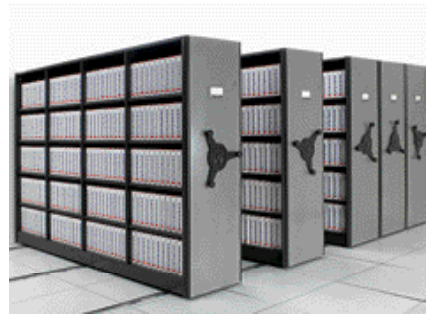


Ο Αθανάσιος Παπαπαναγιώτου

προμηθεύει με
ελληνικά έπιπλα
και τον γερμανικό στρατό!

«ΔΕΙΤΕ ΑΥΤΟ», μου είπε δείχνοντας με περηφάνια ένα μικρό στρογγυλό τραπέζι ο Αθανάσιος Παπαπαναγιώτου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της «Δρομέας» στη διάρκεια της συνάντησής μας στα γραφεία της εταιρείας στην Αθήνα. Ήταν ένα «έξυπνο» και όμορφο έπιπλο, κατασκευασμένο ώστε να σου επιτρέπει να τρως καθισμένος αναπαυτικά στην πολυθρόνα σου. Κατάλαβα έτσι καλύτερα την απάντηση που μου είχε δώσει λίγο πριν, όταν τον ρώτησα για το μυστικό της επιτυχίας του: «Να σκέπτομαι και να αναπτύσσω, αυτό είναι τρόπος ζωής για μένα. Να κάνω σχέδια στο μυαλό μου και στα χαρτιά για αντικείμενα πιο καλά, πιο ανταγωνιστικά, πιο έξυπνα». Το «κυνήγι» της πρωτοτυπίας και το ανήσυχο πνεύμα χαρακτηρίζουν την πορεία αυτού του δραστήριου ανθρώπου. Από τα πρώτα βήματα του «Δρομέα» μέχρι σήμερα, που η εταιρεία διαθέτει περίπου 50 ευρεσιτεχνίες. «Αλλιώς δεν μπορείς να διακριθείς», λέει ο κ. Παπαπαναγιώτου.





ΚΑΘΕΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ Κοπή και φινιρίσμα στη μονάδα ξύλου. (1) Με αρωγό την τεχνολογία: ρομποτική συγκόλληση στη μονάδα μετάλλου. (2) Συναρμολόγηση καθίσματος στο αντίστοιχο τμήμα. Όλα τα εξαρτήματα έχουν παραχθεί εξ ολοκλήρου στις εγκαταστάσεις του «Δρομέα». (3)



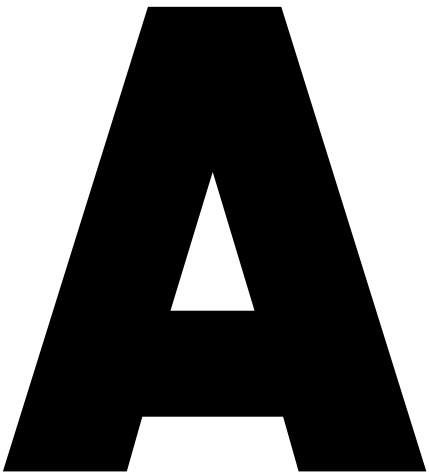
Ο ΔΡΟΜΕΑΣ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

Εργαζόμενοι **180**
Κατάγονται από τις Σέρρες και τη γύρω περιοχή.

50
ευρεσιτεχνίες

40.000
κωδικοί προϊόντων

Κτιριακές εγκαταστάσεις έκτασης **55.000 τ.μ.**
σε οικόπεδο 115.000 τ.μ.
στη Βιομηχανική Περιοχή των Σερρών



Αφορμή για τη συνάντησή μας ήταν οι δύο πρόσφατες μεγάλες επιτυχίες του «Δρομέα»: η σύμβαση για την αποκλειστική προμήθεια επίπλων γραφείου όλων των υπηρεσιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την επόμενη πενταετία, προϋπολογισμού 30 εκατ. ευρώ, και μία ακόμη, με τον γερμανικό στρατό για την προμήθεια ερμαριών αξίας 1 εκατ. ευρώ.

