

1^η Εικόνα Power Point

Κατάγομαι από το Πολύκαστρο, μία μικρή επαρχιακή πόλη στο Κιλκίς, από παραδοσιακά αγροτική οικογένεια. Το 1975 πέρασα στη σχολή Ναυπηγών Μηχανολόγων του Ε.Μ.Π. πετυχαίνοντας ένα δύσκολο πραγματικά στόχο, ιδιαίτερα για ένα μαθητή από την επαρχία, αφού για τη σχολή αυτή απαιτούνταν η υψηλότερη βάση στις εισαγωγικές εξετάσεις.

Στη διάρκεια των σπουδών μου, απασχολήθηκα τα καλοκαίρια μετά το τρίτο έτος, στο Τμήμα Μελετών της ΝΑΥ.ΣΙ. (Ναυτική Σιδηροβιομηχανία), μιας από τις μεγαλύτερες Ναυπηγοεπισκευαστικές επιχειρήσεις στο Πέραμα.

Τελείωσα τη σχολή τον Ιούλιο του 1980, σε πέντε ακριβώς χρόνια, έχοντας ήδη διαμορφώσει μία έντονη επιθυμία για επαγγελματική σταδιοδρομία στη Ναυπηγική αλλά και τις απαραίτητες επαφές για την υλοποίησή της. Όμως, δύο χρόνια αργότερα, το 1982, μετά το πέρας των στρατιωτικών μου υποχρεώσεων, η Ναυπηγοεπισκευαστική Βιομηχανία, διαγράφοντας μια έντονα πτωτική πορεία, πέρασε σε φάση συρρίκνωσης, μη αντέχοντας στον διεθνή ανταγωνισμό των Ιαπωνικών και Ρωσικών Ναυπηγείων.

Έτσι, παρά τις μέχρι τότε μεθοδεύσεις μου, βρέθηκα στην ανάγκη επαναπροσδιορισμού της επαγγελματικής μου κατεύθυνσης και μάλιστα εκτός Ναυπηγικής.

Στη διάρκεια της απασχόλησής μου στη ΝΑΥ.ΣΙ., είχα την ευκαιρία να έλθω σε επαφή με την εταιρία ΑΝΕΛΚΥΣΤΗΡΕΣ ΣΤΑΛ ΕΠΕ, και αποκόμισα μια ιδιαίτερα θετική άποψη για το αντικείμενο και από την τεχνική και από την επιχειρηματική του πλευρά. Ήλθα λοιπόν σε επαφή με την συγκεκριμένη εταιρία, και προσελήφθηκα τον Σεπτέμβριο του 1982.

Εργάστηκα στην εταιρία για δύο χρόνια, οργάνωσα τα τμήματα εγκατάστασης και συντήρησης και ταυτόχρονα γνώρισα τον ανελκυστήρα σε κάθε είδους εφαρμογές. Στη συνέχεια, έχοντας έντονη την επιθυμία της προσωπικής επιχειρηματικότητας αποχώρησα από τη ΣΤΑΛ και ίδρυσα την "FIAM HELLAS" μια μικρή αλλά δυναμική επιχείρηση στον χώρο των ανελκυστήρων και κυλιόμενων σκαλών.

Η αποκλειστική αντιπροσώπευση της FIAM, του μεγαλύτερου εργοστασίου ανελκυστήρων στην Ιταλία και του μοναδικού σε παραγωγή κυλιόμενων σκαλών, μου έδωσε την δυνατότητα παρουσίας στα μεγαλύτερα έργα της δεκαετίας του 80 στην Αθήνα, Εμπορικά κέντρα, κτίρια γραφείων και Super Markets.

Το 1991, έπειτα από διαπραγματεύσεις με την Διοίκηση της εταιρίας KLEEMANN HELLAS, βιομηχανία παραγωγής υδραυλικών ανελκυστήρων με έδρα την Βιομηχανική Περιοχή του Κιλκίς, συμφωνούμε σε συνεργασία που περιλαμβάνει την εξαγορά μειοψηφικού εταιρικού μεριδίου και την μετακίνησή μου στο εργοστάσιο της εταιρίας στο Κιλκίς.

