

ΤΜΗΜΑ Β

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Η ύφεση εξαπλώνεται

Οι οικονομίες της Ευρώπης έχουν ήδη μολυνθεί από τον ιό της ύφεσης, αλλά οι υπεραισιόδοξοι πολιτικοί της ΕΕ διαβεβαιώνουν ότι τα οικονομικά fundamentals είναι ισχυρά και ότι «δεν συντρέχει ανάγκη για ναυαγοσωστικά». Με αυτή τη θέση πήγαν και στη συνάντηση του G7, η οποία λαμβάνει χώρα στο Τόκιο. Όσον αφορά τις αγορές της Ευρώπης, άγονται και φέρονται ακόμη από τις διαθέσεις στη Wall Street.

ΜΑΡΙΤΑ ΖΗΚΟΥ • Σελ. Β16

Π. ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ

Ζητεί στήριξη μετά την κρίση

Στηρίγματα αναζητεί ο πρόεδρος της ΔΕΗ κ. Π. Αθανασόπουλος στην προσπάθεια να πείσει για την αναγκαιότητα συνεργασίας της επιχείρησης με ιδιώτες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Α. Γ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΑΚΗΣ • Σελ. Β5

INTERNET

Γιατί η Microsoft θέλει τη Yahoo

Για τον Στιβ Μπάιμερ, διευθύνοντα σύμβουλο της Microsoft, η πρόταση για εξαγορά της Yahoo συνδέεται με την επιδίωξη της μεγαλύτερης εταιρείας λογισμικού να ξεπεράσει την Google.

ΣΠ. ΦΡΑΓΚΟΣ • Σελ. Β11

ΟΜΙΛΟΣ LVMH

Το λαϊκό άνοιγμα της Louis Vuitton

Η Louis Vuitton ετοιμάζει για πρώτη φορά διαφημιστική εκστρατεία στην τηλεόραση στοχεύοντας και σε αγοραστές με χαμηλότερα εισοδήματα.

ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΠΟΥΤΕΤΣΗ • Σελ. Β13

Ι. ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ - Β. ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ

Επιχειρώντας στην καινοτομία

Ο νεαρός επιστήμονας και ο καθηγητής του στο ALBA κάνουν πράξη τις ιδέες τους στον χώρο της νανοτεχνολογίας και στοχεύουν στη διεθνή αγορά.

• Σελ. Β8

Α. ΜΑΝΙΑΔΑΚΗΣ

Ο τελευταίος μικρομέτοχος των Μινωικών

Γ. Σ. ΣΚΟΡΔΙΛΗΣ • Σελ. Β9

Με σχέδιο νόμου επαγγελματίες από άλλες χώρες-μέλη της ΕΕ θα εργάζονται στην Ελλάδα

Ανοίγουν κλειστά επαγγέλματα

Τι αλλάζει για δικηγόρους, συμβολαιογράφους, μηχανικούς

ΤΟ ΣΚΑΝΔΑΛΟ ΤΗΣ SOCIETE GENERALE

Τα μυστικά του χρηματιστή

Ο 31χρονος γάλλος χρηματιστής Ζερόμ Κερβιέλ (φωτογραφία) συνέδεσε το όνομά του με το μεγαλύτερο τραπεζικό σκάνδαλο. Με έκνομες συναλλαγές ζημίωσε τη Société Générale κατά 4,82 δισ. ευρώ. Το Εφετείο του Παρισιού διέταξε την προφυλάκισή του εν όψει της δίκης του με την κατηγορία της κατάχρησης εμπιστοσύνης.

