



Νέες ρυθμίσεις  
Πώς θα λειτουργήσει  
το ευέλικτο ωράριο  
εργασίας ανά κλάδο

8-9



Παναγιώτης Καραγιάννης

Νέο πρόγραμμα  
ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ  
ΕΩΣ 14.500 ΕΥΡΩ  
ΣΕ 2.500 ΑΜΕΑ ΓΙΑ  
ΠΡΟΣΒΑΣΙΜΟΤΗΤΑ

13



Ζόρνα Μιχαηλίδου

# business stories

ΚΥΡΙΑΚΗ 6 ΙΟΥΛΙΟΥ 2023

## Euronext - ATHEX Group

# ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΤΗΣ ΕΝΤΑΞΗΣ ΤΟΥ Χ.Α. ΣΤΟ EURONEXT



Πώς το Ελληνικό Χρηματιστήριο μπαίνει στα σαλόνια της ευρωπαϊκής ελίτ

**Τ**έτοιες ημέρες πριν από 10 χρόνια το Χρηματιστήριο Αθηνών είχε αναστείλει τη λειτουργία του λόγω των capital controls που επιβλήθηκαν μετά την προαναγγελία Τσίπρα για

τη διενέργεια δημοψηφίσματος επί της συμφωνίας με τους εταίρους, ανοίγοντας τον δρόμο για το τρίτο μνημόνιο. Σήμερα το Ελληνικό Χρηματιστήριο όχι μόνο βρίσκεται στον προθάλαμο επιστροφής του σε καθεστώς

ανεπτυγμένων αγορών, αλλά και έχει γίνει αποδέκτης πρότασης εξαγοράς από το Euronext, τον κορυφαίο οργανισμό χρηματοπιστωτικών αγορών στην Ευρώπη. Εφόσον τελεσφορήσει η πρόταση εξαγοράς, το Χ.Α.

θα αποτελέσει την 8η ευρωπαϊκή αγορά που γίνεται μέλος του Euronext, σηματοδοτώντας όχι απλώς ένα restart, αλλά την εκκίνηση μιας πραγματικά νέας εποχής για την εγχώρια κεφαλαιαγορά

> 4-5



**Βασίλης & Άννα Σάνδρου**  
METRON ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΙ

Ένα case study τοπικών βιομηχανιών με διεθνή παρουσία

> 12-13



**Αγνός Γεωργιάδης**  
NAK SHOES

Ο μεταοχηματισμός της δημοφιούς αλυσίδας υπόδησης

Ο επικεφαλής της αποκαλύπτει στο «b.s.» τη στρατηγική του για την ανάπτυξη της εταιρείας

> 16-17



### Συνεδριακός Τουρισμός

Στα €2,5 δισ. τα ετήσια έσοδα από τα συνέδρια (αλλά μπορούμε και καλύτερα)

10-11

**ΕΝΕΣΗ €8+ ΔΙΣ. ΑΠΟ ΤΡΙΑ ΝΕΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΤΑΜΕΙΑ**

6-7

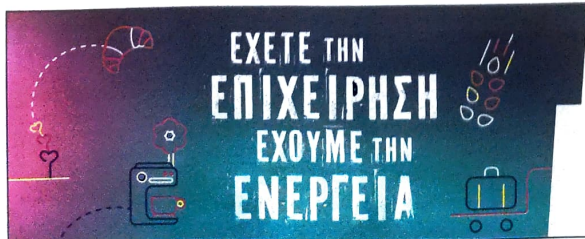
### 17α Βραβεία ΕΥΚΡΑΝΤΗ



Οι πρωταγωνιστές της ελληνικής και διεθνούς ναυτιλίας

18-19-20

Task Force της ΑΑΔΕ ψάχνει μαύρο χρήμα στα social media



Ολοκληρωμένες προτάσεις ενεργειακών λύσεων για την επιχείρησή σας. Βρείτε τα προϊόντα που ταιριάζουν στις δικές σας ανάγκες, στο dei.gr



