

Τα projects που αλλάζουν την εικόνα της Θεσσαλονίκης

• ΣΕΛ. 15-16-17

Το μεγάλο τεχνολογικό πάρκο ThessINTEC, από τα μεγαλύτερα της Ευρώπης, η αναγέννηση της Αγοράς Μοδιάνο, νέα ξενοδοχεία και έντονο ενδιαφέρον από μεγάλους παίκτες ενισχύουν το προφίλ της πόλης σε όλους τους τομείς - και πολύ περισσότερο στον χώρο των επενδύσεων και του επιχειρείν



ΔΕΘ / Η ΠΡΩΤΗ COVID-FREE ΜΕΓΑΛΗ ΕΚΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

• ΣΕΛ. 14

business stories

bstories@protothema.gr

ΘΕΜΑ | ΚΥΡΙΑΚΗ 12 ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 2021

www.protothema.gr newmoney.gr marieclaire.gr olivemagazine.gr newsauto.gr themanews.com

Γιατί εκτινάσσεται στα ύψη η τιμή του ρεύματος

• ΣΕΛ. 8-9

Ο κ. Θανάσης Γκίκας

Μέχρι τέλος Σεπτεμβρίου το νομοσχέδιο

ΙΣΧΥΡΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΓΙΑ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Μειώσεις φόρων, προνομιακός δανεισμός, επιδοτήσεις δαπανών είναι μερικά από τα μέτρα που προβλέπονται για εταιρείες που θα προχωρήσουν σε συγχωνεύσεις, εξαγορές ή ακόμα και στη δημιουργία κοινοπρακτικών σχημάτων

Τον δρόμο προς τη Βουλή παίρνει ένα φιλόδοξο νομοσχέδιο παροχής κινήτρων για επιχειρήσεις που σχεδιάζουν να προχωρήσουν σε συγχωνεύσεις, εξαγορές ή ακόμα και στη δημιουργία κοινοπρακτικών σχημάτων. Συγκεκριμένα, το κράτος θα στηρίξει αυτές τις επενδύσεις με μια δέσμη κινήτρων που θα περιλαμβάνει, ανάλογα με την περίπτωση, μειώσεις φόρων, προνομιακό δανεισμό, επιδοτήσεις δαπανών κ.ά.

Λόγω της πανδημίας και του lockdown το νομοσχέδιο είχε μπει στο συρτάρι. Ανασύρεται, όμως, εσπευσμένα λόγω του ότι η κατάθεσή του συνδέεται με τα προαπαιτούμενα της πρώτης δόσης χρημάτων από το Ταμείο Ανάκαμψης. Συγκεκριμένα το Ταμείο έχει εγκρίνει δράση για την «παροχή φορο-

λογικών και οικονομικών κινήτρων, καθώς και κινήτρων σε θέματα αδειοδοτήσεων για συγχωνεύσεις, μετατροπές και εξαγορές». Πρακτικά, δηλαδή, τα κίνητρα αυτά πρέπει να θεσμοθετηθούν μέχρι το τέλος Σεπτεμβρίου για να εισπραχθούν έως το τέλος του χρόνου τα 3,5 δισ. ευρώ της πρώτης δόσης, που ακολουθεί την προκαταβολή των 4 δισ. ευρώ του Ταμείου Ανάκαμψης.

Με το νέο πλαίσιο η κυβέρνηση σκοπεύει να ενισχύσει τις πρωτοβουλίες όσων αποφασίσουν να κάνουν πράξη το η ισχύς εν τη ενώσει. Να προχωρήσουν δηλαδή σε συγχωνεύσεις και εξαγορές είτε για να μπορέσουν να... βάλουν ξανά προς τις μηχανές τους, είτε για να μεγαλώσουν το «μέγεθός» τους, το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν κ.λπ.

