

Οι γιατροί του σκυροδέματος

Μετά από 2 χρόνια λειτουργίας του περιοδικού μας ΣΚΥΡΟΔΕΜΑ και έχοντας κάνει αρκετές παρουσιάσεις για αυτοματισμούς και γενικά για εξοπλισμό των εργοστασίων ετοιμού σκυροδέματος, πήραμε την πρωτοβουλία να γνωρίσουμε από κοντά τον όμιλο εταιρειών PROTEM group, και να μιλήσουμε εφ'όλης της ύλης με τον Γενικό Διευθυντή τον κ. Δημήτρη Τσελεπή.



Κύριε Τσελεπή πείτε μας λίγα λόγια για το ιστορικό της εταιρείας σας; Πότε πρωτολειτούργησε η εταιρεία και ποιές ήταν οι δραστηριότητες της τότε;

Η εταιρεία "Γ. Παναγιωτίδης - Δ. Τσελεπή Ο.Ε.", γνωστή ως "PROTEM", ιδρύθηκε το 1989 με σκοπό την έρευνα, την ανάπτυξη και κατασκευή ηλεκτρονικών συσκευών και συστημάτων αυτομάτου ελέγχου.

Με τη βιομηχανία σκυροδέματος ξεκινήσαμε να ασχολούμαστε από το 1991 και συνεχίζουμε μέχρι σήμερα έχοντας διευρύνει αρκετά το πεδίο δράσης μας.

Εκτός από την κατασκευή αυτοματισμών με τι άλλο ασχολείται η εταιρεία σας;

Είναι γεγονός ότι επειδή τα πρώτα 6-7 χρόνια ασχολήθηκε αποκλειστικά με την αυτοματοποίηση των βιομηχανιών ετοιμού σκυροδέματος, επικράτησε στην αγορά η αντίληψη ότι η PROTEM κατασκευάζει μόνο αυτοματισμούς και μάλιστα για το συγκεκριμένο χώρο. Σήμερα η κατάσταση είναι τελείως διαφορετική αφού η PROTEM ως όμιλος πλέον 3 εταιρειών ενιαίας φιλοσοφίας και διοίκησης, μπορεί και παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις στον ευρύτερο χώρο της βιομηχανίας δομικών υλικών.

Και για να γίνω πιο συγκεκριμένος, η **PROTEM electronics** παρέχει το αναγκαίο Hardware για την αυτοματοποίηση των βιομηχανιών ετοιμού σκυροδέματος, ασφαλομιγμάτων, ταιμεντοπροϊόντων καθώς επίσης και λατομείων. Και φυσικά δεν εννοούμε μόνο κονσόλες και ηλεκτρικούς πίνακες, αλλά μια πολύ μεγάλη γκάμα προϊόντων που διαρκώς εμπλουτίζεται με καινούργια είτε πρόκειται για δικού μας σχεδιασμού και κατασκευής είτε πρόκειται για εξαρτήματα ξένων οίκων που αντιπροσωπεύουμε λόγω του ότι είναι αδύνατον να κατασκευαστούν στην Ελλάδα.

Η **PROTEM information systems** προσφέρει το software. Στα τελευταία 7 χρόνια αναπτύξαμε σύγχρονες εφαρμογές λογισμικού και σταδιακά φτάσαμε στο σημείο να αναλαμβάνουμε την πλήρη μηχανογράφηση και ηλεκτρονική διαχείριση των εργοστασίων μέσω του δικού μας εξελιγμένου και απόλυτα εξειδικευμένου **E.R.P.** και **M.I.S.** συστήματος. Πρέπει να ξέρετε ότι είναι πολύ σημαντικό σε ένα λογισμικό σύστημα το να μπορεί να

συνεργάζεται με τα υπόλοιπα συστήματα αυτοματοποίησης της παραγωγής. Μόνο έτσι επιτυγχάνεται απλοποίηση των διαδικασιών και εξασφάλιση του αδιάβλητου, γρήγορη και διαρκής πληροφόρηση με όσο το δυνατόν μικρότερο αριθμό εμπλεκομένων.

