

ACMON GROUP

Accelerate your Business Pace

ΜΕ ΓΝΩΜΟΝΑ ΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ, ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΙΣΩΣΤΡΕΦΕΙΑ, Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑCΜΟΝ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΜΕ ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΠΟΙΟΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΣΕ ΕΝΑ ΕΥΡΥ ΦΑΣΜΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ, ΕΧΟΝΤΑΣ ΚΤΙΣΕΙ ΕΝΑ ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΟ ΠΟΡΤΦΟΛΙΟ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ 30 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΗ ΑΓΟΡΑ. ΑΥΤΟ ΑΛΛΩΣΤΕ ΑΠΟΔΕΙΚΝΥΕΙ ΚΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ, ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΤΡΕΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΟΥ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΕΙΤΑΙ. Η ΣΚΥΤΑΛΗ ΔΙΝΕΤΑΙ ΣΤΗ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΠΟΥ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΤΑΙ ΣΤΟ PLANT ΚΑΙ ΜΙΛΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ, ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟ ΚΙ ΟΛΑ ΕΚΕΙΝΑ ΠΟΥ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΑΥΞΗΣΟΥΝ ΤΟ ΡΥΘΜΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟ ΓΙΩΡΓΟ ΠΑΝΤΑΖΟΠΟΥΛΟ

Ο Όμιλος Acmon δραστηριοποιείται μέσα από τις τρεις εταιρείες του. Πιο συγκεκριμένα, ποιες είναι αυτές και ποιες λύσεις προσφέρουν;

Γιώργος Μοσχάκης: Η Acmon Systems, μητρική εταιρεία του Ομίλου δραστηριοποιείται τα τελευταία 30 χρόνια στη διαχείριση πρώτων υλών σε παραγωγικές μονάδες τροφίμων, τσιμεντοκονιαμάτων, χημικών και πλαστικών. Εξειδικεύεται σε ολοκληρωμένες λύσεις και έργα με turn key προσέγγιση, περιλαμβάνοντας ηλεκτρομηχανολογικό εξοπλισμό και υπηρεσίες, για την πλήρη διαχείριση πρώτων υλών από την παραλαβή έως την τελική συσκευασία ή την τροφοδοσία process μηχανημάτων.

Τάκης Χούλης: Η Icon Systems εξιδεικεύεται στη σχεδίαση, κατασκευή, εγκατάσταση και υποστήριξη ολοκληρωμένων συστημάτων διακίνησης, συσκευασίας και παλετοποίησης στην ελληνική και διεθνή αγορά. Σχεδιάζει και προσφέρει έξυπνες λύσεις για την πρωτογενή και δευτερογενή συσκευασία, περιλαμβάνοντας παλετοποίηση με ρομποτικούς βραχίονες και περιτυλικτικές μηχανές, προσαρμοσμένες στις ανάγκες του πελάτη. Κύριος στόχος είναι η αυτοματοποίηση και βελτιστοποίηση των διαδικασιών, οδηγώντας στην αύξηση της παραγωγικότητας.

Απόστολος Πάρσαλης: Η Acmon Data παρέχει πληροφοριακά συστήματα με εξειδίκευση στις παραγωγικές διαδικασίες. Διαθέτει ολο-

κληρωμένα συστήματα διαχείρισης αποθήκης (Warehouse Management Systems – WMS) και ελέγχου παραγωγής (Manufacturing Execution Systems – MES), τα οποία παρέχουν τόσο την έγκαιρη και άμεση πληροφόρηση σε πραγματικό χρόνο, όσο και τη δυνατότητα απολογιστικών αναφορών. Ολοκληρώνει τις λύσεις της με συστήματα βιομηχανικής ζύγισης, σήμανσης και ελέγχου διασφάλισης ποιότητας.

Η πανδημία έδειξε ξεκάθαρα ότι η παραγωγική βάση της χώρας οφείλει να μην εξαρτάται από εποχικότητα. Ποιος είναι ο ρόλος της Acmon Group σε αυτή την κατεύθυνση;

Γ.Μ. & Α.Π.: Η χώρα μας δεν φημίζεται για τη βαριά της βιομηχανία, τις τεχνολογικές καινοτομίες ή τις επενδύσεις στον πρωτογενή τομέα.