• ΣΕΛ. 3



ΑΚΡΙΒΕΙΑ

Πού οφείλεται και πώς θα αντιμετωπιστεί

Απανωτά πλεκτροσόκ από τις τιμές στα τρόφιμα, στο ρεύμα και το φυσικό αέριο, στα καύσιμα και τα είδη πρώτης ανάγκης - Ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ναυλομεσιτών Ελλάδας Γιάννης Κοτζιάς μιλά στο «b.s.» για τους λόγους που προκαλούν το κύμα εισαγόμενων ανατιμήσεων και τα περιστατικά αισχροκέρδειας

• ΣΕΛ. 4-5-6-7

ΓΕΡΜΑΝΙΚΕΣ ΕΚΛΟΓΕΣ / ΠΟΙΟΣ ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΟΣ ΣΥΝΑΣΠΙΣΜΟΣ ΕΥΝΟΕΙ ΤΟΝ ΝΟΤΟ

• ΣΕΛ. 18

Όταν η ναυτιλία παίζει γκολφ στην Costa Navarino

Εφοπλιστές και υψηλόβαθμα στελέχη της ελληνικής και παγκόσμιας ναυτιλιακής βιομηχανίας συμμετείχαν στο 7ο τουρνουά Greek Maritime Golf Event

• ΣΕΛ. 20-21



Με κωδικούς Taxisnet η πρώτη hi-tech απογραφή στο gov.gr

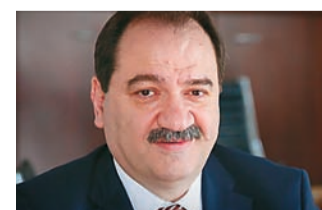
Προσλήψεις 60.000 ερευνητών από την ΕΛΣΤΑΤ - Θα καταγραφούν και οι μετανάστες

• ΣΕΛ. 2

Παγίδα φόρου για επιχειρήσεις που πλήττονται από την κρίση

Εγκύκλιος ακυρώνει φοροελαφρύνσεις και ευεργετήματα της πανδημίας για τους συνεπείς

• ΣΕΛ. 10



Γιάννης Σάνδρος
ΜΕΤΡΩΝ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΙ

Πρωταγωνιστής στην ελληνική οικονομία με ισχυρή διεθνή παρουσία

• ΣΕΛ. 12-13

Γιάννης Σάνδρος / ΜΕΤΡΟΝ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΙ

ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΜΕ ΙΣΧΥΡΗ ΔΙΕΘΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Είναι μία από τις κορυφαίες βιομηχανίες κατασκευής ανελκυστήρων με παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες. Μία εκ των «χρυσών πρωταγωνιστών της δεκαετίας 2010-2020», καθώς κατάφερε να τριπλασιάσει τον ετήσιο κύκλο εργασιών της, να ολοκληρώσει μια σειρά επενδύσεων και να αυξήσει σημαντικά τον αριθμό των εργαζομένων της



Του
ΣΤΕΛΙΟΥ
ΜΟΡΦΙΔΗ
smorfidis@gmail.com

Αποτελεί ένα από τα φωτεινά παραδείγματα στο επιχειρείν κατά την προηγούμενη δεκαετία της «εθνικής κατάθλιψης». Παρ' όλα αυτά, φροντίζει να παραμένει κάτω από τα ραντάρ της δημοσιότητας. Η Μέτρον Αυτοματισμοί του Γιάννη Σάνδρου με έδρα τις Σέρρες μπορεί να ξεκινήσει ως ιδέα στα τέλη της δεκαετίας του '80 «για ένα γαμώτο», όπως λέει ο ίδιος, εντούτοις η πορεία της ήταν άκρως ενδιαφέρουσα. Και αυτό καθώς έφτασε σήμερα να θεωρείται μια από τις κορυφαίες βιομηχανίες κατασκευής ανελκυστήρων με διεθνή παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες και εκ των «χρυσών πρωταγωνιστών της δεκαετίας 2010-2020», όπως ανακηρύχθηκε πρόσφατα για τις επιδόσεις της.

Με αφετηρία ένα από τα πιο σύγχρονα εργοστάσια στην Ευρώπη, η Metron κατάφερε μέσα στη δεκαετία να τριπλασιάσει τον ετήσιο κύκλο εργασιών της, να ολοκληρώσει μια σειρά επενδύσεων και να αυξήσει σημαντικά τον αριθμό των εργαζομένων της, οι οποίοι πλέον φτάνουν τα 222 άτομα. Το σημαντικότερο, όμως, είναι ότι αφήνει το αποτύπωμά της σε μια αγορά άκρως ανταγωνιστική, όπου κυριαρχούν οι μεγάλες πολυεθνικές.