Τα πρώτα δύο χρόνια αναλώθηκαν σε μελέτες και κατασκευές ειδικών ανελκυστήρων, υδραυλικών και μηχανικών στα πλαίσια της χρησιμοποίησης της μεγάλης εμπειρίας μου από τις εγκαταστάσεις ανελκυστήρων σε συνδυασμό με την νέα εμπειρία στην βιομηχανική παραγωγή.

Το 1993, με προσωπική μου πρωτοβουλία, ξεκινά μια προσπάθεια ανοίγματος των Πωλήσεων της εταιρίας στο εξωτερικό. Είναι ένα δύσκολο εγχείρημα. Παρά τις αντιξοότητες νέες αγορές ανοίγονται συνεχώς και σε μία πενταετία η εταιρία βρίσκεται με ένα δίκτυο εξαγωγών σε είκοσι χώρες με βασικότερες εξ' αυτών την Αγγλία, τη Γερμανία και την Γαλλία.

Η εισαγωγή της KLEEMANN στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών τον Απρίλιο του 1999, μου δίνει την δυνατότητα, μέσω της αξιοποίησης της μετοχικής μου συμμετοχής, της εξεύρεσης των αναγκαίων κεφαλαίων για την προώθηση υψηλότερων προσωπικών επενδυτικών στόχων. Η αγορά του ανελκυστήρα τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή εμφανίζει ιδιαίτερα θετικές προοπτικές. Η οικοδομική δραστηριότητα στην Ελλάδα είναι σε άνοδο λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων, η Δυτική Ευρώπη κινείται σε ικανοποιητικά επίπεδα ενώ ταυτόχρονα σημαντικές αγορές αναδύονται στην Ανατολική Ευρώπη.

Τον Ιούνιο του 1999 αποχωρώ από την KLEEMANN και ξεκινώ την προετοιμασία οργάνωσης της DOPPLER. Στο διάστημα Ιουνίου – Δεκεμβρίου 1999 γίνονται επαφές με πιθανούς πελάτες και προμηθευτές εσωτερικού και εξωτερικού, συμφωνούνται συνεργασίες με μελλοντικά στελέχη και δημιουργούνται οι βάσεις για το νέο ξεκίνημα.

2^η Εικόνα Power Point

Τον Φεβρουάριο του 2000 ιδρύω και τυπικά τη DOPPLER. Η πρώτη στελέχωση της εταιρίας περιλαμβάνει, πέραν εμού, τρεις Μηχανικούς με προηγούμενη εμπειρία στους ανελκυστήρες. Υποβάλουμε χωρίς καθυστέρηση μελέτη στον αναπτυξιακό νόμο 2601 που εγκρίνεται άμεσα και υλοποιούμε επένδυση στη γεννέτειρά μου, το Πολύκαστρο, ύψους 775 εκ. δρχ. με επιδότηση 40%. Σε λίγους μήνες, τον Δεκέμβριο του 2000 είναι έτοιμο βιομηχανικό κτίριο 4.200 τ.μ. πλήρως εξοπλισμένο με σύγχρονα μηχανήματα.

Στο ίδιο διάστημα προωθούμε με εντατικούς ρυθμούς τη σχεδίαση των προϊόντων μας, ενσωματώνοντας την μέχρι τότε εμπειρία μας, αναζητώντας όμως ταυτόχρονα καινοτόμες λύσεις προσαρμοσμένες στις νέες διαδικασίες παραγωγής που σκοπεύουμε να χρησιμοποιήσουμε στο υπό κατασκευή εργοστάσιό μας. Η προετοιμασία αυτή, όπως αργότερα θα διαπιστωθεί, αποτέλεσε την ασφαλή βάση όπου στηρίχθηκε στη συνέχεια η ταχύτατη ανάπτυξη της εταιρίας, χωρίς κλυδωνισμούς από ποιοτικά προβλήματα και άστοχες παραγωγικές επιλογές.

