



Ο Κρίστιαν Χατζημηνάς είναι έτοιμος να γυρίσει την πρώτη ελληνική παραγωγή στο Netflix

*Γίνεται ο πολιτισμός εκτός από ψυχική ευχαρίστηση να γίνει και επιχειρηματικό όπλο; Γίνεται! Το πώς δεν μας το εξηγεί κάποιος καλλιτέχνης αλλά ο αντιπρόεδρος της Ελληνικής Ένωσης Επιχειρηματιών.*

08.08.2018



**Η** εταιρεία του (Θέων Αισθητήρες ) μάλλον δεν θα αναφερόταν ποτέ

στην **Popaganda**. Όχι, επειδή δεν έχει ενδιαφέρον το πως παράγεις αισθητήρες στην Ελλάδα που φτάνουν μέχρι και το διάστημα, αλλά γιατί δεν έχουμε ιδέα από αυτά. Κάτι ξέρουμε όμως από πολιτισμό. Όπως και ο **Κρίστιαν**



## POPAGANDA

**Χατζημηνάς** που έχει βάλει στόχο τελευταία να ενώσει τον καλλιτεχνικό με τον επιχειρηματικό κόσμο. Από αυτή την ένωση δεν θα έχουμε χαμένους. Έχουν και οι δύο (κόσμοι) να μάθουν ο ένας από τον άλλον. Ο κ. Χατζημηνάς πιστεύει πως θ' αποκτήσουν μεγαλύτερη αξία οι ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό, αν ενδυναμωθεί η προς τα έξω πολιτιστική μας εικόνα. Πώς; Διαβάστε τη συνέντευξη για να καταλάβετε.

**Ας μιλήσουμε για τον πολιτισμό λοιπόν, πώς και προέκυψε να ασχοληθείτε ενεργά, να χρηματοδοτήσετε διάφορες παραγωγές κυρίως στον κινηματογράφο;** Ξεκίνησε σαν μια προσωπική προτίμηση κυρίως στον κινηματογράφο και το θέατρο. Από το 2004 παλεύω για την ελληνική εξωστρέφεια και κάπου αυτοί οι δρόμοι συναντήθηκαν.

**Δηλαδή;** Για να το πω πιο καθαρά. Επί της ουσίας βρισκόμαστε σε πόλεμο, σε εμπορικό πόλεμο, αφού όλες οι εταιρείες πια επιδιώκουν να εξάγουν στο εξωτερικό και εκεί είμαστε αντιμέτωποι με έναν πολύ σκληρό ανταγωνισμό που δεν έχει σχέση με αυτά που συμβαίνουν στην Ελλάδα. Εκεί, είσαι γυμνός και φαίνεται τι έχεις και τι δεν έχεις. Πιστεύω πως σε αυτόν τον εμπορικό πόλεμο πρέπει να έχεις μαζί σου εφόδια για να τα βάλεις με τους άλλους. Εμείς τι έχουμε; Έχουμε προφανώς την εξυπνάδα, την ευελιξία σαν Έλληνες και, με αυτά που περνάμε εδώ και αρκετό καιρό, έχουμε αναπτύξει ξανά κάποια αντανακλαστικά. Αλλά δεν φτάνουν μόνο αυτά πρέπει να τα παντρέψεις και με κάτι άλλο, κάτι που να σε διαφοροποιεί, τον πολιτισμό σου.

**Άρα για να έχουμε καλύτερο brand name πρέπει να επενδύσουμε και στην πολιτιστική εικόνα μας, πέρα από την τουριστική.** Το brand name χτίζεται σιγά, σιγά. Αυτός ο εμπορικός πόλεμος, όμως, που σας περιέγραψα, χαριτολογώντας λίγο, γίνεται τώρα. Δεν μπορούμε να περιμένουμε να δημιουργηθεί ένα ελληνικό 'brand name', άρα τι κάνουμε σε αυτή την περίπτωση;

