

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗΝ «Ε»

«Σε κάθε επιχειρηματικό περιβάλλον υπάρχουν ευκαιρίες και δυνατότητες»

Μιλά σήμερα στην ΕΡΕΥΝΑ ο Τρικαλινός αναπληρωτής καθηγητής Δρ. Ιωάννης Ι. Παπαδόπουλος του Τμήματος Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου του ΤΕΙ Λάρισας

«Σε κάθε αγορά, σε κάθε επιχειρηματικό περιβάλλον υπάρχουν ευκαιρίες και δυνατότητες. Το θέμα είναι να μπορούν οι επιχειρήσεις να τις αναγνωρίσουν και να είναι έτοιμες να πραγματοποιήσουν τις απαραίτητες αλλαγές ώστε να τις αξιοποιήσουν».

Συνέντευξη στον **ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΖΩΗ**

Αυτά δηλώνει σήμερα στην ΕΡΕΥΝΑ ο τρικαλινός αναπληρωτής καθηγητής Δρ. Ιωάννης Ι. Παπαδόπουλος του Τμήματος Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου του ΤΕΙ Λάρισας και υπεύθυνος του Εργαστηρίου Εφαρμοσμένου Μάρκετινγκ Διοίκησης και Οικονομίας. Έχει PhD στην Οικονομική των Επιχειρήσεων Ξύλου και στο Μάρκετινγκ Προϊόντων Ξύλου από το Α.Π.Θ. Διαθέτει πολύχρονη επαγγελματική και διδακτική εμπειρία σε θέματα πρότυπης οργάνωσης, διοίκησης, οικονομικής διαχείρισης, διάθεσης, εμπορίας και ερευνών αγορών προϊόντων Ξύλου.

Η συνέντευξη

■ **Ποια είναι η κατάσταση που επικρατεί σήμερα στην ελληνική αγορά των κλάδων Ξύλου και Επίπλου;**

«Είναι γεγονός σήμερα ότι γενικά παρατηρείται μια σημαντική μείωση της ζήτησης στην εσωτερική και διεθνή αγορά στα περισσότερα προϊόντα, λόγω της μείωσης του εισοδήματος των εργαζομένων, της αύξησης της ανεργίας, της μειωμένης ρευστότητας αλλά και της έλλειψης εμπιστοσύνης των καταναλωτών.

Η πρόβλεψη σε πηγές χρηματοδότησης έχει καταστεί ιδιαίτερα δύσκολη υπόθεση, αφού πλέον οι Τράπεζες χορηγούν με το σταγονόμετρο δάνεια, ακόμη και για υγιείς και φερέγγυες επιχειρήσεις, γεγονός που δημιουργεί ασφυξία στις επιχειρήσεις και στην αγορά.

Γενικά υπάρχει μια διάχυτη απαισιοδοξία των επιχειρήσεων σε όλα τα επίπεδα σχετικά με την ένταση της κρίσης στο αμέσως επόμενο διάστημα.

Βρισκόμαστε για άλλους στο μέσον της κρίσης και για άλλους ακόμη στην αρχή!! Έτσι, οι ελληνικές επιχειρήσεις βιώνουν μία πρωτόγνωρη αβεβαιότητα και οι περισσότερες παρακολουθούν ως θεατές τις εξελίξεις και περιμένουν να γίνει κάτι.

Τα κυριότερα προβλήματα των κλάδων του Ξύλου και των επίπλων σήμερα, που έχουν επιδεινωθεί και από την οικονομική κρίση και έχουν οδηγήσει σε μείωση των πωλήσεων, φαίνεται να είναι: α) η μειωμένη ζήτηση, που προκαλεί η πτώση της οικοδομικής δραστηριότητας, β) ο δύσκολος τραπεζικός δανεισμός και γ) οι πολλές ακάλυπτες επιταγές και φυσικά η μεγάλη διάρκεια αποπληρωμής τους».



■ **Υπάρχουν στατιστικά στοιχεία που δείχνουν ποια είναι η πραγματική κατάσταση που επικρατεί σήμερα στην ελληνική αγορά των κλάδων Ξύλου & επίπλου;**

