

# Γιατί χάθηκε το PONY;

*Η Ελλάδα είχε κάποτε μια περήφανη εταιρία που κατασκεύαζε αυτοκίνητα, τα θρυλικά PONY. Παρά την πρωτοφανή εμπορική επιτυχία, το εγχείρημα της NAMCO πέρασε σύντομα στην ιστορία. Ο κ. Ευγένιος Ραΐσης, ο άνθρωπος που πούλησε τα περισσότερα PONY σε όλη την Ελλάδα, μας εξηγεί τους λόγους πίσω από την εξαφάνιση του “μικρού μας PONY”...*



**Αγαπητέ κ. Ραΐση,  
Καλώς ήλθατε στο Auto Business Review.**

## **Πείτε μας λίγα λόγια για την ιστορία του PONY;**

Πριν ξεκινήσει την κατασκευή του PONY στη Θεσσαλονίκη, η οικογένεια Κοντογούρη ήδη δραστηριοποιούνταν από τη δεκαετία του '60 στο χώρο του αυτοκινήτου με την εταιρία FARCO, κατασκευάζοντας το Farmobil, ένα πρωτοποριακό αυτοκίνητο με μηχανικά μέρη της BMW και Porsche και εντυπωσιακές δυνατότητες αναρρίχησης. Η εταιρία δεν κατάφερε ποτέ να πάρει έγκριση τύπου έτσι ώστε να κυκλοφορήσουν τα Farmobil στην Ελλάδα και επέλεξε να πωλήσει το εργοστάσιο στην Chrysler. Η Chrysler έκλεισε το εργοστάσιο της Θεσσαλονίκης και μετέφερε την παραγωγή σε άλλες χώρες. Εν των μεταξύ, η οικογένεια Κοντογούρη ήταν εκείνη την εποχή dealer της Citroën και κατάφερε να χρησιμοποιήσει τη Γαλλική τεχνολογία προχωρώντας στην κατασκευή του πρώτου PONY στις αρχές του '70, το οποίο βασιζόταν στα μηχανικά μέρη και το πάτωμα του 2CV. Το PONY αμέσως προσέλκυσε το ενδιαφέρον του κοινού λόγω της χαμηλής τιμής, της καλής κατασκευής και του σήματος της Citroën που φορούσε με υπερηφάνεια... Λόγω ενός ευνοϊκού φορολογικού νόμου της εποχής για τα ελαφρά επαγγελματικά φορτηγάκια όπως το PONY, πολλές άλλες Ελληνικές εταιρίες έσπευσαν να αντιγράψουν τη συνταγή της NAMCO, με ομολογουμένως αξιόλογες προσπάθειες, χωρίς όμως να πλησιάσουν ποτέ την τεράστια εμπορική επιτυχία του PONY.

## **Εσείς πώς αρχίσατε να πουλάτε αυτοκίνητα PONY;**

Η φιλική μου σχέση με το Ροδόλφο Κοντογούρη, αδελφό του Πέτρου Κοντογούρη, μου έδωσε την ευκαιρία να έρθω σε επαφή με τη NAMCO και να συζητήσω το ενδεχόμενο να αναλάβω την πώλησή τους στην Αθήνα. Πράγματι, η εταιρία έστειλε με ferry boat 3 αυτοκίνητα μέσω Καβάλας – σημειωτέον ότι δεν υπήρχαν τότε αυτοκινητοφόρες, και αφού τα παραλάβαμε από τον Πειραιά τα στήσαμε στο κατάστημα που διατηρούσαμε στον Περιφερειακό της Σχολής Ευελπίδων στο Παλαιό Ψυχικό και αρχίσαμε να πουλάμε. Όταν μέσα σε ένα μήνα είχαμε πάρει 47 παραγγελίες, ήρθαν οι αδελφοί Κοντογούρη στην Αθήνα, καθίσαμε όλοι μαζί σε ένα τραπέζι και μου είπαν «...ρε παιδιά, πώς τα πουλάτε έτσι τα αυτοκίνητα, αυτά είναι επαγγελματικά, πώς τα δίνετε στο κόσμο εσείς;...». Αυτό όντως ήταν ένα θέμα κι έτσι επινοήσαμε τον τρόπο κάνοντας όλους τους υποψήφιους αγοραστές «επαγγελματίες»... Με μια έναρξη επιτυχή, ο καθένας μπορούσε να πάρει από την εφορία μια βεβαίωση ότι υπάρχει μεταφορικό έργο κι έτσι μπορούσε να αποκτήσει ένα PONY!