Ένα με το μέλλον



Του  
**Στέλιου  
Μορφίδη**  
smorfidis@ant1.com

## Επιχειρηματικές ιστορίες

**Τ**ρίαντα χρόνια πριν, μια ιδέα γεννήθηκε σε έναν χώρο 500 τ.μ., μακριά από τα μεγάλα βιομηχανικά κέντρα. Χωρίς πρόσβαση σε ισχυρούς πόρους, χωρίς βαριά κληρονομιά, αλλά

με πίστη, όραμα, και κατόπιν τεχνολογία, η Metron Αυτοματισμοί ξεκίνησε από τη Νιγρίτα Σερρών και κατάφερε από που πολλοί θεωρούσαν ακατόρθωτο: να γίνει μια ιστορία εξωστρέφειας και επιτυχίας στον απαιτητικό κλάδο των ανελκυστήρων.

Η εταιρεία που έφτιαξε ο μηχανικός **Γιάννης Σάνδρος**, εδραιωμένη πλέον στη Βιομηχανική Περιοχή Σερρών, εδάγει σε 50 χώρες, επενδύει συστηματικά στην καινοτομία, λειτουργεί θυγατρικές σε στρατηγικές αγορές και σχεδιάζει τη διεξόδου της στη Βόρεια Αμερική.

Μπροστάρηδες αυτή τη φορά η δεύτερη γενιά της οικογένειας, η **Αννα** και ο **Βασίλης**, που φιλοδοξούν να μεγαλώσει ακόμα περισσότερο το αποτύπωμα της βιομηχανίας τους στην τοπική οικονομία και την κοινωνία των Σερρών. Και γι' αυτό τρέχουν ένα επενδυτικό πρόγραμμα 8 εκατ. ευρώ με σαφή στόχο: να καθιερωθεί η Metron ως διεθνής κόμβος έξιπνων λύσεων ανύψωσης και βιομηχανικού αυτοματισμού.

### Το εργοστάσιο των Σερρών

*Οι γενέθλιοι εορτασμοί ήταν μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για την επίσκεψη στο εργοστάσιο στη ΒΙ.ΠΕ. Σερρών. Μια εγκατάσταση που διαρκώς μεγαλώνει τόσο σε όγκο και παραγωγική δυναμικότητα όσο και σε προσωπικό. Κάπου 200 από τους συνολικά 260 εργαζομένους της εταιρείας έχουν βάση εδώ, δεικνόντας, μαζί με τις λίγες περιπτώσεις άλλων εταιρειών, ότι η βιομηχανία μπορεί να λάμψει και στην επαρχία και να διεκδικήσει διεθνή ρόλο κόντρα στις πιθανότητες.*

*«Ξεκινήσαμε από το μηδέν. Δεν ήμασταν από τον κλάδο, αλλά θέλαμε να κάνουμε κάτι δημιουργικό. Είχαμε άγνοια κινδύνου, είχαμε όμως και μεγάλη πίστη. Πρώτος στόχος ήταν να κάνουμε κάτι στέρεο το οποίο θα πατάει σε τρεις αρχές: στην εντιμότητα, στο να δίνουμε σημασία στον άνθρωπο είτε μέσα είτε έξω από την εταιρεία και να είμαστε δημιουργικοί. Όχι μια εμπορική εταιρεία. Θα παράγουμε, θα κατασκευάζουμε. Με αυτά ξεκινήσαμε. Και τελικά, καταφέραμε να φτάσουμε κάτι σοβαρό στο ποιοτικό», εξιστορεί ο κ. Σάνδρος συγκατακτών στο ακροατήριο όπου υπάρχουν εκατοντάδες συνεργάτες της εταιρείας απ' όλο τον κόσμο. Και όλα αυτά, όπως εξηγεί, βλέποντας ότι υπήρχε ένα τεράστιο κενό στην αγορά σε αυτοματισμούς θυρών.*

Ετσι ξεκίνησαν οι πρώτοι πειραματισμοί σε εκείνο το μηχανουργείο της Νιγρίτας με αφορμή έναν διαγωνισμό τότε για το ΚΤΕΟ Σερρών. Πρώτα κεφάλαια γι' αυτό το εγχείρημα ήταν οι οικονομίες και τα κέρδη από τις οικοδομές που έως τότε είχε ανεγείρει ως μηχανικός ο κ. Σάνδρος στην πόλη των Σερρών, ακολουθώντας τον οικοδομικό οργανισμό του '80 και του '90!

