

Η ιδέα του διδύμου της «Nanophos» ήταν απλή: το νερό και η υγρασία δεν πρέπει να διαπερνούν τις διάφορες επιφάνειες. Το κατάφεραν, βγήκαν στην αγορά, βραβεύτηκαν στο πλευρό του πιο πλούσιου ανθρώπου του πλανήτη και πλέον ετοιμάζονται για πιο μεγάλα πράγματα. Εστω κι αν έχουν να κάνουν με τη... νανοτεχνολογία -ΤΟΥ ΣΩΤΗΡΗ ΧΙΩΤΑΚΗ

chiotakis@prothema.gr

ΒΑΣΙΛΗΣ & ΓΙΩΡΓΟΣ
ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ & **ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ**

ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ «ΝΑΝΟΤΕΧΝΟΛΟΓΟΙ» ΠΟΥ ΝΙΚΗΣΑΝ ΤΑ ΒΑΚΤΗΡΙΑ (ΚΑΙ ΚΑΤΕΚΤΗΣΑΝ ΤΟΝ ΜΠΙΛ ΓΚΕΪΤΣ)

Από τα πλακάκια και τα σκάφη που δεν μουχλιάζουν στο βραβείο της «Nanophos», την οποία δημιούργησαν με τα επιστημονικά «μαγικά» τους ένας φοιτητής και ένας καθηγητής

Η φαναχτερή εκδήλωση προς τιμήν του ανθρώπου που τρέχει τη μεγαλύτερη εταιρεία στον κόσμο πλησίαζε στο τέλος της. Ο ίδιος ο Μπιλ Γκέιτς έρχομαι κλεφτά ματές στο ρολόι του, καθώς το πρόγραμμά του ήταν, ως συνήθως πολύ φορτωμένο και προσέβλεπε παραμονή στην Αθήνα μόλις για εξί ώρες. Σε δεύτερο πλάνο, δύο νέοι άνθρωποι χαμογελούσαν και έσφιγγαν τα χέρια των παρευρισκομένων μάλλον αμήχανοι, καθώς το αστραποβόλημα των φλας της δημοσιότητας δεν ήταν ακριβώς αυτό που λέμε δεύτερη φύση γι' αυτούς. Εστω και διακριτική, η παρουσία τους κατάφερε να προκαλέσει το δικαιολογημένο ερώτημα: τι ακριβώς κάνουν τέλος πάντων αυτοί στη «Nanophos» και βραβεύτηκαν από τον ίδιο τον ΓΚΕΪΤΣ; Για να βρούμε τον... μίτο της Αριάδνης στη νανοτεχνολογία, πρέπει να πάμε τρία χρόνια πίσω. Τότε που το Πανεπιστήμιο Αλβα έμενε πίστο στο ραντεβού του και έδινε το «παρών», όπως και το London Business School, για άλλη μια φορά στη βραβείωση πρωτότυπων επιχειρηματικών σχεδίων. Για την ακρίβεια, έπαινε το βραβείο για το καλύτερο business plan της χρονιάς. Το σχέδιο ήταν μια ιδέα του κ. Γιώργου Αραμπατζή, φοιτητή του Αλβα, και αφορούσε σε μια προηγμένη αντιβακτηριδιακή μέθοδο στα δομικά υλικά. Μαζί με 4 συμφοιτητές του, ο νεαρός χημικός μηχανικός με διδακτορικό στο Πολυτεχνείο «έπαιξε» με τους φωτοκαταλύτες, με τη χρήση του φωτός, που αποδείχθηκε ότι απομακρύνει από υλικά όπως τα πλακάκια τα διάφορα βακτηρίδια. Κοινώς, μιλάμε για υλικά που ουσιαστικά... καθαρίζονται από μόνα τους.

Η επανάσταση του «material science» ΗΜΕΘΩΔΟΣ κέρδισε και τον αμερικανοσπουδαγμένο-αλλά και αμερικανογεννημένο με καταγωγή από την Πάρου, που πρωτοπάτησε τα πάτρια εδάφη σε ηλικία 4 ετών- κ. Βασίλη Θεοχαράκη, αναπληρωτή καθηγητή Marketing στο Αλβα. Εγώντας παραστάσεις από σπουδές με υποτροφία στο Πανεπιστήμιο της Νέας Υόρκης αλλά

και εργασιακή πείρα από ερευνητικά κέντρα της IBM και στην ίδια τη Silicon Valley της ΗΠΑ, ο 41χρονος σήμερα καθηγητής δεν δυσκολεύτηκε να αντιληφθεί ότι η ομάδα είχε φτάσει μπροστά σε κάποια σημαντικά νέα δεδομένα στον χώρο του «material science».

Η «χημεία» μεταξύ δύο χημικών...

«ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ υπάρχουν πολλές καινοτόμες ιδέες, αλλά δυστυχώς σπανίως βρίσκουν ευήκοα ώτα εκεί που πρέπει. Στο «business stories» ο 30χρονος πλέον κ. Γιάννης Αραμπατζής, «Ημιον τυχερός και με το κλίμα που υπάρχει στο Αλβα και με την αντιμετώπιση που είχα από τον Βασίλη», προσθέτει. Αλλωστε, η... χημεία μεταξύ των δύο χημικών μηχανικών είχε ταιριάζει από την αρχή-πολύ προτού συναντηθούν καν, αφού στην ουσία, με διαφορά ετών βεβαίως, είχαν πάει και στο ίδιο σχολείο στα Βριλησσια- έστω κι αν έχουμε

να κάνουμε με... έναν ΑΕΚτζή (Βασίλη) και έναν Παναθηναϊκό (Γιάννη)! Ο κ. Αραμπατζής δεν το σκέφτηκε και πάρα πολύ να πει το «να» στην πρόταση του καθηγητή του για να πάρει το επιτυχημένο business plan επιχειρηματική σάρκα και οστά. Και τον Νοέμβριο του 2005 εγένετο η ανώνυμη εταιρεία με το όνομα «Nanophos». Με όνομα... ασορτί, δηλαδή, στο αντικείμενό της. Κάπου εκεί αρχίζει η δοκιμασία της αγοράς όχι ακόμη σε επίπεδο λιανικής, αλλά στα εργοστάσια που ενδιαφέρθηκαν για την ιδέα.

«Ξεκίνησαμε από τη Νότια Ευρώπη, καθώς σε Ιταλία και Ιβηρική παράγει περίπου το 90% των πλακιδίων όλης της Ευρώπης», θυμάται ο κ. Θεοχαράκης. «Βλέπαμε στην πράξη την εφαρμογή της μεθόδου μας σε ένα εργοστάσιο στην Πορτογαλία, όταν επιστράφηκε εκεί μία παρτίδα πλακιδίων με μαύρους λεκέδες που είχαν προκληθεί από καθάρισμα με νερό. Οπότε ο ιδιοκτήτης του εργοστασίου μάς έριξε το μπαλάκι, ρωτώντας αν θα μπορούσαμε να κάνουμε κάτι γι' αυτό».

Όταν το Χάρβαρντ γνωμοδότησε: «ΟΚ, it works!» Η ΠΑΤΕΝΤΑ τους πήρε το υψηλό «ΟΚ, δουλεύει» από το ίδιο το πανεπιστήμιο του Χάρβαρντ, που είχε κάνει σχετικές έρευνες. Αλλά η δοκιμασία πάνω στην παραγωγή ήταν η



ΒΑΣΙΛΗΣ ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ
Ο καθηγητής με τον οποίο πέρασαν από τη θεωρία στην πράξη



BILL GATES
Ο πλουσιότερος άνθρωπος του κόσμου βράβευσε τη «Nanophos»





ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ
Ο φοιτητής που είχε την ιδέα

πεμπουσία της φιλοσοφίας του διδύμου της «Nanophos». Και κάπως έτσι, η πείση για λύσεις πέρασε και στα τοιμάντα, στην Ελλάδα αυτή τη φορά, με το παρεμφερές ερώτημα ιδιοκτήτη εταιρείας με εξαγωγές στην Ευρώπη: «Παιδιά, υπάρχει τρόπος να μην πάνουν οι τοιμενένες επιφάνειες προσιάνδα και λεηλίνες» Αποδείχθηκε ότι υπάρχει- και ότι πλέον η αγορά οδηγούσε το φορητικό business plan πιο μακριά. Η νανοτεχνολογία πέτυχε σε όλες αυτές τις επιφάνειες το κλείσιμο των πόρων, ώστε να μην περνά σε αυτές το νερό και η υγρασία. «Αδιαβροχοποιητικά υπάρχουν και υπάρχουν πολλά στην αγορά-εξήγηε ο κ. Θεοχαράκης. «Αλλά εδώ δεν έχουμε να κάνουμε πια με κάτι που επιστρώνεται εν είδει βερνικιού, αλλά ωλώνει την επιφάνεια, χρωαίεται ξανά πέρασμα στο... πέρασμα του χρόνου και είναι και χημικό, δηλαδή κακό για το περιβάλλον. Τώρα έχουμε να κάνουμε με κάτι που γίνεται ένα με την επιφάνεια και την αδιαβροχοποιεί απόλυτα εξήγηε.

