

LESS IS (SO MUCH) MORE

Η επαγγελματική πορεία του Σερ Στέλιου Χατζιωάννου δεν ακολούθησε κάποιο προκαθορισμένο πλάνο, όπως ο ίδιος λέει. Ο δημιουργός της easy family of brands, της επιχειρηματικής οικογένειας που στηρίζεται στη φιλοσοφία more value for less, έχτισε μια αυτοκρατορία βασισμένη στη διορατικότητα και στην ικανότητά του να μετατρέπει μια απλή, easy ιδέα, σε παγκόσμια υπερδύναμη.

Σερ Στέλιος
Χατζιωάννου
Δημιουργός και
Ιδιοκτήτης easy family
of brands, Ιδρυτής και
Πρόεδρος Stelios Philan-
thropic Foundation



Τια αρχή θα θέλαμε να περπατήσουμε νοερά μαζί τα βήματα της επιχειρηματικής σας πορείας που ξεκίνησαν από τη ναυτιλία και κατέληξαν στη δημιουργία του easy brand...

Η πορεία μου δεν βασίστηκε σε κάποιο προδιαγραφμένο σχέδιο. Διαμορφώθηκε μέσα από εμπειρίες και από όσα έμαθα δίπλα στον πατέρα μου, Λουκά Χατζηιωάννου, έναν αυτοδημιούργητο επιχειρηματία με εξαιρετική διορατικότητα στη ναυτιλία. Από εκείνον κληρονόμησα όχι μόνο τα εφόδια για να ξεκινήσω αλλά και μια φιλοσοφία. Ότι η επιχειρηματικότητα απαιτεί συνέπεια, σωστή κρίση και την ικανότητα να αναγνωρίζεις την ευκαιρία τη στιγμή που εμφανίζεται. Στα 25 μου αποφάσισα να χαράξω τη δική μου πορεία. Με το αρχικό κεφάλαιο που μου εμπιστευθήκε ο πατέρας μου, ίδρυσα το 1992 τη Stelmar Shipping. Η εταιρεία αναπτύχθηκε γρήγορα, εισήχθη στο χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης και πωλήθηκε με επιτυχία λίγα χρόνια αργότερα. Εκεί συνειδητοποίησα ότι στην επιχειρηματικότητα μια καλή ιδέα δεν αρκεί. Χρειάζονται πειθαρχία, σωστό timing και ξεκάθαρη στρατηγική.

Πώς προέκυψε, στη συνέχεια, η ιδέα της easyJet;

Η easyJet γεννήθηκε σε μια περίοδο κατά την οποία οι αεροπορικές αγορές της Ευρώπης απελευθερώνονταν και οι low cost εταιρείες στις ΗΠΑ άλλαζαν τα δεδομένα. Ταξίδευα συχνά για να δω από κοντά αυτά τα επιχειρηματικά μοντέλα και να αξιολογήσω αν μπορούσαν να εφαρμοστούν στην Ευρώπη. Αν κάτι με χαρακτηρίζει, είναι η προσοχή στη λεπτομέρεια και η ικανότητα να κρίνω αν μια ιδέα έχει βιώσιμη οικονομική προοπτική. Το 1995 ήταν η κατάλληλη

ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΑΤΕΡΑ ΜΟΥ ΚΛΗΡΟΝΟΜΗΣΑ ΜΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ. ΟΤΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΒΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΤΗ ΣΥΝΕΠΕΙΑ, ΣΤΗ ΣΩΣΤΗ ΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΝΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΕΙΣ ΤΙΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΤΗ ΣΤΙΓΜΗ ΠΟΥ ΕΜΦΑΝΙΖΟΝΤΑΙ

στιγμή για υλοποίηση και οι επιβάτες ζητούσαν ασφάλεια, αξιοπιστία και δίκαιο κόστος, χωρίς περιττές υπηρεσίες που απλώς αύξαναν την τιμή.

Πώς η easyJet οδήγησε στη δημιουργία της easy family of brands και της easyGroup;

Η easyJet αναπτύχθηκε με ρυθμούς που ούτε εγώ είχα προβλέψει. Το 2000 εισήχθη στο χρηματιστήριο και τότε πήρα μια από τις σημαντικότερες αποφάσεις της καριέρας μου. Να διατηρήσω την ιδιοκτησία του brand “easy” στην ιδιωτική μου εταιρεία, την easyGroup. Έτσι η easyJet έγινε το θεμέλιο πάνω στο οποίο χτίστηκε η ευρύτερη easy family of brands, μια οικογένεια εταιρειών που μοιράζονται τη φιλοσοφία more value for less.

