



# BUSINESS UNUSUAL AWARD 2024

# 7th Business Unusual Award

Το Alba Graduate Business School, The American College of Greece, απονέμει φέτος για έβδομη φορά το Business Unusual Award, τη διάκριση που έχει θεσπίσει για να τιμήσει προσωπικότητες της χώρας οι οποίες έχουν μετουσιώσει την επαγγελματική τους επιτυχία σε θετικό αποτύπωμα στην ελληνική οικονομία και κοινωνία, αποτελώντας λαμπρά πρότυπα προσωπικής και επαγγελματικής συμπεριφοράς με ευρύτερη απήχηση.

Το Alba επιλέγει αυτή τη χρονιά να βραβεύσει έναν διορατικό και καινοτόμο επιχειρηματία, τον κ. Σπύρο Θεοδωρόπουλο.

Ο κ. Σπύρος Θεοδωρόπουλος, πιστεύοντας ακράδαντα στην αξία της παραγωγής στον πρωτογενή και δευτερογενή τομέα, ηγήθηκε για χρόνια της εταιρίας Chirita επιτυγχάνοντας την ανάπτυξη και διεθνή καταξίωσή της. Σήμερα είναι επικεφαλής του Ομίλου Bespoke, οδηγώντας την ανέλιξη του ως έναν από τους κορυφαίους ομίλους τροφίμων στην Ελλάδα. Σε όλη αυτή τη διαδρομή, το όραμα, η επιχειρηματική σκέψη και δράση και η δέσμευση στις αξίες και στη δημιουργία αξίας για τις εταιρίες και τον άνθρωπο, αποτελούν σταθερό οδηγό.

Ο θεσμός του Business Unusual Award εξαρχής συνδέθηκε με την κυριότερη έκφραση κοινωνικής ευαισθησίας και προσφοράς του Alba στην ελληνική, και όχι μόνον, κοινωνία, αφού τα έσοδα από την εκδήλωση διατίθενται για την υποστήριξη της εφαρμοσμένης έρευνας και τη διάδοση των αποτελεσμάτων της προς όφελος της ευρύτερης κοινωνίας, δίνοντας έτσι στο Alba την ώθηση να συνεχίσει να υπηρετεί τη διαχρονικά εμπνευσμένη αποστολή του για δημιουργία και διάχυση της γνώσης.

Σας εκφράζουμε τις ειλικρινείς μας ευχαριστίες που με τη σημερινή σας παρουσία μάς βοηθάτε να συνεχίσουμε αυτή την παράδοση κοινωνικής προσφοράς.

# ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

**Τρίτη, 15 Μαΐου 2024**

Anassa City Events

20:30 – 21:00

Welcome cocktail

21:00

Χαιρετισμός και ομιλία για το τιμώμενο πρόσωπο  
από τον Πρύτανη του Alba Association,  
Καθηγητή Κωνσταντίνο Αξαργόγλου

21:15

Προβολή τιμητικού video

21:30

Τιμητική βράβευση του κ. Σπύρου Θεοδωρόπουλου

21:35

Ομιλία από τον κ. Σπύρο Θεοδωρόπουλο

21:50

Έναρξη Δείπνου

# Σπύρος Θεοδωρόπουλος



Ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος γεννιέται στην Αθήνα το 1958. Από πολύ νεαρή ηλικία έδειξε την κλήση του στο επιχειρείν. Ο πατέρας του είχε την εταιρεία γαλακτοκομικών προϊόντων Recor A.E. και ο νεαρός Σπύρος, 10 ετών τότε, περνούσε στην εταιρία όλο τον ελεύθερό του χρόνο μιας και προτιμούσε να μαθαίνει από πρώτο χέρι.

Η εμπειρία αυτή στάθηκε πολύτιμη, καθώς στα 16 του, χάνει τον πατέρα του και ζει την αγωνία για τον βιοπορισμό της οικογένειάς του. Τελευταία τάξη του σχολείου, ξεκινά να δουλεύει από τα χαράματα στην οικογενειακή επιχείρηση, και αργά το βράδυ μελετά για να μπει στο πανεπιστήμιο.

Το 1976 περνά τρίτος στην ΑΣΟΕΕ. Παρακολουθεί ανελλιπώς τα μαθήματα της σχολής του, χωρίς να λείπει ούτε μία ημέρα από την εταιρεία που διοικούσαν οι θείοι του. Τα όνειρά του ωστόσο έφταναν πολύ πιο μακριά.

Το 1981 παραιτείται και αναλαμβάνει χρέη διευθυντή στην εισαγωγική εταιρεία ζαχαρωδών προϊόντων και παγωτών Aligel.

Το 1986, μια χρονιά σταθμό στην καριέρα του, μαζί με τον Άγγελο Ντάβο προχωρούν στη δημιουργία της εταιρείας παραγωγής πραλίνας φουντουκιού Interia. Και ξεκινά να ταξιδεύει στο εξωτερικό, με μάτια και πνεύμα ανοιχτά για τη δημιουργία του δικού του success story.



