



Mια συζήτηση με την Έφη Κουτσουρέλη είναι πάντα μια ευχάριστη, δημιουργική και απολαυστική εμπειρία. Είναι ένας άνθρωπος που διαβάζει προσεκτικά τις εξελίξεις και προτοποθετείται στο μέλλον. Ζει έντονα την καθημερινότητα, χωρίς όμως να χάνει τον στόχο και τον μεγάλο ορίζοντα. Σχεδιάζει αυτό που θα έρθει, πάντοτε σε επαφή με το «σήμερα» και τις προκλήσεις του.

Η Έφη Κουτσουρέλη έχει δουλέψει σκληρά πάντα σε «έξυπνες» επιλογές. Ξεκίνησε από το εμπόριο και συνεργάστηκε με την Info Quest, μόλις ξεκίνησε, με μετοχική σχέση από το 1984, που ιδρύθηκε η ΑΕ. Ήταν ιδρυτικό μέλος της εταιρείας.

Η ηγετική της παρουσία αναδείχθηκε μέσα από τη δραστηριοποίησή της σε όλους τους κρίσιμους διοικητικούς τομείς της εταιρείας. Κανείς σήμερα δεν μπορεί να αμφισβητήσει πόσο συνέβαλε η Έφη Κουτσουρέλη στην ανάπτυξη και στον μετασχηματισμό της Info Quest σε Όμιλο εταιριών με δραστηριότητες στους τομείς, στις ταχυδρομικές υπηρεσίες και στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας.

Για πολλά χρόνια, το όνομα της κυρίας Κουτσουρέλη ήταν συνδεδεμένο με τον τομέα Marketing & Επικοινωνίας των δραστηριοτήτων Πληροφορικής και Επικοινωνιών. Σήμερα είναι Αντιπρόεδρος ΔΣ του Ομίλου Quest και Μέλος ΔΣ των εταιριών του Ομίλου, θέση που κατέχει από το 2015, και Πρόεδρος της Επιτροπής του ΔΣ για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη, έχοντας διαμορφώσει από το 2013 τη στρατηγική ΕΚΕ και Βιώσιμης Ανάπτυξης για τον Όμιλο και τις θυγατρικές του. Την περίοδο 2007-2010 διετέλεσε μέλος στο ΔΣ του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος (ΣΕΠΕ), ενώ επίσης είναι μέλος ΔΣ σε διάφορους οργανισμούς και Φιλανθρωπικά Ιδρύματα.



Έφη Κουτσουρέλη

Αντιπρόεδρος του Ομίλου Quest

Το μέλλον κρύβει νέες επενδύσεις, εξαγορές και συμμαχίες

Έχετε διανύσει μια επιτυχημένη, εντυπωσιακή, παραγωγική, επιχειρηματική διαδρομή τεσσάρων δεκαετιών στον χώρο της τεχνολογίας. Τι στόχους έχετε θέσει για τα επόμενα σαράντα χρόνια;

— (Γέλια)... Δεν είμαι σίγουρη ότι έχω τόσο μεγαλόπνοο σχεδιασμό, αλλιά σε ό,τι κάνουμε έχουμε στο μυαλό σαν στόχο τη δημιουργία καινοτόμου αξίας. Ακούστε, όπως είπατε, πραγματοποιήσαμε μια μεγάλη συναρπαστική διαδρομή. Η Info Quest υπήρξε η μητρική εταιρεία του Ομίλου Quest μέχρι το 2010. Έγραψε ιστορία στην ελληνική αγορά της πληροφορικής και των επικοινωνιών. Επενδύσαμε επιχειρηματικά και με επιτυχία σε όλο το φάσμα της ψηφιακής τεχνολογίας, και κάτι έχουμε καταφέρει.

Από την πληροφορική επεκταθήκαμε στην κινητή τηλεφωνία, γιατί αυτό τότε ήταν το μέλλον. Μαζί ήρθαν και οι εξελίξεις στο διαδίκτυο, το πάντρεμα με τις τηλεπικοινωνίες με την Q Telecom, η οποία, παρά τις δυσσώφνες προβλέψεις, με την είσοδό της ως καινούργιος «παίκτης» σε μια κορεσμένη αγορά, την επηρέασε και τη διαμόρφωσε προς όφελος του καταναλωτή.

