμε και ξένους στα γραφεία μας. Προτιμάμε όμως τους Έλληνες. Ελάτε λοιπόν, πουλήστε τον εαυτό σας και θα είμαστε εδώ και αύριο, και μεθαύριο, και αντιμεθαύριο.

Ν. ΚΟΣΜΑΤΟΣ: Θα ήθελα να σας πω ότι εγώ ζω στη Σιγκαπούρη, είμαι στην Ασία από το 1996. Ξεκίνησα το γραφείο στη Σιγκαπούρη λόγω της κατοικίας μου εκεί και παρ' όλα αυτά, το γραφείο, τα operations και το τεχνικό, τα εγκαταστήσαμε στην Ελλάδα.

Για φορολογικούς λόγους; Όχι. Γιατί η φορολογία στη Σιγκαπούρη είναι εξίσου καλή και με όλα αυτά που ακούμε εδώ στην Ελλάδα μπορεί να είναι και καλύτερη. Το κάναμε όμως γιατί **πιστεύουμε ότι χωρίς Έλληνες στο γραφείο, ελληνική ναυτιλία δεν μπορεί να υπάρχει.**

Λοιπόν, από τη Σιγκαπούρη ήρθαμε εδώ, επενδύσαμε, ανοίξαμε το γραφείο, έχουμε πέντε υπαλλήλους και έχουμε σκοπό να προσλάβουμε άλλους τρεις.

Συμφωνώ με τον κ. Γουρδομιχάλη. Κανένας δεν θα πάει πουθενά και όποιος μπορεί να βοηθήσει απ' έξω εδώ, θα το κάνει. Ο εφοπλισμός, η ναυτιλία προσφέρει στην Ελλάδα και προσφέρει πολύ περισσότερα από αυτά που σας λένε τριγύρω σας.

Β. ΜΠΑΚΟΛΙΤΣΑΣ: Αν κι εγώ βρίσκομαι αρκετό καιρό στο εξωτερικό και έχω μεγαλώσει εκεί, θα πω ότι κι εμάς το γραφείο μας στο Λονδίνο έχει τέσσερις Έλληνες.

Δηλαδή, δεν χρειάζεται να είμαστε ντε και καλά στην Ελλάδα. Είστε νέοι, ταξιδεύετε, αν σας αρέσουν τα ταξίδια δεν υπάρχει πιο ωραία δουλειά από τη ναυτιλία.

Μπορείτε να είστε στη Σιγκαπούρη, στο Βανκούβερ, στη Νέα Υόρκη, οπουδήποτε υπάρχει ναυτιλία. Αρκεί να το αγαπάτε.

Δεν είναι μόνο θέμα φορολογικό και το τι θα γινόταν με τη δραχμή και χωρίς τη δραχμή και όλα αυτά.

Σωστά μεν αυτά, αλλά υπάρχει ένα τεράστιο pool εδώ, εγχώριο. Άκουσα προηγουμένως πως 90.000 Έλληνες δουλεύουν σε ναυτιλιακές εταιρείες. Είναι τρομερό. **Δεν μπορεί ξαφνικά να σκωθούν και να αποχωρήσουν 700 ναυτιλιακές εταιρείες και να πάνε στη Σιγκαπούρη και να φύγουν ξαφνικά 90.000 Έλληνες.**

Εντάξει, μπορεί να το κάνει ένας πλοιοκτήτης με τους 50, 100 που έχει στο γραφείο του. Αυτό δεν σημαίνει ότι θα γίνει με όλους. Οπότε είναι ένα πολύ δύσκολο βήμα.

Το plan B πάντα υπήρχε, σε περίπτωση που προέκυπτε κάτι στραβό με τις εκλογές, αλλά δεν είναι δυνατόν 90.000 άνθρωποι να τους αφήσουμε έρμαιο ξαφνικά.

Είναι πάρα πολύ δύσκολο να σκωθούν να φύγουν αυτές οι ναυτιλιακές εταιρείες και να πάνε κάπου αλλού.

Και είναι τόσο σημαντικό αυτό το pool γνώσεως που υπάρχει εδώ στην Ελλάδα, και κυρίως της εμπειρίας, το οποίο είναι αυτό που δημιουργεί την ελληνική ναυτιλία.

Δεν το κάνουμε εμείς. Το κάνετε εσείς. Τα 90.000 άτομα που δουλεύουν στις ναυτιλιακές εταιρείες. Αυτό είναι το bottom line. Και μακάρι αύριο οι 90.000 να γίνουν 190.000. Μακάρι.

Μ. ΜΠΟΔΟΥΡΟΓΛΟΥ: Καλά, η δραχμή θα μας εξυπηρετούσε κιόλας, δηλαδή τις ναυτιλιακές εταιρείες. Επειδή τα έσοδα είναι σε δολάρια και το κόστος σε ευρώ, αντιλαμβάνεται κανείς ότι αν το κόστος μας ήταν σε ένα «μαλακό» νόμισμα όπως θα ήταν η δραχμή, θα μπορούσαμε να δίνουμε 10% αύξηση το χρόνο στο προσωπικό μας και στην ουσία, με σχέση δολαρίου, να έχουμε απομείωση των εξόδων, δηλαδή να έχουμε και οικονομία. Όπως γινόταν παλιά.