Από τα τροχόσπιτα στα έπιπλα

Όλα ξεκίνησαν το 1979, όταν ο πολιτικός μηχανικός Αθανάσιος Παπαπαναγιώτου από τις Σέρρες ίδρυσε μια εταιρεία με αντικείμενο τα τροχόσπιτα μαζί με τα δύο του αδέρφια Γιώργο και Γιάννη (στη συνέχεια, ο Γιώργος απεβίωσε και ο Γιάννης αποχώρησε από τον «Δρομέα» και σήμερα δραστηριοποιείται στις ενεργειακές λύσεις). Είχε προηγηθεί ο μεγάλος σεισμός της Θεσσαλονίκης και σκέφτηκαν μια κατασκευή που εν στάσει ξεδιπλώνε σαν σκηνή και εν κινήσει ήταν τροχόσπιτο. Πήραν διπλώμα ευρεσιτεχνίας και άρχισαν την παραγωγή. Η πορεία της εταιρείας, τόσο με ελληνικά όσο και με εισαγόμενα προϊόντα, ήταν εντυπωσιακή μέχρι το 1986, οπότε άρχισε να μειώνεται η

ζήτηση τροχόσπιτων στη χώρα μας. Αποφάσισαν τότε να στραφούν σταδιακά στα έπιπλα γραφείου. Διατήρησαν την επωνυμία «Δρομέας», που ταίριαζε μεν απόλυτα στα τροχόσπιτα, αλλά φαινόταν άσχετη με το νέο τους αντικείμενο. Και όμως, την καθιέρωσαν.

Τον επόμενο χρόνο κέρδισαν το διαγωνισμό για την πρώτη τους μεγάλη δουλειά -4.500 σταθμούς εργασίας για το Μέγαρο του ΟΤΕ στο Μαρούσι- ενώ ακολουθούν πολλές επιτυχίες, όπως η επίπλωση όλων των σταθμών του Αττικό Μετρό με καθίσματα αναμονής (2000), η επίπλωση όλων των αεροδρομίων της χώρας και όλων των διοικητικών και ιατρικών υπηρεσιών του ΙΚΑ (2001) και η επίπλωση των Ολυμπιακών εγκαταστάσεων διαμονής αθλητών και δημοσιογράφων (2004). Στο μεταξύ, από το 2000 η εταιρεία μπαίνει στο Χρηματιστήριο. Την περίοδο 2001-2009 επενδύουν περίπου 40 εκατ. ευρώ σε μηχανολογικό εξοπλισμό και κτιριακές εγκαταστάσεις. Από το 2009 περιορίστηκαν σε επενδύσεις συντήρησης. Γιατί; «Αφενός μας αιφνιδίασε η πτώση στην ελληνική αγορά, λόγω της κρίσης που άρχισε το 2008, και αφετέρου δεν μπορέσα-



«Το να κάνω σχέδια στο μυαλό μου και στα χαρτιά για αντικείμενα πιο καλά, πιο ανταγωνιστικά, πιο έξυπνα είναι τρόπος ζωής για μένα.»

ΑΘ. ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ



με να γευτούμε τους καρπούς όσων επενδύσαμε στην ελληνική αγορά».

Ανοίχτηκαν και στο εξωτερικό. «Η στρατηγική μας ήταν, με λίγα λόγια, να στραφούμε σε διαγωνισμούς για μεγάλα πρότζεκτ. Γιατί οι ιδιώτες έμποροι δεν μας γνώριζαν, ήμασταν άγνωστη εταιρεία». Η πρώτη μεγάλη διεθνής επιτυχία ήρθε το 2009 (αφορούσε έπιπλα για την Ε.Ε.). Ακολούθησαν πολλές άλλες μικρές και μεγάλες - ανάμεσά τους το ερευνητικό κέντρο CERN στην Ελβετία. «Μπορεί να τα διηγείται κανείς σαν χρονολόγιο και να μοιάζουν όλα εύκολα. Δεν ήταν όμως. Σε αυτούς τους διαγωνισμούς συμμετέχουν οι μεγαλύτερες εταιρείες του κόσμου», λέει ο κ. Παπαπαναγιώτου.