ΑΡΓ. ΠΑΠΑΣΤΑΘΗΣ
• Σελ. Β14-15



Ανοίγει ο φάκελος της απελευθέρωσης υπηρεσιών και επαγγελμάτων μετά τις κυβερνητικές παλινοδίες τεσσάρων ετών. Στο υπουργείο Οικονομίας συγκροτήθηκε Νομοπαρασκευαστική Επιτροπή με εντολή ως το τέλος Μαΐου να καταρτίσει το σχέδιο νόμου με το οποίο θα ενσωματώνεται στην ελληνική νομοθεσία η κοινοτική οδηγία που επιτρέπει σε επαγγελματίες από άλλες χώρες-μέλη της ΕΕ να εργάζονται και να προσφέρουν υπηρεσίες στην Ελλάδα. Το νομοσχέδιο αφορά δικηγόρους, μηχανικούς, συμβολαιογράφους και πολλές ακόμη κατηγορίες επαγγελματιών για τους οποίους μένου κλειστά τα ελληνικά σύνορα.

Δ. ΣΤΑΜΠΟΓΛΗΣ • Σελ. Β7

■ Ανατρέπονται τα σχέδια των ευρωπαίων κεντρικών τραπεζιτών για αύξηση επιτοκίων Ερχονται μειώσεις στις δόσεις των στεγαστικών

ΚΑΤΟΙΚΙΑ

Υποχώρηση των τιμών περιμένουν οι αγοραστές

Στάση αναμονής τηρούν οι υποψήφιοι αγοραστές με αποτέλεσμα να υπάρχει κάμψη της ζήτησης.

Κ. ΣΙΩΜΟΠΟΥΛΟΣ • Σελ. Β4

Καλύτερες ημέρες φαίνεται να ξημερώνουν για τους δανειολήπτες καθώς οι ανησυχίες για επιβράδυνση των ρυθμών ανάπτυξης της οικονομίας της ευρωζώνης ανατρέπουν τα σχέδια των ευρωπαίων κεντρικών τραπεζιτών για αύξηση επιτοκίων. Η ΕΚΤ διατήρησε αμετάβλητα τα επιτόκια την περασμένη Πέμπτη και τώρα οι τραπεζίτες δεν αποκλείουν να υπάρξουν και μειώσεις στη διάρκεια του 2008. Πώς αναμένεται να διαμορφωθεί η μηνιαία δόση των στεγαστικών δανείων.

Α. ΜΑΡΚΟΥ • Σελ. Β2-3

ΑΠΟ ΘΕΣΣΕΩΣ

Το DVD της οικονομίας

Ολοι στην κυβέρνηση είναι απορροφημένοι από το σίριαλ του DVD και δεν ευκαιρούν να ασχοληθούν με την οικονομία.

ΓΡ. ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ
• Σελ. Β28

Σκεφθείτε γρηγορά

Πλοηγηθείτε Γρηγορότερα

NOKIA Eseries

Nokia E51

ALPHA COPY
Ποιότητα στην Επικοινωνία

Ι. ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ - Β. ΘΕΟΧΑΡΑΚΗΣ

Ένα δυναμικό ταξίδι στη νανοτεχνολογία

Η ιστορία του νεαρού επιχειρηματία κ. **Ι. Αραμπατζή** και του συνεταιρού του κ. **Β. Θεοχαράκη** δεν είναι τίποτε άλλο από την ιστορία μιας ιδέας – συνοδεύεται από ορισμένους αξιόλογους πανεπιστημιακούς τίτλους – η οποία γίνεται επιχείρηση, προϊόν και αγορά. Και αυτό στην πιο καθαρή μορφή του. Χρησιμοποιώντας μάλιστα τη νανοτεχνολογία! Από εκεί προέρχεται και το όνομα της εταιρείας, Nanophos ΑΕ. Εγκατεστημένη στο Τεχνολογικό και Πολιτιστικό Πάρκο του Λαυρίου, χωρίς στρατηγικούς επενδυτές και τραπεζικό δανεισμό, αξιοποιώντας κάθε δυνατότητα ιδίας χρηματοδότησης, οι δύο συνεταιίροι οικοδομούν την επιχειρηματική παρουσία τους βήμα βήμα, προσφέροντας στην αγορά ένα προϊόν που ως τώρα δεν υπήρχε. Αυτό τουλάχιστον υποστηρίζουν, και έτσι κατόρθωσαν να κατοχυρώσουν νομικά την ευρεσιτεχνία τους. Μία ιστορία σύντομη μετρώντας τη στη μικροκλίμακα της αγοράς, αφού αρχίζει μόλις το 2005, αλλά αρκετή για τους πρωταγωνιστές της που τη βιώνουν στιγμή στιγμή ως μια συναρπαστική εμπειρία η οποία αξίζει σίγουρα περισσότερο από τις πωλήσεις των... 1.000 ευρώ που είχαν το 2006!