Την ίδια χρονιά, εκμεταλλεύεται την ευκαιρία της κατάργησης του κρατικού μονοπωλίου στα σπίρτα και μπαίνει στην αγορά, εισάγοντας μεγάλες ποσότητες από την Ιταλία. Στο τελωνείο ανακάλυψε πως είχε γίνει λάθος στην παραγγελία, είχαν αποσταλεί σπίρτα πρωτοποριακά για την εποχή, που άναβαν σε κάθε λεία επιφάνεια. Αποφασίζει τελευταία στιγμή να τα εκτελωνίσει με όσα χρήματα διέθετε, και τελικά, για καλή του τύχη... τα σπίρτα γίνονται ανάρπαστα. Τα κοντέινερ έρχονταν και ξανάρχονταν, τα κέρδη εκτοξεύονταν.



Έτσι κατάφερε να συγκεντρώσει το πρώτο σημαντικό του κεφάλαιο και αναζητά το επόμενο του βήμα. Η ιδέα να αγοράσει το 50% μιας μικρής βιοτεχνίας που φτιάχνει γαριδάκια με την ονομασία Chipita στο Μοσχάτο, του φάνηκε καλή αλλά και ...ακριβή στο πρώτο ραντεβού. Ο ιδιοκτήτης τότε του είχε ψιθυρίσει φεύγοντας «αγόρασε την και θα με θυμάσαι»... Η φράση αυτή στριφογυρνούσε στο μυαλό του τις επόμενες ημέρες. Αποφάσισε να πάρει το ρίσκο, και επέστρεψε για να πει το μεγάλο ναι. Μια τριετία μετά, το 1989, εξαγοράζει το ποσοστό του συνεταίρου του και όλη η εταιρεία περνάει στον έλεγχό του.

Στα χέρια του Σπύρου Θεοδωρόπουλου η Chipita, από μια μικρή βιοτεχνία που έφτιαχνε γαριδάκια, γίνεται σταδιακά ο πολυεθνικός κολοσσός που γνωρίζουμε όλοι.

Ήθελε να ξεχωρίσει, να κάνει κάτι διαφορετικό. Και το έκανε. Το πρώτο συσκευασμένο κρουασάν.

«Είχα μια μικρή βιοτεχνία που έβγαζα πραλίνα φουντουκιού και υπήρχε μια κρουασαντερή στην Πατησίων, δίπλα στην Ανωτάτη Εμπορική, όπου ήμουν φοιτητής. Πήγα μια μέρα να δω τι κάνει αυτός που αγοράζει τόση πραλίνα. Αυτός λοιπόν έπαιρνε κρουασάν, έβαζε μέσα την πραλίνα, και τα πούλαγε. Πήρα ένα, το έφαγα, μου άρεσε, και λέω: Αυτό αν μπορέσουμε κάποια στιγμή να το βιομηχανοποιήσουμε, μπορεί να μας δουν και σε κάτι διαφορετικό από τα γαριδάκια και να μας πάρουν λιγάκι πιο σοβαρά».

19 ραντεβού έκανε με όλους τους μεγάλους επιχειρηματίες της εποχής για να βρει τα κεφάλαια. Όλες αρνητικές. Μέχρι και ο ίδιος σκεφτόταν να εγκαταλείψει την ιδέα θεωρώντας πως για να εισπράττει τόσα όχι, κάτι ήξεραν όλοι οι άλλοι και όχι ο ίδιος...

Το 20ο ραντεβού το 1989 ήταν και το τυχερό του. Το Eurohellenic fund, με τη συμμετοχή της πανίσχυρης σαουδαραβικής οικογένειας Ολαγιάν, του Ιταλού επιχειρηματία De Benedetti, της Alpha Finance και της TITAN, δέχθηκε να επενδύσει στην καινοτόμο ιδέα της παραγωγής τυποποιημένου κρουασάν και, εξαγοράζοντας το 50% της Chipita μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου, έδωσε στον Θεοδωρόπουλο την ευκαιρία που ζητούσε για να ανοικτεί στην παγκόσμια αγορά.



Από τότε, ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος ανέπτυξε στενή σχέση με την οικογένεια Ολαγιάν, η οποία του παρείχε αμέριστη υποστήριξη σε όλα τα μετέπειτα επιχειρηματικά του βήματα με την Chirita.

Με τον Σπύρο Θεοδωρόπουλο στο τιμόνι, η πορεία της Chirita συνεχίστηκε δυναμικά!



Το 1994 μπήκε στο Χρηματιστήριο, γεγονός που συνετέλεσε σημαντικά στο να αναπτυχθεί ακόμα περισσότερο, εντός και κυρίως εκτός συνόρων. Παράλληλα, η προϊόντική της γκάμα ενισχύθηκε και δημιουργήθηκαν ισχυρές συμμαχίες που έφεραν νέες επενδύσεις, ώστε να διασφαλιστεί η διείσδυση των προϊόντων στις αγορές του εξωτερικού.

Σύντομα, η Chirita έγινε ελληνική πολυεθνική με ηγετικό μερίδιο στις εξαγωγές και ακριβοθώρητες συνεργασίες (π.χ. Pepsico).

Στα χρόνια που ακολούθησαν η εταιρεία απέκτησε εργοστάσια σε 11 χώρες: Βουλγαρία, Τουρκία, Ρουμανία, Πολωνία, Ρωσία, Σλοβακία και σύναψε στρατηγικές συμμαχίες σε Σαουδική Αραβία, Μεξικό, Μαλαισία, Ινδία και Αίγυπτο. Είχε παρουσία των προϊόντων της σε 45 χώρες και στις 28 εξ' αυτών με διαφήμιση.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το 2016 και για μία 5ετία, η Chirita με το 7 DAYS προχώρησε σε συνεργασία με την Euroleague Basketall. Ήταν η πρώτη φορά που Ελληνική εταιρία χορήγησε μια τόσο σημαντική διεθνή διοργάνωση στο χώρο του αθλητισμού!

