

Πρώτα θα ήθελα να ζητήσω την κατανόηση των ελλήνων συναδέλφων, γιατί θα μιλήσω στα ελληνικά. Θέλω να εξηγήσω πώς οι έλληνες επιχειρηματίες μπορούν να εκμεταλλευτούν την Τουρκία.

Θέλω να συγχαρώ το Κέντρο και τον Πρόεδρο για την πρωτοβουλία αυτή, γιατί πιστεύω στις δύσκολες στιγμές είναι εκεί που πρέπει να συζητάμε για το πώς μπορούμε να ξεπερνάμε την κρίση.

Πιστεύω ότι η κρίση στην Ελλάδα θα ξεπεραστεί μόνο μέσα από έναν νέο κύκλο ανάπτυξης, και νομίζω ότι αυτή η συζήτηση σήμερα εδώ μόνο θετικά μπορεί να λειτουργήσει σε αυτή την κατεύθυνση.

Εγώ δεν θα σας απασχολήσω με θέματα, τα οποία νομίζω τα παρουσίασαν πολύ καλά οι προηγούμενοι ομιλητές, σε σχέση με τις σχέσεις τις διμερείς Ελλάδας-Τουρκίας και τις προοπτικές τους.

Θα σας μιλήσω με το μάτι ενός έλληνα επιχειρηματία, ο οποίος από το 1995 προσπάθησε να μπει στην τουρκική αγορά. Το καταφέραμε το 2001.

Το 2001, κερδίσαμε έναν διαγωνισμό και προχωρήσαμε σε μια πολύ μεγάλη επένδυση, η οποία μέχρι την επένδυση της Εθνικής Τράπεζας ήταν η μεγαλύτερη ελληνική επένδυση στην Τουρκία. Ήταν ύψους 100 εκατομμυρίων ευρώ.

Η επένδυσή μας αυτή έγινε σε συνεργασία με έναν επιχειρηματικό όμιλο, την TURKCELL, τη μεγαλύτερη εταιρεία κινητής τηλεφωνίας στην Τουρκία και έναν από τους σημαντικότερους παίκτες στην ευρύτερη περιοχή, και οφείλω να ομολογήσω ότι αυτή μας η εμπειρία είναι από τις καλύτερες

εμπειρίες που έχουμε σαν εταιρεία διεθνώς, σαν όμιλος διεθνώς, όπου δραστηριοποιούμαστε και στις πέντε ηπείρους.

Λέω λοιπόν με απλά λόγια ότι η εμπειρία αυτή της ελληνοτουρκικής επιχειρηματικής συνεργασίας INTRALOT-TURKCELL στην Τουρκία είναι σήμερα ένα από τα πολύ καλά παραδείγματα συνεργασιών που έχουμε κάνει σε πέντε ηπείρους.

Ο λόγος που νομίζω συνέβαλε σε αυτό είναι ότι οι επιχειρηματικοί όμιλοι οι τουρκικοί έχουν δομηθεί σε ένα πολύ καλό επίπεδο σε σχέση με αυτό που λέμε στα αγγλικά corporate governance και best practices.

Οι τουρκικοί όμιλοι σήμερα είναι μεγάλοι σε μέγεθος, έχουν οργάνωση η οποία είναι καλύτερη από τους αντίστοιχους ελληνικούς επιχειρηματικούς ομίλους, και νομίζω ότι αυτό συνέβαλε πάρα πολύ στο να μπορέσουμε εμείς που είχαμε την τεχνογνωσία και την τεχνολογία να συνεργαστούμε σε μια πολύ μεγάλη αγορά με κάποιον συνεταιίρο, ο οποίος μας διασφάλιζε μια καλή ποιότητα συνεργασίας.

Αυτό που κατορθώσαμε μέσα από τη συνεργασία αυτή, για να σας το πω έτσι για να το καταλάβετε, είναι ότι φέραμε αυτό που λέμε στην Ελλάδα «στοίχημα», το θετικό στοίχημα που ακούτε στην Ελλάδα, το πήγαμε στην Τουρκία. Οι τούρκοι συνάδελφοι ξέρουν τη λέξη «ιντά». Ιντά είναι ό,τι λέμε στην Ελλάδα στοίχημα.

Αυτό, σε πέντε χρόνια από τότε που το ξεκινήσαμε, απέδωσε 1,5 δισεκατομμύρια δολάρια στο τουρκικό δημόσιο και επιπλέον απέδωσε πλέον των 530 εκατομμυρίων δολαρίων στους ποδοσφαιρικούς συλλόγους της Τουρκίας.

Είναι πρωτοφανές αυτό. Αυτά τα νούμερα, ακόμα κι αν τα πάρετε κατ' αναλογία στην Ελλάδα, ο Ολυμπιακός και ο Παναθηναϊκός δεν τα πλησιάζουν με τίποτα από τις κρατικές επιχορηγήσεις ή οποιεσδήποτε άλλες επιχορηγήσεις παίρνουν στην Ελλάδα.

Κατά συνέπεια, βλέπετε τον λόγο για τον οποίο και το τουρκικό ποδόσφαιρο έχει πια διεθνώς αποκτήσει μια εμβέλεια μεγαλύτερη κι από τη δικιά μας, παρά τις πρόσφατες επιτυχίες των ελληνικών ομάδων.