Ο κ. Ι. Αραμπατζής τελειώνοντας χημικός στο Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων έκανε τη διδακτορική διατριβή του στη Σχολή Χημικών Μηχανικών του ΕΜΠ – μέρος της διατριβής του ήταν ο καθαρισμός επιφανειών από τα βακτήρια με τη βοήθεια του φωτός – και στη συνέχεια πήγε στο ALBA όπου έκανε το μεταπτυχιακό του στη διοίκηση επιχειρήσεων.

Εκεί γνωρίστηκε με τον κ. Β. Θεοχαράκη, καθηγητή του στο μάθημα της επιχειρηματικότητας. Μάλιστα τον Ιούνιο του 2005 το ALBA παίρνει το πρώτο βραβείο επιχειρηματικού σχεδίου (European Business Plan of the Year) στον ετήσιο πανευρωπαϊκό διαγωνισμό των επιχειρηματικών πανεπιστημίων. Βραβευθείς είναι ο κ. Αραμπατζής! Τελειώνοντας λοιπόν τις σπουδές του τον Σεπτέμβριο του 2005 είχε να διαλέξει μεταξύ της επαγγελματικής σταδιοδρομίας σε κάποια μεγάλη και πιθανόν πολυεθνική εταιρεία ως στέλεχος και της επιχειρηματικής πρωτοβουλίας, να θέσει δηλαδή σε εφαρμογή όσα ο ίδιος ανακάλυψε στο εργαστήριο και συνάρθρωσε ως βραβευθέν πλέον επιχειρηματικό σχέδιο.

Σε εκείνη τη φάση ο κ. Θεοχαράκης βρέθηκε δίπλα του («όποια επιλογή και αν ακολουθήσεις, θα είμαι μαζί σου»). Και όταν τελικώς ο νεαρός επιστήμονας αποφάσισε να γίνει επιχειρηματίας, ο πρώην καθηγητής του έγινε ο συνεταιίρος του. Τον Νοέμβριο του 2005 οι δύο συνεταιίροι δημιουργούν τη Nanophos ΑΕ με μετοχικό κεφάλαιο 75.000 ευρώ (συμμετοχή 50%-50%), τόσα κατόρθωσαν να συγκεντρώσουν από δικές τους πηγές, και εγκαθιστούν την επι-



Το πειραματικό εργαστήριο της Nanophos (φωτογραφία επάνω) και οι δύο μέτοχοι, ο κ. Ι. Αραμπατζής (αριστερά) και ο κ. Β. Θεοχαράκης

χείρησή τους στο Τεχνολογικό και Πολιτιστικό Πάρκο του Λαυρίου. Και οι δύο πανεπιστημιακοί γίνονται πλέον επιχειρηματίες. Η νέα εταιρεία έχει σκοπό να παρασκευάζει και με βάση τη νανοτεχνολογία. «Οραμά της» λέει ο κ. Αραμπατζής «είναι να ρυθμίζει τα υλικά σε επίπεδο νανομέτρου για να εξυπηρετεί τις καθημερινές μας ανάγκες». Επεξηγεί μάλιστα ότι «ένα νανόμετρο είναι τόσο μικρό που αν η Γη είχε διάμετρο ενός μέτρου τότε ένα μίλο θα ήταν περίπου ένα νανόμετρο!».