Όπως εξηγεί ο κ. Σάνδρος, η εταιρεία ετοιμάζεται για ένα νέο μεγάλο κεφάλαιο στην ιστορία της, έχοντας περάσει προ διετίας σε μια νέα εποχή αναφορικά με τη μετοχική της σύνθεση και καθώς έχει πολλά σχέδια που άπτονται των δράσεων του Ταμείου Ανάκαμψης για την αλλαγή του παραγωγικού μοντέλου της χώρας.

Η συζήτησή μας δεν μπορούσε παρά να ξεκινήσει από την ιδέα πίσω από την επιχείρηση, στα τέλη της δεκαετίας του '80. «Ήμουν πολιτικός μηχανικός και όπως όλοι, έκανα τότε και τον εργολάβο. Ήταν μια καλή περίοδος για την οικοδομή. Η τεχνική εταιρεία που είχαμε τότε είχε αναλάβει να κατασκευάσει το ΚΤΕΟ στις Σέρρες. Το πολύ μεγάλο κόστος των

αυτομάτων θυρών κτιρίων που περιλαμβάνονταν στην προδιαγραφή του έργου οδήγησε την ομάδα στη σύλληψη μιας τρελής ιδέας. Να κατασκευάσουμε οι ίδιοι τις θύρες ξεκινώντας από το μηδέν και με την πεποίθηση του «ναι, μπορούμε». Η κατάσταση τότε στη συγκεκριμένη αγορά ήταν σχεδόν μονοπωλιακή, οπότε αποφασίσαμε να προσπαθήσουμε να την κατασκευάσουμε μόνοι μας, έτσι, για το γαμώτο. Και οντως, συνεργαζόμενοι με πολλά τοπικά εργαστήρια καταφέραμε σε λίγο καιρό και τη φτιάξαμε. Αυτό λοιπόν γέννησε με τη σειρά του μία ιδέα. Οι ανελκυστήρες τότε δεν είχαν αυτόματες πόρτες, «μήπως να αρχίσουμε να κατασκευάζουμε;». Φάνηκε ότι μπορούσαμε να το κάνουμε και το '95 περίπου ξεκινήσαμε την εταιρεία. Δυστυχώς όμως πέρασαν πέντε χρόνια κατά τα οποία χρειάστηκε να δαπανήσουμε τεράστια κεφάλαια για έρευνα χωρίς όμως να έχουμε έσοδα... Κοινώς, ό,τι βγάλαμε από τα έργα και την οικοδομική δραστηριότητα τα ρίχναμε διαρκώς στην εταιρεία. Φάνταζε τρέλα, όμως ήμασταν αποφασισμένοι. Ολη η δομή και τα προϊόντα μας είναι ελληνική πατέντα. Σχεδιασμένα στο καρτί. Ήταν μια φιλοδοξία, ένα στοίχημα, ότι μπορούμε να κάνουμε κάτι μεγάλο σε μία επαρχιακή πόλη. Το 2000 λοιπόν φτιάσαμε να έχουμε ολοκληρωμένα προϊόντα, αυτόματες πόρτες για ανελκυστήρες. Είχαμε εξαντληθεί όμως οικονομικά. Ηρθαμε σε επαφή με τον φίλο μας τον Γιώργο Μυλωνά της Alumil. Ήταν η εποχή του Χ.Α., όπου η Alumil διέθετε κεφάλαια. Ο ίδιος αποφάσισε να εισέλθει ως μεγαλομέτοχος στην εταιρεία καθιστώντας τη Metron κομμάτι αυτόνομο του ομίλου Alumil. Η διοίκηση και η στρατηγική παρέμεναν ζητήματα δικά μας, ενώ η συμμετοχή μας σε έναν μεγάλο όμιλο, έστω κι αν δεν είχαμε σχέση ως εταιρεία με τα αλουμίνια, ήταν άκρως διδακτική. Σχολείο κανονικά αφού κοντά τους μάθαμε και το επιχειρείν σε μεγάλη κλίμακα. Μέσα στον όμιλο παραμείναμε 17 χρόνια. Το 2017, στο πλαίσιο της αναδιάρθρωσης του ομίλου Alumil λόγω των μεγάλων δανειακών βαρών, η Metron εξήλθε».

Πλέον ο κ. Σάνδρος κατέχει το 97% της εταιρείας, ενώ το 3% παραμένει σε μικρομέτοχο της ιδρυτικής ομάδας της.