Τα Κρουασάν και τα Μίνι Κρουασάν 7 DAYS, το Molto, τα Bake Rolls είναι μερικά μόνο από τα προϊόντα που αναγνωρίστηκαν διεθνώς.

Η εταιρία έφτασε να απασχολεί 5.500 εργαζόμενους, και μαζί με τα joint ventures 13.000 εργαζόμενους. Ενώ ο τζίρος της εκτινάχτηκε στα 800 εκατομμύρια ευρώ.

Το 2006 η Chirita συγχωνεύεται με τη ΔΕΛΤΑ, την Goody's και την Μπάρμπα Στάθης, δημιουργώντας τον όμιλο Vivartia, τα ηνία του οποίου αναλαμβάνει από τον Σεπτέμβριο του 2006 έως τον Οκτώβριο του 2010, ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος.

Το 2007, η MIG του Ανδρέα Βγενόπουλου εξαγοράζει τη Vivartia, με τον Σπύρο Θεοδωρόπουλο να παραμένει στο τιμόνι μέχρι τον Οκτώβριο του 2010, ώσπου μαζί με τον όμιλο Olayan, αλλά και άλλους επιχειρηματίες, σταθερούς συμμάχους του, εξαγοράζει εκ νέου την Chirita σε μια συμφωνία άνω των 730 εκατ. ευρώ.

Τα επόμενα χρόνια η Chirita ανεβαίνει διαρκώς, αυξάνοντας και τους τζίρους, αλλά και τη δυναμική της σε διεθνές επίπεδο. Το γεγονός αυτό, είχε σαν φυσικό επακόλουθο πολλές προτάσεις για την εξαγορά της από τον ανταγωνισμό.

Η πιο αξιόλογη πρόταση έγινε από τον κολοσσό της Mondelez. Στην πρώτη της προσφορά (ύψους 1,5 δισ. δολαρίων) η απάντηση του Θεοδωρόπουλου και των Ολαγιάν ήταν αρνητική. Όμως το 2021, όταν η προσφορά έφτασε τα 2.δισ. δολάρια, η πρόταση έγινε δεκτή.

Παράλληλα με την ανάπτυξη της Chipita, δεν μπόρεσε να αντισταθεί και σε άλλες προκλήσεις της αγοράς.



Το 2008 στράφηκε στον πρωτογενή τομέα με χρήση σύγχρονων τεχνικών, ιδρύοντας την Wonderplant μαζί με τους συνεργάτες του επιχειρηματίες Μιχάλη Αραμπατζή, Θέμη Μακρή και Σταύρο Νένδο. Το 2011 ξεκίνησε η λειτουργία της πρότυπης υδροπονικής μονάδας καλλιέργειας ντομάτας με υαλόφρακτα θερμοκήπια στην Πετρούσα Δράμας. Σύντομα, και χάρη στις συνεπείς επενδύσεις μεγάλης κλίμακας που πραγματοποιήθηκαν στην εταιρεία, η Wonderplant εδραιώθηκε ως μια εταιρεία που παρουσιάζει σταθερά κέρδη, παράγει 15.000 τόνους ντομάτας τριών διαφορετικών ποικιλιών ετησίως, ενώ διαθέτει 220 στρέμματα με γυάλινα θερμοκήπια, βοηθητικούς χώρους και συσκευαστήρια 15.000 τ.μ., καθώς και σταθμό Συμπααραγωγής Ηλεκτρισμού-Θερμότητας Υψηλής Απόδοσης (ΣΗΘΥΑ).

Ο τζίρος της έχει φτάσει τα 50 εκατομμύρια, και απασχολεί 250 εργαζόμενους.

Στα σχέδια της επιχείρησης είναι η άμεση επέκτασή της.

Το 2017 εξαγοράζει την ιστορική αλλαντοβιομηχανία ΝΙΚΑΣ με στόχο την οικονομική εξυγίανση και μέσα από μια σειρά στρατηγικών κινήσεων, κατορθώνει να τη βγάλει από το περιθώριο και να τη φέρει και πάλι στο επιχειρηματικό προσκήνιο.

Το καλοκαίρι του 2021 πόνταρε επενδυτικά και στον κλάδο των γαλακτοκομικών, αποκτώντας το 21,5% της ΜΕΒΓΑΛ!

Παρά το τεράστιο οικονομικό όφελος από τη συμφωνία με τη Mondelez, ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος δεν αποσύρθηκε από την ενεργό δράση. Τουναντίον, συνέχισε την επιχειρηματική του δραστηριότητα με τον ίδιο ζήλο.

Τον Μάρτιο του 2022, συστήνει την Bespoke SGA Holdings, πλαισιωμένος για άλλη μια φορά από μια ομάδα έμπιστων συνεργατών και φίλων του!



Credits: Paterakis Photography

Στις μεγαλύτερες πιο πρόσφατες επιτυχίες του συγκαταλέγεται σίγουρα και η εξαγορά του 70% της ION, ιδίως αν αναλογιστεί κανείς τη σταθερή άρνηση της οικογένειας Κωτσιοπούλου να πουλήσει μερίδιό της, παρά τις άκρως δελεαστικές προσφορές που δέχθηκε από ξένα funds!