**Τι;** Καταρχάς τα στελέχη σου, που είναι τα πιο σημαντικά, πρέπει να έχουν μια εντριβή με την τέχνη, με το πολιτισμό, να ανοίξει το μυαλό τους. Να έχουν μια πεποίθηση ότι κουβαλάνε μια σημαντική κληρονομιά, αυτά τα άτομα πρέπει να πάνε εμπυχωμένα στο εξωτερικό, να πείσουν, να πουλήσουν, να βοηθήσουν. Το πιο σημαντικό είναι να πάνε γνωρίζοντας πως δεν έχουν να φοβηθούν κάτι από τους άλλους. Και να μην είναι και τα καλύτερα κουβαλάνε αυτόν τον πολιτισμό μαζί τους, οι ξένοι ξέρουν ποιοι είμαστε, ότι είμαστε Έλληνες με τα καλά μας και τα κακά μας. Το ίδιο συμβαίνει και γι' αυτούς που σκέπτονται και επινοούν νέα προϊόντα και υπηρεσίες σε μια ελληνική εταιρεία.



**Πώς μπορεί να βοηθήσει όμως την επιχειρηματικότητα, ο πολιτισμός;** Είναι ένα φοβερό όπλο στα χέρια μιας επιχείρησης με την καλή έννοια. Δεν υπονοώ ότι μια επιχείρηση πρέπει να ασχολείται με την τέχνη και να χρηματοδοτήσει ταινίες ή μια παράσταση στο θέατρο ή μια εκδήλωση ή οτιδήποτε, γιατί είναι ηθικό, ή γιατί είναι αισθητικό, ο κάθε ένας έχει τη δική του αισθητική, αλλά γιατί είναι έξυπνο.

**Πώς το εννοείται αυτό;** Το λέω σε πολλές επιχειρήσεις και στον κύκλο μας, πας για παράδειγμα να κάνεις μια εκδήλωση εταιρική, να μαζέψεις τους πελάτες σου και οι πελάτες σου έχουν πάει σε πολλές τέτοιες εκδηλώσεις, θα σε χειροκροτήσουν από ευγένεια και τα λοιπά, θα φύγουν και θα είναι άδαιοι. Αν όμως αυτό το πράγμα το πάρεις και το συνδυάσεις με μια έκθεση ζωγραφικής, για παράδειγμα ή μια συγκεκριμένη δράση, να καλέσεις τους πελάτες για παράδειγμα στο θέατρο και να κάνεις μετά μια συζήτηση με τους ηθοποιούς θα φύγουν οι άνθρωποι με τις μπαταρίες τους γεμάτες και θα σε θυμούνται πολύ περισσότερο, από μια οποιαδήποτε άλλης μορφής εταιρική εκδήλωση.

**Υπάρχει ελπίδα να συστηματοποιηθεί όλο αυτό το πράγμα και να μην έχουμε μόνο «κάποιες» περιπτώσεις.** Υπάρχει, αν αρχίσουμε και μιλάμε για αυτό και το εξηγούμε ξανά και ξανά. Αλλά, όπως εμείς πρέπει να καταλάβουμε τους καλλιτέχνες, είναι απαραίτητο να καταλάβουν και οι καλλιτέχνες πώς δουλεύουν οι επιχειρήσεις. Εδώ χρειάζεται αυτή η αναγκαία όσμωση, ο καθένας πρέπει να καταλάβει τους όρους με τους οποίους λειτουργεί ο άλλος.

**Δηλαδή, τι δεν καταλαβαίνουν οι καλλιτέχνες;** Ας πούμε ότι έχουν ένα concert : προχτές ήρθε κάποιος και μου πρότεινε να βοηθήσουμε στη χρηματοδότηση μιας φωτογράφισης, δεν θα αναφέρω λεπτομέρειες, δεν έχει σημασία, μου εξηγούσε τι σκεφτόταν και ήμουν σίγουρος πως αν τα έλεγε σε κάποιον άλλον επιχειρηματία θα του απαντούσε «πολύ ωραία, καλή τύχη». Εγώ όπως και άλλοι αρκετοί επιχειρηματίες που είναι ευαίσθητοι σε αυτά τα θέματα, όταν άκουσα το concert το βρήκα ενδιαφέρον, διότι είχε να κάνει με την Γαλλία. Και επειδή εμείς αυτή τη στιγμή κάνουμε δουλειές στη Γαλλία, η ιδέα αυτή πήρε άλλη διάσταση. Ο καλλιτέχνης πρέπει να δέσει την εικόνα του όχι μόνο σε ένα ιδανικό καλλιτεχνικό γίγνεσθαι, αλλά να την δέσει με την επιχείρηση, αν θέλει να ζητήσει από την επιχείρηση χρηματοδότηση. Οι στόχοι του, όσο καλλιτεχνικοί και αυτόφωτοι και αν είναι, μπορούν να δεθούν με τους επιχειρηματικούς. Επίσης, έχω προτείνει κάτι συναφές με την τέχνη στα στελέχη της εταιρείας μας και με κοιτάζουν με ανοιχτό το στόμα...