Με ρωτήσατε για το μέλλον. Αυτήν την εποχή, πρώτη μου μεγάλη προτεραιότητα είναι ο καθολικός μετασχηματισμός του Ομίλου. Ήρθε η ώρα να περάσει η χώρα μας, αλλιά και ο Όμιλος, στη νέα εποχή. Δεν είναι καθόλου αφηρημένο αυτό που σας αναφέρω. Ο μετασχηματισμός είναι πολυεπίπεδος. Είναι οικονομικός, είναι αξιακός, είναι κοινωνικός.

Πρέπει να μάθουμε να συνεργαζόμαστε, να αλληλάξουμε νοοτροπία, να δούμε πώς θα λειτουργούμε ως υπολογισμοί «παίκτες» στη διεθνή αγορά, μια αγορά που αλλιάζει διαρκώς.

Εσείς μιλάτε για συνεργασίες, εγώ μυρίζομαι εξαγορές...

— As ξεκινήσουμε από το γεγονός ότι αυτές οι θεαματικές αλλαγές σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να είναι αποτέλεσμα της δουλειάς ενός ανθρώπου, μιας εταιρείας ή μιας μικρής ομάδας στελεχών. Χρειάζονται συμμαχίες και συνέργειες.

Φυσικά, θα επιδιώξουμε την οργανική μας ανάπτυξη και τον μετασχηματισμό. Όλα αυτά θα γίνουν πιο γρήγορα και αποτελεσματικά με νέες



συμμαχίες και, γιατί όχι, νέες εξαγορές.

Κοιτάξετε τι γίνεται στη χώρα μας αυτήν την εποχή, ειδικά στον ευρύτερο τομέα της πληροφορικής. Γίνεται ένας «αγώνας δρόμου» για να καλύψουμε το χαμένο έδαφος μιας δεκαετίας, και το στοίχημα είναι μεγάλο για όλους.

Έχει αποδειχθεί ότι ως λαός είμαστε καλύτεροι στην ανάλυση, στον σχεδιασμό και στις ιδέες απ' ό,τι στην υλοποίηση. Γιατί η υλοποίηση απαιτεί πειθαρχία, ομαδικότητα και σύμπνοια για έναν σκοπό.

Θα χρειαστεί η συνειδητή προσπάθεια, η συσπείρωση των δυνάμεων, η συνεργασία των φορέων και η ικανότητα των νέων ταλέντων, ώστε να ενταχθούν ως σύνολο σε αυτήν την προσπάθεια με αυταπάρνηση, γιατί ο όγκος των απαιτήσεων όλο και μεγαλώνει.

Όταν μιλάτε για transformation, για μετασχηματισμό, ποια είναι η κατεύθυνση; Ποιος κρατά την πυξίδα;

— Οι απαιτήσεις του πελάτη και κατ' επέκταση της κοινωνίας. Η αγορά μάς καθοδηγεί κι εμείς πρέπει να υπηρετήσουμε τις σημερινές και μελλοντικές ανάγκες της.

Το βλέπετε κι εσείς, σήμερα υπάρχει χώρος για "disruption" σε όλους τους τομείς και σε όλα τα επίπεδα της οικονομίας, γιατί πλέον επικρατούν καινούργιες συνθήκες και δημιουργούνται καινούργιες ανάγκες, που υπάγονται σε καινούργιες αντιλήψεις και διαφορετικό τρόπο λειτουργίας.

Το 5G προσφέρει εκπληκτικές νέες δυνατότητες πρόσβασης και συνδεσιμότητας σε όλο τον κόσμο, με φοβερές ταχύτητες.