Το σημαντικότερο όμως, για να τελειώσω την ιστορία τη μικρή περί της επιχειρηματικής μας εμπειρίας στην Τουρκία, είναι ότι αυτή η κοινή εταιρία πλέον λειτούργησε ως hub για την επέκταση των δραστηριοτήτων μας στην ευρύτερη περιοχή.

Μέσω της εταιρείας αυτής υπογράψαμε πλέον το αθλητικό στοίχημα στο Αζερμπαϊτζάν. Δηλαδή η εταιρεία η τουρκική, το joint venture στο οποίο συμμετέχουμε εμείς κατά 45% είναι αυτό το οποίο ανέβαλε δεκαετές συμβόλαιο στο Αζερμπαϊτζάν.

Βλέπετε λοιπόν ότι πλέον μέσα από πρακτικούς τρόπους και όχι μέσα από θεωρητικές αναλύσεις η επιχειρηματική συνεργασία Ελλάδας-Τουρκίας σε έναν συγκεκριμένο τομέα λειτουργεί πια και για την ευρύτερη περιοχή της Τουρκίας.

Και για να πω λίγα λόγια για την Τουρκία, όπως τη βλέπω σήμερα. Η Τουρκία έχει εξελιχθεί πάρα πολύ. Και σαν εσωτερική αγορά, που ξέρετε ότι είναι 70-73 εκατομμύρια πληθυσμού, νέος πληθυσμός, πολύ δυναμικός, εξελίσσεται δημογραφικά πάρα πολύ γρήγορα.

Νομίζω ότι οι ρυθμοί ανάπτυξης πρέπει να είναι υψηλοί, αλλιώς δημιουργείται ανεργία, λόγω της πληθυσμιακής αύξησης.

Κρατάει πολύ καλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Πέρασε πολύ γρήγορα και αποτελεσματικά την πρόσφατη οικονομική κρίση. Το νόμισμά της δείχνει να σταθεροποιείται – μας δημιούργησε κάποια προβλήματα, αλλά το ξεπέρασε αρκετά γρήγορα.

Αλλά το σημαντικότερο νομίζω είναι ότι η Τουρκία συνδυάζει ταυτόχρονα μια πολύ μεγάλη εσωτερική αγορά και μια πολύ μεγάλη διεθνή πρόσβαση σε χώρους που για την Ελλάδα είναι πάρα πολύ δύσκολοι. Και μιλάω οτιδήποτε ανατολικά της Τουρκίας.

Αυτή τη στιγμή, για να σας το πω με πολύ απλά λόγια για να καταλάβετε, ένα από τα καλύτερα hub για να ταξιδέψετε προς την Ασία, εκτός από το Ντουμπάι το οποίο είναι αρεστό και για λόγους shopping, είναι η Κωνσταντινούπολη.

Υπάρχουν καθημερινές πτήσεις για το Πεκίνο. Εμείς ασ πούμε που κυκλοφορούμε πάρα πολύ στον κόσμο, θεωρούμε ότι η Κωνσταντινούπολη σήμερα είναι ένα από τα καλύτερα hub για να ταξιδέψετε σε πολλά μέρη ανατολικά της Ελλάδος και της Τουρκίας.

Αυτό δείχνει κάποιο σοβαρό ενδιαφέρον. Δεν γίνεται ένα hub έτσι, επειδή μια αεροπορική εταιρεία, η Turkish Airlines, αποφασίζει να κάνει μια επεκτατική. Σημαίνει ότι υπάρχει ενδιαφέρον, υπάρχουν σχέσεις, και νομίζω ότι αυτό αποτελεί ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά της σύγχρονης Τουρκίας.

Η Τουρκία πια γεωπολιτικά έχει αναπτύξει πρωτοβουλίες προς τον μουσουλμανικό κόσμο. Παίζει έναν ρόλο, πέρα από την πολιτική, πραγματικό προς αυτή την κατεύθυνση.

Εμείς ταξιδεύουμε, έχουμε δουλειές στη Μαλαισία. Μετράει η Τουρκία στη Μαλαισία, μετράει η Τουρκία στην

Ινδονησία, μετράει σε όλο αυτόν τον κόσμο, ο οποίος απαριθμεί εκατοντάδες εκατομμύρια πληθυσμού και τα οποία μέρη δεν είναι εύκολα για τους μικρού μεγέθους ελληνικούς επιχειρηματικούς ομίλους.

Δεν μπορούμε να έχουμε εθνικούς πρωταθλητές παγκόσμιας εμβέλειας. Τυχαίνει να εκπροσωπώ έναν τέτοιο, αλλά ως ελληνική αγορά, ως ελληνική επιχειρηματική κοινότητα, δεν μπορούμε να έχουμε πολλούς παγκόσμιους.

Μπορούμε να έχουμε όμως πολλούς περιφερειακούς και αυτό έχουμε κατορθώσει. Επενδύσαμε ως επιχειρηματικοί όμιλοι στον χώρο των Βαλκανίων, της ανατολικής Ευρώπης, στην Τουρκία, στη Μεσόγειο και στη λεκάνη αυτή.

Δεν μπορούμε όμως εύκολα να πάμε παραπέρα, παρά μόνο με συνεργασίες. Και νομίζω ότι η Τουρκία και οι τουρκικοί επιχειρηματικοί όμιλοι και σαν όγκος και σαν κουλτούρα και σαν δομή μπορούν να μας προσφέρουν μια τέτοια προοπτική. Σας ευχαριστώ.