

Πάνος Ισμαήλος: Γεννημένος Νικητής

19/Jan/2019 10:05



Ο Πάνος Ισμαήλος είναι μόλις 26 ετών, αλλά έχει καταφέρει να βάλει τη σφραγίδα του στον χώρο του αυτοκινήτου όσο ελάχιστοι στην ηλικία του. Γεμάτος ωραίες ιδέες, δυναμικός και πάντα "ανήσυχος", μας μιλά για τη χρονιά που πέρασε αλλά και αυτήν που έρχεται.

Το 2018 κλείνει με αύξηση στην αγορά αυτοκινήτου. Ποια είναι η δική σας οπτική και πώς πιστεύετε ότι θα κινηθεί η αγορά στο μέλλον;

Πράγματι, το 2018 είναι μια χρονιά όπου παρατηρούνται σημάδια ανάκαμψης στην ελληνική αγορά. Οι συνολικές πωλήσεις του κλάδου θα ξεπεράσουν τον αριθμό-στόχο των 100.000 αυτοκινήτων. Η προσωπική μου εκτίμηση είναι πως το σημείο ισορροπίας της αγοράς απέχει ακόμη, όμως τα μηνύματα είναι ενθαρρυντικά. Τα αυτοκίνητα που κυκλοφορούν στους δρόμους έχουν έναν μέσο όρο ηλικίας που δείχνει πως η αγορά χρειάζεται τη σταδιακή ανανέωση. Βέβαια, την υλοποίηση της ανανέωσης επιβραδύνει το φορολογικό σύστημα, που κατά τη γνώμη μου χρειάζεται απλούστευση. Θα ήταν ιδανικό να υπήρχαν κίνητρα για την αγορά σύγχρονων, πιο φιλικών προς το περιβάλλον αυτοκινήτων. Επειδή αυτό μοιάζει μακρινή σκέψη, τότε η απλούστευση του φορολογικού θα μπορούσε να προσδώσει στην αγορά την ευελιξία που χρειάζεται για να μπορέσει να αναπτυχθεί. Πιστεύω ότι η αγορά θα συνεχίσει να αναπτύσσεται με μικρούς αλλά σταθερούς ρυθμούς, λαμβάνοντας υπόψη και τις συνθήκες του συνολικού περιβάλλοντος που ορίζει τις καταναλωτικές συνήθειες.

Παρατηρούμε ότι παγκοσμίως ο χάρτης του αυτοκινήτου αλλάζει, με τα ηλεκτρικά και υβριδικά να αναπτύσσονται πολύ γρήγορα. Ποια είναι η δική σας γνώμη, αλλά και ποιες θα είναι οι κινήσεις σας ως επιχείρησης;

Οπαγκόσμιος χάρτης ήδη αλλάζει και αναμένεται στα επόμενα 10 χρόνια να αλλάξει πολύ. Το

μέλλον της αυτοκίνησης είναι συνδεδεμένο με την ανάπτυξη των ηλεκτρικών οχημάτων. Όλα τα εργοστάσια έχουν ευθυγραμμιστεί προς αυτόν τον στόχο. Είναι τεράστια τα ποσά που επενδύονται γι' αυτόν τον σκοπό και σίγουρα το αποτέλεσμα θα είναι εξαιρετικό. Εκτιμώ ότι το μέλλον, έτσι όπως μπορεί να το σκεφτεί κανείς σήμερα, θα έρθει πολύ πιο γρήγορα από ό,τι μπορούμε να φανταστούμε. Επιπλέον, στην επόμενη δεκαετία θα αλλάξει τόσο ο τρόπος πώλησης και συντήρησης των αυτοκινήτων όσο και η χρήση τους. Το ιδιοκτησιακό καθεστώς ενός αυτοκινήτου μάλλον θα είναι λίγο διαφορετικό. Θα υπάρχει η δυνατότητα να μοιράζονται το ίδιο όχημα 2-3 χρήστες με διαφορετικά χαρακτηριστικά και συνήθειες, μεγιστοποιώντας, έτσι, την ωφέλειά του. Τώρα εμείς ως επιχείρηση έχουμε την τύχη να βρισκόμαστε υπό την "ομπρέλα" του ισχυρότερου εργοστασίου, συνεπώς δουλεύουμε προς την κατεύθυνση του λανσαρίσματος της ηλεκτροκίνησης στην καθημερινότητά μας με μοναδικό στόχο να είμαστε πρωτοπόροι.

Πριν από περίπου έναν χρόνο μάς παρουσιάσατε την πρωτοποριακή εφαρμογή Ismailos Connected. Ποια είναι μέχρι σήμερα η αποδοχή και πόσο σημαντικές πιστεύετε ότι θα είναι τέτοιες εφαρμογές στο μέλλον;

