ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΑΝΑΓΗ

CO FOUNDER & MANAGING PARTNER
KINISIS VENTURES

USA

ΚΥΠΡΙΑΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗΝ ΕΙΣΟΔΟ ΚΥΠΡΙΑΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΗΠΑ ΤΟ KINISIS VENTURES ΦΙΛΟΔΟΞΕΙ ΝΑ ΤΙΣ ΚΑΝΕΙ ΓΝΩΣΤΕΣ ΣΤΗΝ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΑΠΑΙΤΗΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

Στοχεύει να ανατρέψει τα δεδομένα και να δημιουργήσει συνέργειες μεταξύ των κυπριακών επιχειρήσεων και της μεγαλύτερης οικονομίας του κόσμου όπως είναι αυτή των ΗΠΑ. Άνθρωποι με εμπειρία, αγάπη και όρεξη αποφάσισαν να δώσουν ώθηση στις κυπριακές επιχειρήσεις οι οποίες θέλουν να δραστηριοποιηθούν στην αγορά των ΗΠΑ για να κατακτήσουν αυτό που φαινομενικά μοιάζει ακατόρθωτο. Το Kinisis Ventures και τα άτομα που το αποτελούν έχουν θέσει ως στόχο τους να βοηθήσουν δυναμικές κυπριακές επιχειρήσεις να εισέλθουν στην απαιτητική αγορά των ΗΠΑ. Στα δυο χρόνια δημιουργίας του Kinisis Ventures η προσπάθεια αυτή σύμφωνα με τον συνιδρυτή και διευθυντή του Venture, Ανδρέα Παναγή, φέρνει αποτέλεσμα ενώ υπάρχουν οι προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη και ενδυνάμωσή τους.

Ποιος ο σκοπός του Kinisis Venture; Γιατί έχετε αποφασίσει να προχωρήσετε στη σύστασή του;

Το Kinisis Ventures δημιουργήθηκε γιατί θέλαμε πραγματικά να δώσουμε πίσω στην Κύπρο και την κυπριακή επιχειρηματική κοινότητα τις εμπειρίες μας μετά από τρεις δεκαετίες επαγγελματικής ζωής μας στις ΗΠΑ. Συνδυάσαμε την επιθυμία μας να βοηθήσουμε με την αμερικανική επιχειρηματική τεχνογνωσία για να γεφυρώσουμε ένα κενό και να αξιοποιήσουμε το επιχειρηματικό δυναμικό κάποιων κυπριακών εταιρειών. Έτσι, αναπτύξαμε μια εταιρεία που επικεντρώνεται στις κυπριακές εταιρείες, οι οποίες έχουν προοπτικές ανάπτυξης στις ΗΠΑ.

Βλέπετε ενδιαφέρον από κυπριακές εταιρείες να δραστηριοποιηθούν στην αμερικανική αγορά;

Ναι, υπάρχει πραγματικά μεγάλο ενδιαφέρον από τις κυπριακές εταιρείες, τόσο από εδραιωμένες όσο και από νεότερες επιχειρήσεις, όπως συνεργαστούν μαζί μας για μια στρατηγική αγορά όπως είναι αυτή των ΗΠΑ. Η πρόκληση δεν είναι να βρεθούν οι ενδιαφερόμενες εταιρείες να συνεργαστούν μαζί μας, αλλά η διαχείριση των προσδοκιών τους. Σε πολλές περιπτώσεις οι προτάσεις μας είναι απογοητευτικές επειδή δεν είναι σωστές για την αγορά των ΗΠΑ ή επειδή το timing τους δεν είναι το κατάλληλο. Επομένως, η ουσία είναι ότι η αγορά των ΗΠΑ δεν είναι η σωστή αγορά για όλους και για όλα.

Ποιοι οι στόχοι σας και τι έχετε πετύχει μέχρι σήμερα;

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΣΤΟΝ ΓΙΩΡΓΟ ΠΥΡΙΣΙΗ

Το Kinisis Ventures λειτουργεί εδώ και λιγότερο από δύο χρόνια και είμαστε ευχαριστημένοι γιατί βλέπουμε καθημερινά το αρχικό μας όραμα και την επιχειρηματική στρατηγική να παίρνει σάρκα και οστά. Εντοπίσαμε, εξετάσαμε και εργαζόμαστε επί του παρόντος με μια δυναμική ομάδα επτά επιχειρηματιών από την Κύπρο που δημιούργησε εταιρείες που θα μπορούσαν να κάνουν απολύτως γνωστό το όνομά τους στις ΗΠΑ. Τώρα είμαστε επικεντρωμένοι στο να κάνουμε τις κυπριακές εταιρείες εταίρους μας σε μία από τις πιο επωφελείς, ανταγωνιστικές αλλά και δύσκολες αγορές σε όλο τον κόσμο όπως είναι αυτή των ΗΠΑ. Θέλουμε να χρησιμοποιήσουμε τις επιτυχίες των εταιρειών για να βοηθήσουμε το νησί μας να βρεθεί στο επιχειρηματικό ραντάρ των ΗΠΑ ως πηγή καινοτόμων, έξυπνων και επιτυχημένων επιχειρήσεων. Ελπίζουμε ότι αυτές οι επιτυχίες θα συνδυαστούν με τις υπόλοιπες πρωτοβουλίες των συνεταίρων μας όπως του Invest Cyprus, του AmChamCY, του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Κύπρου, του Γραφείου Επιστημονικής Έρευνας & Καινοτομίας και με άλλους Οργανισμούς και εταιρείες που έχουν παρόμοιο όραμα, ώστε να δουν **νεοφυείς κυπριακές** επιχειρήσεις να γίνουν παγκοσμίως γνωστές συμπεριλαμβανομένων και των ΗΠΑ.

