

ΝΥΝ βήματα ανάπτυξη

Επιμελητήριο Ηρακλείου

ΤΕΥΧΟΣ ΙΟΥΝΙΟΥ 2010 **#61**

3 μηνιαία έκδοση
του Επιμελητηρίου Ηρακλείου
Διανέμεται δωρεάν στα μέλη
του Επιμελητηρίου

Συνέντευξη: Αθανάσιος Καρούντζος
Γενικός Γραμματέας Περιφέρειας Κρήτης

ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΣΧΟΛΕΣ Επιμελητηρίου Ηρακλείου:
60 χρόνια εκπαίδευσης

Συνέντευξη: Αθικιβιάδης Καθαμπόκης
Πρόεδρος Συνδέσμου Εξαγωγέων Κρήτης

Το "στοίχημα" του Φορέα Διαχείρισης
της Βιομηχανικής Περιοχής Ηρακλείου

Προγράμματα Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων

Αναπτυξιακός Νόμος



4340

Σε ποιο τομέα επικεντρώθηκαν οι σπουδές σας;

Είμαι απόφοιτος του Πολυτεχνείου Κρήτης όπου σπούδασα Μηχανικός Παραγωγής και Διοίκησης. Στη συνέχεια έκανα μεταπτυχιακές σπουδές στην Οργάνωση και Διοίκηση. Τα τελευταία τρία χρόνια, παράλληλα με την εργασία μου στην εταιρεία, διδάσκω στο τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του ΤΕΙ Ηρακλείου.

Η ΠΛΕΚΤΑΜ είναι η πρώτη εταιρεία με την οποία συνεργάζεσθε;

Όχι είχε προηγηθεί, σχεδόν αμέσως μετά την ολοκλήρωση των σπουδών μου η τριετής συνεργασία μου με μια μονάδα παραγωγής αναξοιδωτών κατασκευών επαγγελματικού εξοπλισμού και επαγγελματικών ψυγείων στα Χανιά. Ήρουν 24 ετών και είχα την ευθύνη, ως Διευθυντής Παραγωγής, 25 εργαζομένων.

Κατευθείαν στα βαθιά δηλαδή. Είναι συμβουλευτή σας αυτή;

Εξαρτάται πάντα από το αν σου αρέσει αυτό που κάνεις. Προσωπικά δε θα άντεχα ούτε μια ημέρα σε δουλειά που δεν ταυτίζεται με τα ενδιαφέροντά μου. Η ανάληψη μιας υψηλής θέσης δεν πρέπει να φοβίζει κάποιον, αρκεί να έχει την κατάλληλη γνώση και τη διάθεση να προσφέρει.

Πότε βρεθήκατε στην ΠΛΕΚΤΑΜ;

Είμαι στην εταιρεία από το 2007 και έχω αναλάβει την επίβλεψη και την καθοδήγηση της παραγωγής. Προϊστάμαι της ολικής ποιότητας και ταυτόχρονα παρέχω οικονομοτεχνικές συμβουλές προς τη Διοίκηση.

Σε ποιους τομείς δίνετε ιδιαίτερη βαρύτητα;

Το πιο σημαντικό και ίσως και πιο δύσκολο σε κάθε επιχείρηση θεωρώ ότι είναι η διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού. Χρειάζεται ευελξία στον τομέα αυτό γιατί μια επιχείρηση είναι ένας ζωντανός οργανισμός, που μπορεί να επηρεαστεί από πολλούς αστάθμητους παράγοντες. Το πιο σημαντικό δεν είναι να μπορείς μόνο να σχεδιάσεις, αλλά κυρίως να μπορείς να κάνεις τα σχέδιά σου πραγματικότητα.