Η **PROTEM machinery** προσφέρει λύσεις στο κομμάτι του μηχανολογικού εξοπλισμού. Προς το παρόν στρεφόμαστε μόνο στα εργοστάσια ετοιμού σκυροδέματος και τσιμεντοπροϊόντων στα οποία προμηθεύουμε ολόκληρο τον εξοπλισμό (πλήρη παρασκευαστήρια) ή επιμέρους τμήματα για την παραγωγή του σκυροδέματος.

Με άλλα λόγια ο όμιλος **PROTEM group** είναι η μοναδική εταιρεία στην Ελλάδα που έχει κατασκευαστική αυτοδυναμία και δική της τεχνογνωσία σε όλους τους τομείς, και όταν μιλάμε για ολοκληρωμένες λύσεις στην βιομηχανία σκυροδέματος το εννοούμε πραγματικά.

Δηλαδή, κατασκευάζετε μόνοι σας και συγκροτήματα ή άλλου είδους μηχανολογικό εξοπλισμό;

Βεβαίως. Σχεδιάζουμε με σύγχρονη τεχνολογία CAD τα μεταλλικά τμήματα της κατασκευής που συνθέτουν ένα παρασκευαστήριο, στοχεύοντας σε υψηλά ποιοτικά standards και στη βελτίωση των γνωστών σε εμάς μειονεκτημάτων άλλων κατασκευαστών, λόγω της μακροχρόνιας εμπλοκής μας σε τουλάχιστον 200 παρασκευαστήρια. Εφαρμόζουμε όλες τις απαιτούμενες κατασκευαστικές προδιαγραφές και επιβεβαιώνουμε το σχεδιασμό μας με επίσημες στατικές μελέτες. Αναθέτουμε την κατασκευή σε εξωτερικούς συνεργάτες μας που ακολουθούν τυφλά τα κατασκευαστικά μας σχέδια και φυσικά τις υποδείξεις μας κατά την επίβλεψη του έργου. Δόξα τω Θεώ εταιρείες μεταλλικών κατασκευών και οργανωμένα μηχανουργεία υπάρχουν πάρα πολλά στην Ελλάδα και έτσι έχουμε τη δυνατότητα επιλογής του καλύτερου, τόσο από πλευράς οργάνωσης όσο και από πλευράς τήρησης χρονοδιαγραμμάτων. Πριν την παράδοση γίνεται προμοντάζ, όπου προσαρμόζουμε στη μεταλλική κατασκευή τον υπόλοιπο εξοπλισμό όπως είναι π.χ. ο αναμικτήρας και όλα τα επιμέρους εξαρτήματα και μηχανισμοί (πνευματικά κυκλώματα, ηλεκτροκινητήρες κ.α.) που κυρίως εισάγουμε από επώνυμους οίκους του εξωτερικού. Ακολουθεί η τελική εγκατάσταση στο χώρο του πελάτη, έχοντας εξασφαλίσει ότι τα περισσότερα λάθη δεν θα εμφανιστούν στο έργο. Επειδή ακριβώς η δουλειά αυτή γίνεται από συνεργεία δικά μας όλων των ειδικοτήτων όπως μηχανολόγους, ηλεκτρολόγους και ηλεκτρονικούς, δεν υπάρχει περίπτωση το εργοστάσιο να μην λειτουργήσει άψογα και μάλιστα στο συντομότερο χρονικό



διάστημα.

Και επειδή κάποια προβλήματα είναι πάντα αναμενόμενα και τελικά αναπόφευκτα, στις δουλειές που αναλαμβάνουμε να παραδώσουμε ολοκληρωμένα, δεν υπάρχουν τα γνωστά «φταίει ο μάστορας, φταίει ο αυτοματισμός, να φωνάξουμε αυτόν που έκανε το πρόγραμμα κ.λ.π.». Ο ΧΙ δεν υπάρχουν τέτοια στην **PROTEM**. Υπάρχει πρόβλημα; Αν εμείς το δημιουργήσαμε εμείς θα το λύσουμε, εμείς θα πληρώσουμε και τη νύφη. Και αυτό δεν ισχύει μόνο για τα παρασκευαστήρια. Απλώς μου δόθηκε αφορμή να το αναφέρω. Ισχύει για οποιοδήποτε, επί πληρωμή, προϊόν ή υπηρεσία της εταιρίας μας.

