



ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΚΑΙ ΕΦΕΤΟΣ ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΔΟΜΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ

# Η ΝΕΟΤΕΧ εξάγει τα προϊόντα της και δεν... εισάγει την κρίση

► ΡΕΠΟΡΤΑΖ | Γ. ΑΝΔΡΙΩΤΗΣ  
andriotis@kerdos.gr

**Μ**ε πυλώνες την ενίσχυση του εξαγωγικού της προσανατολισμού, τον σχεδιασμό μίας σειράς από νέα προϊόντα, υψηλής προστιθέμενης αξίας, αλλά και την ολοκλήρωση επενδύσεων μηχανολογικού εξοπλισμού για επαύξηση της παραγωγικής της ισχύος, αντιμετωπίζει τις προκλήσεις του 2010 η εταιρεία παραγωγής και εμπορίας ειδικών δομικών υλικών **ΝΕΟΤΕΧ**.

Πρώτο δείγμα γραφής αυτής της στρατηγικής, που έρχεται σαν συνέχεια ενός 2009 στη διάρκεια του οποίου η εταιρεία αύξησε τα κέρδη προ φόρων κατά 5,38% (720 χιλ. ευρώ έναντι 680 χιλ. ευρώ το 2008), αποτελεί το πρώτο εφετινό τρίμηνο, με τις πωλήσεις και εξαγωγές της ΝΕΟΤΕΧ να σημειώνουν περαιτέρω αύξηση.

Σύμφωνα με τον γενικό διευθυντή της ΝΕΟΤΕΧ, κ. **Αλέξανδρο Μπουσουλέγκα**, η αύξηση των πωλήσεων στο πρώτο εφετινό τρίμηνο ανήλθε στο 15%, ενώ εκείνη των εξαγωγών είναι ακόμη μεγαλύτερη (διπλασιασμός έναντι των εξαγωγών που πραγματοποίησε η εταιρεία κατά το περυσινό αντίστοιχο χρονικό διάστημα).

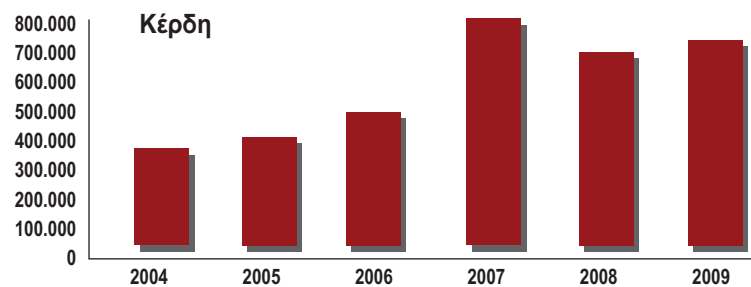
## ΤΟ ΑΝΑΧΩΜΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Όπως εξηγεί ο ίδιος «*πρόκειται για ένα καλό ανάχωμα στις δύσκολες εποχές, που μπορεί και αντισταθμίζει μέρος ενδεχόμενων απωλειών στο εσωτερικό, κυρίως από τη στιγμή κατά την οποία ο κατασκευαστικός κλάδος εξακολουθεί να πλήττεται βαθύτατα και η πώση των νέων κατασκευών να συνεχίζεται με διπλάσια ποσοστά*».

«*Σε μία περίοδο αποδυνάμωσης της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων εμείς έχουμε πετύχει εντυπωσιακή αύξηση των εξαγωγών, χάρη στην είσοδο των προϊόντων μας σε νέες αγορές του εξωτερικού και την αύξηση των μεριδίων μας στις χώρες που έχουμε εισέλθει σταδιακά τα τελευταία χρόνια. Εξάγουμε άμεσα τα προϊόντα μας στη Δυτική, Νοτιοανατολική Ευρώπη και Εγγύς Ανατολή και λέω άμεσα, γιατί μέσω των δικτύων αυτών και του ηλεκτρονικού εμπορίου καθαίνουμε ότι φτάνουν μέχρι τον Καναδά, την*



Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Αλέξανδρος Κατραούζος



*Αφρική, ακόμη και την Ιαπωνία*», συμπληρώνει ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. **Αλέξανδρος Κατραούζος**.