Εγώ είμαι μεγάλος, δεν είμαι μικρός, οπότε θυμάμαι την εποχή που οι ναυτιλιακές εταιρείες έδιναν αυξήσεις και εγώ εργαζόμουν και έπαιρνα αύξηση και 10% το χρόνο και 20%, αλλά ο εργοδότης μου σε σχέση δολαρίου με πλήρωνε λιγότερο. Εισέπραττε περισσότερα δολάρια.



4th

INTERNATIONAL SYMPOSIUM OF MARITIME SAFETY SECURITY & ENVIRONMENTAL PROTECTION



www.massep.gr

1st Announcement and call for papers

Following the successful International Symposia on Maritime Safety organized by the University of Piraeus in 1998, the University of the Aegean in 2001 and the National Technical University of Athens in 2007, the laboratory of Maritime Eco-

nomics, Management and Maritime Accidents of the Department of Maritime Studies of the University of Piraeus is organizing the fourth International Symposium of Maritime Safety, Security and Environmental Protection.

The Symposium aims at bringing together ship operators, managers, academics and policy-makers to debate on important issues of the shipping industry, as regards safety, security and environmental protection.

30th + 31st of May 2013

in METROPOLITAN Hotel Athens, GREECE.

Symposium topics

- Marine accident analysis
- Ship, port and supply chain security
- Formal safety assessment
- Risk management and analysis
- Risk based design
- Goal based standards
- Economics of safety and security
- Environmental management
- Hazardous materials management
- Liability and compensation
- Economic impact of pollution
- Ship recycling
- Classification society issues
- Reliability analysis
- Human factors
- Education and training
- Port reception facilities
- Ports of refuge
- Oil spill prevention and response
- Operational pollution
- Air pollution
- Vessel traffic management
- Risk acceptance criteria
- Legal-Regulatory issues
- Chartering and Environmental Protection
- Corporate Social Responsibility (CSR) and Environmental Matters

Each abstract should be...

between 400-500 words and should be sent to KEFI tours & conferences Ltd (PCO):



info@kefitours.gr
cbezantakou@kefitours.gr
PIC: Christina Bezantakou
Tel: (0030) 210 6232710
(0030) 210 6232106
Fax: (0030) 210 6230789

Time table deadlines

Abstracts due
December 20th, 2012

Abstract acceptance notification
January 20th, 2013

Draft paper due
February 15th, 2013

Paper acceptance notification
March 15th, 2013

Final paper due
March 31st, 2013



Εσείς οι μικροί δεν θυμάστε πώς ήταν τότε με τη δραχμή, που ξεκινούσε από 30 δραχμές το δολάριο και ξαφνικά ανήλθε στις 50, 200, 300. Έτσι ήταν τα πράγματα.

Θέλω να τονίσω κάτι το οποίο ίσως να είναι ενδιαφέρον για εσάς, οι οποίοι δεν είστε πολύ εξοικειωμένοι με τον κλάδο της ναυτιλίας. Πριν από έναν χρόνο, διεξήχθη ένα συνέδριο στην Αθήνα που το οργάνωσαν οι Financial Times. Το συνέδριο αυτό ήταν ναυτιλιακό και είχε έρθει και ο εντεταλμένος ρεπόρτερ των Financial Times, κάποιος Ράιτ.

Αυτός είχε ενημερωθεί και για τις λεπτομέρειες του πώς λειτουργεί η ελληνική ναυτιλία και τα λοιπά, και είχε γράψει ένα πάρα πολύ ωραίο άρθρο την επόμενη μέρα στους Financial Times, το οποίο έλεγε ότι, παρόλο που η Ελλάδα έχει καταστραφεί σε σχέση με τη Γερμανία, δηλαδή η Γερμανία ως κράτος της Ευρωζώνης έχει καταλάβει έναντι της Ελλάδας οικονομικά και τώρα διατηρεί στη ζωή την Ελλάδα βοηθώντας την, εντούτοις η ελληνική ναυτιλία τα έχει καταφέρει πολύ πιο καλά από τη γερμανική ναυτιλία.

Και ανέφερε το παράδειγμα πολλών γερμανικών εταιρειών οι οποίες πτώχευσαν και πτωχεύουν ακόμα, και το γεγονός ότι πολλές ελληνικές εταιρείες βρήκαν πλέον πρόσφορο έδαφος και αγοράζουν τα πλοία των γερμανικών εταιρειών. Αυτό ανταπαντήθηκε την επόμενη μέρα από έναν Γερμανό πλοιοκτήτη, γιατί ο κύριος Ράιτ έθεσε την ίδια ερώτηση σε έναν Γερμανό πλοιοκτήτη, ο οποίος είπε ότι οι Έλληνες πλοιοκτήτες τα πήγαν καλύτερα από τους Γερμανούς γιατί δεν πληρώνουν φόρους.