Ρόλο στη θετική ανταπόκρισή τους στην πρότασή του Θεοδωρόπουλου έπαιξαν δύο πράγματα: η απόλυτα πειστική στρατηγική για μελλοντική ανάπτυξη και επέκταση παγκοσμίως που τους παρουσίασε, αλλά και το γεγονός πως μαζί του η εταιρεία θα παρέμενε σε ελληνικά χέρια.

Σήμερα, με έναν διόλου ευκαταφρόνητο αριθμό ονομαστών εταιρειών στο χαρτοφυλάκιό του (όπως η ION, η Νίκας, η Wonderplant, η εταιρεία ετοιμών γευμάτων AMBROSIA, και η εταιρεία ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΧΥΜΟΙ), αλλά και βλέψεις για νέες σημαντικές εξαγορές, ο Σπύρος Θεοδωρόπουλος προετοιμάζει το έδαφος για έναν νέο και ισχυρό όμιλο τροφίμων με αρχικά έσοδα περίπου 400 εκατ. ευρώ.

Η συνεργασία είναι πολύ σημαντική για αυτόν, καθώς θεωρεί την επιχειρηματικότητα ομαδικό σπορ και προτιμάει να προκρίνει πάντα το «εμείς» αντί του εγώ. Εξάλλου, δεν έχει κάνει καμία επιχείρηση μόνος του. Αντιθέτως, είχε πάντα συνεταιίρους. Συνεταιίρους στο πρόσωπο των οποίων έδειχνε απεριόριστο σεβασμό, καθώς όπως έχει δηλώσει: «ΣΕΒΑΣΜΟΣ είναι η λέξη-κλειδί στο επιχειρείν. Σεβασμός προς όλους τους Stakeholders μιας επιχείρησης».

Επίσης, δεν αρνήθηκε τη συμμετοχή του στα κοινά μέσα από τη δραστηριοποίησή του σε Διοικητικά Συμβούλια συλλογικών οργάνων.

Είναι αντιπρόεδρος του ΣΕΒ και μέλος του ΔΣ τα τελευταία 25 χρόνια, με αρμοδιότητα τα εργασιακά τα τελευταία 10, διαδεχόμενος το ιστορικό στέλεχος του Συνδέσμου Νίκο Αναλυτή.

Κατά το παρελθόν έχει διατελέσει Πρόεδρος της Ένωσης Εισηγμένων Εταιρειών, Αντιπρόεδρος της ΕΧΑΕ, μέλος του ΔΣ της Εθνικής Τράπεζας και μέλος του ΔΣ της ΔΕΗ.

Για τον Σπύρο Θεοδωρόπουλο οι επιχειρήσεις δεν είναι δουλειά, αλλά τρόπος ζωής. Για αυτό ακριβώς δεν σκοπεύει να σταματήσει, καθώς πάντα, όπου και αν φτάσει, θα βλέπει μπροστά, θα γνωρίζει ότι υπάρχει κι άλλο!







“

**«ΣΕΒΑΣΜΟΣ είναι η λέξη-κλειδί στο επιχειρείν. Σεβασμός προς όλους τους *Stakeholders* μιας επιχείρησης»**

Σπύρος Θεοδωρόπουλος

”

# Alba Graduate Business School, The American College of Greece

## 1. Τεχνητή Νοημοσύνη, Ψηφιακός Μετασχηματισμός και Management



Στην «κανονικότητα» της εποχής της ανατροπής, η ψηφιοποίηση πολλών πτυχών της κοινωνίας γιγαντώνεται μέσω της παγκοσμιοποίησης και μεταμορφώνει ριζικά τον τρόπο με τον οποίο διοικούνται και λειτουργούν σήμερα οι οργανισμοί και οι επιχειρήσεις. Τα έξυπνα ρομπότ, η τεχνητή νοημοσύνη, το IoT, η αύξηση της παγκόσμιας συνδεσιμότητας και η δύναμη των υπολογιστών, αποτελούν δομικά στοιχεία της ψηφιακής επανάστασης. Μέχρι χθες, πολλές από τις αλλαγές στην τεχνολογία έμοιαζαν με σενάρια επιστημονικής φαντασίας, ωστόσο σήμερα αυτές καθορίζουν την πραγματικότητα, πολύ συχνά μια νέα και πρωτόγνωρη πραγματικότητα. Η ψηφιοποίηση και η παγκοσμιοποίηση ανατρέπουν κοινωνικούς κανόνες και πρότυπα και μεταμορφώνουν την καθημερινότητα όλων μας.