Η πρώτη τους σκέψη είναι να έλθουν σε επαφή με την ευρωπαϊκή βιομηχανία. Γνωρίζοντας ότι οι μεγαλύτερες ευρωπαϊκές βιομηχανίες παραγωγής κεραμικών πλακιδίων είναι ισπανικές (και ιταλικές), απευθύνονται στην ισπανική πρεσβεία της Αθήνας ζητώντας έναν πλήρη κατάλογο των βιομηχανιών αυτού του κλάδου. Και αφού παίρνουν τον κατάλογο, επιλέγουν τη μεγαλύτερη βιομηχανία της Ισπανίας.

Το πρώτο προϊόν της νέας εταιρείας, με το οποίο προσπάθησε να μπει στην αγορά,

είχε αντιβακτηριακές και αυτοκαθαριζόμενες ιδιότητες. Αφορούσε κυρίως βιομηχανίες. Μάλιστα το υλικό επιδεικνύει μια ιδιαιτερότητα, εξηγεί ο κ. Αραμπατζής: «η επικάλυψη απαιτεί επεξεργασία σε θερμοκρασία στην

τα πλακάκια λειιάζουν και έχουμε πρόβλημα. Μπορείτε να βρείτε κάτι σχετικό;». Και έδωσαν την απάντηση «κάτι θα βρούμε». Όπως εξηγεί ο κ. Θεοχαράκης «δεν είχαμε τίποτε υπόψη μας και σε κάθε περίπτωση έπρεπε να δώσου-

με λύση με τη νανοτεχνολογία. Κλείστηκα στο εργαστήριο και άρχισα τις έρευνες». Ετσι δημιουργήθηκε ουσιαστικά το προϊόν που αφορά τον καθαρισμό και την αποκατάσταση επιφανειών κεραμικών πλακιδίων, μαρμάρων, τσιμέντου και πέτρας. Σε μια άλλη περίπτωση ελληνική βιομηχανία η οποία εξαγει τσιμεντένια τούβλα στη Βόρεια Ευρώπη αντιμετώπιζε το πρόβλημα της διάβρωσης των υλικών της λόγω των συ-

γκεκριμένων κλιματολογικών συνθηκών. Ο κ. Θεοχαράκης αναφέρει χαρακτηριστικά ότι «η συνεχής επαφή της εταιρείας με τους βιομηχανικούς εταίρους της αποκάλυψε ότι υπάρχουν και άλλες σημαντικές προκλήσεις, στις οποίες η νανοτεχνολογία μπορούσε να δώσει αποτελεσματικές λύσεις». Και προσθέτει πως «η αδιαβροχοποίηση κεραμικών και τσιμεντοειδών επιφανειών ήταν κάποιες από αυτές τις προκλήσεις. Η ερευνητική αναζήτηση οδήγησε στην ανάπτυξη συγκεκριμένης σειράς προϊόντων που δίνει λύσεις στα παραπάνω προβλήματα. Μάλιστα οι λύσεις είναι πολύ πιο αποτελεσματικές από οποιαδήποτε άλλη έμμεση ή άμεση λύση, πιο οικονομικές, διαρκούν περισσότερο, είναι πολύ εύκολα εφαρμόσιμες». Εξηγεί συγκεκριμένα ότι «είναι σημαντικό να αναφερθεί πως τα νανοσωματίδια της Nanophos έχουν ως βάση το νερό, αποκλείοντας επικίνδυνους οργανικούς διαλύτες και επιδεικνύοντας αξιοσημείωτο σεβασμό τόσο στον χρήστη-άνθρωπο όσο και στο περιβάλλον».