Τι εννοείτε. Υπάρχουν και προϊόντα που δεν πληρώνεστε;

Ακριβώς, αλλά αναφέρομαι σε συνειδητή επιλογή μας και όχι στους κακοπληρωτές που φαντάζομαι ότι θα πήγε το μυαλό σας. Υπήρξαν φορές που κάποια project απαιτούσαν καινούργιο σχεδιασμό ή πειραματισμό χωρίς να γνωρίζουμε αν το αποτέλεσμα ήταν εγγυημένο. Σε τέτοιες περιπτώσεις πάντα ανοίξαμε τα χαρτιά μας στον πελάτη και φυσικά του αποκλείσαμε την περίπτωση της χρέωσης αν δεν υπάρξει 100% αποτέλεσμα. Σε κάποιες βέβαια πιλοτικές εγκαταστάσεις συμφωνήσαμε ακόμη και μετά την υλοποίηση να μην χρεώσουμε, αρκεί να είχαμε την πλήρη υποστήριξη του πελάτη σε θέματα βελτιώσεων και δοκιμών του project. Σήμερα, είναι αρκετές οι βιομηχανίες που μας εμπιστεύονται εν λευκώ να αγοράσουν κάποιο καινούργιο προϊόν και να είναι οι πρώτοι που θα το δοκιμάσουν στην παραγωγή.

Σε τι πιστεύετε ότι οφείλεται ή ομολογουμένως πολύ καλή φήμη της εταιρείας σας στην αγορά;

Όλα παίζουν σημαντικό ρόλο ιδίως όταν τα εξετάζεις σε βάθος χρόνου. Στη δική μας περίπτωση πιστεύω ότι βοήθησε πολύ η κοινή φιλοσοφία μας με τον Γιώργο Παναγιωτίδη, τον συνεταίρο μου που μαζί ξεκινήσαμε την **PROTEM electronics**, καθώς και με τον Απόστολο Δίβαρη με τον οποίο αργότερα συνεταιριστήκαμε στην **PROTEM information systems**. Εξίσου σημαντικά βοήθησε το γεγονός ότι και οι τρεις μας έχουμε τεχνική κατάρτιση και συνεπώς «μιλάμε» την ίδια γλώσσα μεταξύ μας αλλά και με τους πελάτες μας. Η φιλοσοφία μας, που σημειωτέον δεν άλλαξε καθόλου μέχρι σήμερα, συνοψίζεται στα παρακάτω: Διαρκής βελτίωση των προϊόντων ασχέτως με το που βρίσκεται ο ανταγωνισμός ή αν ο πελάτης είναι δεν είναι σε θέση να το αναγνωρίσει, προτεραιότητα στην απόλυτη ικανοποίηση του πελάτη και εν συνεχεία στην πληρωμή από αυτόν, συνέπεια στους χρόνους

παράδοσης ή ανταπόκρισης σε οποιαδήποτε μετέπειτα ζήτηση.

Κινούμενοι σ' αυτό το μήκος κύματος, επενδύουμε διαρκώς σε υλικοτεχνικές υποδομές και κυρίως σε ανθρώπινο δυναμικό που είναι το σημαντικότερο κεφάλαιο μιας εταιρείας. Το δυσκολότερο βέβαια είναι να περάσεις τη φιλοσοφία σου και στο προσωπικό, κάτι που θεωρώ ότι το καταφέραμε σε πολύ μεγάλο βαθμό.

