



ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΣΑΒΒΑΚΗΣ

Οι μεγάλες προκλήσεις πάντα έλκυαν τον μόλις τριών μηνών πρόεδρο του Συνδέσμου Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος, Αθανάσιο Σαββάκη. Από την εποχή ακόμη που έπαιζε μπάσκετ στον Έσπερο Θεσσαλονίκης ως φορ και μετά ως γκαρντ και μαζί με τους συμπαίκτες του είχε στο μυαλό του πως οι νίκες, όσο δύσκολοι και αν είναι οι αντίπαλοι, έρχονται μέσα από σκληρή και εντατική προπόνηση.

Της Εύης Κατσώλη

Αλλά και από τότε που ως μαθητής της Γ' Γυμνασίου, όταν τα σχολεία έκλειναν για καλοκαίρι, ο πατέρας του, ο οποίος είχε επιχείρηση μεταλλικών συσκευασιών, τον έβαζε μαζί με τον αδελφό του να εργάζονται στις κονσερβοποιίες της Σκύδρας για να εκτιμήσουν και το χρήμα και τον κόπο της εργασίας.

Νωρίς το πρωί βρίσκονταν στο πόστο τους. Χωρίς καμία διάκριση απέναντι στους υπόλοιπους εργαζόμενους και έκαναν όλες τις δουλειές, όσο απαιτητικές και αν ήταν για την ηλικία τους. Το «μάθημα» όμως, που τους δίδαξε η συγκεκριμένη εμπειρία ήταν πολύτιμο και έγινε «πυξίδα» για όλη την μετέπειτα πορεία τους: «χαμηλά το κεφάλι και πολλή δουλειά».

Ο 40χρονος οικονομολόγος και επιχειρηματίας σήμερα βρίσκεται μπροστά σε μία νέα πρόκληση: τόσο ως μετέχων στην διοίκηση μίας από τις μεγαλύτερες εταιρίες μεταλλικών συσκευασιών, της National Can Hellas, η οποία αργότερα μετεξελίχθηκε σε Ardagh Group Hellas, όσο και ως ο νέος «καπετάνιος» του ΣΒΒΕ, ιδιαίτερα μέσα σε μια περίοδο εξαιρετικά δύσκολη για τις επιχειρήσεις.

Καλείται να «σκοράρει τρίποντα», μέσα σε ένα εχθρικό, σχεδόν «πολεμικό» περιβάλλον για το σύνολο της βιομηχανίας, προκειμένου αυτή να ξεφύγει από το «δόγμα του σοκ» που έχει υποστεί από τις θεμελιώδεις ανατροπές που έχουν επέλθει από την «θύελλα» της κρίσης, όπως θα έλεγε και η Καναδή συγγραφέας Νόμι Κλάιν στο ομώνυμο βιβλίο το οποίο ο Αθανάσιος Σαββάκης διάβασε πρόσφατα.

Γι' αυτό, ίσως και έχοντας συναντήσει το μέγεθος της ευθύνης που θα αναλάμβανε, αν εκλεγόταν πρόεδρος του Συνδέσμου και ιδίως όταν ο «Βαρδάρης» της ανάπτυξης δεν έχει... φυσήξει ακόμη στην Βόρεια Ελλάδα, με τα λουκέτα να έχουν αυξηθεί τον τελευταίο χρόνο και τις βιομηχανικές επιχειρήσεις να «στενάζουν» από τα προβλήματα ρευστότητας και την γραφειοκρατία, στην αρχή ήταν διστακτικός.

Μια κουβέντα όμως, με έναν από τους επί χρόνια εκπροσώπους του «συμβουλίου των σοφών», ο οποίος τον ρώτησε «αν γινόταν πόλεμος δεν θα πήγαινες;», ήταν αρκετή για να τον οδηγήσει στο να λάβει άμεσα την απόφαση και να κατέβει υποψήφιος, έχοντας την στήριξη μάλιστα, της πλειοψηφίας των υπολοίπων μελών, αλλά και του στενού του φίλου από τα σχολικά ακόμη χρόνια, Νικόλαου Πέντζου, τον οποίο διαδέχτηκε στον Σύνδεσμο.

ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΤΗΣ

Με σπουδές στα οικονομικά και στην διοίκηση επιχειρήσεων στην Αγγλία και την Σκωτία, ο Αθανάσιος Σαββάκης και έχοντας επί πολλά χρόνια Ιταλούς και εν συνεχεία Ιρλανδούς συνεταιίρους στην National Can, διαπνέεται από έναν «αέρα» νεωτεριστικό. Γι' αυτό και οι βιομήχανοι της Β. Ελλάδος τον κατατάσσουν στην γενιά των εκσυγχρονιστών.

Όραμά του είναι να βάλει και πάλι στο

ΟΙ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ ΤΟΥ:

- Στόχος ένας μακροπρόθεσμος σχεδιασμός ανάπτυξης
- Χωρίς μεταποίηση δεν είναι δυνατή η έξοδος από την κρίση
- Η κυβέρνηση να «σκύψει» στα πραγματικά προβλήματα των επιχειρήσεων

επίκεντρο την μεταποιητική δραστηριότητα- έναν κλάδο από τον οποίο προέρχεται και ο ίδιος- καθώς, όπως τονίζει συνεχώς, «χωρίς μεταποίηση δεν είναι δυνατή η μείωση της ανεργίας, ούτε και η έξοδος από την κρίση».

Είναι μία από τις κύριες παρεμβάσεις του από όταν ανέλαβε το «τιμόνι» του ΣΒΒΕ, την οποία έχει μεταφέρει και στον ίδιο τον Πρωθυπουργό, αλλά και στους αρμοδίους υπουργούς. Σκοπός του από τη νέα του θέση είναι σε μια εποχή που αναπτυξιακά εργαλεία δεν υπάρχουν, να δώσει λύσεις στα καθημερινά προβλήματα των επιχειρήσεων.

«Πρώτα πρέπει να «ξεριζώσουμε» τα αγκάθια της έλλειψης ρευστότητας, των γραφειοκρατικών αγκυλώσεων, του κόστους της ενέργειας, της μη ύπαρξης κινήτρων για την υλοποίηση επενδύσεων στη μεταποίηση και της έλλειψης ανταγωνιστικότητας και μετά να κάνουμε έναν μακροπρόθεσμο σχεδιασμό ανάπτυξης» δηλώνει χαρακτηριστικά ο ίδιος. «Παλεύουμε οι εταιρίες σε καθημερινή βάση πρώτα για την επιβίωσή μας, γι' αυτό και δεν προλαβαίνουν οι επιχειρηματίες να σκεφτούν και περισσότερο αναπτυξιακά», συνεχίζει.

Μία από τις προτεραιότητές του εί-

Θέλει να σκοράρει με...τρίποντα

Η πορεία από την οικογενειακή εταιρία National Can Hellas με τζίρο €27 εκ. στο «τιμόνι» του ΣΒΒΕ.

Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Το «ταξίδι» από την Eurotrade ως τη συνεργασία με Ιταλούς-Ιρλανδούς

Το επιχειρηματικό «ταξίδι» της οικογένειας Σαββάκη έχει πολλούς ενδιάμεσους σταθμούς. Ο πατέρας του σημερινού προέδρου του ΣΒΒΕ ξεκίνησε με την Eurotrade Hellas, μια εταιρία η οποία συνεχίζει να δραστηριοποιείται ακόμη και σήμερα στον τομέα της εναλλακτικής- όχι της μεταλλικής- συσκευασίας.

Ανοιχτόμυαλος και με εξωστρεφές «πνεύμα», αλλά και υπό την παρότρυνση της νεότερης γενιάς, των δύο γιων του, μία συνάντηση με τους Ιταλούς της National Can, ήταν αρκετή για να προκύψει μια ισχυρή συνεργασία. Ήταν ένα από τα πρώτα μεγάλα deals της οικογένειας. Έτσι, το 1999 στήθηκε η National Can Hellas, η οποία λειτουργούσε ως αυτόνομη επιχείρηση από τον μητρικό όμιλο, αλλά με συνεταίρους τους Ιταλούς.

Όλο αυτό το διά-



στημα, η εταιρία γιγαντωνόταν και έφτασε το 2011 να θεωρείται από τις ισχυρότερες στο «κομμάτι» της στρογγυλής συσκευασίας. Ήταν και η κομβική εκείνη χρονιά, στο peak δηλ. της επιχείρησης, που ο μητρικός όμιλος με τα 4 εργοστάσια στην γείτονα χώρα και το ένα στην Ελλάδα, πουλήθηκε στους Ιρλανδούς της Adargh Group, η οποία διαθέτει σημαντικά εχέγγυα και όνομα στον τομέα της γυάλινης συσκευασίας.