Βλέπετε ότι γίνονται καταγιστικές επενδύσεις σε data centers, γεγονός που μεταφράζεται σε εντυπωσιακές δυνατότητες για επεξεργασία,

αποθήκευση και απομακρυσμένη λειτουργία, που αγγίζουν και την ελληνική αγορά βέβαια. Ο πρώτος Quantum υπολογιστής νέας εκρηκτικής τεχνολογίας, που είναι κατά πόδας, θα φέρει την πλήρη ανατροπή, σε συνδυασμό με τη χρήση των νέων τεχνολογιών που ολοένα ενσωματώνουμε, όπως AI, ρομποτική, blockchain κ.ά.

Μιλώντας για μετασχηματισμό, ξεκινώ τις αλλαγές από τον επαναπροσδιορισμό της ηγεσίας. Οι νέες συνθήκες απαιτούν ηγέτες με πολυεπίπεδες ικανότητες, που να μπορούν να διοικούν ομάδες, να λαμβάνουν αποφάσεις, να δίνουν προτεραιότητα στις στρατηγικές αλλαγές, στις επενδύσεις και αλλιά πολλιά.

Η εποχή μας είναι γεμάτη αλλαγές και απαιτήσεις για ευελιξία (agility) και ανθεκτικότητα (resilience) σε πολυεπίπεδες πλέον ανάγκες. Ο ηγέτης, σήμερα, πρέπει να έχει ανοιχτό πνεύμα, να είναι δεκτικός σε νέες ιδέες και καινούργιες εφαρμογές.

Να είναι σε θέση να χαράξει μακροπρόθεσμη στρατηγική και κυρίως να έχει το όραμα ώστε να προωθήσει τη σωστή και γρήγορη λήψη αποφάσεων για το μετασχηματισμό και τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Όλα αυτά απαιτούν συστήματα, ανθρώπους, διαδικασίες ελέγχου και πιστοποίησης του αποτελέσματος σε όλες τις φάσεις του...

— Οι άνθρωποι είναι το μυστικό. Ο ανθρώπινος παράγοντας κρίνει την επιτυχία κάθε ιδέας. Η επιτυχία κρύβεται στο όραμα, τις αρχές και τις αξίες, στη φιλοσοφία της διαρκούς εξέλιξης. Οι άνθρωποι, η παιδεία τους και η συνεχής εκπαίδευση αποτελούν τους βασικούς πυλώνες πάνω στους οποίους στηρίζεται ένας Οργανισμός για να συνεχίσει την πορεία του και να στοχεύσει ψηλότερα.

Στη δική μας αγορά, οι γρήγορες εναλλαγές και η ραγδαία εξέλιξη δημιουργούν νέες ευκαιρίες για πρωτοπορία και ανάπτυξη. Αυτές τις προκλήσεις πρέπει να διαχειριστούμε για να δημιουργήσουμε καινοτομίες που θα μας φέρουν πάλι στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων.

Ο ανθρώπινος παράγοντας αποτελεί θεμελιώδες κεφάλαιο για μια εταιρεία, και αυτό το διαπιστώσαμε σε πολυπληθείς δύσκολες φάσεις, όταν η εμπιστοσύνη και η στήριξη των

εργαζομένων στις κρίσιμες στιγμές υπήρξε καθοριστική.

Προσωπικά, θεωρώ ότι είναι μια δικαίωση, που αποδεικνύει ότι η ανθρώπινη συσπείρωση για έναν σκοπό μπορεί να αποφέρει εκπληκτικά αποτελέσματα, τα οποία λειτουργούν προς όφελος όλων.

Επενδύετε μεγάλα ποσά και πολλές ανθρωπόωρες στην αναζήτηση καινοτομιών...

Χαίρομαι που με ρωτάτε, γιατί αυτές είναι επενδύσεις που δεν είναι ορατές «διά γυμνού οφθαλμού». Έχουμε δημιουργήσει ειδικές ομάδες για την ανάλυση, το σχεδιασμό και την εξέλιξη καινοτόμων λύσεων που λειτουργούν συστηματικά με ένα δομημένο τρόπο και συγκεκριμένους στόχους. Μιλάμε για το Innovation Center του Ομίλου Quest.