Τον Φεβρουάριο του 2001, ιδρύουμε το υποκατάστημά μας στην Αθήνα, με αποθηκευτικό χώρο και γραφεία, στοχεύοντας στην αμεσότερη εξυπηρέτηση των πελατών μας στην Αττική και την Νότια Ελλάδα γενικότερα.

Το πρώτο εξάμηνο του 2001 αναλώνεται στην οργάνωση της παραγωγής, την εκπαίδευση του εργατοτεχνικού προσωπικού στα μηχανήματα και στον τελικό έλεγχο και βελτίωση των προϊόντων μας μέσα από τεστ σε πραγματικές συνθήκες λειτουργίας. Τον Σεπτέμβριο, έπειτα από επιμελή προετοιμασία, η εταιρία πιστοποιείται για την εφαρμογή συστήματος διασφάλισης ποιότητας κατά ISO 9001.

Από την πρώτη στιγμή της λειτουργίας μας, στόχος μας ήταν να προσφέρουμε μία πλήρη γκάμα υλικών για κάθε είδους υδραυλικούς ανελκυστήρες, προσώπων, φορτίων, πανοραμικούς. Έτσι, δώσαμε την δυνατότητα στους πελάτες μας, ανάλογα με την επιθυμία τους, να προμηθευθούν από εμάς είτε μέρος των υλικών του ανελκυστήρα είτε πλήρεις ανελκυστήρες.

Η προώθηση των Πωλήσεων στην Ελλάδα γίνεται από το υποκατάστημά μας στην Αθήνα και το Τμήμα Πωλήσεων Εσωτερικού στο εργοστάσιο. Ταυτόχρονα προχωρούμε στη σύναψη συνεργασιών με τοπικούς αντιπροσώπους σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες και συγκεκριμένα Αγγλία, Δανία, Σλοβενία, Σερβία και λοιπές πρώην Δημοκρατίες της Γιουγκοσλαβίας, Ουκρανία, Βουλγαρία, Τουρκία, Κύπρο. Σύντομα οι εξαγωγές μας έφθασαν το 40% του συνόλου των Πωλήσεων μας, με το 50% αυτών να αποροφάται στην Αγγλία που αποτελεί την κύρια κατεύθυνση της εξαγωγικής μας δραστηριότητας.

Στρατηγικό στόχο μας αποτέλεσε η ανάπτυξη των εξαγωγών μέσω της υψηλής ποιότητας και των ανταγωνιστικών τιμών των προϊόντων. Η σωστή σχέση τιμής-ποιότητας καθιερώνει συνεχώς τα προϊόντα μας στη διεθνή αγορά, δημιουργώντας ιδιαίτερα ευνοϊκές συνθήκες για περαιτέρω ανάπτυξη των Πωλήσεων.

Σημαντική θέση στην πετυχημένη μέχρι τώρα πορεία έχει το ιδιαίτερα οργανωμένο και επανδρωμένο με ικανότατους νέους Μηχανικούς Τεχνικό Τμήμα που σχεδίασε και έθεσε τις αρχές για την εφαρμογή

σύγχρονων μεθόδων παραγωγής για τα προϊόντα της εταιρίας, προώθησε και προωθεί την διαρκή βελτίωσή τους και ταυτόχρονα ερευνά και σχεδιάζει νέα προϊόντα, έτοιμα, εφόσον δημιουργηθούν οι κατάλληλες προϋποθέσεις, να συμπληρώσουν την γκάμα των ήδη παραγομένων.

3^η Εικόνα Power Point

Από την ίδρυσή της μέχρι και σήμερα η εταιρία συμμετέχει με απόλυτη επιτυχία σε επιδοτούμενα προγράμματα. Συνολικά αντλήθηκαν ήδη επιδοτήσεις 1.127.000 Ευρώ και 1.567.500 Ευρώ έχουν ήδη εγκριθεί και αναμένεται να εισπραχθούν με την υλοποίηση της νέας επένδυσης.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΥΨΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ	
1	N2601	ΚΤΙΡΙΟ-ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	2,248,097	875,888
2	ΠΑΒΕΤ	ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	177,192	74,513
3	Γ ΚΠΣ	ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ-Η/Υ-ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ	249,976	99,426
4	ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΤΕ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ	Η/Υ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ERP	192,813	77,174
		ΣΥΝΟΛΟ	2,868,078	1,127,002
	ΝΕΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ			
5	N3299/2004	ΚΤΙΡΙΟ-ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ-Η/Υ	3,135,000	1,567,500