Η ΠΛΕΚΤΑΜ ΔΕ ΣΥΡΜΑΤΟΥΡΓΙΑ ΚΡΗΤΗΣ σε ποιους τομείς δραστηριοποιείται;

Ασχολείται με την παραγωγή ειδών περιφραξής, δηλαδή συρματοπλεγμάτων, δικτυωτών πλεγμάτων, πονταριστών (ηλεκτροσυγκολλημένων) πλεγμάτων και δομικών φύλλων για την οικοδομή. Επιπλέον, παράγει πασσάλους, για την εγκατάσταση περιφράξεων καθώς και ειδικά πυκνά γαλβανισμένα πλέγματα βαρέου τύπου, που προορίζονται για βιομηχανικές χρήσεις, προστατευτικά και διαχωριστικά υψηλής σκληρότητας και αντοχής, είδη που χαρακτηρίζονται από υψηλές



Θανάσης Φραγκιαδάκης

Διευθυντής Παραγωγής ΠΛΕΚΤΑΜ Α.Ε.

Συρματοουργία Κρήτης

διαμέτρους συρμάτων και μικρά ανοίγματα (οπές). Στα είδη αυτά έχουμε δώσει μεγάλη βαρύτητα γιατί είναι προϊόντα που θα μας ανοίξουν νέες αγορές.

Επικεντρώνασθε δηλαδή σε ακόμη πιο εξειδικευμένα προϊόντα;

Ναι, γιατί προσπαθούμε να βρούμε καινούργιους τρόπους να παραμείνουμε πρωτοπόροι στην αγορά. Χωρίς να εγκαταλείψουμε τη βασική μας παραγωγή και την προσπάθεια βελτίωσης της ποιότητας των προϊόντων μας, αναζητούμε νέους τομείς εφαρμογής των προϊόντων μας.

Πώς το κατορθώνετε αυτό;

Ένας ασφαλής τρόπος είναι να αφουγκράζεσαι πάντα τις ανάγκες του πελάτη. Να ξέρεις τι είναι αυτό που αναζητεί κάθε στιγμή και να του το προσφέρεις. Κάνουμε συνεχώς έρευνα ικανοποίησης πελατών και μελέτες νέων αναγκών για να διερευνήσουμε πού προσανατολίζεται ο πελάτης, τι προϊόντα επιθυμεί και για ποιά χρήση. Προσπαθούμε έτσι να του δώσουμε το νέο προϊόν πριν πολλή φορές καταλάβει την αναγκαιότητά του και να του το προσφέρουμε ως μια αξιόπιστη λύση στις απαιτήσεις του.

Τι μερίδιο της αγοράς κατέχει η εταιρεία σας;

Η ΠΛΕΚΤΑΜ ως όνομα έχει μια πολύ βαριά ιστορία από το 1968 οπότε και ιδρύθηκε. Κατέχει ηγετικό ρόλο στο χώρο της συρματουργίας στην Κρήτη και είναι μια από τις πέντε μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου σε πανελλαδικό επίπεδο. Έχει τη δυνατότητα να εξυπηρετεί πελάτες σε όλη την Ελλάδα παράλληλα τη δυσκολία μεταφοράς των προϊόντων εκτός Κρήτης, και προσπαθεί να χιζει διαρκώς πάνω σ' αυτό το όνομα χωρίς να επαναυεται σε ό,τι έχει κατακτήσει μέχρι τώρα. Είναι πολύ εύκολο να χάσεις τη θέση που κατέχεις στην αγορά αν δεν προσπαθείς συνεχώς να βελτιώνεις τα προϊόντα σου.

Οι κινήσεις αυτές έχουν προσελκύσει επενδυτικό ενδιαφέρον και εκτός συνόρων;