Τις εποχές μάλιστα, που η ισοτιμία δολαρίου-ευρώ ήταν θετική για τις εξαγωγές, η εταιρία

είχε «ταξιδέψει» το όνομά της ως την Τουρκία, το Ισραήλ, τον Λίβανο κ.α. γεγονός που την κατέστησε ως μία από τις δυναμικότερες του κλάδου της.

Όμως, όταν το πλεονέκτημα αυτό μετριάστηκε, «μειώθηκε» και η συνεισφορά των εξαγωγών από τις περιοχές αυτές στον συνολικό κύκλο εργασιών.

Πολλές φορές ο Αθανάσιος Σαββάκης, ακόμη και πριν εκλεγεί πρόεδρος του ΣΒΒΕ (φωτό ο Αθ. Σαββάκης με τον Απ. Τζιτζικώστα) βρισκόταν με μια βαλίτσα στο χέρι, αναζητώντας νέες συνεργασίες στο εξωτερικό και διευρύνοντας το πελατολόγιο. Ακόμη και αν αυτό σήμαινε επιπλέον δουλειά, στερώντας του πολύτιμο χρόνο από την σύζυγό του και τις δύο κόρες τους (6 και 3 ετών), τις οποίες λατρεύει. Πάντως, την μεγαλύτερη κόρη του, συνηθίζει να την παίρνει μαζί του τα Σάββατα στο γραφείο του για να την έχει κοντά του, αλλά και για να της δώσει μια «μυρωδιά» από την δουλειά του μπαμπά.



ναί επίσης να «κάνει την Αθήνα κοινών των προβλημάτων της Β. Ελλάδος» ώστε να αποφευχθούν και οι τάσεις φυγής που παρουσιάζουν πολλές εταιρίες». Ο κ. Σαββάκης, από την φύση του αισιόδοξος, πιστεύει ότι πλέον υπάρχουν ευήκοα ώτα και πολλές από τις παρεμβάσεις θα βρουν σύντομα πρόσφορο έδαφος.

ΣΕ... ΕΓΡΗΓΟΡΣΗ Η ADARGH

Από την ηλικία των 23 ετών που «βούτηξε» στα... βαθιά της επιχειρηματικότητας στην National Can Hellas (νυν Adargh Group), ο Αθανάσιος Σαββάκης έχει γνωρίσει όλα τα «πρόσωπα» της: δύσκολα και εύκολα. Η εταιρία, η οποία ξεκίνησε πριν από 14 χρόνια και κατάφερε μέχρι το 2011 να αναδειχθεί σε μία από τις μεγαλύτερες στον κλάδο της

στρογγυλής συσκευασίας, με τον τζίρο της να φτάνει πέρυσι τα 27 εκατ. ευρώ, δεν έχει ξεφύγει από την «μέγερση» της κρίσης, όπως και συνολικά ο τομέας της κονσερβοποιίας.

Πολλοί πελάτες βρέθηκαν σε δυσμενή οικονομική θέση με αποτέλεσμα να δημιουργούνται επισφάλειες, ενώ ένας ακόμη «πονοκέφαλος» είναι και οι καιρικές συνθήκες. Για παράδειγμα, την φετινή χρονιά η παραγωγή ροδάκινου σημείωσε πτώση της τάξεως του 60%, σε καθοδική κίνηση κινήθηκε και η ελιά, και ως εκ τούτου το 2014 θεωρείται μία από τις πιο δύσκολες χρονιές για την κονσερβοποιία.

Η οικογένεια Σαββάκη, η οποία έχει την γενική διεύθυνση του ομίλου Adargh για την Ελλάδα, εκτιμά πως ο τζίρος για φέτος θα κλείσει στα επίπεδα των 18

εκατ. ευρώ, με μια μείωση 9 εκατ. ευρώ περίπου.

Ο νέος πρόεδρος του ΣΒΒΕ, όπως και οι υπόλοιποι στενοί συνεργάτες του στην εταιρία, βρίσκονται σε εγρήγορση. Έχουν ρίξει το βάρος τους και στην εξωστρέφεια, με βασικό στόχο τις αγορές των Βαλκανίων. Τις καλές εποχές μάλιστα, όπως θυμάται ο κ. Σαββάκης, η εξαγωγική δραστηριότητα αποτελούσε το 20% του κύκλου εργασιών της βιομηχανίας.

