

Δημιούργησε εταιρεία παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στο Ηράκλειο και έχει πελάτες πολυεθνικές, δήμους, συνεταιρισμούς, την «Ελαιουργική», την Τράπεζα Χανίων. Το πιο σημαντικό: είναι η μόνη εταιρεία τηλεφωνίας για την οποία δεν έχει καταγραφεί στα μητρώα της ΕΕΤΤ ούτε ένα παράπονο! **-ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΥ** markopoulo@gmail.com



**ΧΡΗΣΤΟΣ ΔΡΟΣΟΣ**

# Ο ΣΥΝΤΕΚΝΟΣ ΤΗΣ HELLASFON

**Αφησε τις business στον Καναδά για να κάνει την «επανάσταση της τηλεφωνίας» στην Κρήτη**

**Ν**όστος. Μια λέξη ελληνική, που υποδηλώνει την επιστροφή. Από τον Οδυσσέα μέχρι που ξενιτεύτηκαν σήμερα, πολλοί συμπατριώτες μας αναζήτησαν τον τρόπο να έρθουν πίσω, να ξαναστήσουν τη ζωή τους στα πατρογονικά εδάφη. Να δημιουργήσουν δηλαδή κάτι για τον τόπο τους, καθώς ελάχιστοι είναι αυτοί που αποκάλυψαν πατρίδα οποιαδήποτε άλλη γωνιά αυτού του πλανήτη. Κι ως λέμε ότι η Ελλάδα είναι ο Κρόνος που τρώει τα παιδιά του.

Ο κ. **Χρήστος Δρόσος**, πρόεδρος και ιδρυτής της εταιρείας παροχής ολοκληρωμένων λύσεων τηλεφωνίας «Hellasfon», είναι χαρακτηριστικό παράδειγμα πεισματάρη Έλληνα που θέλησε να γυρίσει πίσω - με μία όμως διαφορά: αν και επιτυχημένος, παρά το ότι οι επιχειρήσεις της οικογένειάς του στον Καναδά του εξασφάλιζαν μια πολύ άνετη ζωή, με την «κουζουλιάδα» που χαρακτηρίζει τους Κρητικούς αποφάσισε να ξεκινήσει μια νέα ζωή, από το μηδέν, όχι όμως στην Αθήνα όπως κάποιοι θα περιμένα. Ο ίδιος έστρεψε το ενδιαφέρον του στη μικρή γωνιά της Μεσογείου που λέγεται Κρήτη. Εκεί δημιούργησε μια εταιρεία που κατάφερε να επιτύχει τα δικά της ρεκόρ, αν και προερχόμενη από την περιφέρεια. Να λάβει δηλαδή την πρώτη άδεια λειτουργίας που έδωσε ποτέ η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων το 1999 και να είναι η μοναδική για την οποία δεν έχει καταγραφεί στα μητρώα της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων ούτε ένα παράπονο από τους πελάτες της, γεγονός φυσικά σπάνιο στην τηλεφωνία. Γεννημένος το 1968, ο κ. Δρόσος αναγκάστηκε λόγω οικογενειακής επιλογής να φύγει μόλις σε ηλικία 5 ετών από την Κρήτη. Ο φωτογράφος πατέρας του, διαβλέποντας τις ευκαιρίες από μια πρόσκληση που δέχθηκε για να εργαστεί στον Καναδά, πήρε την οικογένειά του στην άλλη όχθη του Ατλαντικού. Πουλώντας τα πάντα, η οικογένεια Δρόσου πάλεψε για μια καλύτερη ζωή και τελικά τα κατάφερε. «Ο πατέρας μου στον Καναδά ασχολήθηκε κυριολεκτικά με τα πάντα. Σύντομα δημιούργησε τις δικές του επιχειρήσεις, στις οποίες μετά τις σπουδές μας δραστηριοποιήθηκαν τόσο εγώ όσο και ο αδελφός και η αδελφή μου», μας λέει ο κ. Δρόσος. Πιο μπροστά, ο επιχειρηματίας είχε σπουδάσει Business Computer Science, παρότι στην αρχή ήθελε να γίνει γιατρός. Ταυτόχρονα, πήρε και πτυχίο Ψυχολογίας, προφανώς ίσως γιατί ήδη είχε ξεκινήσει την προσωπική του... ψυχανάλυση για το τι θέλει να κάνει στη ζωή του.