Ποια είναι η διαδικασία για μια κυπριακή εταιρεία που θα ήθελε να εισέλθει στην αμερικανική αγορά; Τι υπηρεσίες προσφέρετε;

Υπάρχουν ορισμένες διαφοροποιήσεις σε αυτή την απάντηση, αλλά υπάρχουν και μερικά θεμελιώδη βήματα που πρέπει να ξεκινήσουμε. Η σημαντικότερη προτεραιότητα είναι η ύπαρξη μιας συγκεκριμένης στρατηγικής αγοράς όπως είναι η αγορά των ΗΠΑ αλλά θα πρέπει να γίνεται και η ανάλογη προεργασία. Οι εταιρείες που θέλουν να εισέλθουν στην αγορά των ΗΠΑ πρέπει να γνωρίζουν την ανταγωνιστική τους αγορά, να μελετούν και να κατανοούν πραγματικά το κοινό τους και να αναπτύσσουν μια καλά διατυπωμένη πρόταση αξίας. Θυμηθείτε ότι οι ΗΠΑ δεν είναι μια ενιαία αγορά, αποτελείται από διαφορετικές πολιτείες, διαφορετικές περιοχές και διαφορετικές καταναλωτικές συμπεριφορές. Η προετοιμασία είναι ζωτικής σημασίας και η συνεργασία με τους τοπικούς επαγγελματικούς φορείς είναι σημαντική. Αναπτύξαμε το Kinisis Ventures για αυτόν ακριβώς τον σκοπό για να γεφυρώσουμε το χάσμα μεταξύ των κυπριακών και των τοπικών φορέων των ΗΠΑ, ώστε να βοηθήσουμε στην προετοιμασία μιας πιο ομαλής προσγείωσης για τις κυπριακές εταιρείες που έχουν σαν στόχο να αποκτήσουν μερίδιο στην αμερικανική αγορά.

Σε ποιους τομείς επικεντρώνεται το ενδιαφέρον για ανάπτυξη κυπριακών εταιρειών στις ΗΠΑ;

Δεν μπορώ πραγματικά να πω ότι υπάρχουν συγκεκριμένοι κλάδοι για τις κυπριακές εταιρείες στις οποίες επικεντρωνόμαστε. Νομίζω ότι ανεξάρτητα από τον τομέα, εάν μια κυπριακή εταιρεία έχει μια μοναδική πρόταση που αξίζει, τους πόρους για να διατηρήσει την είσοδό της, τη σωστή ομάδα και την τοπική υποστήριξη εμπειρογνωμόνων τότε η πιθανότητα επιτυχίας αυξάνεται σημαντικά ενώ λίγη τύχη και καλό timing δεν θα έβλαπτε!

Όσον αφορά σε ποιους συνεργάτες επικεντρωνόμαστε, ψάχνουμε για εταιρείες στις οποίες μπορούμε να βοηθήσουμε και να προσδώσουμε αξία από την ημέρα που ασχολούμαστε και επίσημα με αυτές. Όλοι, εκτός από ένα, από τα εννέα μέλη του διοικητικού συμβουλίου της Kinisis Ventures και τους διαχειριστές μας, είναι εγκατεστημένοι στις ΗΠΑ και έχουν πάνω από 35 χρόνια επιχειρηματικής εμπειρίας στις ΗΠΑ στον τομέα της εμπειρογνωμοσύνης τους. Οι τομείς εμπειρογνωμοσύνης μας περιλαμβάνουν: τεχνολογία, καταναλωτικά προϊόντα, μάρκετινγκ/πωλήσεις, τραπεζικές συναλλαγές, branding, επιχειρηματικές συμβουλές, νομικές και φορολογικές/λογιστικές συμβουλές. Έχουμε επίσης ένα βαθύ και ευρύ επιχειρηματικό δίκτυο που φτάνει σε πολλούς τομείς και βιομηχανίες, οπότε όταν ασχολούμαστε, εστιάζουμε γενικά στους τομείς στους οποίους έχουμε τη καλύτερη γνώση και δίκτυα.