Η εποχή της ανατροπής είναι μη γραμμική, με το παρόν να είναι δραματικά διαφορετικό από το παρελθόν και φυσικά από το μέλλον. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η τεχνολογική ανατροπή έχει γίνει η νέα κανονικότητα και οι αλλαγές είναι πλέον εκθετικές και μη γραμμικές. Καθιερωμένες εταιρείες βλέπουν επιτυχημένα επιχειρηματικά μοντέλα να ανατρέπονται από νέες εταιρείες και οικοσυστήματα, και τα στελέχη συνειδητοποιούν πως πολύ γρήγορα οι δεξιότητές τους καθίστανται ξεπερασμένες. Οι πρακτικές management αλλάζουν δραματικά και, πλέον, στην εποχή της τεχνητής νοημοσύνης, η μεγάλη πρόκληση είναι ο τρόπος «συμβίωσης» μας με την τεχνολογία. Το ποιος κάνει τί και με ποιόν τρόπο. Τι είναι δημιούργημα του ανθρώπου και τι της τεχνητής νοημοσύνης και πόση σημασία έχει. Σε αυτό το ανατρεπτικό περιβάλλον η συνεχής μάθηση είναι η νοοτροπία και η δεξιότητα του ανθρώπου να κατανοεί, να προσαρμόζεται και να καθορίζει το περιβάλλον του.

## 2. Alba: επαναπροσδιορίζοντας τον εαυτό του

Στα τριάντα χρόνια λειτουργίας του, το Alba επιδρά καθοριστικά στην εκπαίδευση στελεχών στην Ελλάδα προσφέροντας εκπαίδευση με υψηλά διεθνή πρότυπα και αλλάζοντας τη στάση της κοινωνίας προς την μη κρατική, μη κερδοσκοπική εκπαίδευση.

Στην εποχή πλέον του ψηφιακού μετασχηματισμού και της τεχνητής νοημοσύνης το Alba επαναπροσδιορίζει τον εαυτό του:



- Διατηρώντας το DNA του, την παράδοσή του στην **ακαδημαϊκή αριστεία** και την ενεργή σύνδεσή του με την επιχειρηματική κοινότητα.
- Αναπτύσσοντας **νέα γνώση για το management** με βάση την επιστημονική και την εφαρμοσμένη έρευνα και νέα εκπαιδευτικά προγράμματα, ώστε να ενδυναμώνει τα στελέχη με τις δεξιότητες και την νοοτροπία συνεχούς μάθησης για να ανταπεξέρχονται στις προκλήσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντός τους με δημιουργικότητα, καινοτομία, ευελιξία και ανθεκτικότητα.

Η αποστολή του Alba παραμένει η ίδια: «Να εκπαιδεύει τους οραματιστές ηγέτες του αύριο ώστε να εξελιχθούν σε **φορείς αλλαγής** και να συμβάλουν στη διαμόρφωση του μελλοντικού επιχειρηματικού κόσμου, επεκτείνοντας τα όρια της γνώσης στο management των επιχειρηματικών οργανισμών, καθιστώντας αυτήν τη γνώση επίκαιρη για τα στελέχη και τις επιχειρήσεις».



Στην εποχή του ψηφιακού μετασχηματισμού και της τεχνητής νοημοσύνης, το Alba, με την έρευνα των καθηγητών του, τις πρωτοβουλίες μάθησης και τα προγράμματά του:

- Υπηρετεί την εκθετικά αυξανόμενη ανάγκη για την ανάπτυξη ψηφιακών δεξιοτήτων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Αντιμετωπίζει ενεργά την ανάγκη για re-skilling και up-skilling.
- Συνδέει την συνεχή μάθηση με την απασχολησιμότητα.
- Διευκολύνει τη μετάβαση από το Brain Drain στο Brain Retain και Brain Gain στη χώρα.
- Ετοιμάζει, δημιουργεί και αναμορφώνει ηγέτες που θα οδηγήσουν επιτυχημένα τους οργανισμούς τους μέσα από τις προκλήσεις της ψηφιοποίησης και του ψηφιακού μετασχηματισμού.
- Αναπτύσσει ηγέτες με συγκεκριμένες αξίες, δεξιότητες και νοοτροπία ώστε να συνεργάζονται επιτυχώς με τις νέες τεχνολογίες με ευελιξία μάθησης, διανοητική ευελιξία και προσαρμογή στην αλλαγή.
- Συμβάλει στην εδραίωση της Ελλάδας ως οικοσύστημα δημιουργίας αξίας όπου το management «συνδιαλέγεται» με την τεχνολογία για την δημιουργία αξίας για τους οργανισμούς και την κοινωνία.

### 3. Ανάπτυξη γνώσης: Ακαδημαϊκή έρευνα και εφαρμογή

#### 3.1 Επιστημονική έρευνα

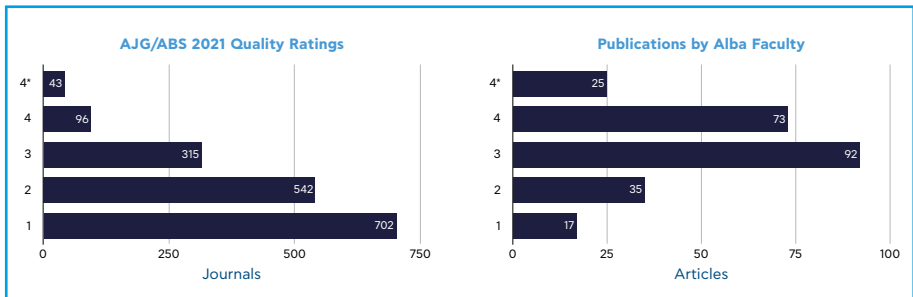
**Επιφανείς καθηγητές:** Τόσο το μόνιμο διδακτικό προσωπικό, όσο και οι επισκέπτες καθηγητές του Alba είναι επιφανείς ακαδημαϊκοί με πλήθος δημοσιεύσεων αλλά και καθηγητές με εκτενή διδακτική, ερευνητική και συμβουλευτική εμπειρία και με διεθνή εμπειρία σε καταξιωμένα ακαδημαϊκά ιδρύματα του εξωτερικού.