Πόσο είναι το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας σας;

Σήμερα φτάσαμε αισίως τους 22 συνολικά που απασχολούμαστε σε μόνιμη βάση και στις 3 εταιρείες, ενώ χρησιμοποιούμε και 5-6 εξωτερικούς συνεργάτες σε εξειδικευμένα θέματα που αφορούν κυρίως συμβουλευτικές υπηρεσίες. Οφείλω να παρατηρήσω ότι είμαστε μια νεανική εταιρεία με ένα μέσο όρο ηλικίας των εργαζομένων τα 32-33 έτη.

Αυτό που επιδιώκουμε σε μεγάλο βαθμό είναι η αλληλοκάλυψη του προσωπικού μέσω εμπλεκόμενων ειδικοτήτων, και για το λόγο αυτό αποφασίσαμε την ενοποίηση όλων των δραστηριοτήτων μας εδώ στις νέες εγκαταστάσεις στις οποίες μετακομίσαμε το Δεκέμβριο. Τα 1200 m² χώρου, κατανεμημένα σε 5 επίπεδα, όπως θα διαπιστώσετε και εσείς οι ίδιοι μετά την ξενάγηση που θα σας κάνουμε, μας έλυσαν πολλά λειτουργικά και οργανωτικά προβλήματα.

Αλήθεια ο ανταγωνισμός τι κάνει;

(Χαμόγελο...) Απ' όσο γνωρίζω καλά κρατεί. Στην Ελλάδα ζούμε, και ανταγωνιστής θεωρείται οποιοσδήποτε μπορεί να συντάξει οικονομική προσφορά και ίσως να εκδώσει τιμολόγιο, δηλαδή να έχει πάρει έναρξη δραστηριότητας από την εφορία.

Δεν ήσασταν πολύ σαφής. Υπάρχουν ανάλογες εταιρείες που προσφέρουνε τα ίδια ή παρόμοια πράγματα με την PROTEM;

Για να γίνω πιο σαφής να ξέρετε εκ των προτέρων ότι θα αναλώσω λίγο παραπάνω χώρο στο περιοδικό σας (και πάλι χαμόγελο).

Κατ' αρχήν να κάνω κάποιες διευκρινήσεις που κατά τη γνώμη μου είναι ουσιαστικές αλλά παραβλέπονται από τους περισσότερους.

Ο όρος εταιρεία χρησιμοποιείται καταχρηστικά στην Ελλάδα από πολλούς τεχνίτες με ατομικές επιχειρήσεις και μάλιστα χωρίς προσωπικό. Εκτός αυτού, όσα προϊόντα προορίζονται για επαγγελματική χρήση και όχι για χομπίστες, διέπονται από συγκεκριμένους κανονισμούς και προϋποθέσεις που πρέπει να τηρούνται από τους κατασκευαστές τους ειδάλλως απαγορεύεται





να πωλούνται. Ζούμε λοιπόν σε μια χώρα όπου ότι δηλώσεις είσαι αφού υπάρχει παντελής έλλειψη κρατικών μηχανισμών για την επίβλεψη της τήρησης και της εφαρμογής της ισχύουσας νομοθεσίας που καθορίζει το πλαίσιο λειτουργίας της κάθε επιχείρησης.

Από την άλλη μεριά, εμείς οι ίδιοι ως πελάτες, τηρούμε παθητική στάση απέναντι σε προμηθευτές που δεν αντεπεξέρχονται στις υποχρεώσεις που αναλαμβάνουν, έστω και όταν αυτό διαπιστώνεται πολύ αργότερα. Η πατροπαράδοτη ελληνική έκφραση "έλα μωρέ, δε βαριέσαι", συμβάλλει στη διάτρηση του "φίλτρου" διαλογής που επιβάλλεται να υπάρχει σε κάθε υγιή αγορά.

Τέλος ο καλώς εννοούμενος ανταγωνισμός, που όλοι διατυμπανίζουμε ότι θέλουμε, έχει ως θεμελιώδη αρχή τη βελτίωση των προσφερόμενων προϊόντων και των παροχών σε εφάμιλλα επίπεδα και όχι ως αυτοσκοπό τη μειοδοσία της οικονομικής μας προσφοράς αφού δεν μπορούμε με άλλον τρόπο να πείσουμε.