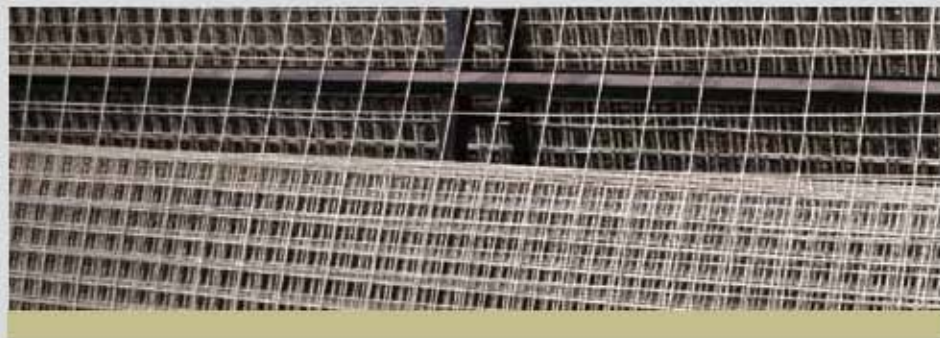
Βεβαίως και μάλιστα έχουμε ήδη αρχίσει διαπραγματεύσεις με χώρες των Βαλκανίων και της Βόρειας Αφρικής - όπως η Λιβύη - οι οποίες ελπίζουμε να αποδώσουν. Πρόσφατα ήρθαν στο εργοστάσιο μας οι εμπορικοί ακόλουθοι αραβικών χωρών, στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας του Επιμελητηρίου Ηρακλείου. Υπάρχει ζωηρό ενδιαφέρον από τις χώρες αυτές, όμως είναι δύσκολη η μεταφορά των προϊόντων εκεί λόγω του υψηλότεστου κόστους.

Οι ανταγωνιστές σας στην υπόλοιπη Ελλάδα πώς κινούνται;

Θα έλεγα ότι είναι περισσότερο παραδοσιακοί αναφορικά με τα προϊόντα τους και επικεντρώνουν συνεχώς τη μείωση του κόστους παραγωγής. Το κόστος παραγωγής μας απασχολεί όλους αλλά η μείωσή του δεν αποτελεί τον μοναδικό στόχο μιας επιχείρησης. Δεν είναι ρίσκο να επενδύεις σε καινοτόμα προϊόντα γιατί όταν δεις εγκαίρως τις ανάγκες της αγοράς καρπώνεσαι πρώτος και τα οφέλη.

Σκέφτεσθε τη μείωση του κόστους παραγωγής ως μέσο για την αντιμετώπιση των λειτουργικών εξόδων;

Η μείωση του κόστους παραγωγής είναι μια συνεχής προσπάθεια όπως σας είπα και ανεξάρτητη από τις κατά καιρούς οικονομικές συγκυρίες. Μπορεί να



επιτευχθεί με νέα τεχνολογικά μέσα, με διαρκή και στοχευμένη εκπαίδευση του προσωπικού και ευελιξία στην παραγωγή, όχι όμως με εκπτώσεις στην ποιότητα των πρώτων υλών και των παραγόμενων προϊόντων. Ποτέ δεν πρέπει να πέφτεις κάτω από κάποια standards. Ταυτόχρονα, δεν πρέπει να κάνεις εκπτώσεις σε θέματα ασφάλειας των εργαζομένων, όχι μόνο για να περιορίσεις το ενδεχόμενο ατυχήματος, αλλά και για να είναι υγιεινό το περιβάλλον εργασίας.

Πώς παρακολουθείτε τις εξελίξεις στον κλάδο σας;

Συμμετέχουμε σε ελληνικές και διεθνείς εκθέσεις όχι μόνο ως εκθέτες αλλά και ως επισκέπτες για να βλέπουμε τις εξελίξεις και τις νέες τεχνολογίες. Παρακολουθούμε πώς λειτουργούν αντίστοιχες επιχειρήσεις στο εξωτερικό και σε ποια προϊόντα επικεντρώνεται το ενδιαφέρον τους. Γενικά, είμαστε σε συνεχή επαγρύπνηση γιατί δεν μπορείς να κάνεις διαφορετικά. Αν σκεφθείς κάποια στιγμή ότι έχεις φτάσει το προϊόν σου στο καλύτερο σημείο, αυτό την επόμενη ακριβώς ημέρα ανατρέπεται, γιατί την επόμενη ημέρα προκύπτουν άλλα δεδομένα.

Επενδύετε στο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας ως αναγκαιότητα ή πιστεύετε ότι είναι μονόδρομος για τη σωστή λειτουργία της;

Η εμπειρία όλων αυτών των ετών λειτουργίας της μονάδας αλλά και η γνώση όλων όσοι ασχολούνται με τη διοίκηση επιχειρήσεων δείχνει ότι το ανθρώπινο δυναμικό μιας επιχείρησης είναι η κύρια δύναμή της. Αν παρατηρήσει κανείς, όσο λιγότερες αλλαγές στο προσωπικό έχει μια επιχείρηση και όσο πιο εύστοχες επιλογές στο νέο προσωπικό, τόσο πιο αποδοτικό είναι το εργατικό δυναμικό. Σε όλα τα πόστα ισχύει αυτό όχι μόνο στην παραγωγή.