Η δουλειά αυτή δεν έχει βγει προς τα έξω, αλλά είναι ουσιαστική για το παρόν και το μέλλον του Ομίλου. Προσβλέπουμε στην ανάπτυξη νέων, καινοτόμων λύσεων μέσω εξειδικευμένων ομάδων, που μπορούν να προσδώσουν αξία σε όλους τους εμπλεκόμενους καθώς και στο σύνολο της αγοράς και της χώρας. Ομολογώ ότι, σήμερα, είμαστε σε μια πιλονεκτική θέση, με «το ταμείο γεμάτο», την οποία σκοπεύουμε να ενισχύσουμε, αποκτώντας μεγαλύτερη εξωστρέφεια.

Εσείς μιλάτε για εξαγορές, που εν μέρει ισχύει, αλλά εγώ σας λέω ότι ο ρόλος μας είναι αυτός του enabler, προωθώντας τη συνεργασία με άλλους φορείς και δημιουργώντας οικοσυστήματα σε επιλεγμένους τομείς ενδιαφέροντος, φέρνοντας κοντά διάφορες ομάδες με εξειδίκευση υψηλού επιπέδου και συνδετικό κρίκο την τεχνολογία.

Εξυπηρετούμε όλο το φάσμα της αγοράς στον τομέα της τεχνολογίας: από τον δημόσιο φορέα, τον μεγάλο Οργανισμό, την επιχείρηση, μέχρι και τον τελικό καταναλωτή.

Σε αυτό, βέβαια, μεγάλο ρόλο παίζει η χρήση των νέων τεχνολογιών, που μπαίνουν πλέον σε εφαρμογή και γι' αυτό και επενδύουμε συνεχώς στον εκσυγχρονισμό των επιχειρηματικών μας μοντέλων με καινούργιες υπηρεσίες και εφαρμογές.

Πού βλέπετε ότι θα δοθεί μεγαλύτερο βάρος; Στις συσκευές ή στις υπηρεσίες;

Εδώ είναι που κάνετε λάθος. Δεν



υπάρχει διαχωρισμός. Τα προϊόντα πληροφορικής και επικοινωνιών στηρίζουν τις εφαρμογές τους σε cloud υπηρεσίες. Αποτελούν μέρος των λύσεων του ψηφιακού μετασχηματισμού, που σήμερα καλπάζει στην επιχειρηματική αγορά.

Εμείς, σε ολοκληρωμένο επίπεδο στον επιχειρησιακό τομέα, συνεχίζουμε να διευρύνουμε τις επιλογές των προϊόντων μας, των λύσεων και των υπηρεσιών μας, παραμένοντας η μεγαλύτερη πύλη διάχυσης ψηφιακών τεχνολογιών στην ελληνική αγορά.

Στον τομέα του mobility και των «έξυπνων» διασυνδεδεμένων συσκευών Internet of Things, που απευθύνονται στην καταναλωτική αγορά, κυρίως μέσω της Xiaomi, με βάση τα smartphones και ένα μεγάλο οικοσύστημα έξυπνων συσκευών, διευρύνεται ολόκληρο γκάμα των προϊόντων-λύσεων ενός εξελιγμένου τρόπου ζωής, ενώ έχουμε ήδη παρουσιάσει και τις πρώτες προτάσεις μας στον τομέα της ηλεκτροκίνησης, με τα ηλεκτρικά μηχανάκια της Segway.

Προϊόντα και υπηρεσίες συνυπάρχουν σε όλο και περισσότερους τομείς, όπως αυτούς του σπιτιού, της άθλησης, της υγείας και, τώρα τελευταία, της ηλεκτροκίνησης, αποτελώντας τον πιο ραγδαία ανερχόμενο και δημοφιλή τομέα καταναλωτικών προϊόντων.

Μεταξύ μας, τώρα, δεν βλέπετε κι εσείς ότι όλες αυτές οι συναρπαστικές εξελίξεις έχουν δημιουργήσει μια μικρή ή μεγαλύτερη χρηματιστηριακή «φούσκα»; Έχουν εκτιναχθεί οι αποτιμήσεις...