## POPAGANDA

**Να φωτογραφίζουν;** Όχι, θέλω να φέρω μερικούς ηθοποιούς να τους κάνουν σεμινάρια, θα σας εξηγήσω γιατί. Σε όλα τα επαγγέλματα, σε όλες τις δραστηριότητες της κοινωνίας, μια ομάδα π.χ. οι ποιητές, οι ζωγράφοι, οι επιχειρηματίες, λόγω του επαγγέλματός τους και αυτού που κάνουν γίνονται δυνατοί σε ένα συγκεκριμένο πράγμα. Αυτό που θα το έλεγα στα αγγλικά generic skills -πρωτογενείς γνώσεις. Εγώ λοιπόν που πηγαίνω στο θέατρο, ξέρετε τι μου κάνει εντύπωση; Και στην τραγωδία μάλιστα ακόμη περισσότερο. Λέω, πώς το διαχειρίζεται ο ή η ηθοποιός όλο αυτό το φορτίο; Το να βγεις να κανείς μια παράσταση μπροστά σε τόσο κόσμο. Ή ακόμα ίσως πιο δύσκολο μπροστά σε πολύ λίγους θεατές, – και για αυτό προτιμώ το θέατρο από τον κινηματογράφο, διότι σε αυτόν μπορείς να παρέμβεις, ενώ στο θέατρο δεν γίνεται να ξανακάνεις την σκηνή- πρέπει να είσαι απόλυτα πειθαρχημένος/η. Δεν είναι το ίδιο όταν ένα δικό μας εταιρικό στέλεχος πηγαίνει στο εξωτερικό να πείσει έναν πελάτη, να πουλήσει; Δεν έχει αυτό το άγχος μπροστά στο ακροατήριο όταν κάνει μια εταιρική παρουσίαση; Πως το διαχειρίζεται αυτό το πράγμα; Παρόλο που αφορά την υποκριτική τέχνη δεν είναι θέμα υποκρισίας. Φανταστείτε λοιπόν όλες εκείνες τις ικανότητες των διαφόρων καλλιτεχνών, από ποιητές μέχρι ζωγράφους. Οι φωτογράφοι, επίσης, δεν έχουν οξυμένες τις αισθήσεις τους, λόγω επαγγέλματος; Γιατί λοιπόν ένα εταιρικό στέλεχος, που είναι σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον, να μην έχει κι αυτό ενεργούς όλους, μα όλους, τους αισθητήρες του; Όσο περισσότερο εμβαθύνω σε όλο αυτό, που παλαιότερα μου φαινόταν σαν χόμπι, τόσο βλέπω περισσότερα χρήσιμα skills για μια επιχείρηση.



**POPA GANDA**



**Σε άλλο θέμα, θα στηρίζατε κάποιον Έλληνα που θα ήθελε να κάνει κάτι στο Netflix;** Πάρα πολύ και τώρα που είμαι συμμετοχος σε παραγωγή ταινιών είναι μέσα στα σχέδιά μου. Οπωσδήποτε, δεν υπάρχει περίπτωση να μείνει κανείς έξω από το Netflix. Το θέμα είναι να μπούμε οργανωμένα τώρα, μιλάω για όλες τις ελληνικές αντίστοιχες εταιρίες. Να γίνουν παραγωγές, όπως το Narcos, για



πράγματα που όλος ο κόσμος ξέρει, όπως για παράδειγμα ο Ωνάσης ή η Κάλλας.