Ωστόσο, ο Όμιλος Acmon αποτελώντας μάλλον την εξαίρεση εντός συνόρων, τα τελευταία 10 χρόνια επενδύει αδιάλειπτα σε engineering και ανάπτυξη τεχνολογικών λύσεων, που βρίσκουν εφαρμογή σε ένα ευρύ φάσμα βιομηχανιών. Εφαρμόζοντας αυτή την τεχνογνωσία σε μηχανολογικές κατασκευές, αυτοματισμούς ή λογισμικό δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες της να εκμεταλλευτούν την τεχνολογία σε πραγματικό χρόνο, μειώνοντας σημαντικά τα λειτουργικά κόστη. Αυτό έχει άμεσο αποτέλεσμα τη συντομότερη απόσβεση της επένδυσης, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην ανάπτυξη της Βαριάς Βιομηχανίας.

Ποια ήταν η εταιρική επικοινωνία που ακολουθήσατε, εν μέσω πανδημίας;

Μαριλίνα Καψάλη: Αν εξαιρέσουμε

την ευκαιρία που μας δίνεται σε ένα συνέδριο ή εκδήλωση για προσωπική επαφή με τον πελάτη, γεγονός που δεν μπορεί να αντικατασταθεί με οποιοδήποτε άλλο τρόπο, η εταιρική επικοινωνία επωφελήθηκε της περίπτωσης. Μιλήσαμε πιο ανθρώπινα στους υπάρχοντες πελάτες μας, εκμεταλλευτήκαμε ακόμα περισσότερο digital πλατφόρμες και digital μέσα για να περάσουμε τα μηνύματά μας. Η πανδημία μπορεί να πάγωσε την αγορά, αλλά όχι το μυαλό. Οι άνθρωποι είχαν για λίγο, το χρόνο να διαβάσουν αυτό που θέλαμε να τους πούμε, να το επεξεργαστούν - γεγονός που θα φέρει καρπούς στο μέλλον.

Η υγειονομική κρίση επέφερε μεταβολές και επιτάχυνε αλλαγές. Έγινε στροφή σε ένα νέο τρόπο εργασίας. Πώς προσαρμόστηκε ο Όμιλος στις μεταβολές αυτές;

Μαργαρίτα Θεοδουλίδου: Οι επιχειρήσεις του Ομίλου μας καλούνται να επιβιώσουν υπό το καθεστώς μιας κρίσης υπαρκτής με απρόβλεπτες συνέπειες. Για να απορροφήσουμε τους κραδασμούς της προκείμενης κρίσης, οφείλαμε να καταστρώσουμε έναν διαδραστικό χάρτη επιβίωσης, αλλά και ισχυροποίησης της θέσης μας στην εγχώρια και διεθνή αγορά. Η στρατηγική που ακολουθήσαμε αφορά στην αξιοποίηση χρηματοδοτικών εργαλείων που μας παρέχονται μέσω του τραπεζικού συστήματος, με σκοπό την ενίσχυσή μας για περαιτέρω ανάπτυξη και penetration σε ξένες αγορές.

Ποια είναι η εξέλιξη των χρηματοοικονομικών διευθύνσεων στο

πλαίσιο της τρέχουσας αστάθειας; Μ.Θ.: Υιοθετώντας μία μακροπρόθεσμη θεώρηση στο μακροπεριβάλλον που δραστηριοποιούμαστε, οφείλαμε να ισχυροποιήσουμε τα βασικά οικονομικά μας μεγέθη, ενισχύοντας τους βασικούς δείκτες απόδοσης. Η εμπειρία μας υποδεικνύει πως οι κρίσεις πλέον θα είναι επαναλαμβανόμενες, διαφοροποιούμενες και όχι συγκυριακές. Ξεκινώντας ως μία προσωποπαγής εταιρεία «οικογενειακής φιλοσοφίας» και έχοντας έρθει αντιμέτωποι με υφιστάμενες δυσκολίες, περιορισμούς, ύφεση και οικονομικές κρίσεις, καταφέραμε να εξελιχθούμε σε έναν Όμιλο εταιρειών με την ίδρυση και απορρόφηση των θυγατρικών μας πλέον εταιρειών, Icon Systems & Acmon Data.