Η εφαρμογή Ismailos Connected, που ξεκίνησε από την απλή σκέψη "πώς ένας οδηγός μιας premium μάρκας μπορεί να κάνει τα πάντα σχετικά με το αυτοκίνητό του από το smartphone του με το πάτημα ενός κουμπιού" μετράει έναν χρόνο ζωής. Μπορεί να ξεκίνησε από εμάς, όμως εδώ και καιρό ανήκει σε ρουμανική εταιρεία, που την έχει αναπτύξει και εξελίξει. Ήδη έχει "πελάτες" από διαφορετικούς κλάδους, τον ιατρικό, τον ξενοδοχειακό και τον ταξιδιωτικό. Αυτό συμβαίνει γιατί στην ουσία είναι η ψηφιοποίηση CRM δραστηριοτήτων. Η υποκατάσταση της παραδοσιακής επικοινωνίας ενός πελάτη με ένα brand μπορεί να περνά μέσα από αυτό το application, διατηρώντας τον χρήστη σε ένα περιβάλλον που ανήκει στην εταιρεία. Στην ελληνική αγορά δεν υπάρχει ακόμη ικανοποιητική αποδοχή τόσο της δικής μας εφαρμογής όσο και παρόμοιων. Στο εξωτερικό, σε ανεπτυγμένες χώρες, τέτοια applications αναπτύσσονται με πολύ γρήγορο ρυθμό. Η ελληνική αγορά και ο Έλληνας καταναλωτής έχουν κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, σε κάποιον βαθμό παραδοσιακά. Συνεπώς, χρειάζεται ένα πιο μακροπρόθεσμο πλάνο για τη διείσδυση τέτοιων app στην καθημερινή σχέση πελάτη-εταιρείας.

Ταυτόχρονα, η εταιρεία καλλιεργεί το κομμάτι των κλασικών μέσω της Ismailos Classics με μεγάλη επιτυχία. Ποια ήταν η εικόνα το 2018 και τι να περιμένουμε το 2019;

Η Ismailos Classics είναι στην ουσία η μετάλλαξη της προσωπικής επιθυμίας του πατέρα μου να κάνει κάθε αντίκα λειτουργική και σε άψογη κατάσταση όπως ήταν και την πρώτη μέρα κυκλοφορίας της, από ένα χόμπι σε μια δομημένη επιχειρηματική δραστηριότητα. Στην ουσία επισκευάζει, ανακατασκευάζει και εμπορεύεται ιστορικά αυτοκίνητα ανεξαρτήτως μάρκας. Η Ismailos Classics μετράει τρία χρόνια ζωής. Το 2018 ήταν η χρονιά με τη μεγαλύτερη κινητικότητα τόσο σε επίπεδο επισκευών-ανακατασκευών όσο και σε εμπορικό. Βέβαια, βρισκόμαστε σε ένα σημείο που δεν επιθυμούμε να εξυπηρετήσουμε παραπάνω αυτοκίνητα, γιατί θέλουμε να παράγουμε τη μέγιστη δυνατή ποιότητα. Θα διατηρήσουμε τη ροή που έχουμε αποκτήσει! Ορόσημο της κάθε χρονιάς για την Ismailos Classics αποτελεί η ετήσια εκδρομή-συνάντηση των πελατών μας, που ονομάζεται Ismailos Classics Tour και μέσα σε δύο ημέρες διανύει περίπου 400

χιλιόμετρα, με τους δρόμους να γεμίζουν από άψογα συντηρημένα κλασικά αυτοκίνητα.

Υιοθετήσατε το βορειότερο σχολείο της Ελλάδος με μια κίνηση που εκφράζει την ευαισθησία σας προς συγκεκριμένα θέματα. Για εσάς, όμως, μπορεί να σημαίνει κάτι περισσότερο;

Η "υιοθεσία" του βορειότερου σχολείου της Ελλάδος ήταν μια εντελώς αυθόρμητη κίνηση. Επειδή έχω γνωρίσει και αγαπήσει τον νομό Έβρου, τον επισκέπτομαι 2-3 φορές τον χρόνο. Θα μπορούσα να πω πως έχω γυρίσει όλα τα χωριά του νομού και έχω διαμορφώσει μια εικόνα για τις καθημερινές δυσκολίες που αντιμετωπίζουν, οι οποίες είναι πραγματικά πολύ μεγάλες. Έχοντας αυτό στη μνήμη μου και με πολλές εικόνες να το συνοδεύουν, έψαξα να σκεφτώ έναν τρόπο, με όσες δυνάμεις έχω, να βοηθήσω την περιοχή. Η πρώτη μου σκέψη ήταν να "υιοθετήσω" το βορειότερο σχολείο και αυτούσιο έγινε πράξη. Το συναίσθημα οδήγησε τις εξελίξεις και όχι η λογική. Τα 124 παιδιά όλων των βαθμίδων των σχολείων στα Δίκαια Έβρου μπορούν να έχουν μια βελτιωμένη σχολική εμπειρία από την τρέχουσα χρονιά. Είναι όλοι τους μέλη της οικογένειάς μας και, έχοντας στο γραφείο μου τις φωτογραφίες τους, βρίσκω κάθε μέρα έναν λόγο, ίσως τον σημαντικότερο, να παραμένω προσηλωμένος στους στόχους μου και να μπορώ να βοηθήσω ξανά. Παράλληλα, σε ένα τόσο ευαίσθητο εθνικό σημείο της χώρας, η τοπική κοινωνία χρειάζεται υποστήριξη, ακόμα κι αν αυτό προέρχεται από μια απλή ιδιωτική πρωτοβουλία. Θα ήταν χαρά μου να ακολουθήσουν παρόμοιας λογικής ενέργειες, από εταιρείες που μπορούν να στηρίξουν πολύ περισσότερο από εμάς.

**Αναδημοσίευση από την ελληνική έκδοση του περιοδικού Forbes*

[Διαβάστε το άρθρο στο Capital.gr](#)