

## Η ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ ΤΑΙΡΙΑΖΕΙ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ



Της Λιάνας Γούτα

προέδρου του Τομέα Γυναικών Μάνατζερ και Επιχειρηματιών του Παραρτήματος Μακεδονίας της Ελληνικής Εταιρείας Διοίκησης Επιχειρήσεων

**Τ**ο γονίδιο της Θεσσαλονίκης, μέσα στους 23 αιώνες αδιάλειπτης ιστορίας της, ήταν σίγουρα εξωστρεφές! Και η σφραγίδα της, πολυπολιτισμική και κοσμοπολίτικη.

Τι συνέβη όμως κι αυτή η πόλη έχασε τα τελευταία χρόνια την εξωστρεφεία της σε όλους τους τομείς; Το γεγονός οφείλεται στη νοοτροπία και την κουλτούρα, καθώς εγκλωβίστηκε σε μύθους, αυταρέσκεια, εσωστρέφεια και απραξία, καθώς και στη διαρκή, βολική μετάθεση ευθυνών προς το αθηνοκεντρικό κράτος. Στα οικονομικά μεγέθη, όπου παραγωγικότητα, ανταγωνιστικότητα, βιομηχανία, μεταποίηση, εξαγωγές, ΑΕΠ, όλα συρρικνώθηκαν δραματικά. Στο ότι αγνόση ή ξέχασε την ιστορία και την παράδοσή της, χάνοντας μαζί και τη δημιουργικότητα, τον κοσμοπολιτισμό, τη λάμψη της. Κι ακόμη, στο ότι μαζί με τον κοσμοπολιτισμό, έχασε και τη φυσική ομορφιά της, μέσα σε μια αποθώωση τοιμέντου, ρύπανσης, κυκλοφοριακής συμφόρησης, χωρίς ίχνος πρασί-νου, χάνοντας ακόμα και την επαφή της με τη θάλασσα, καθώς έμεινε μόνο να καμαρώνει τη θέα και την αύρα της. Στο

ότι δεν είχε όραμα, πλάνα και στόχους, όπως πολλές ευρωπαϊκές πόλεις που πρωτοπόρησαν και άλλαξαν τη ζωή των πολιτών τους.

Η πόλη μοιάζει να έχει φτάσει στο σημείο μηδέν. Η εξωστρέφεια μπορεί να είναι το θεμέλιο ή το κλειδί για την ολική επαναφορά. Χρειάζεται όμως να επικεντρωθούμε σε μερικά απλά πράγματα:

- Να ανακτήσουμε την επαφή μας με το ευρωπαϊκό και διεθνές περιβάλλον και να νιώσουμε πολίτες του κόσμου, όπως έκανε αυτή η πόλη μέσα στους αιώνες της ιστορίας της. Να αξιοποιήσουμε τη συμμετοχή μας στη μεγάλη κοινότητα της Ε.Ε. των 27 χωρών και των 500 εκατομμυρίων κατοίκων, να συντονιστούμε με στρατηγικές, πολιτικές, νομοθεσίες, να μελετήσουμε πετυχημένες πρακτικές και παραδείγματα, να πάρουμε ιδέες και τεχνολογία, αλλά και χρηματοδότηση, μέσα από τις πολλές δυνατότητες που δίνονται.

- Να εντοπίσουμε τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της πόλης, που τόσο πολύ έχουν συζητηθεί, αλλά δεν έχουν ακόμα κεφαλαιοποιηθεί. Ιστορία και πολιτισμός, γεωπολιτική και φυσική θέση, θάλασσα και λιμάνι, πανεπιστήμιο και νε-

ΟΤΑΝ ΤΟ ΠΑΡΙΣΙ ΒΑΖΕΙ ΣΤΟΧΟ ΔΕΚΑΕΤΙΑΣ ΝΑ «ΑΝΑΚΤΗΣΕΙ ΤΗ ΣΧΕΣΗ ΤΟΥ ΜΕ ΤΟ ΝΕΡΟ», ΕΝΝΟΩΝΤΑΣ ΤΟΝ ΣΗΚΟΥΑΝΑ, ΔΕΝ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΝΑ ΜΗΝ ΑΞΙΟΠΟΙΕΙ ΤΗ ΘΑΛΑΣΣΑ ΩΣ ΜΟΧΛΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΖΩΗΣ.

ολαία, επιστημονικό και ερευνητικό προσωπικό... Ας διαλέξουμε όμως πού θέλουμε «να βάλουμε τη σημαία μας» κι εκεί να επικεντρώσουμε όλες τις δυνάμεις μας.