## «ΤΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ»

Ευτυχής για την εταιρεία του, και για το γεγονός ότι προϊόντα της όπως η εποξειδική βαφή Νεοροχ και το στεγανωτικό νέας τεχνολογίας Revinex Flex, κατακτούν αγορές σαν την Ελβετία, την Αγία Πετρούπολη, το μακρινό Καζάν του Ταταροστάν στη Ρωσία, ή ακόμη και απαιτητικές από πλευράς ποιότητας αγορές, όσο και σε ευαίσθητες προς την τιμή, όπως τα γειτονικά Σκόπια, ο κ. Κατραούζος θεωρεί ότι μία εταιρεία που θέλει να ελπίζει σε ένα λαμπρό μέλλον, οφείλει να φροντίζει συνεχώς γι' αυτό.

«*Συνεχίζουμε εστιάζοντας στο*

*αντικείμενο που γνωρίζουμε και μας καταξίωσε εδώ και δεκαετίες, τη στεγάνωση, την προστασία δαπέδων, την επισκευή και τα εξειδικευμένα σύνθετα υλικά. Εξακολουθούμε να είμαστε ηγέτες και να κάνουμε πρωταθλητισμό στα αθλήματα και τα γήπεδα που μας ενδιαφέρουν. Σε ένα αντιεπενδυτικό κλίμα αποβιομηχάνισης στην Ελλάδα, εμείς έχουμε δρομολογήσει επενδύσεις τόσο σε μηχανολογικό εξοπλισμό για επαύξηση της παραγωγικής ισχύος όσο και σε νέα πληροφοριακά συστήματα συνεργουρούμενοι και από τα ευρωπαϊκά αναπτυξιακά προγράμματα. Έχοντας υπερδιπλασιάσει τα κονδύλια για έρευνα και ανάπτυξη, δεν υποκαθιστούμε μόνο αρκετά εισαγόμενα με ιδιοπαραγόμενα υλικά, ούτε βελτιώνουμε μόνο υφιστάμενες συνταγές. Το βασικότερο*



*είναι ότι αφουγκραζόμενοι τα μηνύματα της αγοράς έχουμε σχεδιάσει μία σειρά από νέα πολλά υποσχόμενα προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας για το 2010», τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος της ΝΕΟΤΕΧ.*

## ΔΙΚΤΥΟ ΚΑΙ ΥΠΟΔΟΜΕΣ

Αντίστοιχη είναι και η βαρύτητα που δίνεται στο εμπορικό δίκτυο της ΝΕΟΤΕΧ, όπως και στη διαμόρφωση των υποδομών, καθώς και οι δύο αυτοί παράγοντες έπαιξαν σημαντικό ρόλο στην αναπτυξιακή πορεία των τελευταίων χρόνων.

«*Σε ό,τι αφορά το εκτεταμένο μας εμπορικό δίκτυο από την Κάρπαθο έως την Κόνιτσα και από την Καλαμάτα μέχρι την Ορεσιτιάδα, έχουμε δρομολογήσει μία σειρά από προωθητικές ενέργειες με προτεραιότητα τους πελάτες με τους οποίους διατηρούμε μία έμπρακτη σχέση αμοιβαίας ωφέλειας και αξίζει να στηρίζουμε, πόσο μάλλον σε δύσκολες στιγμές. Για τον τεχνικό κόσμο, κατασκευαστικό και υπεργολαβικό, έχοντας διαπιστώσει το έλλειμμα ενημέρωσης και επιλογής ορθών λύσεων, έχουμε σχεδιάσει στο πλαίσιο μίας στενότερης προσέγγισης αντίστοιχες ενέργειες, όπως επισκέψεις και στοχευμένα σεμινάρια, τόσο σε συμβατικές μεθόδους εφαρμογών των υλικών μας όσο και σε νέες.*