## **Γιατί ήταν τόσο δημοφιλές αυτό το αυτοκίνητο;**

Το PONY κατάφερε να προσελκύσει το ενδιαφέρον του κοινού γιατί ήταν ένα προσιτό μεταφορικό μέσο, εύκολο δηλαδή να το αγοράσεις λόγω της χαμηλής του τιμής και εύχρηστο στην καθημερινή χρήση. Από την άλλη πλευρά, υπήρχε και ένας μικρός ενθουσιασμός



καθώς το PONY κατασκευάζονταν στη χώρα μας με 67% προστιθέμενη Ελληνική αξία. Το ότι έφθασε το εργοστάσιο να παράγει 8-10 αυτοκίνητα ημερησίως ήταν κάτι πραγματικά πρωτόγνωρο για τα Ελληνικά δεδομένα. Παράλληλα, το PONY ήταν ιδιαίτερα δημοφιλές στον Ελληνικό στρατό, την αεροπορία και το ναυτικό μια και σύμφωνα με μελέτες αξιωματικών στις ομάδες αξιολόγησης του αυτοκινήτου, η χρήση 5 PONY αντιστοιχούσε στο κόστος λειτουργίας και συντήρησης ενός μεγάλου τζιπ της εποχής. Ας μην ξεχνάμε επίσης ότι το PONY βασίζονταν στα δοκιμασμένα μηχανικά μέρη του 2CV, που ταίριαζαν απόλυτα με το χαρακτήρα του αυτοκινήτου. Σας υπενθυμίζω ότι η ανάρτηση που χρησιμοποιούσε το PONY είχε αρχικά σχεδιασθεί για τις ανάγκες των Γάλλων πτηνοτρόφων προκειμένου να μεταφέρουν με ασφάλεια τα αυγά τους στις αγορές.

**Ποια εποχή συμβαίνουν όλα αυτά κ. Ραΐση και πόσα ήταν τα αυτοκίνητα που καταφέρατε να πουλήσετε;**

Η χρυσή εποχή των πωλήσεων του PONY ξεκινά στις αρχές του 1975. Έως το κλείσιμο του εργοστασίου (τέλη 1982), ήμουν υπεύθυνος για την πώληση 18.000 αυτοκινήτων... Θα μου επιτρέψετε να πω ότι αισθάνομαι για αυτόν το λόγο ο «πνευματικός τους πατέρας»...

**Με τέτοια μεγάλη επιτυχία, τι πήγε στραβά και έκλεισε το εργοστάσιο;**

Πρώτα απ' όλα γιατί οι κυβερνήτες – οι εκάστοτε για να μην παρεξηγηθώ – δεν πίστεψαν ποτέ στα Ελληνικά χέρια και στα Ελληνικά προϊόντα. Αυτός είναι ο ένας λόγος... Ο άλλος λόγος είναι ο κακώς εννοούμενος συνδικαλισμός που έχουμε στην πατρίδα μας.

**Τι εννοείτε δηλαδή;**

Να σας το πω απλά. Όταν κατασκευάστηκε στην τελική του μορφή το πρώτο PONY και καλέσαμε τον τότε υπουργό βιομηχανίας Κωνοφάγο, δεν έκανε καν τον κόπο να έρθει να το δει... Μα



# PONY

## Πέτρος - Τζανέτος Κοντογούρης

*Ζητήσαμε από τον κ. Πέτρο Κοντογούρη να μας μιλήσει για τη NAMCO και την ιστορία του PONY. Τα στοιχεία που μας έδωσε σκιαγραφούν ένα λαμπρό παρελθόν αλλά και ένα φιλόδοξο επιχειρηματικό σχέδιο για τη μελλοντική πορεία της εταιρίας.*

**Αγαπητέ κ. Κοντογούρη,  
Καλώς ορίσατε στο Auto Business Review.**

**Η NAMCO άφησε το στίγμα της στην Ελλάδα ως μια από τις πρώτες και πιο σοβαρές εταιρίες που προσπάθησαν να οργανώσουν την εγχώρια αυτοκινητοβιομηχανία. Μιλήστε μας για την προσπάθεια της εταιρίας σας.**

Κάνοντας μια σύντομη αναδρομή στην ιστορία της αυτοκινητοβιομηχανίας στην Ελλάδα, η αλήθεια είναι ότι πολλές αξιόλογες προσπάθειες για την κατασκευή ελληνικού αυτοκινήτου όχι μόνον δεν στηρίχθηκαν, αλλά κατεπνίγησαν.