Έπειτα και από αυτές τις διευκρινήσεις απαντώ λοιπόν ότι έχουμε πολύ λίγο ανταγωνισμό από εταιρείες του εξωτερικού που είναι καθετοποιημένες όπως η PROTEM, ενώ έχουμε

αρκετό από κάποιους τεχνίτες που δραστηριοποιούνται σε μεμονωμένα αντικείμενα και πολύ περισσότερο από κατασκευαστικές εταιρείες μηχανολογικών που προσφέρουν λύσεις «πακέτο».

Αντιλαμβάνομαι από το ύφος σας ότι δυσανασχετείτε με τις λύσεις «πακέτο» των ανταγωνιστών σας. Γιατί όμως αφού και εσείς προσφέρετε και τονίζετε το ίδιο πράγμα;

Θα καταλάβετε αφού αναλύσουμε ένα σύγχρονο εργοστάσιο παραγωγής σκυροδέματος σε κάποιες κύριες ενότητες από τις οποίες απαρτίζεται, εξαιρώντας το κεφάλαιο μεταφορικά μέσα. Αυτές είναι : **α)** ο μηχανολογικός εξοπλισμός **β)** ο ηλεκτρονικός – ηλεκτρολογικός εξοπλισμός ή γενικότερα η αυτοματοποίηση **γ)** η μηχανογράφηση ή ακόμη καλύτερος όρος σήμερα είναι η μηχανοργάνωση.

Ιδιοκτήτες εργοστασίων με πολύχρονη πείρα θα συμφωνήσουν με τις παρακάτω επισημάνσεις μου:

- Ο μηχανολογικός εξοπλισμός ευθύνεται κυρίως για την παραγωγική ικανότητα του εργοστασίου, σε αντίθεση με το τμήμα των αυτοματισμών που είναι ο κύριος παράγοντας διασφάλισης της ποιότητας του παραγόμενου προϊόντος. Ένα παρασκευαστήριο σκυροδέματος προηγούμενης δεκαετίας έχει ελάχιστες βελτιώσεις στο επίπεδο του μηχανολογικού εξοπλισμού, τεράστιες όμως στον τεχνολογικό εξοπλισμό του.

- Βλάβες μηχανολογικής φύσεως εντοπίζονται εύκολα και συνήθως επισκευάζονται γρήγορα και με μικρά έξοδα από το ίδιο το προσωπικό της επιχείρησης. Δε συμβαίνει όμως το ίδιο με τους αυτοματισμούς όπου, στις περισσότερες περιπτώσεις, χρειάζεται επέμβαση εξειδικευμένου τεχνίτη και μάλιστα της κατασκευάστριας εταιρείας. Βλάβες στο κομμάτι του αυτοματισμού συνεπάγονται πολλές φορές black-out του εργοστασίου.

- Η μηχανογράφηση δεν μπορεί πλέον να είναι ασύνδετη με την παραγωγή, πολύ περισσότερο σήμερα που μιλάμε όλο και

περισσότερο για Συστήματα Διαχείρισης Επιχειρησιακών Πόρων τα γνωστά ERP.

- Οποιαδήποτε αρχική μορφή μηχανοργάνωσης ενός εργοστασίου, πρέπει να έχει μέλλον και προοπτική να εξελιχτεί. Βήμα – βήμα να μπορεί να επεκταθεί διατηρώντας πάντα μια ομοιογένεια και μια τεχνική υποστήριξη από όσο το δυνατόν λιγότερους εμπλεκόμενους. Σε αντίθετη περίπτωση εγκυμονεί ο κλασσικός κίνδυνος να χρειάζονται όλα ξήλωμα, εκτός βεβαίως του μηχανολογικού εξοπλισμού, και ξανά πάλι από την αρχή.

Η PROTEM λοιπόν μπήκε στο κομμάτι του μηχανολογικού εξοπλισμού, και στο κεφάλαιο που λέγεται «πακέτο λύση», αφού εξασφάλισε στον υποψήφιο αγοραστή τεκμηριωμένες και εφαρμοσμένες εδώ και πολλά χρόνια, λύσεις σε όλα τα υπόλοιπα θέματα που εξ αρχής ή αργότερα θα αντιμετωπίσει.