Πλέον βέβαια, ο ανταγωνισμός από τους Βούλγαρους και τους Τούρκους είναι πιο έντονος, ενώ και το προϊόν δεν είναι μετακλιτισμο, παρά σε μικρή γεωγραφική ακτίνα, με αποτέλεσμα να έχουν υποστεί κάποια σχετική μείωση οι εξαγωγές, που όμως, συνεχίζουν να αποτελούν «δυνατό χαρτί».

Η ΙΔΕΑ ΠΟΥ ΚΕΡΔΙΖΕΙ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ

«Μαθήματα» πράσινης οικονομίας με άνοιγμα και στα βιοστερεά

Ως άνθρωπος περισσότερο της ιδέας και του σπησίματος μιας επιχείρησης περιγράφει τον εαυτό του ο Αθανάσιος Σαββάκης. «Μου αρέσει να δημιουργώ», όπως υποστηρίζει χαρακτηριστικά. Έτσι, μέσα σε ένα κλίμα δημιουργικής ευφορίας πριν από έναν χρόνο πήρε την απόφαση να δραστηριοποιηθεί σε έναν ακόμη κλάδο, πέραν της μεταλλικής συσκευασίας.

Μαζί με τον αδελφό του ίδρυσαν την εταιρία «Biosolids» (Βιοστερεά ΕΠΕ), η οποία δραστηριοποιείται στην παραγωγή εδαφοβελτιωτικών από βιομάζα, λάσπες βιολογικών καθαρισμών και γενικά από οργανικά απόβλητα. Πρόκειται για μια πρότυπη μονάδα κομποστοποίησης των οργανικών υπολοίπων των βιομηχανιών, με έδρα την Σκύδρα Πέλλας. Στο πελατολόγιό της βρίσκονται ηχηρά ονόματα της βιομηχανίας τροφίμων κυρίως, ενώ τα εδαφοβελτιωτικά που παράγονται χρησιμοποιούνται στην γεωργία, στην ανασυγκρότηση των ΧΥΤΑ και σε άλλες εφαρμογές.

Αν και πρόκειται για ένα νέο επιχειρηματικό εγχείρημα, το οποίο «μετρά» μόλις έναν χρόνο ζωής, έχει τύχει μεγάλης αποδοχής, καθώς, όπως τονίζει ο 40χρονος οικονομολόγος, δίνει λύση στο ζήτημα των βιομηχανικών αποβλήτων. Άλλωστε, καθώς η νομοθεσία έχει γίνει περισσότερο αυστηρή και η ανάγκη για προστασία του περιβάλλοντος αυξάνεται όλο και περισσότερο, η Biosolids βρίσκει την δική της θέση μέσα σε αυτό το πλαίσιο, ενώ οι προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη της είναι σημαντικές.



Η εταιρία Biosolids δραστηριοποιείται στον τομέα της παραγωγής εδαφοβελτιωτικών

Όταν ο Αθ. Σαββάκης είχε την ιδέα να πραγματοποιήσει «άνοιγμα» στο συγκεκριμένο επιχειρηματικό πεδίο, στο... πίσω μέρος του μυαλού του είχε και το ότι από την στιγμή που και με την έτερη δραστηριότητα, την κονσερβοποιία απευθύνεται κυρίως στις εταιρίες τροφίμων, θα μπορούσαν να δημιουργηθούν ισχυρές συνέργειες και με την Biosolids.

Η επιτυχία του εγχειρήματός του φαίνεται και από το γεγονός ότι έχει προσελκύσει και το ενδιαφέρον ξένων επιχειρηματιών. Μάλιστα, κατά το ταξίδι του στο Ισραήλ, όπου συνόδευσε τον Πρωθυπουργό, ο πρόεδρος του ΣΒΒΕ, είχε be-to-be συναντήσεις με Ισραηλινούς επιχειρηματίες που θέλουν να έχουν ευρύτερη ενημέρωση γύρω από την Biosolids και τις προοπτικές ανάπτυξης του συγκεκριμένου κλάδου. Ο Αθανάσιος Σαββάκης, ο οποίος μιλά με υπερηφάνεια για την Biosolids, ευελπιστεί πως θα έρθουν και νέες συνεργασίες.

στις προκλήσεις της βιομηχανίας

Οι δυσκολίες, τα στοιχεία και το όραμά του να ξαναβάλει στο επίκεντρο τη μεταποίηση