## Η ποιότητα της έρευνας στο Alba

Το Chartered Association of Business Schools (CABS) αξιολογεί την ποιότητα των ακαδημαϊκών δημοσιεύσεων σε επιστημονικά περιοδικά σε πέντε επίπεδα:

- 4\* – Journals of Distinctions
- 4 – Top Journals
- 3 – Highly Regarded Journals
- 2 – Well-Regarded Journals
- 1 – Modest Standards Journals

Τα πρώτα δύο επίπεδα (4\* και 4) επίσης έχουν και το υψηλότερο αντίκτυπο στις κατατάξεις του ISI/JCR. Οι καθηγητές του Alba διατηρούν υψηλό επίπεδο ποιότητας στις δημοσιεύσεις τους μιας και το 40% των επιστημονικών τους δημοσιεύσεων έχουν δημοσιευτεί στα σημαντικότερα επιστημονικά περιοδικά (4\* και 4).



Περαιτέρω, οι δημοσιεύσεις των καθηγητών του Alba κατά κεφαλή, στα κορυφαία διεθνή επιστημονικά περιοδικά είναι παρόμοιες με τις δημοσιεύσεις των καθηγητών στις κορυφαίες μεταπτυχιακές σχολές management της Ευρώπης.

### 3.2 Εφαρμοσμένη έρευνα

Το τμήμα **ARIP (Applied Research & Innovation department)** δραστηριοποιείται ενεργά στον χώρο της εφαρμοσμένης έρευνας, της μετεξέλιξης της ακαδημαϊκής γνώσης που προέρχεται από την πρωτογενή ακαδημαϊκή έρευνα σε εφαρμοσμένες πρακτικές management για τις επιχειρήσεις και οργανισμούς, μεταυσιώνοντας έτσι την ακαδημαϊκή αριστεία σε πρακτικές management, μεταφέροντας νέες μεθόδους διοίκησης στην επιχειρηματική κοινότητα στην χώρα.

#### 3.2.1 Χρηματοδοτούμενα έργα

Το ARIP έχει συμμετάσχει μέχρι σήμερα σε περισσότερα από 40 συνεργατικά ερευνητικά έργα χρηματοδοτούμενα από την Ευρωπαϊκή Ένωση και άλλους διεθνείς, ευρωπαϊκούς και εθνικούς φορείς και έχει συνεργαστεί με περισσότερα από 300 ευρωπαϊκά πανεπιστήμια.

#### 3.2.2 Ενδεικτικές δραστηριότητες εφαρμοσμένης έρευνας

##### Δείκτης Τάσεων Αγοράς Εργασίας – RCI

Η έρευνα «Δείκτης Τάσεων Αγοράς Εργασίας» (Recruitment Confidence Index – RCI) καταγράφει ετησίως τις τάσεις που επικρατούν στις επιχειρήσεις για την προσέλκυση και επιλογή στελεχών στην Ελλάδα.



Η συγκεκριμένη έρευνα του Alba Recruitment Confidence Index έχει διακριθεί με το βραβείο «Innovations That Inspire» του οργανισμού AACSB, ως πρωτοβουλία που προάγει την καινοτομία στην εκπαίδευση.

### **Το Ελληνικό Βαρόμετρο ESG**

Το Alba Graduate Business School, με την υποστήριξη του CSR Hellas, διεξήγαγε την έρευνα «Ελληνικό Βαρόμετρο ESG» (The Hellenic ESG Barometer) που αφενός με καταγράφει και συγκρίνει τις αντιλήψεις συγκεκριμένων πληθυσμών (εργαζομένων, ομάδων υψηλόβαθμων στελεχών, και του γενικού κοινού) σχετικά με εταιρικές στρατηγικές και δράσεις ESG, και αφετέρου τροφοδοτεί τους οργανισμούς με αξιόπιστα στοιχεία στα οποία θα βασισθούν για περισσότερο και ποιοτικότερο διάλογο με τους εργαζομένους τους γύρω από το ESG.

Το Ελληνικό Βαρόμετρο ESG αποτελεί μέρος των δραστηριοτήτων της Έδρας Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης και Βιωσιμότητας “Θεόδωρος Παπαλεξόπουλος” στο Alba.



### **Διαγωνισμός Best Workplaces in Greece**

Το Alba εισήγαγε και πρώτο διαχειρίστηκε τον διαγωνισμό Best Workplaces στην Ελλάδα ως μέρος ευρωπαϊκού χρηματοδοτούμενου έργου την περίοδο 2002-2003. Από το 2005 το Alba AHEAD επιτυχημένα διατηρεί τον ρόλο του υπεύθυνου αξιολόγησης των συμμετεχουσών εταιρειών. Στον διαγωνισμό έχουν συνολικά συμμετάσχει, και αξιολογηθεί από το Alba, πάνω από 500 ελληνικές εταιρείες με δεκάδες χιλιάδες εργαζόμενους.