Το 1960 φέραμε στην Ελλάδα την τότε μεσουρανούσα αυτοκινητοβιομηχανία των ΗΠΑ, την Chrysler, και ιδρύσαμε μαζί την εταιρία FARCO A.E. που κατασκεύαζε το αυτοκίνητο Farmobil στην Ελλάδα, εξάγοντάς το στην Πορτογαλία, 49 χρόνια πριν...

Στην συνέχεια φέραμε τη Citroën και κατασκευάσαμε στην Ελλάδα το θρυλικό PONY σε πλατφόρμα 2CV σε δεκάδες χιλιάδες μονάδες, με εξαγωγές σε 14 χώρες. Λόγω δε της άνευ προηγουμένου επιτυχίας των PONY – και ιδιαίτερα μετά τις τεράστιες παραγγελίες PONY από τις ΗΠΑ – ήταν επιβεβλημένο να πραγματοποιηθεί σημαντική επέκταση της παραγωγής PONY. Τότε προχωρήσαμε με τη συνεργασία των τριών μεγάλων κρατικών τραπεζών της Γαλλίας σε μεγάλη επένδυση το Σεπτέμβριο του 1981 (ΦΕΚ 288/15-09-1981) στο Λιμνότοπο Κιλκίς για τη δημιουργία μιας νέας αυτοκινητοβιομηχανίας στην Ελλάδα, μια επένδυση ύψους 2.696.003.000 δραχμών (2,7 δις δρχ.).

Δυστυχώς όμως για την εθνική οικονομία, μερικές κλίκες επιχειρηματιών κυριολεκτικά τορπίλισαν τη μεγάλη αυτή επένδυση, γεγονός που συνδυάστηκε με την κλασική δασμοεισπρακτική πολιτική της ελληνικής πολιτείας που προτιμά να εισπράττει εισα-





διαμήνυσε μάλιστα ότι η Ελλάδα δεν πρόκειται να φτιάξει ποτέ αυτοκίνητο... Στη συνέχεια όμως, αφού ο ίδιος είχε εμπλακεί στο εργοστάσιο μπαταριών της ΠΑΚ, μας πούλαγε βέβαια μπαταρίες... Άλλο το ένα, άλλο το άλλο... Και για να έρθουμε στη μεριά του συνδικαλισμού, οι αξιότιμοι εργαζόμενοι της NAMCO – οι οποίοι σαφέστατα είχαν δικαιώματα, και πάντα σέβομαι τα δικαιώματα των εργαζομένων - έκαναν μια απεργία – κατάληψη μάλλον – η οποία κράτησε 120 ημέρες, με πρωτεργάτη ένα μετέπειτα σημαίνον πολιτικό πρόσωπο της Μακεδονίας, ζητώντας αύξηση ημερομισθίων 35%. Οι ιδιοκτήτες της NAMCO πρότειναν στους εργαζόμενους να περιμένουν έτσι ώστε να δουν τι αύξηση θα τους έδινε ο κλάδος μετάλλου. Η απάντησή τους ήταν αρνητική καθώς ζητούσαν «εδώ και τώρα» να ικανοποιηθεί το αίτημά τους. Δημιουργήθηκε μεγάλη ένταση γιατί οι εργαζόμενοι δεν άφηναν να μπει κανένας στο εργοστάσιο, ακόμα και στους ιδιοκτήτες απαγόρευαν την είσοδο, φθάσανε μάλιστα να δείρουν πολύ άσχημα και το Διευθυντή Πωλήσεων της NAMCO κ. Γιώργο Ζωγράφο αλλά και κάποιους εργαζομένους που προσπάθησαν να μπουν για να δουλέψουν. Δεν άφηναν μάλιστα να σταλούν τα ετοιμοπαράδοτα αυτοκίνητα τα οποία έπρεπε να παραδοθούν στους πελάτες της εταιρίας και τον Ελληνικό δημόσιο τομέα. Αυτή είναι η κακομοιριά που μας δέρνει σ' αυτόν τον τόπο, σας επαναλαμβάνω ο κακώς εννοούμενος συνδικαλισμός...