**Πιστεύετε ότι ήρθαν τουρίστες στην Ελλάδα εξαιτίας του Λάνθιμου;** Η τέχνη φέρνει τουρισμό. Εγώ πιστεύω ότι έχουν ιντριγκαριστεί με το θέμα της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, δε μιλάω για Μύκονο ή Σαντορίνη, που είναι μια άλλη ιστορία, που ευτυχώς πάει καλά. Αλλά για μας ο τουρισμός έπρεπε να είναι ομοιόμορφος, και η Αθήνα δεινοπαθούσε. Ήμουν στο κέντρο τελευταία, κι ένας φίλος μου αντί να κλείσει τα Hilton, έκλεισε σ' ένα μπουτίκ ξενοδοχείο, στην πλατεία Αγίας Ειρήνης. Και πηγαίνω εκεί και του λέω «καλά, John πως και διάλεξες αυτό το μέρος;» και απαντά πως είχε ακούσει τόσα για το ιστορικό κέντρο της Αθήνας (ότι δηλαδή είναι κάπως artistic) και έχει περάσει πολύ ωραία τις τελευταίες δύο ημέρες. Του άρεσε να βλέπει τον κόσμο, τη διάχυτη ενέργεια που είναι στον αέρα. Σιγά σιγά λοιπόν αλλάζει προς το καλύτερο και αυτό.

**Εσείς πώς αποφασίσατε να μπείτε στην Blonde ή να στηρίξετε την ταινία του Αβρανά ή την ελληνική συμμετοχή στη Biennale; Επιλογές δηλαδή πιο «εναλλακτικές».** Σε δύο ταινίες συμμετείχα γιατί ήταν συντελεστής ο Χρήστος Κωνσταντακόπουλος, που άνοιξε δρόμο για τον ελληνικό κινηματογράφο με τη Faliro Productions. Καταρχάς μου αρέσει κι εμένα το εναλλακτικό, με ευχαριστεί πολύ περισσότερο. Βέβαια πρέπει να γίνει κι εμπορικό, γιατί εάν δεν έχεις μια επιστροφή, μετά δεν μπορείς να ξαναβάλεις χρήματα. Είχαν όλα λοιπόν το νόημά τους. Ως προς την Blonde που αναφέρατε, πιστεύω πολύ σε αυτή, γιατί καταρχάς επί τρεις συνεχόμενες χρονιές, βγήκαν από τις Κάννες και μας εκπροσώπησαν, πρώτα με το Stop Over, που πήρε βραβείο. Παράλληλα έγινε το DJAM που δεν πήρε βραβείο, αλλά πραγματικά, οι Κάννες είχαν καιρό να ακούσουν ελληνική μουσική στο παραλιακό μέτωπο.

**Και άκουσαν;** Όταν έγινε η πρώτη προβολή του DJAM, ήταν σε ανοιχτό θέατρο στο παραλιακό μέτωπο κι έγινε μια ελληνοτουρκική συναυλία. Πραγματικά είχε να ακουστεί από τον καιρό της Μελίνας ελληνική μουσική. Άρα για εμένα ήταν ένα άλλου είδους βραβείο. Κι την επόμενη χρονιά πήραν το βραβείο για την καλύτερη ταινία μικρού μήκους με την ταινία της Ζακλίν Λέντζου. Θέλω να πω και το έχω σαν σημαία μου, ότι για εμένα και να χάσω χρήματα, αυτό που με ενδιαφέρει είναι η ελληνική εξωστρέφεια. Με κάθε τρόπο! Πέρα από τα χρήματα, αυτό που με νοιάζει και είναι σημαντικό, είναι το αν κάτι μπορεί να φέρει κόσμο στην Ελλάδα και την Ελλάδα στον κόσμο. Αυτό είναι η μεγάλη επιστροφή. Τα εμπορικά ακολουθούν μετά, πάνε μαζί.



Από τη βράβευση της ταινίας της Ζακλίν Λέντζου στις Κάννες.