Δεν είναι η πρώτη φορά ούτε για εσάς ούτε για εμένα... Τα έχουμε ξαναζήσει

(γέλια). Δεν είναι δουλειά μου να αξιολογώ τις προσδοκίες και τους φόβους της αγοράς. Είναι όμως ευθύνη μου να καταστήσω την Quest μια πρότυπη επενδυτική επιλογή. Να αισθάνεται ο μέτοχος, ο επενδυτής αλλά και ο καταναλωτής ότι εμπιστεύονται μια εταιρεία που σέβεται τα χρήματά τους αλλά και προσπαθεί να εξελισστεί διαρκώς προς όφελος της κοινωνίας και της οικονομίας.

Μην ξεχνάτε ότι οι πρωταγωνιστές του «σήμερα» είναι οι "survivors" του «χθες». Πέρασαμε μια μεγάλη και οδυνηρή περίοδο αποεπένδυσης και καταστροφής αξιών στην ελληνική οικονομία. Όσοι επιβίωσαν διεκδικούν τώρα το μερίδιό τους στην ανάπτυξη και στις νέες προοπτικές.

Το ίδιο συμβαίνει και με την Quest. Η χώρα βρέθηκε κοντά στη διάλυση, και εμείς, ως υγιής Οργανισμός, με δεσμούς και εξάρτηση από το εξωτερικό, το βιώσαμε πολύ έντονα.

Όμως, από αυτό βγήκε και κάτι καλό: αναγκαστήκαμε να δώσουμε βαρύτητα στην ανάπτυξη δραστηριοτήτων εκτός συνόρων και τα καταφέραμε καλά, εφόσον, εκτός των άλλων, η εμπειρία αυτή επιστρέφει τώρα ως τεχνολογία στον τρόπο λειτουργίας, διαχείρισης και προσαρμογής στα καινούργια δεδομένα.

Έχουμε μια υπολογίσιμη θέση στην Ευρώπη και μεταφέρουμε το know-how στην Ελλάδα, όπου παραμένει η λειτουργική βάση των δράσεών μας. Άρα, χρειαζόμαστε εξωστρέφεια και αποφασιστικότητα όταν υπάρχουν δυσκολίες.

Όταν περιγράφετε την επιχειρηματική σας διαδρομή αυτά τα περίφημα

σαράντα χρόνια, ποιες θεωρείτε ότι ήταν οι κομβικές στιγμές;

— Η Info Quest ιδρύθηκε το 1981 και υπήρξε η μητρική εταιρεία του Ομίλου μέχρι το 2011. Πριν από δέκα χρόνια διαχωρίσαμε το επενδυτικό σκέλος του Οργανισμού από τις υπόλοιπες δραστηριότητες και δημιουργήθηκε η Quest Holdings. Οι κρίσιμες, οι κομβικές στιγμές, όπως τις λέτε, συνδέονται σχεδόν απόλυτα με την εξέλιξη της τεχνολογίας.

Η Info Quest ξεκίνησε από την πληροφορική και προχώρησε στις τηλεπικοινωνίες. Κάλυψε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων με προϊόντα, υπηρεσίες και λύσεις αιχμής. Στην κινητή τηλεφωνία με την Q-Phone. Δημιουργήσαμε δίκτυο υπηρεσιών Internet με την Hellas Online, B2B υπηρεσίες με το www.questonline.gr.

Μετά ήρθε η Q-Telecom, ο τέταρτος πάροχος κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα, που σηματοδότησε μια νέα εποχή στις τηλεπικοινωνίες. Δημιουργήσαμε ενιαίο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο, που συνδύαζε σταθερή και κινητή τηλεφωνία, καθώς και Internet, όλα αυτά για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά. Είμαστε περήφανοι γι' αυτήν τη διαδρομή, γιατί, εκτός από τη δική μας ανάπτυξη, έφερε πολλές αλλαγές και ωρίμανση στην αγορά των τηλεπικοινωνιών, προς όφελος του καταναλωτή.