Μπορεί να είναι η θάλασσα. Όταν το Παρίσι βάζει στόχο δεκαετίας να «ανακτήσει τη σχέση του με το νερό», εννοώντας τον Σηκουάνα, δεν γίνεται η Θεσσαλονίκη να μην αξιοποιεί τη θάλασσα ως μοχλό οικονομικής ανάπτυξης και βελτίωσης της ποιότητας ζωής. Αντιθέτως, ο Θερμαϊκός μοιάζει με... νεκρή θάλασσα, χωρίς τουριστική και εμπορική κοινωνία, χωρίς αθλητισμό και ψυχαγωγία, αποκομμένος από την καθημερινότητα του πολίτη.

Μπορεί να είναι η γεωπολιτική της θέση. Δεν γίνεται η Θεσσαλονίκη να μην έχει αναπτύξει μια διπλωματία σε όλα τα επίπεδα, (ευρωπαϊκή, ενεργειακή, επιχειρηματική, τουριστική, περιβαλλοντική), όταν είναι ο κοντινότερος Ευρωπαίος γείτονας αναπτυσσόμενων χωρών που έχουν ανάγκη και επιζητούν βοήθεια και συνεργασία.

Κι αφού επιλέξουμε τις μια-δυο σημαντικές θεματικές, εκεί η πόλη να βάλει τη σημαία της και να στηρίζει το όραμα

της για τις επόμενες δεκαετίες. Ένα όραμα σαφές και ξεκάθαρο, στο οποίο να συντονίσει και να συστρατεύσει όλες τις παραγωγικές της δυνάμεις, επιχειρήσεις, τράπεζες, πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα, τουρισμό. Η ηγεσία της πόλης έχει μεγάλη ευθύνη στο να καθορίσει το όραμα, αλλά και στο να το υλοποιήσει με στρατηγικό σχεδιασμό, με σχέδιο δράσης, στόχους και χρονοδιαγράμματα, απολογισμούς και διορθώσεις.

Κι όλα αυτά, με ένα σχεδιασμό μακροπρόθεσμο και ένα όραμα σύγχρονο, υψηλό, συντονισμένο με το διεθνές περιβάλλον, με όρους και στόχους πρωτοπορίας.

Τέλος, για να αποδώσουν καρπούς τα παραπάνω, χρειάζεται και μια σημαντική προϋπόθεση: να γίνει η πόλη όμορφη, βιώσιμη, φιλική. Οικολογική μετακίνηση, πεζοδρομήσεις, απορρίμματα, ενεργειακή εξοικονόμηση, εναλλακτικές μορφές ενέργειας, αστικό πράσινο, αξιοποίηση ελεύθερων χώρων, μπορούν με μικρές κινήσεις να κάνουν μεγάλη διαφορά, κάνοντας την πόλη πιο ελκυστική και τελικά στρώνοντας το χαλί για μια νέα εξωστρεφή πορεία προς το μέλλον.



Του Γιώργου Μοσχοβάκη

διευθυντή Εξαγωγών της Kleemann

## ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ ΠΕΝΤΕ ΗΠΕΙΡΟΥΣ

**Η** Kleemann κλήθηκε να απαντήσει στο ερώτημα «ποιο είναι το μυστικό της επιτυχίας της εταιρείας σε ό,τι αφορά τις εξαστρεφείς της δραστηριότητες».

Στην Kleemann η έκφραση του Χένρι Φορντ «αν πιστεύεις ότι μπορείς, έχεις δίκιο, αν πάλι πιστεύεις ότι δεν μπορείς, έχεις δίκιο» βρίσκει απόλυτη εφαρμογή.

Εμείς, λοιπόν, αρχικά πιστέψαμε στην εξωστρέφεια. Στοχεύσαμε ώστε οι εξαγωγές να αποτελέσουν τον βασικό πυλώνα ανάπτυξης της εταιρείας και όχι απλώς ένα συμπλήρωμα των εγχώριων δραστηριοτήτων μας. Η εξωστρέφεια έγινε το κυρίαρχο στοιχείο της στρατηγικής μας. Κατευθήναμε τον κύριο όγκο των πόρων που διαθέτουμε σε ενέργειες-επενδύσεις που αφορούν τις εκτός Ελλάδας αγορές.