Οι αλλαγές στο ελληνικό οικονομικό περιβάλλον επηρέασαν τις αποφάσεις στην εταιρεία σας σχετικά με τον αριθμό των εργαζομένων;

Ασφαλώς, δε γνώσαν διαφορετικά. Περιορίστηκε το εργατικό μας δυναμικό κατά 10% - 15%. Ήταν αναγκαστική η μείωση αυτή του προσωπικού, γιατί οφείλεις να λάβεις μέτρα σε τέτοιες κρίσεις που να διασφαλίζουν το μέλλον της επιχείρησης άρα και τις θέσεις εργασίας όσων απομένουν.

Πιστεύετε ότι πολλές επιχειρήσεις είχαν κάνει ανοίγματα που τελικά δεν μπόρεσαν να στηρίξουν γι' αυτό πλήττονται ή συρρικνώνονται;

Θεωρώ ότι πολλές επιχειρήσεις είχαν κάνει κατάχρηση δανειακών δυνατοτήτων που τους προσέφεραν, όμως σε αρκετές περιπτώσεις ο δανεισμός ήταν κάτι φυσιολογικό με την έννοια ότι η ραγδαία ανάπτυξη των τελευταίων ετών, ειδικά στον κλάδο της κατασκευής, και με δεδομένη τη νοσηρότητα ότι δεν μπορείς να μείνεις στάσιμος όταν όλα γύρω σου κινούνται με ταχύτατους ρυθμούς, μπαίνεις σε μεγάλα χρέη τα οποία όταν κοπεί ο δανεισμός και τα έσοδα της επιχείρησης αδυνατείς να καλύψεις και μένεις τουλάχιστον εκτεθειμένος.

Η κρίση θ' αποτελέσει «μάθημα» για την αγορά;

Αυτό που βιώνουμε όλοι τώρα θα μας κάνει καλό. Β' αρχίσαμε να μετράμε περισσότερο τα βήματά μας και ως άτομα και ως επιχειρήσεις. Για παράδειγμα, έως σήμερα όταν προγραμματίζαμε την παραγωγή του επόμενου έτους, υπολογίζαμε την τρέχουσα παραγωγή και προσθέταμε ένα ποσοστό 10% - 20%. Αυτό τελικά ήταν άστοχο και όπως δείχνουν τα νέα δεδομένα δεν μπορείς πλέον να βασίζεσαι σε τέτοιες προβλέψεις. Το μόνο που μπορείς να κάνεις τώρα είναι να μετράς και όχι να εκτιμάς. Να μετρήσουμε λοιπόν τις νέες μας δυνατότητες και μετά να κάνουμε το επόμενο βήμα.

Η όποια ανάκαμψη θα έρθει από τον ιδιωτικό ή από το δημόσιο τομέα;

Για να έρθει η ανάκαμψη σε μια επιχείρηση πρέπει να βελτιωθεί η σχέση εσόδων εξόδων. Το ίδιο πρέπει να γίνει και με το κράτος. Θα πρέπει να βρει τρόπους να αυξήσει τα έσοδά του. Κοιτάζοντας μακροπρόθεσμα θα πρέπει να στηρίξει με τρόπο αποτελεσματικό τον τουρισμό, τη γεωργία και τη βιομηχανία και μάλιστα όχι όπως συμβαίνει αυτό έως σήμερα. Όσο και αν δεν το πιστεύετε έχουμε μεγάλη τεχνολογία στην καταργασία μετάλλου. Μπορούμε λοιπόν ν' απευθυνθούμε οργανωμένα σε διεθνείς αγορές και να πουλήσουμε τα προϊόντα μας. Ταυτόχρονα πρέπει να κάνουμε πιο λειτουργικό και εξυπηρετικό το δημόσιο φορέα.