Είναι επίσης σημαντικό να αναφέρουμε ότι η Quest συμπεριλαμβάνεται στις 35 ελληνικές εισηγμένες εταιρείες του νέου δείκτη του Χρηματιστηρίου Αθηνών ATHEX ESG INDEX, που ανακοινώθηκε τον Ιούλιο 2021, ο οποίος θα παρακολουθεί τη χρηματιστηριακή απόδοση των εισηγμένων εταιρειών του ΧΑ που υιοθετούν και προβάλλουν τις πρακτικές τους σε θέματα περιβάλλοντος, κοινωνίας και εταιρικής διακυβέρνησης (ESG).

Κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους, ο Όμιλος παρουσίασε μια εντυπωσιακή αύξηση καθαρής κερδοφορίας κατά 112%, άνοδο EBITDA κατά 45%, στα 39 εκατ. ευρώ, και αύξηση πωληθέντων κατά 47%, στα 447 εκατ. ευρώ.

Η επίδραση της δουλειάς σας στην κοινωνία και την οικονομία ήταν σημαντική...

— Θυμηθείτε εσείς που είστε και παλιός: Η Q-Telecom, μια μικρή εταιρεία με περιορισμένα κεφάλαια, εισέβαλε σε μian άκρως ανταγωνιστική και κορεσμένη αγορά με ένα διαφορετικό επιχειρηματικό μοντέλο και μέσα σε τέσσερα χρόνια κατάφερε να δημιουργήσει

το δικό της δίκτυο και να φτάσει σε break-even, κατακτώντας το 10% της ελληνικής αγοράς τηλεφωνίας.

Παράλληλα, αναπτύξαμε το ηλεκτρονικό εμπόριο με τη δημιουργία του www.you.gr ενώ δημιουργήσαμε τη νέα Uni Systems, τον μεγαλύτερο ελληνικό Οργανισμό για integration, ικανό να διεκδικήσει τα μεγάλα έργα της ευρωπαϊκής αγοράς. Σήμερα, είναι ο σημαντικότερος enabler στην ελληνική αγορά, που μπορεί να συμβάλει ουσιαστικά στον μετασχηματισμό της. Το 2009 δημιουργήθηκε η iSquare, για να διαγράψει μια καινούργια πορεία με τα προϊόντα της Apple στην ελληνική αγορά και την Κύπρο. Την ίδια περίοδο, αναπτύξαμε το FinTech, έναν καινούργιο τομέα, με την Cardlink να πρωτοπορεί στην αγορά των ηλεκτρονικών συναλλαγών.

Η τεχνολογία όμως εξελίσσεται ραγδαία και ήταν ο καταλύτης για τεράστιες αλλαγές. Η Info Quest, ως πρωτοπόρος εταιρεία σε όλες τις εξελίξεις, στις αρχές της δεκαετίας 2010, προχώρησε σε επενδύσεις όπως το Quest on Cloud, για τη δημιουργία υπηρεσιών και εφαρμογών cloud, που φυσικά θα συνεχιστούν στο μέλλον.

Και τώρα; Ποια είναι τα επόμενα επενδυτικά σας σχέδια; Με τα λεφτά από την πώληση της Cardlink και της Cardlink One έχετε «καύσιμα» για μια επιτάχυνση των επενδύσεων...

— Υπάρχει ένα πενταετές στρατηγικό πρόγραμμα που ολοκληρώνεται φέτος. Σας έχω πει πως ενδιαφερόμαστε και επενδύουμε σε νέες, καινοτόμες υπηρεσίες, αλλά προσβλέπουμε και σε νέες αγορές στον άξονα της νέας οικονομίας. Εκεί στοχεύουν οι επόμενες επενδύσεις. Την ανάπτυξή μας τη βλέπουμε οργανικά, αλλά και με εξαγορές που θα διευρύνουν το φάσμα των επιλογών και των λύσεων που προσφέρουμε για καθεμία από τις εταιρείες μας.