«Αναζητώντας στατιστικά δεδομένα ειδικά για τον κλάδο του Ξύλου, διαπιστώθηκε ότι ο Δείκτης Βιομηχανικής Παραγωγής, σημείωσε το Σεπτέμβριο του 2010 μείωση κατά 7,4% σε σχέση με τον αντίστοιχο μήνα του 2009 και ανήλθε στις 65,8 μονάδες με έτος βάσης (100) το 2005. Να σημειωθεί ότι η αντίστοιχη μείωση μεταξύ 2008 και 2009 είχε ανέλθει σε 16,7%. Για τα έπιπλα ο Δείκτης αυτός μειώθηκε κατά 18,2% (Οκτ. 2010/Οκτ. 2009). Αντίστοιχα ο μέσος δείκτης 12μηνων περιόδων του Δείκτη Κύκλου Εργασιών στη Βιομηχανία του κλάδου του Ξύλου Οκτ.2009 – Σεπτ. 2010 σε σχέση με την περίοδο Οκτ.2008 - Σεπτ. 2009 μειώθηκε κατά 17,3%, ενώ για τα έπιπλα μειώθηκε κατά 31,1%. Για το ίδιο όμως διάστημα ο Δείκτης Τιμών Υλικών Ξυλείας και προϊόντων Ξύλου που χρησιμοποιούνται για την κατασκευή νέων κτιρίων κατοικιών αυξήθηκε κατά 0,7% φθάνοντας στο ύψος των 118,3 μονάδων με έτος βάσης (100) το 2005. Επίσης είναι γνωστό ότι οι πωλήσεις Ξυλείας, προϊόντων Ξύλου και επίπλων επηρεάζονται άμεσα από την οικοδομική δραστηριότητα. Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΣΥΕ ο αριθμός των εκδοθεισών οικοδομικών αδειών στο σύνολο της χώρας μειώθηκε κατά το διάστημα Σεπ. 2009-Αύγ. 2010 σε σχέση με το αντίστοιχο Σεπτ.2008-Αύγ. 2009 κατά 10,6%. Οι μεγαλύτερες μειώσεις σημειώθηκαν στη Δυτική Μακεδονία (-21,2%), στο Βόρειο Αιγαίο (-18,2%) και στην Κρήτη (-16,8%). Μόνο η Περιφέρεια της Δυτικής Ελλάδας εμφάνισε θετική μεταβολή (+1,6%)».

■ **Σε αυτή τη δύσκολη συγκυρία για τις ελληνικές επιχειρήσεις των κλάδων Ξύλου & επίπλου φαίνεται κάποιο φως στον ορίζοντα;**

«Σε κάθε αγορά, σε κάθε επιχειρηματικό περιβάλλον υπάρχουν ευκαιρίες και δυνατότητες. Το θέμα είναι να μπορούν οι επιχειρήσεις να τις αναγνωρίσουν και να είναι έτοιμες να

πραγματοποιήσουν τις απαραίτητες αλλαγές ώστε να τις αξιοποιήσουν.

Έτσι θα πρέπει κατά την ταπεινή μου γνώμη, αρχικά να αλλάξει ο τρόπος σκέψης των επιχειρηματιών που έκαναν business μέχρι σήμερα, να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό και να συνειδητοποιηθούν οι νέοι κανόνες της αγοράς. Για τον τομέα της αγοράς του Ξύλου θα μπορούσε π.χ να δοθεί έμφαση: α) στην παραγωγή & εμπορία Ξυλείας & προϊόντων Ξύλου που προέρχονται από αειφορικά διαχειριζόμενα δάση, β) στη συμμετοχή στο υπό σύσταση cluster αειφόρου δόμησης με αξιοποίηση των ευκαιριών που παρουσιάζονται με την κίνηση των «πράσινων» σπιτιών. Η αειφόρος δόμηση αφορά το σχεδιασμό, την κατασκευή και τη λειτουργία κτιρίων και τοπιών που ενσωματώνουν: την ενεργειακή αποδοτικότητα, την εξοικονόμηση νερού, την ελαχιστοποίηση αποβλήτων, την πρόληψη της μόλυνσης, την αποδοτικότητα των πόρων στα χρησιμοποιούμενα υλικά και την ποιότητα ζωής στο εσωτερικό των κτιρίων, σε όλες τις φάσεις της ζωής ενός κτιρίου. Το ρεύμα των «πράσινων» κτιρίων φαίνεται να έρχεται και

Θα πρόσθετα τέλος, ότι η θετική ενέργεια, ο ενθουσιασμός, η πίστη στον εαυτό τους, η αληθινή αγάπη στα προϊόντα, η μικρή έμφαση στα άσχημα νέα (που ρίχνουν το ηθικό), η προσπάθεια μετάδοσης των καλών νέων και η καλλιέργεια μιας ειλικρινούς σχέσης με τους πελάτες, θα οδηγήσουν τις επιχειρήσεις του Ξύλου στο αύριο με θετικό τρόπο».