Έτσι είπε. Αυτό είναι ψέμα. Το αντίθετο ακριβώς συμβαίνει και γι' αυτό ήθελα να δώσω αυτή τη διάσταση στη συζήτηση περί εξόδου των ναυτιλιακών εταιρειών από την Ελλάδα και λοιπά. Αυτό που είπε ο Γερμανός πλοιοκτήτης είναι ένα ψέμα. Το αντίθετο είναι η πραγματικότητα.

Οι γερμανικές ναυτιλιακές εταιρείες, ειδικά το μοντέλο των KG funds όπως λέγεται στη γλώσσα μας, είναι μια επιχειρηματική δραστηριότητα στη ναυτιλία, η οποία επιδοτείται, πώς; Με το να τοποθετούν τα λεφτά τους δικηγόροι, γιατροί, ελεύθεροι επαγγελματίες ή οποιοσδήποτε Γερμανός φορολογούμενος σε μια εταιρεία που αγοράζει πλοία και έναντι της επένδυσης αυτής να μη φορολογείται όπως θα φορολογούν-

ταν εάν τα επένδυε σε μια άλλη γερμανική επιχείρηση, αν αγόραζε κάποιο σπίτι, αν τα χρησιμοποιούσε στη ζωή του.

Αυτό λοιπόν είναι η πραγματικότητα, αλλά το αναφέρω τώρα ώστε να επισημάνω ότι **πολλοί είναι δυσσχεσθημένοι από την επιτυχία διεθνώς της ελληνικής ναυτιλίας και θα τους ικανοποιούσε πάρα πολύ να μπορούσαν να μας δυσφημίσουν, ούτως ώστε να χρησιμοποιήσουν τυχόν απώλεια ανταγωνιστικότητας της ελληνικής ναυτιλίας υπέρ αυτών.**

Οι Έλληνες πλοιοκτήτες είναι εδώ από επιλογή. Εγώ όταν ξεκίνησα να δουλεύω θυμάμαι πως οι περισσότεροι, τα μεγαλύτερα ονόματα της ελληνικής ναυτιλίας, δραστηριοποιούνταν εκτός Ελλάδος, ήταν στη Νέα Υόρκη και στο Λονδίνο.

Ήρθαν εδώ τη δεκαετία του '80 οι περισσότεροι, όταν πλέον η Ελλάδα εντάχθηκε πλήρως στην Ευρωπαϊκή Ένωση, το πολιτικό σύστημα σταθεροποιήθηκε και έγιναν και επενδύσεις στις υποδομές. Θυμάμαι στην πρώτη μου δουλειά ως αρχιμηχανικός παίρναμε τηλέφωνο τον πράκτορα στην Ιταλία μία ώρα. Δεν έβγαине το τηλέφωνο.

Και στη ναυτιλία χωρίς επικοινωνίες είσαι μωδέν. Οι πλοιοκτήτες, όχι εγώ, γιατί εγώ δεν λογαριάζω τον εαυτό μου σε αυτούς, είμαι καινούργιος, τα περισσότερα μεγάλα σπίτια ήρθαν εδώ από επιλογή. Γιατί εδώ επέλεξαν να ζουν, να δουλεύουν και να προσφέρουν. Και θα μείνουν όλοι εδώ, εκτός αν το πολιτικό σύστημα πάθει διαστροφή και μας εκδιώξει.

Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ: Εμείς δεν νομίζω ότι είχαμε plan B για να κάνουμε relocation.

Απλώς να πω κάτι στο προηγούμενο, στην ανησυχία για εξεύρεση δουλειάς. Μιλάω για τη ναυτιλία πάντα. Ένας τρόπος, αν θέλει κάποιος να γνωρίσει τη ναυτιλία, είναι και μέσω μιας εταιρείας όπως η Ernst and Young, όπου εμείς για έναν άνθρωπο που ξεκινάει αυτό που θέλουμε είναι να έχει κάποιες βασικές γνώσεις λογιστικής, οικονομικών, και αυτή τη σπιρτάδα στα μάτια. Εμείς δεν δουλεύουμε στα γραφεία της εταιρείας, δουλεύουμε στα γραφεία των πελατών μας, είμαστε στις εταιρείες κάθε μέρα, αλλιώς έλεγχος δεν γίνεται από μακριά. Και εκεί κάποιος μπορεί να καταλάβει και τις δυσκολίες και το πώς δουλεύει μια ναυτιλιακή εταιρεία, με τα καλά της, με τα κακά της. Και εκεί μπορεί να πάρει ίσως και κάποιες αποφάσεις. Αν μετρήσουμε ίσως από τους κυρίους εδώ, θα δείτε ότι πολλά από τα στελέχη τους, ένα 80% των στελεχών οικονομικών υπηρεσιών σε ναυτιλιακές είναι από εταιρείες όπως η Ernst and Young.

Οι εκδηλώσεις «ΕΠΙΛΕΓΩ ΝΑΥΤΙΛΙΑ»
τελούν υπό την αποκλειστική αιγίδα της

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do