Δεν επαναπαύτηκαν όμως στις επιτυχίες στους διεθνείς διαγωνισμούς. Έχουν πλέον συνεργάτες μεγάλους εμπόρους διανομής, κυρίως σε Βέλγιο και Γερμανία - πρόσφατα απέκτησαν εκθεσιακό χώρο για τα προϊόντα τους στο Βέλγιο, ενώ στη Γερμανία ξεκίνησαν συνεργασία με μια εταιρεία με ευρύ δίκτυο εμπόρων που, δίπλα στα δικά της μεταλλικά ερμάρια, προωθεί γραφεία του «Δρομέα». Και φυσικά, όντας μία από

τις μεγαλύτερες, αν όχι η μεγαλύτερη εταιρεία επίπλων γραφείου στην Ελλάδα, διαθέτει ένα ευρύ δίκτυο καταστημάτων και στη χώρα μας.

5 ανεξάρτητες μονάδες παραγωγής

Το μεγάλο πλεονέκτημα του «Δρομέα», σύμφωνα με τον ιδρυτή του, είναι η καθετοποιημένη παραγωγή. «Μπορεί να θεωρείται ντεμοντέ μοντέλο για ανεπτυγμένες χώρες, εμείς το ακολουθήσαμε κατ' ανάγκη». Το εργοστάσιό τους σε μια έκταση 115 στρεμμάτων στη βιομηχανική ζώνη των Σερρών αποτελείται από 5 ανεξάρτητες μονάδες παραγωγής (ξύλου, μετάλλου, χύτευσης αλουμινίου, πλαστικού και πολυουρεθάνης, ταπεταρίας). Αυτό τους επιτρέπει να μπορούν να κατασκευάζουν με εγγυημένη ποιότητα -αφού τα παράγουν οι ίδιοι- τα εξαρτήματα που συναρμολογούνται για το τελικό προϊόν. Αναλαμβάνουν ακόμα εξειδικευμένες δουλειές για άλλες εταιρείες: κατασκευάζουν στοιχεία για κινητήρες θαλάσσης για τη MTU και εξαρτήματα για φορτηγά της Mercedes.

Τον ρωτώ για τα capital controls και τις συνέπειές τους. «Είναι επώδυνα για

μας με την εξής έννοια. Επειδή εισάγουμε συνάλλαγμα, μπορούμε και να εξάγουμε όποτε χρειάζεται, σύμφωνα με το νόμο. Έχει καλάσει όμως η ισορροπία. Η σχέση με τους προμηθευτές μας ήταν ελεύθερη. Τώρα, όλοι ζητούν πρώτα να εξοφλήσουμε και μετά φορτώνουν. Αυτό δημιουργεί νέα οικονομικά δεδομένα: παίρνουμε μια παραγγελία και χρειάζομαστε 2, 3, 4 εβδομάδες να την ολοκληρώσουμε. Την παραδίδουμε και ο πελάτης μάς λέει θα σου δώσω επιταγή δύο μηνών, ενός μήνα... Εμείς, όμως, έχουμε προπληρώσει τους προμηθευτές ένα μήνα πριν...»

Η συζήτησή μας «βάρυνε» με τα θέματα της επικαιρότητας. Τον ρωτώ για τα παιδιά του και το πρόσωπό του φωτίζεται. Μου μιλάει για την κόρη του Σοφία, που είναι ξεναγός και ζει στη Φλωρεντία - του έχει χαρίσει τρία εγγόνια. Για τη νομική Μαρία - συνεχίζει τις σπουδές της στο εξωτερικό. Για τον Κώστα - έχει σπουδάσει μαθηματικός και μηχανολόγος μηχανικός στο Ααχεν. Τον περιμένει, μόλις τελειώσει την πρακτική του στη Γερμανία, να επιστρέψει για να αναλάβει πιο ενεργό ρόλο στην εταιρεία. *