Μια ακόμη πολύ σημαντική διαφορά μας με τον ανταγωνισμό, είναι ότι εμείς σε κάθε ζήτηση για ολοκληρωμένη λύση, διαχωρίζουμε με ανεξάρτητες οικονομοτεχνικές προσφορές το μηχανολογικό εξοπλισμό από τον τεχνολογικό. Παροτρύνουμε μάλιστα τον πελάτη να αξιολογήσει ξεχωριστά το κάθε τμήμα σε σχέση με τον ανταγωνισμό και να επιλέξει το καλύτερο. Δεν του θέτουμε τα κλασσικά ψευδοδileμματα ότι δήθεν πρέπει να αγοράσει και τα μηχανολογικά από εμάς για να μπορέσουν να συνεργαστούν σωστά με τα υπόλοιπα τμήματα. Του υποδεικνύουμε εξ αρχής τι άλλο μπορούμε να του προσφέρουμε στο μέλλον, ώστε σταδιακά, και εφόσον το επιτρέπουν οι οικονομικές του δυνατότητες, να μπορεί να αναβαθμίζει το εργοστάσιό του. Δεν έχουμε κανένα πρόβλημα να μας αναθέσει μόνο το τεχνολογικό τμήμα του εργοστασίου του και να προμηθευτεί το μηχανολογικό εξοπλισμό από άλλη εταιρεία, αν θεωρήσει ότι είναι προς όφελός του.

Τι μερίδιο αγοράς κατέχει σήμερα η PROTEM;

Είναι δύσκολο να το προσδιορίσεις σε απόλυτα νούμερα, αλλά εκτιμώ στον κλάδο σκυροδέματος και στο κομμάτι αυτοματοποίησης, που είναι και ο κύριος όγκος των πωλήσεών μας, έχουμε περίπου το 30% τον παρασκευαστηρίων ανά την Ελλάδα.

Σε ποιους πελάτες κυρίως απευθύνεστε;

Απευθυνόμαστε πρώτα απ' όλα σε οποιονδήποτε τελικό πελάτη, δηλαδή βιομηχανία δομικών υλικών, στην οποία έχουν εφαρμογή τα προϊόντα μας.

Μας ενδιαφέρουν όμως εξίσου σημαντικά οι κατασκευαστικές (Ο.Ε.Μ.) ή εμπορικές εταιρείες δομικών μηχανημάτων που επιθυμούν να ενσωματώσουν τον τεχνολογικό εξοπλισμό μας στο μηχανολογικό εξοπλισμό τους και να προσφέρουν έτσι μια αξιόπιστη και ολοκληρωμένη λύση στους πελάτες τους.

Ωστόσο, έχει καλλιεργηθεί σκόπιμα στην αγορά, από κάποιους ανταγωνιστές μας, η εντύπωση ότι η PROTEM ενδιαφέρεται μόνο για τις "μεγάλες" και γνωστές εταιρείες του χώρου. Αυτό δεν ισχύει σε καμία περίπτωση ενώ η αλήθεια βρίσκεται κάπου αλλού:

Οι επονομαζόμενες μεγάλες εταιρείες σκυροδέματος, έχοντας πολυετή εμπειρία του αντικειμένου τους αλλά και της αγο-



ράς, είχαν και έχουν πολύ περισσότερες απαιτήσεις και πολύ αυστηρότερα κριτήρια αξιολόγησης των προμηθευτών τους. Αυτές λοιπόν τις εταιρείες καταφέραμε να τις πείσουμε, να τις εντάξουμε στο πελατολόγιό μας και το κυριότερο ίσως να διατηρήσουμε μέχρι σήμερα μια καλή και εποικοδομητική συνεργασία μαζί τους.