Ιδιαίτερα θα ήθελα να σταθώ στο πρόγραμμα του ΠΑΒΕΤ «ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΜΕΤΡΟ 4,3» του Υπουργείου Ανάπτυξης. Στο πρόγραμμα αυτό που διήρκεσε 18 μήνες, σχεδιάστηκαν πλήρως, κατασκευάστηκαν πρωτότυπα μοντέλα, συντάχθηκαν πλήρεις Τεχνικοί φάκελοι οδηγιών παραγωγής, εγκατάστασης και συντήρησης και εκδόθηκαν τα απαραίτητα πιστοποιητικά για την διάθεση των παρακάτω προϊόντων στην διεθνή αγορά:

- Μηχανικός ανελκυστήρας χωρίς μηχανοστάσιο (MRL traction lift)
- Υδραυλικός οικιακός ανελκυστήρας (Hydraulic home lift)
- Προμονταρισμένος υδραυλικός ανελκυστήρας φορτίων (Compact hydraulic cargo lift)
- Πίνακας αυτοματισμού μηχανικών και υδραυλικών ανελκυστήρων
- Αυτόματες πόρτες ανελκυστήρων

Ιδιαίτερα για τον μηχανικό ανελκυστήρα χωρίς μηχανοστάσιο που είναι η τελευταία τεχνολογική πρόταση στον χώρο των ανελκυστήρων, η εταιρία προτίθεται να καταθέσει αίτηση κατοχύρωσης δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας για συγκεκριμένες καινοτομικές επινοήσεις.

Χάρη στη διαρκή αναπτυξιακή της πορεία η DOPPLER είναι σήμερα η δεύτερη σε μέγεθος εταιρεία του κλάδου βιομηχανικής παραγωγής ανελκυστήρων στην Ελλάδα βάσει του ύψους των πωλήσεων και της κερδοφορίας.

4^η Εικόνα Power Point

Στον πίνακα που ακολουθεί καταγράφεται η εξέλιξη βασικών λειτουργικών στοιχείων και οικονομικών μεγεθών που προσδιορίζουν με σαφήνεια την εκρηκτική ανοδική της πορεία.

	2002	Μεταβ. 2002-03	2003	Μεταβ. 2003-04	2004	Μεταβ. 2004-05	2005
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	3,971,506	68.65%	6,697,847	41.79%	9,496,984	42.15%	13,500,000
ΕΞΑΓΩΓΕΣ	1,403,556	93.51%	2,715,959	33.59%	3,628,366	43.32%	5,200,000
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΞΑΓΩΓΩΝ	35.34%		40.55%		38.21%		38.52%
ΕΒΙΔΑ	950,480	27.08%	1,207,889	54.95%	1,871,623	58.69%	2,970,000
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	303,882	125.20%	684,340	50.31%	1,028,642	50.93%	1,552,500
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	6,115,602	36.44%	8,344,326	49.91%	12,508,879	21.88%	15,245,611
ΠΑΓΙΑ	2,625,661	10.16%	2,892,533	7.85%	3,119,643	5.78%	3,300,000
ΕΡΓΑΤΙΚΑ	405,503	117.15%	880,547	40.41%	1,236,412	14.93%	1,421,000
ΕΙΣΦΟΡΕΣ	23,884	1139.24%	295,981	59.98%	473,502	18.90%	562,985
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ	7	42.86%	10	40.00%	14	35.71%	19
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ	41	90.24%	78	14.10%	89	32.58%	118

Στα ιστογράμματα που προβάλλονται βλέπουμε την παράλληλη ανάπτυξη των συνολικών Πωλήσεων και των εξαγωγών, με τις εξαγωγές να κινούνται σχεδόν σταθερά περίπου στο 40%, βλέπουμε την εξέλιξη των κερδών που κινούνται σε ασφαλή επίπεδα παρά τον ανταγωνισμό.