## **4. Διάχυση Γνώσης**

### **4.1 Μεταπτυχιακά και Προγράμματα Ανάπτυξης Στελεχών**

Το Alba συνεχίζει να καινοτομεί προσφέροντας μεταπτυχιακά και εκπαιδευτικά προγράμματα ανάπτυξης στελεχών που ενσωματώνουν τις νέες πρακτικές management στην εποχή του ψηφιακού μετασχηματισμού και της τεχνητής νοημοσύνης.

#### **Μεταπτυχιακά Προγράμματα**

- Executive MBA
- The Alba MBA
- MBA with Shipping
- MSc in Shipping Management
- MSc in Finance
- MSc in Marketing
- MSc in Strategic Human Resources Management
- MSc in International Business and Management
- MSc in Entrepreneurship
- MSc in Tourism Management
- MSc in Supply Chain Management



Το Alba Graduate Business School εγκαινίασε το Μάρτιο του 2022 το πρώτο online πρόγραμμα MBA της σχολής, πλήρως διαδικτυακό, πιστοποιημένο από το AMBA. Το Online MBA του Alba απευθύνεται σε στελέχη και επαγγελματίες που λόγω απόστασης ή επαγγελματικών υποχρεώσεων δεν τους επιτρέπεται η φυσική παρακολούθηση του face-to face MBA προγράμματος. Τώρα τους δίδεται η δυνατότητα να παρακολουθήσουν ένα MBA πρόγραμμα διεθνούς κύρους με την ποιότητα και την αξιοπιστία του Alba που συμβάλλει τα μέγιστα στην επαγγελματική και προσωπική τους ανάπτυξη.

Όλα τα MBA προγράμματα του Alba είναι πιστοποιημένα από το The Association of MBAs (AMBA), ενώ το MSc in Finance και το MSc in SHRM από το **EFMD Accredited**. Τέλος, όλα τα μεταπτυχιακά προγράμματα του Alba είναι πιστοποιημένα από το The New England Commission of Higher Education (**NECHE**).

#### **Το μεταπτυχιακό πρόγραμμα Executive MBA**

Το Alba Executive MBA (EMBA) αποτελεί ένα κατεξοχήν μεταπτυχιακό πρόγραμμα για «senior executives/leaders», δηλαδή για στελέχη με τουλάχιστον 10ετή προϋπηρεσία και σε πολύ υψηλή θέσεις ευθύνης μέσα στον οργανισμό στον οποίο δραστηριοποιούνται.

Πρόκειται για ένα περιεκτικό και εξατομικευμένο πρόγραμμα καλλιέργειας δεξιοτήτων ηγεσίας, πιστοποιημένο από το AMBA, που παράλληλα προσεγγίζει σφαιρικά την επιχειρηματικότητα και προσφέρει εργαλεία καινοτομίας που αγκαλιάζουν τις θεμελιώδεις διεργασίες και δεξιότητες, την κουλτούρα και το επιχειρηματικό μοντέλο μιας επιχείρησης.

Ένα πρόσθετο χαρακτηριστικό του είναι η εισαγωγή της διδασκαλίας των ζητημάτων που προκύπτουν από τον Ψηφιακό Μετασχηματισμό και πώς αυτά επηρεάζουν και μεταβάλλουν το σύγχρονο management. Τέλος, οι καθηγητές του προγράμματος προέρχονται από το Alba και από τα πιο φημισμένα πανεπιστήμια του εξωτερικού, όπως το Harvard, το Wharton, το LBS, το LSE, το INSEAD, το IMD, το Darden, το Duke και το SDA Bocconi, ενώ το πρόγραμμα ολοκληρώνεται με ένα ταξίδι στο εξωτερικό, σε συνεργασία με κορυφαίο πανεπιστήμιο.



## 4.2 Προγράμματα ανάπτυξης στελεχών

### Executive Development

Το **Alba Executive Development** αποτελεί την κορυφαία επιλογή των μεγαλύτερων Οργανισμών για την ανάπτυξη των στελεχών τους. Τα τελευταία χρόνια, το Alba Executive Development έχει ανταποκριθεί στις ανάγκες άνω των 1000 εταιρειών και έχει εκπαιδεύσει πάνω από 30.000 στελέχη ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων, προσφέροντας προγράμματα και σεμινάρια με θεματολογία που καλύπτει το εύρος του management και εκτείνεται σε διαφορετικούς τομείς (κλάδος ενέργειας, φαρμακευτικός κλάδος, τραπεζικός κλάδος κλπ) καθώς και μακροχρόνια προγράμματα ανάπτυξης στελεχών όπως mini mbas, Προγράμματα Ανάπτυξης Ηγεσίας, Executive Diplomas και Ενδοεπιχειρησιακά MBA.



Ένας σημαντικός παράγοντας της αξίας που δημιουργούν τα Προγράμματα Ανάπτυξης Στελεχών του Alba είναι ο συνδυασμός της ακαδημαϊκής γνώσης με την επιχειρηματική συνάφεια και την οργανωσιακή εμπειρία, ο οποίος ενισχύεται με τις στρατηγικές συνεργασίες που αναπτύσσει το Alba με Οργανισμούς όπως ο ΣΕΒ, το Ινστιτούτο Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΙΝΣΕΤΕ), το Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών (ΕΙΕΠ).