Είναι σωστό λοιπόν ότι η ΠΡΟΤΕΜ έχει στο πελατολόγιό της σχεδόν όλες τις «μεγάλες» βιομηχανίες σκυροδέματος, αλλά στόχος και επιδίωξή μας είναι να μας πλησιάσουν και οι «μικρές» κυρίως επαρχιακές βιομηχανίες οι οποίες είναι πιο κλειστοφοβικές και θα πρέπει να ξεφύγουν από τις γνωστές «ενδιάμεσες» λύσεις τις οποίες πληρώνουν αδρά χωρίς να κάνουν σωστά τη δουλειά τους.

Σας ενδιαφέρει η επέκταση των εργασιών σας και στο εξωτερικό; Αν ναι, τότε σε ποιές χώρες θα επιδιώξετε να υλοποιήσετε τα πρώτα σας projects εκτός ελληνικών συνόρων;

Μας ενδιαφέρει και μάλιστα πολύ. Έχουμε ήδη κάνει σημαντικές κινήσεις προς αυτή την κατεύθυνση. Το 2001 συμμετείχαμε για 1η φορά στη μεγαλύτερη διεθνή έκθεση δομικών μηχανημάτων, την BAUMA, που γίνεται κάθε 3 χρόνια στο Μόναχο. Η έκθεση αυτή είναι πολύ γνωστή και στους Έλληνες επιχειρηματίες εκ των οποίων πολλοί έχουν καθιερώσει την επίσκεψή τους στην έκθεση κάθε τριετία. Τα συμπεράσματά μας συνοψίζονται στα παρακάτω σημεία:

α) Η τεχνολογία που έχουμε αναπτύξει όλα αυτά τα χρόνια σε επίπεδο hardware-software αναγνωρίστηκε από όλους όσους μας επισκέφτηκαν ότι είναι σε κορυφαία επίπεδα σε σχέση με το διεθνή ανταγωνισμό και ότι μπορεί να εφαρμοστεί εύκολα σε οποιαδήποτε χώρα.

β) Υπάρχει στους ξένους η πεποίθηση (τι λέω τώρα αφού και οι Έλληνες τα ίδια λένε) ότι τα ελληνικά προϊόντα πρέπει να είναι φθηνότερα από αυτά των υπολοίπων Ευρωπαίων, για να είναι πιο ελκυστικά. Αυτό όμως είναι πολύ δύσκολο και σχεδόν ανέφικτο στη δική μας περίπτωση που μιλάμε για τεχνολογία. Και για να σας δώσω να το καταλάβετε θα πω ένα παράδειγμα μόνο και θα κλείσω το θέμα εδώ. Έστω ότι η ΠΡΟΤΕΜ κατασκευάζει ένα όμοιο η εφάμιλλο σύστημα αυτοματοποίησης με μια Γερμανική ή Γαλλική εταιρεία. Το 70-80 % των Ά υλών εμείς αναγκαστικά το εισάγουμε σε αντίθεση με τους ξένους οίκους που έχουν εγχώρια βιομηχανία και συνεπώς φθηνότερες τιμές προμήθειας των υλικών τους. Το δικό μας σχετικά φθηνότερο κόστος εργατικών δύσκολα αντισταθμίζει των προηγούμενο παράγοντα. Υπάρχει όμως και κάτι άλλο σημαντικό που λέγεται μαζική παραγωγή. Οι ξένες εταιρείες μιλάνε για τελειώς διαφορετικές ποσότητες, ακόμη και όταν αναφέρονται στην τοπική αγορά τους. Αυτό τους

επιτρέπει να οργανώνουν καλύτερα την παραγωγή τους και κατ' επέκταση να μειώνουν τα κοστολόγια τους σε συνδυασμό με τις ποσοτικές εκπτώσεις που πετυχαίνουν από τους προμηθευτές τους.