## Βασίλης & Αννα Σάνδρου / Metron Αυτοματισμοί

# ΕΝΑ CASE STUDY ΤΟΠΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΜΕ ΔΙΕΘΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Η εταιρεία που ξεκίνησε από τη Νιγρίτα Σερρών εδάγει πλέον σε 50 χώρες, επενδύει συστηματικά στην καινοτομία, λειτουργεί θυγατρικές σε στρατηγικές αγορές και σχεδιάζει τη διεξόδου της στη Βόρεια Αμερική. Στόχος της να καθιερωθεί ως διεθνής κόμβος έξιπνων λύσεων ανύψωσης και βιομηχανικού αυτοματισμού

*«Μέχρι να βγάλουμε τελικό προϊόν πέρασαν τρία χρόνια ερευνών, δοκιμών και πειραματισμών. Και φυσικά, όταν το βγάλαμε, η αγορά δεν μας ήξερε, έπρεπε να μας μάθει. Τρομερά δύσκολο εγχείρημα», αναφέρει ο κ. Σάνδρος. Και κάπου εκεί ήρθε το δεύτερο ορόσημο στην ιστορία της εταιρείας. Το 2000 σε ένα τυπικό τηλεφώνημα για χρόνια πολλά στον **Γιώργο Μυλωνά** της Alumil, με τον οποίο έχουν συγγενικούς δεσμούς, θα αποφασιστεί ο γνωστός όμιλος διέλασης αλουμινίου να λάβει πλειοψηφικό μερίδιο στη Metron. «Η Alumil ήθελε αυτοματισμούς και εμείς τους πουλούσαμε. Υπήρχε αμοιβαία εμπιστοσύνη και αλληλοσεβασμός. Ουσιαστικά το deal έκλεισε σε εκείνο το τηλεφώνημα», συνεχίζει ο ίδιος.*

### Το deal που δεν έγινε

Ακολούθησε η επένδυση στο εργοστάσιο της ΒΙ.ΠΕ. Σερρών και η Metron ως θυγατρική πλέον της Alumil αλλά με μέτοχο μειοψηφίας τον κ. Σάνδρο, που κρατούσε τα νήια, θα έβραζε στέρεες βάσεις για το μέλλον. Τουλάχιστον έτσι έδειχνε τότε διότι η κρίση στην οικοδομή έληξε και τη σεραϊκή βιομηχανία, όπως εξόλλου

και τον όμιλο Alumil. «Ήμασταν αφελείς, θεωρούσαμε ότι ο οικοδομικός οργανισμός στην Ελλάδα δεν θα έφτανε ποτέ στο τέλος του», ομολογεί με κριτική διάθεση ο κ. Σάνδρος. Η εξάρτηση της εταιρείας από την ελληνική αγορά τότε ήταν σχεδόν καθολική, πάνω από το 80% των πωληθένων της!

Μάλιστα, όπως αποκαλύπτει ο κ. Σάνδρος, η Metron το 2012 βρέθηκε κοντά στο να πουληθεί σε Ρώσους επενδυτές, πρόταση που τελικά απέκρουσε, για να συνεχίσει στηριζόμενη στις δυνάμεις της και κατορθώνοντας όχι μόνο να επιβιώσει, αλλά και να αναπτυχθεί.