Ποια είναι η άποψή σας για το κυπριακό οικοσύστημα καινοτομίας και των start-up επιχειρήσεων;

Πρώτον, επιτρέψτε μου να ξεκινήσω δίνοντας πίστωση σε εκείνους που άρχισαν να μιλάνε για τις start-up επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα ήδη από το 2011/12. Χωρίς αυτά τα άτομα, μια χούφτα οργανώσεις, ακαδημαϊκούς και μερικές βασικές κυβερνητικές υπηρεσίες, δεν θα είχαμε σήμερα ένα οικοσύστημα.

Τούτου λεχθέντος, δυστυχώς ο ρυθμός εξέλιξής μας προς τα επόμενα κρίσιμα ορόσημα που παράγει ένα επιχειρηματικό οικοσύστημα είναι πολύ αργός και μερικές φορές μπορεί να αισθανόμαστε ότι είναι στάσιμος. Νομίζω ότι ο λόγος για αυτό είναι ότι εξακολουθούμε να βασιζόμαστε σε μεγάλο βαθμό στον ακαδημαϊκό κόσμο και στην κυβέρνηση για να συνεχίσουμε να οδηγούμε τις εξελίξεις, ενώ οι δικές μας επιχειρηματικές και επενδυτικές κοινότητες της Κύπρου ακόμα βρίσκονται σε κατάσταση λήθαργου. Η εμπορικοποίηση μεγάλων ιδεών και η δημιουργία επιτυχών επιχειρήσεων δεν μπορεί να γίνει χωρίς επιχειρηματικούς και επενδυτικούς πόρους. Οι έξυπνοι σύμβουλοι χωρίς την πραγματική εμπειρία της οικοδόμησης ενός έργου από το μηδέν και την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής αξίας, απλά δεν μπορούν να είναι οι μόνοι σύμβουλοι ενός επιχειρηματία που προσπαθεί να εμπορευματοποιήσει και να ανταγωνιστεί στις παγκόσμιες οικονομίες. Δεν πρέπει επίσης να στηριζόμαστε στις κρατικές επιχορηγήσεις, ώστε να υλοποιούμε εγκαίρως και να ξεκινούμε να καινοτομούμε σε μια ανταγωνιστική αγορά, ο χρόνος είναι πάντα η ουσία!

Το οικοσύστημά μας δεν θα εξελίσσεται αρκετά γρήγορα ώστε να παραμείνει σχετικό και ανταγωνιστικό όσο θα πετάμε με δύο κινητήρες. Χρειαζόμαστε και τους τέσσερις, οπότε ελπίζω ότι οι επιχειρηματικές και επενδυτικές μας κοινότητες να βλέπουν αυτή τη μεγάλη ευκαιρία για δέσμευση και συμμετοχή.

Μπορεί μια κυπριακή επιχείρηση να ανταγωνιστεί αμερικάνικες επιχειρήσεις;

Ανάλογα με το μέγεθος της αγοράς ... ναι, υπάρχουν κυπριακές εταιρείες που έχουν την εφευρετικότητα και την ικανότητα να ανταγωνίζονται, αλλά χρειάζονται τη σωστή υποστήριξη για να γίνουν ανταγωνιστικές εταιρείες με διασυνδέσεις στις ΗΠΑ. Ειλικρινά, δεν θα δεσμεύαμε τα δικά μας χρήματα και το χρόνο μας αν δεν βλέπαμε και δεν βιώναμε αυτές τις δυνατότητες. Σε λιγότερο από 2 χρόνια λειτουργίας, έχουμε ήδη εντοπίσει και συνεργαστεί με κυπριακές εταιρείες υψηλού επιπέδου, μερικές από τις οποίες ήδη ανταγωνίζονται και παράγουν έσοδα στις ΗΠΑ, ενώ άλλες προετοιμάζουν τις στρατηγικές τους για την αγορά των ΗΠΑ το 2020.

Έτσι, λαμβάνοντας υπόψη όλες τις προκλήσεις που παρουσιάζονται με την μικρή αγορά της Κύπρου, αυτοί οι επιχειρηματίες καταφέρνουν να δημιουργούν επιχειρήσεις που μπορούν να ανταγωνιστούν στις ΗΠΑ. Ελπίζω ότι η κοινότητα της Κύπρου θα συνειδητοποιήσει ότι οι εταιρείες αυτές πρέπει να υποστηρίζονται, να προωθούνται και να θεωρούνται ως καθεστώς «εθνικού θησαυρού» πιο γρήγορα αντί με χρονική καθυστέρηση.

Ποιο το όραμά σας για το Kinisis Ventrues;

Θέλουμε να είμαστε η ομάδα που παραδίδει ιστορίες επιτυχίας της κυπριακής εταιρείας που εφιστούν την προσοχή των αμερικανικών επιχειρήσεων και των επενδυτικών κοινοτήτων. Θέλουμε να είμαστε ενεργό μέλος του επιχειρηματικού οικοσυστήματος της Κύπρου, το οποίο θα θεωρείται ως πηγή ευρηματικότητας χωρίς σύνορα.