Η ΠΡΟΤΕΜ αποκτά σιγά - σιγά όλο και περισσότερη εμπειρία οργάνωσης πωλήσεων εξωτερικού στοχεύοντας στη δημιουργία ενός δικτύου αντιπροσώπων και όχι σε μεμονωμένες πωλήσεις σε τελικούς πελάτες. Αυτό που επίσης επιδιώκουμε είναι να μπορέσουμε κάποια στιγμή να εξάγουμε τεχνολογία. Να καταφέρουμε δηλαδή να πείσουμε ομοειδής επιχειρήσεις του εξωτερικού να αγοράσουν βασικά τμήματα των εφαρμογών μας και την τεχνολογία μας προκειμένου να μπορέσουν να κατασκευάζουν μόνοι τους ολοκληρωμένα συστήματα.

Τώρα όσον αφορά στις χώρες που απευθυνόμαστε, τα πράγματα είναι κάπως συγκεχυμένα. Οι γειτονικές μας χώρες είναι ένα 1ο πεδίο δράσης. Ήδη ξεκινήσαμε εξαγωγές στη Κύπρο και στη Ρουμανία. Θεωρώ όμως καλύτερες αγορές την Ασιατική και την Αμερικανική απ' όπου έχουμε κάποιες καλές αναδράσεις.

Πως βλέπετε να προδιαγράψετε το μέλλον για την εταιρεία σας;

Είναι διάχυτη η αντίληψη των περισσότερων ότι με το τέλος των μεγάλων έργων θα υπάρξει μεγάλη κρίση στην αγορά και ιδιαίτερα στον κλάδο της παραγωγής δομικών υλικών.

Κι εγώ πιστεύω ότι θα υπάρξει κάποια κάμψη αλλά σε καμιά περίπτωση δε θα επέλθει η καταστροφή.

Από την πλευρά μας δεν ανησυχούμε ιδιαίτερα γιατί ο εκσυγχρονισμός δε σταματάει ποτέ.

Έχουμε ακόμη πολλή δουλειά στην επαρχία που σε γενικές γραμμές δεν αποκόμισε κανένα όφελος από τα μεγάλα έργα και υπολείπεται ακόμη σε μεγάλο βαθμό από την τήρηση των απαιτήσεων του ευρωπαϊκού πλέον Κανονισμού Τεχνολογίας Σκυροδέματος.

Οι βιομηχανίες ασφαλομιγμάτων, τα λατομεία, τα εργοστάσια παραγωγής τσιμεντοπροϊόντων πιστεύω ότι έχουν πολλή δρόμο ακόμη για να φτάσουν στα σημερινά επίπεδα του κλάδου σκυροδέματος.

Οι εξαγωγές που προανέφερα είναι επίσης ένας στρατηγικός μας στόχος που θεωρούμε ότι θα αρχίσει πολύ σύντομα να δίνει αποτελέσματα.

Ένα ακόμη σημαντικό κεφάλαιο είναι η **συντήρηση-τεχνική υποστήριξη**. Προσπαθούμε να δημιουργήσουμε έναν ικανοποιητικό αριθμό **συμβολαίων συντήρησης** με τους ήδη υπάρχοντες πελάτες μας. Η ΠΡΟΤΕΜ έχει σήμερα ένα από τα καλύτερα και αρτιότερα τμήματα τεχνικής υποστήριξης και σίγουρα αυτό μετράει πάρα πολύ. Το πρόβλημα όμως είναι ότι η βιομηχανία σκυροδέματος δεν έχει προϊόν σε στοκ και έτσι δικαιολογημένα απαιτείται η άμεση ανταπόκρισή μας σε κάθε κάλεσμα για τεχνική εξυπηρέτηση. Αυτό σημαίνει ότι εμείς πρέπει να αυξάνουμε συνεχώς τους τεχνικούς μας ή να διατηρήσουμε τον ίδιο αριθμό ακόμη και όταν ελαττωθούν οι νέες δουλειές. Να γιατί η λύση του προβλήματος είναι τα συμβόλαια συντήρησης. Ο πελάτης νιώθει εξασφαλισμένος ανά πάσα στιγμή και απαιτεί πλέον τεκμηριωμένα μια προτεραιότητα κάλυψης ενώ, εμείς σαν εταιρεία, συντηρούμε το τεχνικό μας τμήμα ακόμη και σε περιόδους ύφεσης.