#### **Και μαράζωσε λοιπόν το εργοστάσιο...**

Όχι, ήρθε ο Πέτρος (Κοντογούρης) από τη Γερμανία, και είπε στους εργαζόμενους ότι η εταιρία θα τους αποζημίωνε για τα μεροκάματα και τα ένσημα που χάθηκαν – σημειώστε ότι στις απεργίες δεν τίθεται θέμα αποζημίωσης. Τους ζήτησε να επιστρέψουν στις δουλειές τους έτσι ώστε να μπορέσει το εργοστάσιο να παραδώσει έγκαιρα 600 PONY στο Ελληνικό κράτος. Πράγματι, το εργοστάσιο άρχισε και πάλι να λειτουργεί τη Δευτέρα – μόνο που την Παρασκευή οι εργαζόμενοι ανακοίνωσαν ότι – πιστέψτε το – ήθελαν να πάνε διακοπές... Η διοίκηση αντέδρασε λέγοντας ότι υπήρχαν ποινικές ρητρες για την αδυναμία παράδοσης των αυτοκινήτων και τους υπενθύμισε ότι λείπανε από τη δουλειά τους τόσο πολύ καιρό. Η απάντηση ήταν ότι «... τότε κάναμε απεργία, τώρα θέλουμε να πάμε διακοπές...». Εν τω μεταξύ ο κλάδος μετάλλου έδωσε τελικά στους εργαζόμενους 25% αύξηση αντί 35% που ζητούσαν – μόνο που είχε χαθεί ενδιάμεσα πολύ-

γωνικούς φόρους παρά να ενθαρρύνει την τοπική παραγωγή στον κλάδο του αυτοκινήτου.

Ιστορικά, το ίδιο έγινε και με άλλα σοβαρά εγχειρήματα που τόλμησαν να δημιουργήσουν μια εθνική αυτοκινητοβιομηχανία – όπως τα εργοστάσια της OPEL και NISSAN, μεταξύ άλλων. Αν και αυτά τα projects είχαν κάποια δασμολογική προστασία, ήταν απολύτως δυνατόν να προσαρμοσθούν και να αναπτυχθούν και χωρίς αυτή.

Σήμερα επικρατεί σιγή ιχθύος, ούτε καν αναφορά στις αδρανείς δυναμικές του κλάδου αυτού στην Ελλάδα. Είμαι απόλυτα πεπεισμένος ότι οι προσπάθειες της NAMCO προσέφεραν στον τόπο ένα θετικό έργο. Εάν δε μάλιστα ο ειδικός αυτός τομέας αναπτύσσονταν κανονικά, θα ήταν δυνατόν να απασχολεί σήμερα τουλάχιστον 10.000 άτομα σε διατηρήσιμες θέσεις, εξασφαλίζοντας μια σημαντικότερη συναλλαγματική πηγή σε μια χώρα που δυστυχώς σήμερα εισάγει τα πάντα.

#### **Πώς θα χαρακτηρίζατε τη νέα στρατηγική της NAMCO;**

Υπάρχει μια λέξη που συμπυκνώνει τη νέα μας κατεύθυνση: εξωστρέφεια. Μπορέσαμε και προσαρμοσθήκαμε πλήρως στις απαιτήσεις της παγκοσμιοποιημένης οικονομίας, όπου μετράει μόνο η ποιότητα και η ανταγωνιστικότητα. Έχουμε βλέπετε υιοθετήσει μια συγκεκριμένη φιλοσοφία, τη δική μας «σχολή», που αποδεδειγμένα λειτουργήσει στις αναδυόμενες αγορές - τις οποίες εξυπηρετούμε με επιτυχία - και η οποία είναι άκρως αντίθετη από τη ρομποτοποιημένη λογική των πολυεθνικών της υπερπαραγωγής, που είδαμε πρόσφατα ότι οδήγησε την αυτοκινητοβιομηχανία σε πτωχεύσεις, ανεργία και αστρονομικές ζημιές.