Ποιος είναι ο σημερινός τρόπος λειτουργίας της easyGroup;

Σήμερα η easyGroup λειτουργεί ως επιχειρηματικός επιταχυντής. Επενδύουμε σε ιδέες που προσφέρουν αξία με απλό και αποδοτικό τρόπο. Το σύστημα παραχώρησης άδειας χρήσης του brand εξασφαλίζει σταθερό εισόδημα και επιτρέπει σε επιχειρηματίες να αξιοποιούν ένα ισχυρό όνομα με δοκιμασμένη φιλοσοφία. Αυτή η εξέλιξη μου επιτρέπει να αφιερώνω σημαντικό χρόνο στο Stelios

Philanthropic Foundation, που αποτελεί, πλέον, αναπόσπαστο κομμάτι της πορείας μου.

Πόσο εύκολο ήταν για έναν μετανάστη στο Λονδίνο να δημιουργήσει μια αεροπορική εταιρεία από το μηδέν;

Δεν είδα ποτέ ως εμπόδιο το ότι δεν ήμουν Βρετανός. Το Λονδίνο ήταν και παραμένει μια πόλη που δίνει ευκαιρίες σε όποιον έχει μια καθαρή ιδέα και μπορεί να τη στηρίξει. Αυτό που μετράει δεν είναι η καταγωγή σου, αλλά η ικανότητα να εξηγήσεις το επιχειρηματικό σου μοντέλο και να το υλοποιήσεις με συνέπεια. Όταν ξεκίνησα την easyJet, δεν είχα εμπειρία στις αερομεταφορές. Είχα όμως εμπειρία στη ναυτιλία, έναν κλάδο όπου το κόστος και το ρίσκο καθορίζουν τα πάντα. Αυτό μου επέτρεψε να δω καθαρά ότι υπήρχε χώρος για μια απλή, αξιόπιστη και προστιθέμενη αεροπορική υπηρεσία. Δεν χρειάζεται να είσαι ειδικός για να αναγνωρίσεις μια ευκαιρία. Χρειάζεται να μπορείς να την παρουσιάσεις με απλό τρόπο και να την εφαρμόσεις με πειθαρχία.

Ποιες ιδιότητες θεωρείτε απαραίτητες για επιτυχία στις αερομεταφορές;

Πρώτον, λειτουργική πειθαρχία καθώς

ο κλάδος δεν συγχωρεί την προχειρότητα. Κάθε απόφαση έχει άμεσο κόστος και κάθε καθυστέρηση επηρεάζει τον πελάτη. Δεύτερον, απόλυτη διαφάνεια στο κόστος. Αν δεν γνωρίζεις ακριβώς τις δαπάνες σου, δεν μπορείς να διατηρήσεις ανταγωνιστικές τιμές. Τρίτον, ικανότητα να αμφισβητείς ό,τι θεωρείται δεδομένο. Όταν ξεκινήσαμε, η ιδέα ότι ο ταξιδιώτης δεν χρειάζεται δωρεάν γεύματα φαινόταν αντισυνμβατική. Σήμερα θεωρείται αυτονόητη.

Ποια αισθάνεστε ως πατρίδα σας και ποια είναι η σχέση σας με την Κύπρο;

Η ζωή μου μοιράστηκε σε πολλές χώρες. Γεννήθηκα και μεγάλωσα στην Αθήνα, σπούδασα και εργάστηκα στο Λονδίνο και σήμερα ζω στο Μονακό. Παρ’ όλα αυτά η έννοια της πατρίδας δεν καθορίζεται μόνο από τον τόπο διαμονής αλλά και από τον τόπο καταγωγής. Οι ρίζες μου είναι βαθιά δεμένες με την Κύπρο. Ο πατέρας μου κατάγεται από τον Πεδουλά και η μητέρα μου από τη Λεμεσό. Αυτές οι δύο περιοχές αποτελούν σημείο αναφοράς στην οικογενειακή μας ιστορία και είναι ένα κομμάτι που με συνοδεύει όπου κι αν βρίσκομαι. Η Κύπρος δεν είναι απλώς μέρος της καταγωγής μου, είναι μέρος της ταυτότητάς μου.

Γι’ αυτό και παραμένει ένας τόπος με τον οποίο διατηρώ ουσιαστικό δεσμό.