Η καρδιά της επιχείρησης χτυπά στο εργοστάσιο των Σερρών. Μια εγκατάσταση 16.000 τ.μ., όπου μηχανικοί και τεχνικό προσωπικό ερευνούν, αναπτύσσουν και παράγουν πλέον ολοκληρωμένα συστήματα ανελκυστήρων προσφέροντας παράλληλα λύσεις για κάθε πρόκληση. Ακριβώς δίπλα βρίσκεται ένας χώρος 2.000 τ.μ., όπου βρίσκονται τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας αλλά και ένα showroom. Γραφεία και showrooms υπάρχουν επίσης σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, έχοντας και την ευθύνη της τεχνικής υποστήριξης, καθώς και στην Πολωνία, μια και τα τελευταία χρόνια η εταιρεία έχει διεθνοποιηθεί.

«Σε ένα μεγάλο ποσοστό το custom made κυριαρχεί πάνω στα προϊόντα που κατασκευάζουμε, αφού όσο πιο τυποποιημένο είναι ένα προϊόν τόσο περισσότερο κάνουμε την ανταγωνιστικότητα μας έναντι των μεγάλων πολυεθνικών. Οπότε απευθυνόμαστε στο μερίδιο της αγοράς που έχει ανάγκη το custom made», λέει ο κ. Σάνδρος.

Η δε βεντάλια των προϊόντων είναι αρκετά μεγάλη. «Κάνουμε ολοκληρωμένους ανελκυστήρες εδώ και χρόνια. Ενώ ξεκινήσαμε με αυτόματες πόρτες, το γυρίσαμε γρήγορα στα ολοκληρωμένα συστήματα. Κάτι που δεν είναι αυτονόητο μια και μπαίνεις σε έναν χώρο άκρως ανταγωνιστικό. Το τολμήσαμε όμως και μέχρι τώρα μας έχει επιβεβαιώσει. Επομένως τα προϊόντα μας αφορούν κάθε είδος ανελκυστήρα και για κάθε χρήση, προσωπικών, φορτίων κ.ο.κ. Ωστόσο θα έλεγα ότι είμαστε ανταγωνιστικοί κυρίως στα κτίρια έως 10-12 ορόφους», τονίζει.

Συμπληρώνει δε ότι ο μεγαλύτερος όγκος πωλήσεων της εταιρείας σήμερα αφορά ολοκληρωμένα συστήματα ανελκυστήρων έως 5 ορόφους, με εξειδίκευση στην κατοικία. Γιατί αυτό; «Επειδή το μεγάλο μας πλεονέκτημα είναι το design, εκεί δηλαδή που το κριτήριο είναι περισσότερο ο ίδιος ο ανελκυστήρας και όχι τόσο το κόστος του».

Εκ του αντικειμένου η εταιρεία δίνει μεγάλη βαρύτητα στον σχεδιασμό και την εφαρμογή. Γι' αυτό εξάλλου οι περίπου 40 μηχανικοί που απασχολούνται συνολικά θα ασχο-



Η εταιρεία έχει συμμετάσχει σε σημαντικά έργα. Μεταξύ των πιο πρόσφατων, η κατασκευή 340 ανελκυστήρων για τα νέα δημόσια σχολεία που κατασκευάστηκαν στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και άλλων 250 για ένα νέο συγκρότημα κατοικιών στην πόλη Αλμάτι του Καζακστάν. Επίσης έχει συμμετάσχει στην αναδιαμόρφωση της πλατείας Ελευθερίας στη Λευκωσία, στην ανακαίνιση του σταδίου της Τουλόν στη Γαλλία και του ξενοδοχείου «Hilton» στη ρωσική πόλη Τιουμέν, στα Ουράλια όρη

ληθούν με τον έναν ή τον άλλο τρόπο όχι μόνο στον σχεδιασμό και την ανάπτυξη ολοκληρωμένων συστημάτων ή επιμέρους μερών, αλλά και στο να δώσουν κάθε είδους λύσεις που θα απαιτηθούν κατά περίπτωση.

«Στα ολοκληρωμένα συστήματα ανελκυστήρων θα σας έλεγα ότι ένα ποσοστό 60% περίπου γεννιέται εκ του μηδενός στη μονάδα μας. Φυσικά σε αυτά θα χρειαστεί να "κουμπώσουμε" και μέρη όπως τις μηχανές και τα συρματόσχοινα».