Από το 2018, το Alba Executive Development, σε συνεργασία με τον ΣΕΒ, διοργανώνει ετησίως μία σειρά Ανοικτών Σεμιναρίων διάρκειας 300 ωρών, τα οποία προσφέρονται σε στελέχη διαφορετικών βαθμίδων κι επαγγελματιών που επιθυμούν να διευρύνουν τις γνώσεις τους και να αναπτύξουν τις προσωπικές και επαγγελματικές τους δεξιότητες.



Τέλος, στο πλαίσιο της διάχυσης της γνώσης στην ευρύτερη κοινότητα, το Alba Executive Development, σε συνεργασία με εταιρίες και Οργανισμούς, προσφέρει σειρά προγραμμάτων που αποσκοπούν στην ενδυνάμωση των μαθητών και των νέων φοιτητών της Ελληνικής Περιφέρειας με γνώσεις και δεξιότητες που θα τους προετοιμάσουν για την προσωπική κι επαγγελματική τους ανάπτυξη και για το Μέλλον της Εργασίας. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αυτής της πρωτοβουλίας, αποτελεί το πρόγραμμα Future Leaders Series – Thrace, το οποίο σχεδιάστηκε και διεξάγεται στην Κομοτηνή, σε συνεργασία με το τμήμα ΤΕΦΑΑ του Δημοκριτείου Πανεπιστημίου Θράκης, με την υποστήριξη του Ιδρύματος Λάτση και της εταιρίας Sunlight και το πρόγραμμα Thessaloniki Future Leaders Lab – Learnability for Employability, το οποίο προσφέρεται σε φοιτητές των Πανεπιστημίων της Θεσσαλονίκης, με την υποστήριξη εταιριών όπως η ΜΕΒΓΑΛ, η ΕΛΒΑΛ, ο TITAN, η Eurobank, το egg, η Δικηγορική Εταιρία Γεωργάκη, η Ελληνικός Χρυσός και η Accenture Hellas.



#### 4.3 AHEAD – Alba Hub for Entrepreneurship and Development

Το κέντρο επιχειρηματικότητας του Alba (**AHEAD**) ιδρύθηκε το 2009 με αποστολή την ενδυνάμωση και υποστήριξη επιχειρηματιών, την ανάπτυξη καινοτόμων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, και την ανάδειξη της επιχειρηματικότητας στην Ελληνική κοινωνία. Οι δράσεις του AHEAD απευθύνονται στους φοιτητές και αποφοίτους του Alba και στο ευρύτερο οικοσύστημα επιχειρηματικότητας.

Το AHEAD ανταποκρίνεται στο “Business Unusual” όραμα του Alba δημιουργώντας προγράμματα που προσφέρουν ευκαιρίες προσωπικής ανάπτυξης, δικτύωσης και επιχειρηματικής εξέλιξης σε όσες και όσους ενδιαφέρονται για την επιχειρηματικότητα, ανεξάρτητα από ηλικία, φύλλο, προέλευση και επιχειρηματικό αντικείμενο.

Τα προγράμματα του AHEAD εστιάζουν τόσο στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων όσο και την ανάπτυξη υφιστάμενων πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην εξέλιξη των οικογενειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.





Ανάμεσα στα προγράμματα που υλοποιεί το AHEAD ξεχωρίζουν:

- VentureGarden: Από το 2014 υλοποιείται στην Αθήνα και από το 2019 στο Ηράκλειο Κρήτης. Υποστηρίζει την εξέλιξη επιχειρηματικών ιδεών μέσα από εκπαίδευση και mentoring.
- Craft your Business: Εξειδικευμένο πρόγραμμα που σχεδιάστηκε ειδικά για τις ανάγκες προσφύγων και μεταναστών που επιθυμούν να ιδρύσουν επιχείρηση στην Ελλάδα. Περιλαμβάνει εκπαίδευση, coaching, νομική και φοροτεχνική υποστήριξη.
- NextGen Family Business Mentoring: Πρόγραμμα mentoring από έμπειρα προς νεότερα μέλη οικογενειακών επιχειρήσεων. Το πρόγραμμα είναι σχεδιασμένο για να καλύψει τις ανάγκες μελλοντικών ηγετών οικογενειακών επιχειρήσεων που βρίσκονται στην Ελληνική περιφέρεια.
- FamBiz Library: Η διαδικτυακή βιβλιοθήκη για την ενημέρωση και ανάπτυξη των οικογενειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Συνδυάζει την παγκόσμια ακαδημαϊκή έρευνα με τις ιδιαιτερότητες του οικογενειακού επιχειρείν στην Ελλάδα.

Παράλληλα, το AHEAD υποστηρίζει και συνεργάζεται με όλους τους φορείς των οικοσυστημάτων επιχειρηματικότητας και καινοτομίας στο πλαίσιο της συλλογικής προσπάθειας για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος στην Ελλάδα.

Τα προγράμματα του AHEAD υλοποιούνται με την υποστήριξη δωρητών και χορηγών. Με την συνδρομή τους το AHEAD έχει φιλοξενήσει στα προγράμματα του περισσότερα από 1200 άτομα, συμβάλλοντας στη διατήρηση και δημιουργία περισσότερων τουλάχιστον 410 θέσεων εργασίας.





Σας ευχαριστούμε θερμά  
για τη συμμετοχή και στήριξή σας



**Alba Graduate Business School, The American College of Greece**  
6-8 Xenias St., 115 28, Athens, Greece  
t: +30 210 896 4531-8  
[www.alba.adg.edu](http://www.alba.adg.edu)