Υγρασία τέλος (με υλικά που καθαρίζονται μόνα τους) ΚΑΙ η μπροσούρα των προϊόντων της «Nanophos» αυτό ακριβώς δείχνει. Τοιμάντα, πλακάκια, μάρμαρα, κεραμίδια με το νερό επάνω τους απλώς... να περιμένει να στεγνώσει και να μην τα διαπερνά, να μην τα λεκιάζει. Προϊόντα δηλαδή «κατά» του νερού με βάση το ίδιο το νερό. Πολύ γρήγορα η ιδέα βρήκε και άλλη πρακτική εφαρμογή: όχι μόνο να μην επιτρέπει στο υγρό στοιχείο να εισχωρεί στην επιφάνεια, αλλά και να μπορεί να βγαίνει από όπου προηγουμένως είχε ήδη εισχωρήσει. Με δυο λόγια, υγρασία τελος! Η εφαρμογή διαδίδεται πόρτα-πόρτα και στόμα με στόμα και οι εγκαταστάσεις της «Nanophos» στο Τεχνολογικό Πάρκο του Λαυρίου αρχίζουν αγά-αγά να «αντιπλαβούνονται» τι εστί εντατικοποίηση στον 21ο αιώνα. Οι πέντε εργαζόμενοι της μονάδας εύκολα θα γίνουν δέκα στο ορατό μέλλον, ενώ μέχρι τον Ιούνιο θα έχει πλήρως αυτοματοποιηθεί η παραγωγή. Αν δεν το καταλάβετε, πέρασα πια στην Ιαπωνία. Με 7 ευρώ το λίτρο-καλύπτει κάπου 9 τετραγωνικά μέτρα- στα ράφια του «Praktiker» αλλά και στον δρόμο προς Κύπρο, Ισπανία και Πορτογαλία συναντά κανείς πλέον τα καθαριστικά επιφανειών «DeSali» και τα αδιαβροχοποιητικά «SurfProte». Αρα, οι ρυθμίσεις για την εταιρεία που έδωσε υπερ-δωδεκάμηνη χρήση 2005-2006 με τζίρο λίγο πάνω από... 1.000 ευρώ διαρκώς ανεβαίνουν. Και οι προκλήσεις γητυούν συνεχώς την πάρτα των δύο φίλων πλέον, οι οποίοι οι νιώθουν ότι οι χρόνος τόσο για το φουσκωτό και την οικογένεια του καθηγητή αλλά και για την αυτόνομη κατάδοση του φορητή πλιέεται επεκίνουνα από τα νέα δεδομένα. Όπως και η ανάγκη να στηθούν δικτα διανομής και αποτελεσματικό σύστημα αποθήκευσης αλλά και η ζήτηση για ανάλογες χρήσεις και σε άλλα «πεδία», όπως το ξύλο. Η πορτογαλική αγορά έρχεται να παίξει τον ρόλο του οδηγού για άλλη μια φορά. «Εκεί κυριαρχούν οι μεγάλες αλυσιδές», εξήγησε ο κ. Αραμπατζής. «Και ο χρόνος παράδοσης πρέπει να είναι σύντομος. Καταφέραμε να φτάσει το προϊόν στον πελάτη μέσα σε 5 ημέρες από την παραγωγή του, καθώς αυτός δεν απευθύνεται απευθείας σε εμάς, αλλά στις αποθήκες, οι οποίες λειτουργούν εν-ελεκτα και αποτελεσματικά», προσθέτει.



Για να αποδοθούν από τον κ. Θεοχαράκη τα είσημα σε έναν άλλο απόφορο του Αλβα, τον Πορτογάλο, στενό πλέον συνεργάτη Diogo Thomas. Τον ελληνιστί... Διονύση Θωμά- για όσους επιμένουν ότι η φάρα μας βρίσκεται παντού! Πάντως η «Nanophos» δείχνει ικανή να πάει παντού. Στο ύψιστο, για παράδειγμα, αλλά και σε μια άλλη μεγάλη... ψαριά. «Προσπονούμε τώρα να βρούμε τρόπους για να μην πάνουν οι πυθμένες των ακαθάρτων της γωστήτης- λέει ο κ. Θεοχαράκης, που έχει «παρκάσει» το φουσκωτό του στο λιμάνι του Λαυρίου μέχρι το επόμενο ραντεβού με τη γυναικα του και τα παιδιά του, τη 10χρονη Ιλιάνα και τον 4χρονο Οδυσσέα. Αλλά και μέχρι να βρει την απάντηση στο νέο στόχημα. «Η μουράβια, που περνούν όλοι κατά παράδοση στα σκάφη, μεγαλώνει τις αντιστάσεις στο νερό, άρα αυξάνει την κατανάλωση σε καύσιμα και ρυπαίνει. Πρέπει να υπάρχει καλύτερη λύση», σκέφτεται φωναχτά. Ο ίδιος ο κ. Θεοχαράκης μάλλον θα είναι που θα σκεφτεί και τις ανάγκες της επόμενης ημέρας συνολικά για τη «Nanophos». Η εταιρεία το 2007 τζίρα περίπου 100.000 ευρώ, επιτυγχάνοντας οριακά κέρδη. Στη σύντομη ιστορία της, τα μεγέθη κινούνται με γεωμετρική πρόοδο. Αν η λογική των δύο φαν της θάλασσας έχει να κάνει με το «sky is the limit» (το όριο είναι ο ουρανός) ίσως πρέπει να τα δουν κάποια στιγμή τα πράγματα μέσα από εντονότερα... αγορά πιασμα.