**Μαζεύεστε εκεί στην Ένωση Ελλήνων Επιχειρηματιών και τους λέτε να σας πω δυο τρεις ιδέες, σαν αυτά που συζητάμε. Τι σας λένε, υπάρχει πρόσφορο έδαφος;** Καταρχάς η EENE, είναι εκ φύσεως λιγότερο συντηρητική από άλλες εργοδοτικές κυρίως ενώσεις. Εμείς βέβαια δεν είμαστε εργοδοτικός μηχανισμός, αλλά θέλουμε να βοηθήσουμε την επιχειρηματικότητα και υπάρχουν και πολλά νέα παιδιά, όπως ο Πρόεδρος μας ο Βασίλης Αποστολόπουλος, που είναι ανοιχτόμυαλος. Οπότε στο διοικητικό συμβούλιο υπάρχουν άνθρωποι, που ακούν και μετά το ψάχνουν το πράγμα. Τους είχε ιντριγκάρει αυτό το πράγμα και αυτά που λέμε τώρα, τους τα έχω εξηγήσει αρκετές φορές. Αλλά είχα ευήκοα ώτα, ούτως ή άλλως. Δεν χρειάστηκε να κάνω και πολλά. Για να σας δώσω ένα παράδειγμα, εγώ πιστεύω ότι καλύτερή μας απόδειξη, ότι πραγματικά το παλεύουμε για εξωστρέφεια, στη συνδιάσκεψη που κάναμε, ήταν η βράβευση που προσφέραμε στους ανθρώπους, out of the blue και εκτός του συνηθισμένου επιχειρηματικού γίνεσθαι.

**Θα πείτε κάτι παραπάνω για τη βράβευση;** Εντάξει, βραβεύσαμε μια ελληνική επιχείρηση, η οποία αποβιβάστηκε στην Αμερική. Βραβεύσαμε τον καθηγητή κύριο Βασιλάκο, είναι παγκοσμίως αυθεντία στο cyber security, και είναι στη Σουηδία. Μετά βραβεύσαμε και τον Γιώργο Δρίβα, για την Biennale. Ο Γιώργος ο Δρίβας, ο οποίος έκανε αυτή τη φοβερή κατασκευή, στη Biennale, και



ανάμεσα σε 95 συμμετοχές, ήμασταν στις πρώτες τέσσερις. Δηλαδή, αν στην Biennale έδιναν δεύτερο και τρίτο βραβείο, ήταν πολύ πιθανό να το είχαμε πάρει. Αλλά έχει και πολύ μεγάλη επισκεψιμότητα. Και μετά βραβεύσαμε τον Δημήτρη Πλατανιά.

**Τον τραγουδιστή της όπερας.** Ήμουν στο Λονδίνο και είχα φτάσει αργά στο Royal Opera House και δεν πρόλαβα να πάρω καν το πρόγραμμα. Μπαίνω λοιπόν μέσα, ήταν το Rigoletto, όπου ο Rigoletto στο έργο, πρέπει όχι απλά να τραγουδάει, αλλά να το παίζει και παραπληγικός και ταυτόχρονα ντυμένος ως γελωτοποιός. Πολύ δύσκολο να το κάνεις αυτό το πράγμα. Ακούω τον εκπληκτικό βαρύτονο και τον θαυμάζω για αυτά που κάνει στη σκηνή, χωρίς να ξέρω ότι είναι Έλληνας και μετά στο διάλειμμα διαβάζοντας το πρόγραμμα είδα το ελληνικό όνομα κι έπαθα ένα πολύ ευχάριστο σοκ.