Δέκα μηχανικοί περίπου, όπως λέει ο κ. Σάνδρος, ασχολούνται αποκλειστικά με το R&D της εταιρείας. «Όσο και οι υπόλοιποι 30 συμμετέχουν σε αυτό εάν αναλογιστεί κανείς ότι ασχολούνται με το engineering, τις τροποποιήσεις και τον εκ του μηδενός σχεδιασμό για υφιστάμενες καταστάσεις».

Ο ίδιος υπογραμμίζει ότι οι εγκαταστάτες θα συνεχίσουν να είναι ο βασικός πελάτης της εταιρείας. «Στο πλαίσιο βέβαια της συνεργασίας μας μπορούμε και λαμβάνουμε μέρος σε μεγάλα έργα, όπου χρειάζονται το κύρος και την υποστήριξη μας. Πάντα όμως σε συνεργασία», σημειώνει.

Μέσω των συνεργατών εξάλλου η εταιρεία έχει συμμετάσχει σε σημαντικά έργα. Μεταξύ των πιο πρόσφατων, η κατασκευή 340 ανελκυστήρων για τα νέα δημόσια σχολεία που κατασκευάστηκαν στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και άλλων 250 για ένα νέο συγκρότημα κατοικιών («Esentai City») στην πόλη Αλμάτι του Καζακστάν. Όλα μέσω τοπικών συνεργατών. Επίσης, στα εμβληματικά έργα στα οποία έχει συμμετάσχει η Metron Αυτοματισμοί ήταν η αναδιαμόρφωση της πλατείας Ελευθερίας στη Λευκωσία, σε ένα σχέδιο του διεθνώς αναγνωρισμένου αρχιτεκτονικού γραφείου Zaha Hadid, η ανακαίνιση του σταδίου της Τουλόν (Mayol Stadium) στη Γαλλία και το ξενοδοχείο «Hilton» στη ρωσική πόλη Τιουμέν, στα Ουράλια όρη.

Ο κ. Σάνδρος δεν κρύβει ότι οι εξαγωγές παραμένουν στο επίκεντρο της στρατηγικής της εταιρείας. «Θέλουμε να τις επεκτείνουμε ακόμα περισσότερο», σημειώνει. «Ως την κρίση περίπου το 70% των πωλήσεών μας αφορούσε την ελληνική

αγορά. Αποφασίσαμε ότι έπρεπε να αλλάξουμε. Η προσαρμογή τεχνικά δεν ήταν δύσκολη. Το πλεονέκτημά μας ήταν ότι πάντα σχεδιάζαμε από την αρχή τα προϊόντα, οπότε μπορούσαμε να προσαρμοστούμε σε προδιαγραφές άλλων χωρών. Γι' αυτό και δεν μας τρόμαζε η αλλαγή. Ετσι, μαζί με τη στροφή μας στα ολοκληρωμένα συστήματα ανελκυστήρων κάναμε και το άλμα στο εξωτερικό. Μας πήρε δύο χρόνια και κάσαμε αρκετά κεφάλαια, αλλά τα καταφέραμε. Το 2014 αρχίσαμε να απολαμβάνουμε τους καρπούς του μετασχηματισμού. Και τα πηγαίνουμε αρκετά καλά», τονίζει.

Η Metron έχει παρουσία σήμερα σε 50 χώρες, αν και περίπου σε 15 από αυτές η δραστηριότητά τους είναι ιδιαίτερα ενεργή. «Μεγαλύτερη αγορά για εμάς είναι η Κεντρική Ευρώπη. Σε Πολωνία, Ουγγαρία, Σλοβακία, Τσεχία έχουμε καλή παρουσία. Δεύτερη κατά σειρά αγορά σήμερα είναι ο Περσικός Κόλπος με επίκεντρο τα ΗΑΕ. Επεται η Ελλάδα και ακολουθεί η υπόλοιπη Μ. Ανατολή, με επίκεντρο κυρίως το Ισραήλ και την Κύπρο. Εμφανή παρουσία έχουμε και στην υπόλοιπη Ευρώπη, κυρίως στις σκανδιναβικές χώρες, ενώ τελευταία κάνουμε μία σοβαρή προσπάθεια περαιτέρω διείσδυσης στη γερμανική αγορά», λέει.