Με τη στροφή στην εξωστρέφεια και αναπτύσσοντας συνεργασίες με μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες παγκοσμίως, πετύχαμε την εισροιά συναλλάγματος στην εγχώρια οικονομία, ενισχύσαμε την παρουσία του κλάδου μας στη χώρα μας αλλά και πέραν αυτής, ενδυναμώνοντας το brand name μας και το στρατηγικό μας όραμα.

Ποια η πρόβλεψη για ανάκαμψη;

Μ.Θ.: Προσδοκώντας την ανάκαμψη, ευελπιστούμε και στοχεύουμε να εξέλθουμε ισχυρότεροι, μέσω αποδοτικότερων μεθόδων που ενσωματώσαμε στις επιχειρηματικές πρακτικές μας και στη χρηματοοικονομική διαχείριση.

Κινούμενοι σε ένα διαρκές περιβάλλον φθίνουσας-αβέβαιης ζήτησης, χαμηλής ρευστότητας, ανεπαρκούς κεφαλαίου κίνησης και αυξανόμενων-μεταβαλλόμενων φόρων, δημι-

ουργήσαμε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, χτίζοντας ισχυρούς δεσμούς με τράπεζες και προμηθευτές. Με τις τράπεζες να καταφεύγουν σε χρηματοδότηση με δυσμενείς όρους, υψηλά επιτόκια, επιπλέον εγγυήσεις και τις επιχειρήσεις του εξωτερικού να συμπιέζουν όρους πληρωμών, ενώ οι εγχώριοι πελάτες αυξάνουν τον χρόνο αποπληρωμής, εστίασαμε σε νέες πρακτικές, όπως η σύνταξη και υποστήριξη του Business plan, η κατάρτιση προϋπολογισμών under assumptions και απολογιστικά, η εκτέλεση των sensitivity analyses, η ανατροφοδότηση της χρηματοοικονομικής πληροφορίας μέσω των συστημάτων P&L. Όλα αυτά τα εργαλεία μας καθοδηγούν στο να επιφέρουμε την προσδοκώμενη ισορροπία μεταξύ επιχειρηματικής πραγματικότητας και επιθυμητού αποτελέσματος για τον Όμιλο.

Σε ένα χώρο τόσο συγκεκριμένο και αστηρό, όπως ο βιομηχανικός, πώς μπορεί να εξελιχθεί η εταιρική επικοινωνία;

Μ.Κ.: Η αλήθεια είναι ότι ο χώρος μοιάζει να μην επιδέχεται τίποτα που να ξεφεύγει από τις αυστηρές επιταγές της μηχανολογικής λύσης και θα σκεφτόταν εύκολα κανείς πως τελικά όλα τα έργα ίδια είναι και οδηγούμαστε σε μια μονοτονία επαλήθευσης. Κι όμως, στον Όμιλο Acmon δεν κοιτάμε το δέντρο, μία δηλαδή και μόνο λύση, αλλά προσπαθούμε να αναδείξουμε τις προκλήσεις της αγοράς και πώς εμείς μπορούμε να ανταποκριθούμε σε αυτές σε ένα γενικότερο σύνολο παραγόντων, που θα μπορεί να αυξήσει το ρυθμό της ανάπτυξης του κάθε



Γιώργος Μοσχάκης,
Εμπορικός
Διευθυντής,
Acmon Systems



Τάκης Χούλης,
Εμπορικός
Διευθυντής,
Icon Systems



Απόστολος Πάρσαλης,
Εμπορικός
Διευθυντής,
Acmon Data



Μαριλίνα Καψάλη,
Marketing
Director,
Acmon Group



Μαργαρίτα Θεοδουλίδου,
Chief Financial
Officer,
Acmon Group