## «Μεγάλωσα με πολλή Ελλάδα και τώρα μένω στον Παράδεισο»

«Οι γονείς μας μας μεγάλωσαν με ιδιαίτερη αγάπη για την Ελλάδα. Κάθε καλοκαίρι απαραίτος κανόνας ήταν το ταξίδι στην Κρήτη για τις καλοκαιρινές διακοπές. Ονειρο όλων εμάλλου ήταν η επιστροφή. Κι αυτό διότι στο μυαλό μας η Ελλάδα ήταν μια ρομαντική ιδέα», μας αναφέρει ο κ. Δρόσος. Και να που τελικά αυτή η ιδέα έγινε για τον ίδιο πραγματικότητα. Το 1995, έχοντας ήδη κάνει τα πρώτα του βήματα στις

**ΕΦΕΡΕ ΠΡΩΤΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ EVC MOBILE**

Με την ανάπτυξη της τηλεφωνίας ανοίχθηκε και στην προσφορά άλλων υπηρεσιών, εισάγοντας στην Ελλάδα μοντέλα που ήδη λειτουργούσαν στον Καναδά. Αυτό πάει να κάνει η «Hellasfon» και με την υπηρεσία EVC Mobile που πρώτη έφερε στην Ελλάδα. Πρόκειται για μια επαναστατική υπηρεσία, η οποία ήρθε αμέσως στη χώρα μας μετά τις ΗΠΑ και τον Καναδά. «Λόγω των σχέσεων που διατηρώ στις ΗΠΑ, η Ελλάδα υπήρξε η τρίτη χώρα στον πλανήτη στην οποία προσφέρθηκε η υπηρεσία EVC. Πρόκειται για κάτι σαν το γνωστό σε όλους Skype. Ενώ λοιπόν αυτό υπάρχει μόνο στον υπολογιστή, το EVC Mobile κάνει την επανάσταση και φέρνει την υπηρεσία και σε άλλες μορφές. Με μια κάρτα δηλαδή που κανείς μπορεί να προμηθευτεί από το περίπτερο, μπορεί να έχει έναν αριθμό επικοινωνίας για κάθε χώρα και αυτή η κάρτα να εξελίσσεται σε ένα πλήρες τηλεφωνικό κέντρο. Θα έχει παράλληλα δυνατότητες chat, ενώ όλα αυτά είναι ήδη υπηρεσίες εγκατεστημένες στα δικά μας συστήματα που έχουν ξεκινήσει να προωθούνται. Εκτιμήσεις από τις ΗΠΑ αναφέρουν

πως το EVC Mobile θα επιφέρει δραστικές μειώσεις στα τέλη τερματισμού, ενώ θα μειώσει και τα κόστη στα εταιρικά κινητά. Η εταιρεία που πρωτοεισηγάγε αυτή την τεχνολογία είναι η εταιρεία "Easymobile"



από τον Καναδά, με την οποία έχουμε συμφωνία αποκλειστικής συνεργασίας και αντιπροσώπευσης στην Ελλάδα», αναφέρει ο επιχειρηματίας.

τηλεπικοινωνίες στον Καναδά, αποφάσισε να τα παρατήσει όλα και να έρθει να δει «τι παίζει» στην Αθήνα.

«Θυμάμαι πως η Αθήνα ήταν τότε μια ανυπόφορη πόλη, χωρίς μετρό, η Αττική Οδός ακόμα δεν υπήρχε και αυτό το έλλειμμα υποδομών την εδίωξε κάπως με αφρικανική πρωτεύουσα. Μοναδική για εμένα ανάσα ήταν τα ανά Σαββατοκύριακο ταξίδια στην Κρήτη. Ωπου μια ημέρα αποφάσισα να μην επιστρέψω στην Αθήνα. Δηλαδή, όχι μόνο γύρισα στην Ελλάδα, αλλά επέστρεψα και στον τόπο καταγωγής μου, το Ηράκλειο. Και σας διαβεβαιώνω πως ακόμα και σήμερα, όπου ζω μόνιμα στην Κρήτη για 12 χρόνια, νομίζω πως μένω στον Παράδεισο», θυμάται ο businessman.