Πιστεύουμε ότι το νέο PONY είναι σήμερα στην κλάση του ένα απολύτως ανταγωνιστικό και προσιτό μοντέλο, που ανταγωνίζεται σε ποιότητα και τιμή ακόμα και την Κίνα. Αυτό αποδεικνύεται από τη μεγάλη του αποδοχή σε αγορές όπως η Αίγυπτος, η Βόρειος Αφρική και η Αγκόλα.



τιμος χρόνος για τη NAMCO... Πράγματι, οι εργαζόμενοι πήγαν διακοπές... Όταν επέστρεψαν, μια ταμπελίτσα στο εργοστάσιο τους παρέπεμπε να πάνε στην οδό Αγ. Σοφίας 26 για να πάρουν τις αποζημιώσεις τους... Το εργοστάσιο είχε κλείσει. Αυτή είναι η ιστορία της NAMCO...

**Άρα, το θέμα της NAMCO ήταν μια ιστορία με πολιτικό περιεχόμενο, ονόματα πολιτικών που έπαιξαν το ρόλο τους, συνδικάτα και πολύ παρασκήνιο... Η αποτυχία επομένως δεν οφείλονταν σε παράγοντες της αγοράς.**

Σαφώς όχι! Σας επενθυμίζω ότι η γειτονική μας Τουρκία έχει ξεπεράσει προ πολλού τα 1.000.000 αυτοκίνητα σε ετήσια παραγωγή. Η διπλανή μας χώρα έχει «πολιτική» και «πολιτικούς», κάτι που δεν έχουμε εμείς... Στην Ελλάδα παραμένουμε «εθνικά υπερήφανοι» και έχουμε καταφέρει να ξεριζώσουμε κάθε παραγωγική δραστηριότητα από τον τόπο μας... Για να γίνω πιο κατανοητός, θα μου επιτρέψετε να αναφερθώ σε ένα επάγγελμα που μπόρεσε να στεριώσει στην Ελλάδα έτσι ώστε να καταλάβετε αυτό που εννοώ... Είναι ένας κλάδος που δεν μπορεί να επηρεασθεί από κανέναν πολιτικό και από κανένα συνδικαλιστή. Πρόκειται για έναν τομέα που είναι πρώτος στον κόσμο: η ναυτιλία. Να γιατί είναι πρώτη παγκοσμίως η Ελληνική ναυτιλία. Γιατί είναι στα Ελληνικά χέρια και δεν μπορεί όμως το Ελληνικό κράτος – άμεσα ή έμμεσα – να παρέμβει. Υπάρχουν «γνωστές» φωνές που επιμένουν να φορολογηθούν οι εφοπλιστές... Αγνοούν όμως ότι - παγκοσμίως - η νομοθεσία λέει τα εξής απλά πράγματα: ότι τα εκ της θαλάσσης έσοδα είναι αφορολόγητα.

**Αν επανέλθουμε κ. Ραΐση στην αγορά αυτοκινήτου, τι έχει αλλάξει στον τομέα αυτό από την εποχή του PONY;**

Δραστηριοποιούμαι 37 χρόνια στον κλάδο αυτό και μπορώ να πω ότι τα πράγματα έχουν δυσκολέψει αφόρητα. Παλιά χρειαζόμασταν να πουλήσουμε ένα αυτοκίνητο για να καλύψουμε τα μηνιαία έξοδα. Με τις σημερινές συνθήκες πρέπει να πουλήσουμε 32. Αν πάμε μόλις 20 χρόνια πίσω, είχαμε μια προμήθεια 145.000 δραχμών για κάθε αυτοκίνητο και μηνιαίο ενοίκιο 127.000 δραχμές. Σήμερα πρέπει να προϋπολογίσουμε την πώληση 20 αυτοκινήτων για να καλύψουμε μόνο το ενοίκιο... Όπως καταλαβαίνετε επομένως, τα περιθώρια κερδοφορίας έχουν περιορισθεί γιατί οι προμήθειες των dealers έχουν συκρατηθεί στα ίδια επίπεδα του 1990 – μόνο που τα έξοδα έχουν πολλαπλασιασθεί, ο ανταγωνισμός έχει εντατικοποιηθεί και τα κακώς κείμενα που περιγράψαμε με την ιστορία του PONY καθιστούν κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα από αδύνατο έως εξαιρετικά δύσκολο να επιβιώσει.