«Στόχος μας είναι» λέει ο κ. Αραμπατζής «να αποδεί-

ξουμε ότι μπορεί να γεννηθεί καινοτομία στην Ελλάδα και μάλιστα να διαχυθεί αποτελεσματικά σε όλο τον κόσμο. Για τον λόγο αυτό στόχο αποτελεί τόσο η ανάπτυξη εφαρμογών και λύσεων αλλά και η εξαπλώση σε νέες διεθνείς αγορές». Πράγματι η Nanophos ασχολείται πλέον με δομικά υλικά (τσιμεντοειδή, κεραμικά, μάρμαρα και φυσικά πετρώματα, ξύλο) προσφέροντας συγκεκριμένες λύσεις, όχι μόνο στην Ελλάδα. Και επισημαίνει χαρακτηριστικά ότι «ρυθμίζοντας την ύλη σε τόσο χαμηλό επίπεδο μπορούν να προκύψουν υλικά με απίστευτες ιδιότητες. Φαντάζεστε τις αγαπημένες επιφάνειές σας επενδυμένες με κεραμικά πλακίδια τα οποία απορροφούν το περιβάλλον φως και καταστρέφουν τα βακτήρια για πάντα;

Εναν τοίχο ή μια τσιμεντένια οροφή που όταν πέφτει νερό παραμένει στεγνή; Κεραμίδια που αντέχουν σε ακραίες καιρικές συνθήκες; Οι παραπάνω εφαρμογές αποτελούν επιτεύγματα της Nanophos, στο εργαστήριο της οποίας αναπτύσσεται συνεχώς η απαραίτητη τεχνολογία».

Ετσι νανοτεχνολογικά προϊόντα και καθαριστικά διακινούνται και σε συσκευασίες που μπορεί να προμηθευτεί ο καθένας, κυρίως από εξειδικευμένους προμηθευτές αλλά και μεγάλες αλυσίδες (π.χ. Praktiker στην Ελλάδα ή MaxMat στην Πορτογαλία). Αξίζει πάντως να σημειωθεί ότι ένας πορτογάλος συνεργάτης τους – είχαν γνωριστεί στην Αθήνα –, ο κ. Ντιόγκο Τομάζ, παίζει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της Nanophos ΑΕ στην Ιβηρική χερσόνησο. Εχοντας συστήσει εταιρεία διανομής στην Πορτογαλία, δημιουργεί ήδη δίκτυο διανομής σε όλη την περιοχή. Παράλληλα αναπτύσσουν σιγά σιγά το δίκτυο διανομής τους στην ελληνική αγορά (Αττική, Θεσσαλονίκη, Αχαΐα) με αξιόλογα ως τώρα αποτελέσματα. Όπως λένε έχουν εγγράψει στην παρούσα φάση μερικές δεκάδες βιομηχανίες και βιοτεχνίες στο πελατολόγιό τους, και αυτό συμβαίνει ενώ η βιοτεχνία τους δεν διαθέτει ακόμη αυτόματη γραμμή συσκευασίας. «Τώρα σχεδιάζουμε να δαπανήσουμε 100.000 ευρώ για να αποκτήσουμε αυτόματο συσκευαστήριο». Είναι προφανές ότι η συσκευασία γίνεται ακόμη «με τα χέρια». Από τον περασμένο Σεπτέμβριο άρχισε η τοποθέτηση των προϊόντων στο δίκτυο της λιανικής πώλησης δομικών χημικών υλικών (ευθέως ανταγωνιστικό προϊόν τους είναι η υγρή σιλικόνη) και σύντομα θα αρχίσουν οι εξαγωγές στην Κύπρο και στην Ιταλία. Πέρσι οι πωλήσεις τους ήταν 100.000 ευρώ, εφέτος εκτιμούν ότι ίσως ανέλθουν στις 500.000 ευρώ, αλλά στόχος τους είναι το 2009 να είναι άνω του 1.000.000 ευρώ.

Το ταξίδι τους στην αγορά με όχημα τη νανοτεχνολογία μόλις άρχισε...