**Υπάρχει περίπτωση, από τον κινηματογράφο για παράδειγμα, με το όνομα που έχει δημιουργηθεί σε όλο τον κόσμο γύρω από την Ελλάδα, να δημιουργηθεί κέρδος; Πέρα από το αισθητικό, ηθικό ότι έχω και κάποια λεφτά να προσφέρω στην τέχνη, υπάρχει περίπτωση να σκεφτεί κάποιος ότι από αυτό θα βγάλουμε λεφτά;** Αν είναι δομημένο να βγάλει λεφτά και το παρουσιάσεις σε αυτούς που επενδύουν, δεν βλέπω τον λόγο γιατί όχι; Όλοι θέλουν μια δικαιολογία να έρθουν εδώ στην Ελλάδα, κάποιος πρέπει να δώσει την δικαιολογία, δόμησε την λοιπόν σωστά και δώσε την. Είναι πιο δύσκολο εμείς οι επιχειρήσεις να έρθουμε με ένα καινούριο προϊόν, να παραγάγουμε κάτι διαφορετικό, είναι πολύ πιο δύσκολο από ό,τι για έναν καλλιτέχνη ο οποίος ή η οποία με ανοιχτό μυαλό και καλλιτεχνικούς αισθητήρες μπορεί να σκεφτεί ένα concept. Όπως ο Steve Jobs που δεν σκεφτόταν με τους όρους που σκεφτόντουσαν όλοι οι άλλοι, δεν σκεφτόταν τι θέλει ο καταναλωτής, αλλά παρήγαγε κάτι άγνωστο προς τον καταναλωτή με την πεποίθηση ότι αυτό πραγματικά θα το θέλει και μετά τον έπεισε να το ζητήσει. Ο καλλιτέχνης έχει την ικανότητα να φτιάξει από το τίποτα έναν ολόκληρο μαγικό κόσμο. Η ουσία είναι πώς μπορείς να μεταφράσεις αυτόν τον κόσμο, εφόσον τον έχεις σκεφτεί και να τον μετατρέψεις σε κάτι που μπορεί να αντιληφθεί ο επιχειρηματίας. Εδώ στην Ελλάδα εκτός από μυαλά υπάρχουν και άνθρωποι που ψάχνονται.

**Υπάρχει και το άλλο πρόβλημα, οι άνθρωποι που έχουν λεφτά συνήθως έχουν γύρω τους μια αυλή όπου υπάρχουν και κάποιοι καλλιτέχνες μέσα σε αυτή, με αποτέλεσμα να χρηματοδοτούνται συχνά καταστάσεις και πράγματα που δεν είναι ποιοτικά. Υπάρχει περίπτωση με κάποιο τρόπο να ισχύσει η αξιοκρατία στη χρηματοδότηση από τον ιδιωτικό τομέα;** Όταν λέμε ιδιωτικός τομέας εννοούμε ιδιωτική πρωτοβουλία και απόφαση. Εάν εγώ, ή ο





οποιοσδήποτε, έχω κάποιους καλλιτέχνες φίλους, οι οποίοι δεν είναι ποιοτικά καλοί, όπως λέτε, δεν είναι κακό. Γιατί κάποια στιγμή θα του πει κάποιος του επιχειρηματία «καλά μεγάλε, τι κάνεις εδώ;» Και καταρχάς θα του το δείξει η αγορά. Δηλαδή εγώ δεν έχω κάνει μια-δυο ταινίες που ήταν άπατες εμπορικά ; Άρα την επόμενη φορά κι εγώ και οι συνεργάτες μου θα είμαστε καλύτεροι. Άρα, ας γίνουν και κακές χρηματοδοτήσεις, αυτό είναι και υποκειμενικό σε τελική ανάλυση. Το θέμα είναι να γίνει το πρώτο βήμα. Αυτό είναι το πρώτο, αλλά πιστέψτε με υπάρχουν αρκετοί επιχειρηματίες οι οποίοι αγαπούν την τέχνη.

**Πόση ώρα σπαταλάτε στον πολιτισμό;** Όχι πάρα πολλή, γιατί ταξιδεύω. Απλά προσπαθώ, όταν είμαι στο εξωτερικό, για να μην είμαστε και εγωκεντρικοί, σαν Έλληνες, να βλέπω κάτι παραπέρα από τα αξιοθέατα, κυρίως μουσεία και εκθέσεις ζωγραφικής με έντονα τοπικά χαρακτηριστικά. Ας πούμε ότι σπαταλώ ένα 20 με 30 τοις εκατό του ελεύθερού μου χρόνου. Ελπίζω στο μέλλον αυτό το ποσοστό να είναι μεγαλύτερο.

### **Ζηλεύετε παραγωγές στις οποίες θα θέλατε να ήσασταν**

**συντελεστής;** Επιχειρηματικά, θα ήμουν βλάκας, αν δε ζήλευα με την καλή έννοια πάντα, βλέποντας μια επιτυχημένη ταινία, όχι απαραίτητως χολιγουντιανής παραγωγής, αλλά και μια ελληνικής παραγωγής που βγάζει χρήματα. Αλλά η ευχαρίστηση ότι κάποιος άλλος έκανε κάτι και τράβηξε κόσμο και τα λοιπά είναι για μένα πολύ μεγάλη.