**Πόσα χρόνια αντιπροσωπεύετε το σήμα της SUZUKI;**

Είκοσι εννέα.

**Ο Πρόεδρος της Suzuki έκλεισε πρόσφατα τα 80 του χρόνια και δήλωσε ότι βρίσκεται στο άνθος της ηλικίας του και ότι είναι πανέτοιμος για σκληρή δουλειά. Εσείς πώς αισθάνεστε;**

Αισθάνομαι ότι είμαι 18 χρονών... Παρά τις δυσκολίες της αγοράς, το εμπόριο μπορεί να αρρωσταίνει αλλά ποτέ δεν πεθαίνει...

**Αγαπητέ κ. Ραΐση σας ευχαριστούμε για τις ενδιαφέρουσες απόψεις σας. ABR**

**Προχωράτε δηλαδή σε νέες επενδύσεις και επεκτάσεις;**

Η NAMCO προχωρεί με ομολογιακό δάνειο σε νέα επένδυση στη Νέα Ραιδεστό της Θεσσαλονίκης για την παραγωγή της νέας γενιάς PONY, του ολοκαίνουργιου μοντέλου Stallion 4X4 και του CITY STAR, ενός πρωτοποριακού ηλεκτρικού plug-in αυτοκινήτου.

Παράλληλα, αναπτύσσει μια ιδιαίτερως ενδιαφέρουσα εφεύρεση του Έλληνα ιδιοφυούς μηχανολόγου Παναγιώτη Ζαραφωνίτη, ένα μοναδικής απλότητας και απόδοσης κινητήρα TOROID, που κέρδισε το ενδιαφέρον των αγορών της Ευρώπης, της Ασίας και των ΗΠΑ.

Η νέα αυτή επένδυση θα δημιουργήσει εκατοντάδες θέσεις εργασίας και θα ολοκληρωθεί το 2014. Ελπίζουμε ότι η στήριξη της νέας διακυβέρνησης θα είναι αποφασιστική για τη δημιουργία Ελληνικής βιομηχανίας ειδικών οχημάτων και εξαρτημάτων. **ABR**



**Ποιες είναι οι βασικές αρχές της «Σχολής Κοντογούρη»;**

- Το PONY είναι η έκφραση μιας νέας εποχής στον τομέα του αυτοκινήτου, τόσο στην εμφάνιση όσο και στη λειτουργία του.
- Δεν προκαλεί και δεν επιδεικνύει. Αντίθετα, εξασφαλίζει μία ανωνυμία, ένα άλλοθι, μία δημοκρατικότητα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι θυμίζει blue jean.
- Και μόνο με την οικονομία σε βενζίνη, ανταλλακτικά και συντήρηση, το νέο PONY σας επιστρέφει την αξία του σε σύντομο χρονικό διάστημα.
- Καταφέρει και παρουσιάζει την λειτουργική λιτότητα στην απλή κλασική ομορφιά - που είναι άλλωστε και η ελληνική έκφραση της ζωής.
- Χαρακτηριστικά έγραψε ένας γνωστός δημοσιογράφος στη δυναμική παρουσίαση του PONY στη Γερμανία ότι το αυτοκίνητο είναι «τόσο άσχημο που είναι πάντα ωραίο». Άλλος πάλι έγραψε ότι είναι το πολυχρηστικό αυτοκίνητο της οικονομίας και της κλασικής απλότητας.
- Στην επίδειξη του αυτοκινήτου στο Παρίσι, οι Γάλλοι δημοσιογράφοι το χαρακτήρισαν ως έκφραση κλασικής φινέτσας και ενός άλλου τρόπου ζωής.
- Στην έκθεση της Φρανκφούρτης οι Γερμανοί δημοσιογράφοι το ονόμασαν ως κλασικό εργαλείο παραγωγικής μάζας.
- Το υψηλού γοήτρου περιοδικό VOGUE Γερμανίας, χαρακτήρισε το PONY ως το αυτοκίνητο της απλότητας και του σύγχρονου ανθρώπου.