*«Αν και το είχα αποφασίσει, κάτι δεν μου πήγαινε καλά. Καταλήξαμε σε όλα μετά από μια σειρά διαπραγματεύσεων και είχαμε φτάσει στην τελευταία συνάντηση για να υπογράψουμε. Η αλήθεια είναι ότι ήδη είχα αλλάξει γνώμη, αλλά δεν αισθανόμουν ότι μπορούσα να κάνω πίσω, είχα δεσμευτεί. Και ξαφνικά οι Ρώσοι επενδυτές σε εκείνη την τελευταία συνάντηση προσπάθησαν να ανοίξουν ξανά μια σειρά από όρους. Βρήκα την αφορμή και τους είπα: "Ακυρώνεται το deal". Και δεν θα το ξεχάσω, μου λέει τότε ένας από αυτούς: "Η εταιρεία σου, όπως και*

*η πατρίδα σου, είναι στα γόνατα, δεν έχειε καμία επιλογή". Και του απάντησα ενοχλημένος: "Η Ελλάδα έχει 4.000 χρόνια ιστορίας και πάντα σηκώνεται. Θα τα καταφέρουμε και τώρα!"».*

### Οι εξαγωγές

Το ζωνάρι θα σφίξει πολύ και οι προσπάθειες για εξαγωγές θα ενταθούν. Η καλή φήμη της Ελλάδας στον χώρο της κατασκευής ανελκυστήρων με μια σειρά από άλλες εταιρείες που ήδη από τη δεκαετία του '80 κάνουν καριέρα στο εξωτερικό, όπως η Kleemann της οικογένειας Κουκούντζου, θα υπερκεράσει τους φόβους και τους προβληματισμούς Ξένων συνεργατών όταν η χώρα βρίσκεται στην περιθώριο του 2015... Ακόμα και με τα capital controls!

Το 2018 ήταν και το τρίτο ορόσημο στην έως σήμερα ιστορία της εταιρείας. Η Alumil υπό το βάρος της ανάγκης για αναδιάρθρωση του δανεισμού της θα αναγκαστεί να πουλήσει το μερίδιό της στην έως τότε θυγατρική, στο πλαίσιο του ευρύτερου συμμαζεύματος.

Η οικογένεια Σάνδρου θα αγοράσει το μετοχικό μερίδιο και έτσι η εταιρεία και

**Όπως λένε ο Βασίλης και η Αννα Σάνδρου, βασικός προσανατολισμός παραμένουν οι αγορές του κόσμου. Ήδη η εταιρεία καταγράφει ισχυρές επιδόσεις σε Κεντρική Ευρώπη, ΗΑΕ, Ισραήλ, Σκανδιναβία και Πολωνία. Η Μέση Ανατολή, παρά τη γεωπολιτική αστάθεια, παραμένει στρατηγικής σημασίας, ενώ το μεγάλο στοίχημα είναι η αγορά του Καναδά και της Βόρειας Αμερικής μέσω του νέου joint venture το οποίο αναμένεται να ξεκινήσει αυτές τις ημέρες**



Αννα και Βασίλης Σάνδρος



«Ξεκινήσαμε από το μηδέν. Πρώτος στόχος ήταν να κάνουμε κάτι στέρεο το οποίο θα πατάει σε τρεις αρχές: στην εντιμότητα, στο να δίνουμε σημασία στον άνθρωπο είτε μέσα είτε έξω από την εταιρεία και να είμαστε δημιουργικοί. Με αυτά ξεκινήσαμε. Και τελικά, καταφέραμε να φτιάξουμε κάτι σοβαρό στο πουθενά», είπε με συγκίνηση ο κ. Γιάννης Σάνδρος



πάλι σε ποσοστό 100% θα γυρίσει στους ιδίους. Το οργανωτικό know-how όμως της Alumil θα παραμείνει. Οι προσπάθειες για εξαγωγές θα ενταθούν, θα δημιουργηθούν θυγατρικές στην Πολωνία και τη Γερμανία και η εταιρεία θα εισέλθει σε νέα εποχή.