5^η Εικόνα Power Point

Τέλος βλέπουμε την εξέλιξη των εργαζομένων και των αντίστοιχων δαπανών που πιστοποιούν την κοινωνική προσφορά της εταιρίας. Ιδιαίτερα αξιοσημείωτη είναι η σημαντική παρουσία Μηχανικών, η οποία εξασφαλίζει την απαιτούμενη επιστημονικότητα και αποτελεσματικότητα σε όλα τα τμήματα της εταιρίας, Πωλήσεις, Τεχνικό Τμήμα, Παραγωγή.

6^η Εικόνα Power Point

Η μεγάλη αύξηση του κύκλου εργασιών οδήγησε στην οριακή εκμετάλλευση της παραγωγικής δυνατότητας, αφήνοντας πλέον ελάχιστα περιθώρια ανάπτυξης αλλά και ένταξης νέων προϊόντων. Υπό τις ανωτέρω συνθήκες κρίναμε αναγκαία την επέκταση της εταιρίας σε κτιριακές εγκαταστάσεις και μηχανολογικό εξοπλισμό. Για το σκοπό αυτό στα μέσα του 2005 υποβλήθηκε μελέτη στον Αναπτυξιακό, που

εγκρίθηκε από την Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας για συνολική δαπάνη 3.135.000 Ευρώ και ήδη η υλοποίησή της βρίσκεται σε εξέλιξη.

Η νέα επένδυση στοχεύει αφ' ενός στην αύξηση της παραγωγικής δυνατότητας και αφ' ετέρου στη βελτίωση της ποιότητας και της παραγωγικότητας. Ρομποτικά συστήματα συγκολλήσεων, αυτόματη γραμμή ηλεκτροστατικής βαφής και μία ιδιαίτερα αυτοματοποιημένη μονάδα laser, έρχονται να συμπληρώσουν την παραγωγική γραμμή της πρώτης επένδυσης και να εξασφαλίσουν για την εταιρία την δυνατότητα ανταπόκρισης στην συνεχώς αυξανόμενη ζήτηση για τα προϊόντα της.

Για την εξασφάλιση των απαιτούμενων κεφαλαίων απευθυνθήκαμε τόσο στον Τραπεζικό δανεισμό όσο και σε άλλα χρηματοδοτικά προϊόντα. Μεταξύ αυτών και την συμμετοχή θεσμικού επενδυτή, Venture Capital, στη μετοχική σύνθεση της εταιρίας, με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου. Έπειτα από διαπραγματεύσεις επήλθε συμφωνία με το ΑΤΤΙCΑ VENTURES, θυγατρική εταιρία της Τράπεζας Αττικής. Η επιλογή αυτή χρηματοδότησης ενίσχυσε τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας χωρίς επιβαρύνσεις τόκων και εξασφάλισε εταίρο με ειδικές Οικονομικές γνώσεις που για το μέγεθος της εταιρίας περισσότερο από αναγκαίες μπορούν να θεωρηθούν. Ειδικά στην περίπτωση του ΑΤΤΙCΑ VENTURES, η παρουσία Μηχανικών σε υψηλά ιεραρχικά θέσεις, δημιούργησε προϋποθέσεις καλύτερης ακόμη επικοινωνίας και συνεργασίας.

Η εταιρία, έχοντας αναπτύξει σημαντική τεχνογνωσία και παρουσία στην διεθνή αγορά, προχωρά στο επόμενο επίπεδο της ανάπτυξής της, βασιζόμενη στη στήριξη της Πολιτείας μέσω του Αναπτυξιακού Νόμου και εξασφαλίζοντας τα απαιτούμενα πρόσθετα κεφάλαια με σύγχρονα χρηματοδοτικά προϊόντα. Στις αντιξοότητες της επιχειρηματικότητας σήμερα, δηλώνω αισιόδοξος.

Ευχαριστώ