Ο οδηγός μας ήταν πάντοτε οι ανάγκες της αγοράς. Η κάλυψη αυτών των αναγκών μάς ανέδειξε από μια απλή εμπορική εταιρεία σε μια βιομηχανία που σήμερα προσφέρει ίσως την πληρέστερη γκάμα λύσεων κάθετης μετακίνησης. Ένα από τα πλέον έγκυρα κλαδικά έντυπα, το «Elevator World», σε άρθρο του στο τεύχος Ιουνίου

ΜΕΓΑΛΗ ΕΜΦΑΣΗ ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΤΗΣ ΝΟΤΙΟΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΩΚΕΑΝΙΑΣ. ΟΙ ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΑΥΤΕΣ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟΥΝ ΣΕ ΜΕΡΙΔΙΟ ΠΟΥ ΥΠΕΡΒΑΙΝΕΙ ΤΟ 60% ΤΗΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑΣ ΑΓΟΡΑΣ. ΠΡΟΧΩΡΗΣΑΜΕ, ΛΟΙΠΟΝ, ΣΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ΘΥΓΑΤΡΙΚΗΣ HONG KONG ELEVATOR SYSTEMS LIMITED ΣΤΟ ΧΟΝΓΚ ΚΟΝΓΚ.

2011 κατατάσσει την Kleemann στις 7 σημαντικότερες εταιρείες ανεγκυσιτήτων σε παγκόσμια κλίμακα. Η Kleemann εξαγει σήμερα σε περισσότερες από 65 χώρες και στις 5 ηπείρους. Η εταιρεία διαθέτει επίσης θυγατρικές στην Τουρκία, τη Σερβία, τη Ρουμανία και την Αγγλία. Παράλληλα έχουμε προχωρήσει στην ίδρυση γραφείων πωλήσεων στη Ρωσία, στα ΗΑΕ και στη Γερμανία, ενώ σύντομα θα έχουμε γραφείο και στην αγορά της Πολωνίας.

Μεγάλη έμφαση, τέλος, δίνουμε στις αγορές της Νοτιοανατολικής Ασίας και της Ωκεανίας. Οι περιοχές αυτές αντιστοιχούν σε μερίδιο που υπερβαίνει το 60% της παγκόσμιας αγοράς. Προχωρήσαμε, λοιπόν, στην ίδρυση της θυγατρικής Hong Kong Elevator Systems Limited στο Χονγκ Κονγκ. Ταυτόχρονα, η εταιρεία ολοκλήρωσε τον πρώτο πύργο δοκιμών ανεγκυσιτήτων στην Ελλάδα και τον τέταρτο μεγαλύτερο ιδιωτικό στην Ευρώπη. Ο πύργος προσφέρει τη δυνατότητα δοκιμών σε ανεγκυσιτήρες με μεγάλες ταχύτητες, έως 6 μέτρα/δευτερόλεπτο. Δεδομένου ότι τέτοιες λύσεις εξυπηρετούν ουρανοξύστες έως και

100 ορόφων (300 μέτρων ύψους), με την επένδυση αυτή η Kleemann στοχεύει στην κάλυψη των αναγκών αγορών όπως οι ΗΠΑ, οι πρώην Σοβιετικές Δημοκρατίες, η Μέση και η Άπω Ανατολή. Αυτές οι δράσεις έχουν τοποθετήσει το όνομα της εταιρείας σε έργα όπως τα κεντρικά κτίρια της IBM στη Νέα Υόρκη, το στάδιο του φητινού τελικού ποδοσφαίρου του Euro League στο Δουβλίνο, το Μουσείο Mary Rose στο Πόρτσμουθ της Αγγλίας, το Obel Tower στο Μπέλφαστ (ψηλότερο κτίριο της Ιρλανδίας) και η ειδική κατασκευή για τη μεταφορά σκηνικών για τις εκδηλώσεις σε εορτές και επετείους στο Κρεμλίνο.

Η Kleemann είναι σήμερα κυρίως εξαγωγική επιχείρηση, με το 60% του κύκλου εργασιών της να προέρχεται από το εξωτερικό, ενώ ο ρυθμός ανάπτυξης σε αυτές τις αγορές είναι βεβαίως ότι θα μεγαλώσει το εν λόγω ποσοστό στο άμεσο μέλλον. Συνοψίζοντας, το μυστικό της εξωστρεφείας είναι απλό: στρατηγική στόχευση, πίστη στην κατεύθυνση αυτή, επενδύσεις του μεγαλύτερου μέρους των διαθέσιμων πόρων και φυσικά αφοσίωση στην υλοποίηση αυτής της στρατηγικής.