■ **Ποια είναι τα πρόσφατα αποτελέσματα έρευνάς σας, που είδε το φως της δημοσιότητας, σχετικά με την μεγάλη επαγγελματική αποκατάσταση των αποφοίτων του Τμήματός σας;**

«Σήμερα έχει επιτευχθεί μια σχέση win to win μεταξύ των επιχειρήσεων, των σπουδαστών και των καθηγητών του Τμήματος, καθώς οι επιχειρήσεις βρίσκουν επιτέλους μετά από πολλά χρόνια τα καταλληλότερα στελέχη για να τους στηρίξουν, να σχεδιάζουν, να οργανώσουν την παραγωγή και να γίνουν αυτές πιο παραγωγικές, περισσότερο αποτελεσματικές και να σταθούν επάξια στον έντονο σημερινό ανταγωνισμό. Οι ικανοί σπουδαστές πριν ακόμη πάρουν το πτυχίο τους έχουν εξασφαλίσει σχεδόν την επαγγελματική τους αποκατάσταση. Σύμφωνα με τα πρώτα αποτελέσματα έρευνας που πραγματοποιήθηκε στο Τμήμα Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου του Παραρτήματος Καρδίτσας του ΤΕΙ Λάρισας από μένα και το συνάδελφο καθηγητή Γ. Μαντάνη, λίγη ώρα πριν την πρόσφατη τελετή ορκωμοσίας (13/12/2010) των 48 νέων αποφοίτων του, αναδείχθηκαν ορισμένα πολύ ενδιαφέροντα στοιχεία όπως: α) Το ποσοστό επαγγελματικής απασχόλησης των τελειόφοιτων σπουδαστών πριν τη λήψη του πτυχίου τους έχει ανέλθει στο 80%, ποσοστό μοναδικό υψηλό ίσως, αν συνυπολογιστεί κανείς ότι η σημερινή κρίση έχει πλήξει και τις ελληνικές επιχειρήσεις των κλάδων Ξύλου-επίπλου, β) πολύ ενθαρρυντικό για το έργο που πραγματοποιείται στο Τμήμα είναι το γεγονός ότι σε ποσοστό 95% οι απόφοιτοι δηλώνουν ότι θα συνιστούσαν σε φίλους τους ανεπιφύλακτα το Τμήμα Σχεδιασμού & Τεχνολογίας Ξύλου & Επίπλου για μελλοντικές σπουδές, ενώ γ) πολύ σημαντικό σημείο για το ίδιο το Τμήμα και το επίπεδο των σπουδών του, είναι το διαμφισβητούμενο γεγονός ότι το 87% των αποφοίτων δηλώνει ότι θα επέλεγε το ίδιο επάγγελμα – ειδικότητα αν σήμερα είχε δυνατότητα επιλογής, ενώ μόνο το 8% θα επέλεγε κάτι διαφορετικό. Τέλος, πολύ σύντομα το Τμήμα Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου θα ανακοινώσει και τα αποτελέσματα πανελλαδικής & παγκυπριακής έρευνας για τη συνολική απασχόληση όλων των αποφοίτων του (>300 σε αριθμό), από το 2004 έως και σήμερα».



Οι ελληνικές επιχειρήσεις βιώνουν μία πρωτόγνωρη αβεβαιότητα και οι περισσότερες παρακολουθούν ως θεατές τις εξελίξεις και περιμένουν να γίνει κάτι.

στην Ελλάδα, μέσα στην επόμενη δεξιά, γ) στην πιστοποίηση της Ξυλείας & προϊόντων Ξύλου σύμφωνα με τους ευρωπαϊκούς κανονισμούς, δ) στη διασφάλιση της ποιότητας με εισαγωγή ISO 9000, την περιβαλλοντική διαχείριση ISO14000, την Υγιεινή & Ασφάλεια Εργασίας ISO18000, ε) στην καινοτομία και την τεχνολογία (προϊόντα/μέθοδοι), στ) στην είσοδο σε νέες αγορές και γιατί όχι σε διεθνείς αγορές (εξωστρέφεια).

Μια νέα τάση είναι να αξιοποιούνται οι διαδικτυακές εικονικές εκθέσεις και να μεγιστοποιείται έτσι η προβολή των προϊόντων των επιχειρήσεων σε πολύ μεγάλο και εξειδικευμένο τμήμα της αγοράς που μπορεί να ανέρχεται σε αρκετές εκατοντάδες χιλιάδες υποψήφιος αγοραστές, συνεργάτες από όλο τον κόσμο με πολύ χαμηλό κόστος (1.000 ευρώ περίπου για μια φιλοξενία 1-6 μηνών στη εικονική διαδικτυακή έκθεση) και πολλά άλλα.