Κάτι διόλου εύκολο εξ αντικειμένου. «Ο δικός μας χώρος απαιτεί αξιοπιστία και χτίσιμο σχέσεων. Δεν θα ρισκάρει κάποιος να αλλάξει προμηθευτή χωρίς να είναι 100% σίγουρος γι' αυτόν και τις δυνατότητές του να υποστηρίξει ένα προϊόν το οποίο θα λειτουργεί για δεκαετίες», σημειώνει ο κ. Σάνδρος.

Γι' αυτό εξάλλου και η πανδημία, όπως διευκρινίζει, ανέκοψε τη δυναμική ανάπτυξη της εταιρείας που μέχρι και το 2019 παρουσίαζε διψήφια ποσοστά αύξησης των πωλήσεών της. «Δυστυχώς η πανδημία μάς έχει στερήσει ταξίδια και επαφές. Στη δική μας δουλειά και θα πάμε να δούμε κάποιον αρκετές φορές, όπως επίσης και θα έρθει και σε εμάς, να δει το εργοστάσιο, τα προϊόντα κ.ο.κ. Οπότε, αν και δουλέψαμε αυτό το διάστημα καλά, εμφανίζοντας αύξηση των πωλήσεών μας, αυτές αφορούσαν ήδη υφιστάμενους πελάτες-συνεργάτες. Ευ-

ελπιστούμε ότι αυτό θα αλλάξει σύντομα διότι έχουμε ήδη προσυμφωνήσει σε τεράστιες συνεργασίες, που εκτιμούμε ότι θα αλλάξουν το παιχνίδι για εμάς, οι οποίες όμως παραμένουν σε κατάσταση άνω τελείας», τονίζει.

Η αύξηση των πωλήσεων το 2020 ήταν 5% περίπου σε σχέση με το 2019, σύμφωνα με τον κ. Σάνδρο. Τότε, σύμφωνα με τις δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις, οι πωλήσεις ήταν 19,2 εκατ. ευρώ. Τα μετά φόρων κέρδη ήταν 1,14 εκατ. ευρώ.

Πέραν ωστόσο της προσδοκίας της ολοκλήρωσης των μεγάλων συνεργασιών που παραμένουν σε αναμονή λόγω πανδημίας, ο κ. Σάνδρος λέει ότι η εταιρεία περιμένει και τις λεπτομέρειες συγκεκριμένων δράσεων του Ταμείου Ανάκαμψης προκειμένου να προβεί σε έναν νέο κύκλο επενδύσεων. «Σήμερα είμαστε σε ένα σημείο καμπής όπου πρέπει να αναπτυχθούμε με νέα προϊόντα, νέες αγορές και να προχωρήσουμε την ψηφιοποίηση της εταιρείας».

Η τελευταία εξάλλου αποτελεί τη μεγαλύτερη πρόκληση, όπως αναγνωρίζει. «Δεν αφορά μόνο την ίδια τη λειτουργία της εταιρείας, αλλά και τα προϊόντα. Αυτή είναι η επόμενη μέρα στον κλάδο. Το Internet of Things (IoT), τα πάντα εκ του μακρόθεν. Αυτή είναι η πρόκληση, αυτός είναι ο τομέας στον οποίο δουλεύουμε ήδη και μας δίνει ώθηση. Να μπορούμε να ελέγχουμε, να αναγνωρίζουμε εγκαίρως, αλλά και να επιδιορθώνουμε συστήματα εξ αποστάσεως ή να μπορούμε να κάνουμε διάγνωση ώστε πριν πάει ο τεχνικός να ξέρει τι έχει να αντιμετωπίσει».

Πέραν όμως των ψηφιακών προκλήσεων, ο κ. Σάνδρος έχει να αντιμετωπίσει και άλλα θέματα, τα οποία ίσως φαίνονται πιο απλά, εντούτοις δεν είναι. «Το μεγαλύτερο πρόβλημα για μία αναπτυσσόμενη βιομηχανία στην επαρχία ήταν και παραμένει η... λειψανδρία σε στελέχη. Αν ξεφύγεις από μία κλίμακα μεγέθους τότε έχεις πρόβλημα. Προς το παρόν εμείς σωζόμαστε γιατί έχουμε περίπου 20 ανθρώπους που έρχονται από τη γειτονική Θεσσαλονίκη...».