Ποια είναι η άποψή σας για το επιχειρείν στην Κύπρο;

Η Κύπρος μπορεί να είναι μικρή σε μέγεθος, αλλά λειτουργεί με ταχύτητα και ευελιξία. Αυτό είναι σημαντικό για το επιχειρείν. Το επιχειρηματικό της περιβάλλον είναι πιο ώριμο από ποτέ, με σταθερότητα, προβλεψιμότητα και ένα νομικό πλαίσιο που επιτρέπει διεθνή δραστηριοποίηση. Κυρίως, όμως, διαθέτει ανθρώπους με καλή αντίληψη του ρίσκου και της αξίας που δημιουργεί μια επιχείρηση.

Ποιες επενδυτικές ευκαιρίες βλέπετε στο νησί μας κατά τα επόμενα πέντε χρόνια;

Οι μεγαλύτερες ευκαιρίες της επόμενης πενταετίας βρίσκονται σε υπηρεσίες που μπορούν να σταθούν διεθνώς, όπως τεχνολογία, software, ψηφιακά προϊόντα και online υπηρεσίες. Είναι τομείς όπου η Κύπρος μπορεί να είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, αρκεί να υπάρχει ξεκάθαρο όραμα και σωστή διαχείριση. Υπάρχει, επίσης, σημαντικό περιθώριο αναβάθμισης του τουρισμού μέσα από καινοτομία, καλύτερη αξιοποίηση δεδομένων και υπηρεσίες που ενισχύουν την εμπειρία του επισκέπτη. Είναι ένας κλάδος με δυναμική, που χρειάζεται, όμως, εξέλιξη για να παραμείνει μπροστά.

Η ΚΥΠΡΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΜΙΚΡΗ ΣΕ ΜΕΓΕΘΟΣ, ΑΛΛΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΜΕ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΥΕΛΙΞΙΑ. ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ

ΑΠΟ ΚΑΡΔΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Μιλήστε μας για την ίδρυση του Stelios Philanthropic Foundation. Πώς προέκυψε και σε ποιες δράσεις επικεντρώνεται;

Το Stelios Philanthropic Foundation δημιουργήθηκε από μια βαθιά πεποίθηση. Πως όταν η επιχειρηματική δραστηριότητα σου προσφέρει σταθερότητα, οφείλεις να επιστρέφεις ένα μέρος αυτής της επιτυχίας πίσω στην κοινωνία. Η δράση μας εκτείνεται σε χώρες με τις οποίες έχω προσωπικούς και επαγγελματικούς δεσμούς και αυτές είναι η Κύπρος, η Ελλάδα, το Ηνωμένο Βασίλειο, το Μονακό, η Ιρλανδία και η Γαλλία. Η φιλανθρωπία για μένα σημαίνει πρακτικές λύσεις. Το πρόγραμμα - Φαγητό από Καρδιάς - προσφέρει από το 2013 καθημερινά δωρεάν σνακ σε άτομα που έχουν ανάγκη σε Ελλάδα και Κύπρο. Εξίσου σημαντικός πυλώνας είναι η στήριξη της νεανικής επιχειρηματικότητας μέσω των Βραβείων Νεανικής Επιχειρηματικότητας, που έχουν ενισχύσει δεκάδες νέους. Θεωρώ ότι μια από τις πιο σημαντικές μορφές προσφοράς είναι να δίνεις σε ένα νέο άνθρωπο την ευκαιρία και τα μέσα να δημιουργήσει τη δική του επιχείρηση. Παράλληλα οι υποτροφίες μας στηρίζουν νέους που θέλουν να σπουδάσουν σε ιδρύματα που διαμόρφωσαν και τη δική μου πορεία. Στην Κύπρο τα Βραβεία Δικονομικής Συνεργασίας επιβραβεύουν από το 2009 Ελληνοκύπριους και Τουρκοκύπριους που συνεργάζονται επαγγελματικά, γιατί πιστεύω ότι η πρόοδος έρχεται μέσα από την κοινή δράση. Το ίδρυμα στηρίζει, επίσης, περιβαλλοντικούς οργανισμούς, όπως το WWF και το Prince Albert II Foundation, και δράσεις άμεσης ανάγκης σε περιόδους κρίσης. Η easyGroup δωρίζει τουλάχιστον το 51% των ετήσιων κερδών της στο Stelios Philanthropic Foundation. Για το έτος που έληξε στις 30 Σεπτεμβρίου 2025 η δωρεά ανήλθε σε 14,6 εκατ. ευρώ (12,7 εκατ. λίρες), ενώ από το 2010 οι συνολικές δωρεές φτάνουν τα 122 εκατ. ευρώ (106,5 εκατ. λίρες).