Η κρίση μάς δίδαξε ότι όταν προσφέρεις καινοτόμες αξίες στην αγορά, η επιβίωση είναι ευκολότερη. Τα τελευταία δέκα χρόνια, έχουμε κάνει σημαντικές επενδύσεις, της τάξης των 130 εκατ. ευρώ, στον τομέα αυτό. Μέσα στο 2021 ολοκληρώθηκε από την Info Quest Technologies για την ενίσχυση των υπηρεσιών cloud η εξαγορά της Team Candi, ενός από τους κορυφαίους συνεργάτες της Microsoft.

Η Uni Systems ανήγγειλε τη συμμετοχή της με πλειοψηφικό πακέτο στην εταιρεία Intelli Solutions, μία από τις καινοτόμες εταιρείες που πρωταγωνιστεί στον ψηφιακό μετασχηματι-

σμό στη χώρα μας. Και, φυσικά, συνεχίζουμε. Παράλληλα, η ACS θα θέσει τον Νοέμβριο σε λειτουργία το νέο, υπερσύγχρονο κέντρο διαλογής, μια επένδυση πάνω από 40 εκατ. ευρώ. Φαντάζομαι ότι σύντομα θα σας υποδεχτώ στη νέα μεγάλη επένδυση της Info Quest Technologies, το νέο υπερσύγχρονο Logistic Center, με εντυπωσιακές τεχνολογίες και αυτοματισμούς, που αναμένεται να ολοκληρωθεί το 2022.

Έχετε δημιουργήσει και τον δικό σας «επενδυτικό άγγελο». Το IQbility έχει στηρίξει πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις. Κερδίζετε από αυτήν τη διαδικασία;

— Τα οφέλη δεν υπολογίζονται πάντα με χρήματα στο ταμείο. Το IQbility ξεκίνησε ως incubator και συνέχισε με επένδυση απευθείας σε εταιρείες. Με την εξέλιξη του οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων, η απευθείας επένδυση προσέδιδε ακόμα μεγαλύτερη αξία στην αγορά. Το IQbility, σήμερα, έχει εξελιχθεί σε ένα "corporate angel fund", το οποίο επενδύει επιλεκτικά σε μία, δύο ή τρεις το πολύ startup εταιρείες κάθε χρόνο.

Κάθε επένδυση υπολογίζεται από 100.000 ευρώ έως 300.000 ευρώ, ανάλογα με την περίπτωση. Ο ιδιαίτερος χαρακτήρας του IQbility κρύβεται στο γεγονός ότι αποτελεί πιθανότατα τη μοναδική θυγατρική ελληνικού επιχειρηματικού ομίλου η οποία αποκτά συστηματικά μετοχικές συμμετοχές σε νεοφυείς επιχειρήσεις, με προσανατολισμό σε startups που έχουν συνέργειες με τις εταιρείες του ομίλου σε τομείς όπως tech, fintech, services, last mile delivery, κ.λπ.

Ιδιαίτερα σημαντικό είναι το έργο που επιτελεί το IQbility ως συνδετικός κρίκος των εταιρειών του ομίλου με την κοινότητα των startups, συμβάλλοντας στην αλληλεπίδραση με κοινοτόμους ανθρώπους, ιδέες και εφαρμογές. Στη διάρκεια της ζωής του IQbility, έχουμε βοηθήσει δεκάδες startups και έχουμε συνοδικά επενδύσει σε 14 από αυτές. Το συνολικό ποσό της επένδυσης υπολογίζεται σε 2 εκατ. ευρώ. Οι πιο πρόσφατες επενδύσεις του IQbility είναι προς την εταιρεία Sync Biotracking, που αναπτύσσει τη χρήση δεδομένων και τεχνολογίας για τη βελτίωση της μεταβολικής υγείας, και την εταιρεία Simpler, που αποσκοπεί στο να προσφέρει στην αγορά τον απλούστερο και γρηγορότερο τρόπο checkout στις ηλεκτρονικές αγορές. ●●●