Συγκριτικά, δέκα χρόνια μετά την επιβολή των capital controls, η Metron από 140 εργαζομένους έχει φτάσει σήμερα στους 266, ο τζίρος της από τα 10 εκατ. ευρώ φέτος αναμένεται στα 25 εκατ. ευρώ, με το 70% των πωλήσεών της να πραγματοποιείται στο εξωτερικό εκτελώντας πολλά έργα στην Τσεχία, στην Πολωνία, στην Ουγγαρία, στο Ντουμπάι, στη Γαλλία κ.α. και το 30% στην Ελλάδα - και όλα αυτά χάρη στο οικοδομικό «πουμ» στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια.

**Σε σταυροδρόμι**

«Και σήμερα είμαστε σε ένα σταυροδρόμι. Οι αλλαγές που κινούνται στην κοινωνία είναι φοβερές. Η Τεχνητή Νοημοσύνη, η ρομποτική αλλάζουν τους όρους και είμαστε υποχρεωμένοι να αφομοιώσουμε την κατάσταση. Να επανεφεύρουμε τον εαυτό μας. Κι εγώ δεν μπορώ να υπηρετήσω αυτή την ιστορία, οπότε και πήρα την απόφαση να αποτραβηχτώ, να δώσω χώρο στους επόμενους», αποκαλύπτει ο κ. Σάνδρος δεικνώντας τα παιδιά του.

Οι δύο τους, μηχανικοί, συνειδηθούν πλέον την οικογενειακή επιχείρηση. «Η διαδοχή από γενιά σε γενιά είναι δύσκολη, αλλά κτίζεται πάνω στην εμπιστοσύνη»,

παραδέχεται ο Βασίλης, ενώ η Αννα τονίζει ότι «το "γιατί" της Metron είναι ο άνθρωπος: σχεδιάζουμε προϊόντα που προσφέρουν πρόσβαση και ίση συμμετοχή».

Οι δύο συνιδρυτές σύμβουλοι έχουν ήδη βάλει τη σφραγίδα τους: νέα στρατηγική, επενδύσεις, ψηφιοποίηση, έμφαση στη βιωσιμότητα και την ευελιξία. Όπως λένε, η Metron δεν διεκδικεί τη θέση ενός κολοσού ουρανοξύστων αντίθετα, εστιάζει σε απαιτητικές, μεσαίου μεγέθους εγκαταστάσεις όπου απαιτούνται custom λύσεις και τεχνική προσρμογή. Επίσης, η προσέγγιση των πωλήσεων παραμένει ίδια: πουλάει στο δίκτυο των εγκαταστατών-πελατών της και όχι απευθείας.

Η εταιρεία εκτελεί τριετές επενδυτικό πρόγραμμα ύψους 8 εκατ. ευρώ που θα ολοκληρωθεί το 2026 και στοχεύει στην αύξηση της παραγωγικής της δυναμικότητας κατά 30% και στην ψηφιοποίηση των λειτουργιών και διαδικασιών της, πάνω στη βάση νέου, εξελιγμένου ERP. Σε αυτό το επενδυτικό πρόγραμμα, που συγχρηματοδοτείται από τρία ενισχυτικά προγράμματα, συμπεριλαμβάνεται και η δημιουργία των ιδιόκτητων γραφείων και showroom στη Θεσσαλονίκη, που εγκαινιάστηκαν το καλοκαίρι του 2024.