**Η Disney ετοιμάζεται να χτυπήσει το Netflix, «θυσιάζοντας» την αίθουσα, αλλά «σώζοντας» τον κινηματογράφο. Ποια η κουβέντα που γίνεται στην Ελλάδα για αυτή την διαδικασία, ή είμαστε και σε αυτόν τον τομέα πίσω;** Εγώ χαίρομαι την αναμπουμπούλα με την καλή έννοια. Δηλαδή το Netflix έφερε παντού τα πάνω-κάτω και πλέον το ακολουθούν όλοι. Σε αυτή τη συζήτηση, εφόσον κάτι δεν πουλάει, δεν πρέπει να πας, όχι ένα, αλλά πέντε βήματα πίσω; Όπως είπα προηγουμένως, για να καταλάβεις τι έχει να σου δώσει ένας καλλιτέχνης πρέπει να ανατρέξεις στα generic skills του, να δεις τι έχει να σου προσφέρει. Και τώρα, όταν η Netflix ή η Disney, ξαναγυρίζουν πίσω στα βασικά και λένε «κι συμβαίνει αυτή τη στιγμή, ο κόσμος πηγαίνει στον κινηματογράφο; Τι κάνει το βράδυ; Ασχολείται με τα social media. Τι θέλει ο πελάτης; Να κάνει log in στο Netflix από οπουδήποτε και ανά πάσα στιγμή.» Αυτές οι συζητήσεις, είναι καταπληκτικές και σίγουρα σώζουν τον κινηματογράφο, όπως οποιαδήποτε συζήτηση ξαναβλέπει από την αρχή το οικοδόμημα και το ανοικοδομεί. Ό,τι κι αν γίνει, ακόμη και αν φαινομενικά φαντάζει χαζή η συζήτηση, βοηθάει. Πρέπει να είμαστε ανήσυχια πνεύματα. Εγώ κάθε φορά που βλέπω ότι στην εταιρία μας μπουκώνει το σύστημα, ότι, δηλαδή, έχουμε μια κακή χρονιά, αναγκάζομαι



και γυρίζω πίσω στα βασικά. Όχι να αλλάξω απλά ένα προϊόν, αλλά να το σκεφτώ ριζικά. Αυτό συμβαίνει στον κινηματογράφο, που είναι γόνιμος στην Ελλάδα. Και ίσως λόγω της κρίσης, που πρέπει να είμαστε περισσότερο ανταγωνιστικοί, να βρεθεί ένας τρόπος, αυτό που λέτε, να γίνει και να έρχεται η ταινία πολύ πιο φθηνά, στους θεατές, αλλά και αυτοί να είναι περισσότεροι.

**Μπορούμε να μιλάμε με όρους ανταγωνισμού στην τέχνη;** Γιατί να διαφέρει από τις επιχειρήσεις; Δεν βγάζουν και οι επιχειρήσεις, άλλωστε, προϊόντα που μένουν στο ράφι; Δεν είναι καλό αυτό; Τουλάχιστον στην τέχνη έχεις το καλό ότι κάποιος το ευχαριστιούνται από κάποιες άλλες πλευρές, ενώ το προϊόν, αν δεν το πουλήσεις, δε θα υπάρξει κάποιος να το ευχαριστηθεί. Μόνο εσύ που δεν το πούλησες και δυσαρεστήθηκες. Ο ανταγωνισμός στην τέχνη, θεωρώ ότι υπάρχει, κυρίως μόνο για το πως να βρεθούν τα χρήματα από μια περιορισμένη δεξαμενή. Δεν μπορεί να υπάρχει ανταγωνισμός στην τέχνη, μιας και είναι τόσο υποκειμενική. Δύο παραστάσεις δεν θα ανταγωνιστούν τόσο πολύ για το ποια είναι η καλύτερη αλλά για το ποια θα βρει τα λεφτά για να χρηματοδοτήσει την παραγωγή.

Πηγή: <http://popaganda.gr/kristian-chatziminis/>