## Μια άλλου τύπου εταιρεία τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών

Κάπου εκεί ξεκινά το επόμενο στάδιό του, τη δημιουργία μιας «άλλου τύπου» εταιρείας παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Με το flexibility που παρέχουν οι επικοινωνίες, η Κρήτη αποδείχθηκε λίρα εκατό, καθώς δεν υπήρχε ανάγκη για δουλειά από την Αθήνα. Η «Hellasfon» σύντομα έγινε κερδοφόρα ακολουθώντας μια διαφορετική φιλοσοφία. Δεν απευθύνθηκε δηλαδή στο μαζικό κοινό, αλλά έγινε μια εταιρεία παροχής λύσεων στις επικοινωνίες για επιχειρήσεις και άλλους οργανισμούς. Παράλληλα, με έδρα στο Ηράκλειο άνοιξε τα φτερά της όχι μόνο σε όλη την ελληνική επικράτεια αλλά και στο εξωτερικό, ακολουθώντας τις ανάγκες των πελατών της. «Σε αυτό που εμείς από την αρχή διαφοροποιήσαμε ήταν στο ότι δεν θελήσαμε να βγάλουμε τους πελάτες μας από τον ΟΤΕ, όπως έκαναν οι ανταγωνιστές μας. Οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας της "Hellasfon" συμβάλλουν σημαντικά στη μείωση των τιμολογίων των τηλεφωνικών συνδιαλέξεων τόσο για λογαριασμό μεγάλων και μεσαίων επιχειρήσεων όσο και ιδιωτών. Η "Hellasfon" δηλαδή παρέχει ολοκληρωμένες τηλεπικοινωνιακές λύσεις, συνδυάζοντας υπηρεσίες τηλεφωνίας, ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο, υπηρεσίες data centers και ηλεκτρονικού επιχειρείν. Πέραν των προσφερόμενων υπηρεσιών, η "Hellasfon" αναλαμβάνει την προμήθεια, παραμετροποίηση, εγκατάσταση και υποστήριξη εξοπλισμού και λογισμικού. Επίσης παρέχει ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση τόσο πριν όσο και μετά την πώληση σε όλη την Ελλάδα», τονίζει. Θα πρέπει να σημειώσουμε πως η «Hellasfon» δίνει και την ευκαιρία απόκτησης εταιρικού αριθμού κλήσης με το πρόθεμα 801. Πελάτες της εταιρείας ήδη είναι πολλοί

δήμοι, κυρίως της Κρήτης, η Τράπεζα Χανίων, τα μεγαλύτερα ξενοδοχειακά συγκροτήματα της Μεγαλονήσου, πολλές συνεταιριστικές ενώσεις, η εταιρεία «Ελαιουργική», μια σειρά πολυεθνικών ομίλων κ.ά. «Ξέρετε τι μας έδωσε ώθηση; Αρχική δουλειά μας προτού αναλάβουμε κάποιον πελάτη είναι η πλήρης ανάλυση του τι πληρώνει και τι θα πρέπει να περικόψει. Οι περισσότερες επιχειρήσεις δαπανούν χρήματα που δεν θα έπρεπε, καθώς οι συμφωνίες στις οποίες προχωρούν δεν διέπονται από τιμότητα. Κι αυτό διότι ελάχιστοι είναι οι συνεργάτες που λένε ότι κάτι δεν χρειάζεται και θα πρέπει να περικοπεί», τονίζει. Αυτές τις εκπτώσεις προωθεί η «Hellasfon», η οποία στην αρχή είχε ξεκινήσει τις δραστηριότητές της ως εταιρεία εισαγωγής υψηλής τεχνολογίας.

**...ΚΑΙ ΔΕΝ ΤΟΥΣ ΕΞΑΠΑΤΟΥΜΕ. ΤΟΥΣ ΛΕΜΕ ΤΗΝ ΑΛΗΘΕΙΑ. Π.Χ., ΑΥΤΗ ΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ «ΚΟΥ΄ ΤΗΝ. ΔΕΝ ΤΗ ΧΡΕΙΑΖΕΣΑΙ!»**

**«ΠΟΥ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΘΗΚΑΜΕ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ; ΔΕΝ ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΑΜΕ ΝΑ ΒΓΑΛΟΥΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΜΑΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΤΕ...»**