Όπως λέει ο υιός Σάνδρος, στο πλαίσιο του τριετούς επενδυτικού, κατασκευάστηκε νέο κτίριο 3.000 τ.μ., έτσι ώστε οι συνολικές εγκαταστάσεις της εταιρείας στη ΒΙ.ΠΕ. Σερρών να φτάνουν στα 18.000 τ.μ. Επίσης, η εταιρεία προμηθεύτηκε

προηγμένο μηχανολογικό εξοπλισμό εισάγοντας ρομποτικά συστήματα και σημαντικές αυτοματοποιήσεις, τα οποία σε συνδυασμό με το μεγαλύτερο ιδιόκτητο βαφείο ηλεκτροστατικής βαφής ανελκυστήρων στην Ευρώπη, που δημιουργήσε προ ετών, ανοίγουν σημαντικά τις δυνατότητές της. Σήμερα η εταιρεία μπορεί να παράγει 1.500 ολοκληρωμένα συστήματα ανελκυστήρων τον χρόνο. Με την ολοκλήρωση της επένδυσης η δυναμικότητά της θα αυξηθεί στα 4.000 έργα ετησίως (ολοκληρωμένα συστήματα και μέρη συστημάτων).

**Οι αγορές του κόσμου**

«Στόχος μας είναι όχι μόνο η αύξηση της απόδοσης, αλλά και η βελτίωση των συνθηκών εργασίας», αναφέρει η Αννα Σάνδρος.

Επεται και η εγκατάσταση φωτοβολταϊκού συστήματος 200 kW για ενεργειακή αυτάρκεια, υποπολλαπλάσιο βέλαιο των αναγκών της εταιρείας, καθώς το δίκτυο του ΔΕΔΔΗΕ δεν μπορεί να σηκώσει κάτι μεγαλύτερο, ένα τεράστιο πρόβλημα -και στις Σέρρες.

Σύμφωνα με τα δύο αδέρφια, βασικός προσανατολισμός παραμένουν οι αγορές του κόσμου. Ήδη η εταιρεία καταγράφει ισχυρές επιδόσεις σε Κεντρική Ευρώπη, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Ισραήλ, Σκανδιναβία και Πολωνία. Η Μέση Ανατολή, παρά τη γεωπολιτική αστάθεια, παραμένει στρατηγικής σημασίας, ενώ το μεγάλο στοίχημα είναι η αγορά του Καναδά και της Βόρειας Αμερικής μέσω του νέου joint

venture το οποίο αναμένεται να ξεκινήσει αυτές τις ημέρες.

Αλλά και η ελληνική αγορά σήμερα εμφανίζει έντονη δυναμική λόγω της αναγκαιότητας ανανέωσης παλαιών ανελκυστήρων. Στόχος της εταιρείας είναι να ενισχύσει την παρουσία της στην Αθήνα με νέα γραφεία και κατόπηση.

«Η ικανότητά μας να επανεφευρίσκουμε τον εαυτό μας είναι το συγκριτικό μας πλεονέκτημα», παραδέχεται ο Βασίλης Σάνδρος. Και όπως λέει στο «business stories», η επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεων θα καλύπτει τις ανάγκες της Metron για τα επόμενα λίγα χρόνια και μέχρι ο τζίρος της εταιρείας να πάσει τα 30 εκατ. ευρώ. «Νομίζω ότι με τους ρυθμούς που αναπτύσσομαστε μέχρι το 2030 θα έχουμε εξαντλήσει κάθε παραγωγική δυνατότητα, οπότε θα πρέπει να έχουμε δρομολογήσει ήδη την επόμενη κίνηση μας, ίσως με ένα νέο εργοστάσιο, γιατί στην υπάρχουσα έκταση εξαντλούμε με το τρέχον σχέδιο κάθε δυνατότητα».

Όσο για το αν η οικογένεια θα ήθελε κάποια στιγμή η Metron Αυτοματισμοί να εισαχθεί στο Χρηματιστήριο, ο κ. Σάνδρος απαντά ότι δεν υπάρχει καν τέτοια σκέψη καθώς η εταιρεία έχει μικρό δανεισμό, αρκετά ίδια κεφάλαια και επαρκείς πιστώσεις από τράπεζες για να χρηματοδοτήσει τις επόμενες επενδύσεις της. Πέραν αυτού, όπως παραδέχεται, για τους ίδιους λόγους δεν έδειξε ενδιαφέρον για τις επενδυτικές προτάσεις που έγιναν τα τελευταία χρόνια από funds.