«*Ιδιαίτερο βάρος δώσαμε και στη διαμόρφωση σύγχρονων υποδομών και συμβατών στην υλοποίηση της στρατηγικής μας. Στο ίδιο πελατοκεντρικό πνεύμα αποφασίστηκε η δημιουργία υποκαταστήματος στη Θέρμη Θεσσαλονίκης με λειτουργία ενός συνόλου τμημάτων για την πληρέστερη εξυπηρέτηση των συνεργατών μας στη Βόρεια Ελλάδα και τις χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Τη μεγαλύτερης κλίμακας επένδυση απέτελεσε η λειτουργία από τα τέλη του 2006 ενός ενιαίου ιδιόκτητου εργοστασίου-κέντρου διανομής σε ένα πολύ κομβικό σημείο στη ΒΙΠΕ Μάνδρας Αττικής. Έχοντας διπλασιάσει τα μεγέθη μέσα σε μία πενταετία, στις αρχές του 2008 μεταφέραμε και τα κεντρικά μας γραφεία στο εργοστάσιο. Στο ίδιο διάστημα, αναδιοργανώθηκε η εταιρεία σε δύο βασικούς τομείς, τα δομικά υλικά με έδρα τη Μάνδρα και τα σύνθετα με επίκεντρο τη Βίττωρος Ουγκώ στην πλατεία Καραϊσκάκη», καταλήγει ο κ. Κατραούζος.*

## ΙΣΤΟΡΙΚΟ - ΒΑΣΙΚΟΙ ΣΤΑΘΜΟΙ

Η αρχή για τη ΝΕΟΤΕΧ γίνεται σε ένα μικρό χώρο στην οδό Θεμιστοκλήους στο κέντρο της Αθήνας, όπου ο Αλέξανδρος Κ. Κατραούζος ιδρύει εταιρεία με σκοπό την εμπορία και εφαρμογή μονωτικών υλικών. Το 1970 η ΝΕΟΤΕΧ μετατρέπεται σε ανώνυμη εταιρεία και παραγωγική επιχείρηση επενδύοντας περαιτέρω στα εποξειδικά συστήματα με τα αναγνωρίσιμα σήματα Νεοροχ και Εροχοι, καθώς και στα επαγγελματικά στεγανοποιητικά Betoflix, Silatex, ενώ παράλληλα ξεκινά τη διάθεση του βελτιωτικού κονιαμάτων Revinex.

Οι αυξημένες ανάγκες σε χώρους καλύπτονται με διαδοχικές επεκτάσεις στο Μεταξουργείο και στέγαση των διοικητικών υπηρεσιών από το 1976 έως το 2002 στο Μοσχάτο. Ο πρόωρος θάνατος του ιδρυτή συνοδεύεται από την ολοένα και μεγαλύτερη ένταξη στην επιχείρηση του γιου του, κ. **Αθανασίου Κατραούζου**. Από κοινού με τον κ. **Ορέστη Χάσο** προχωρούν στη διασπορά του ονόματος ΝΕΟΤΕΧ και στην τεκνογνωσίας της στεγάνωσης εκτός Αθηνών μαζί με τοπικούς συνεργάτες, στη Θεσσαλονίκη, στα μεγάλα τουριστικά νησιά, στην πορεία των ετών και σε περισσότερα μέρη της Περιφέρειας. Επιπλέον, ο κ. Αθανάσιος Κατραούζος, τις δεκαετίες του '80 και '90 σφυρηλάτει περισσότερο τις σχέσεις με προμηθευτές του εξωτερικού, εμπλοκίζοντας την γκάμα και αυξάνοντας τον αριθμό και το φάσμα του πελατολογίου. Παράλληλα, από τις πρώτες στον κλάδο της, η ΝΕΟΤΕΧ πιστοποιείται το 1999 με το ISO 9002 (νυν 9001). Από το 2007 η εταιρεία είναι πιστοποιημένη και με ISO 14001 (Σύστημα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης). Το κατώφλι του 21ου αιώνα βρίσκει την εταιρεία να προμηθεύει μία σειρά από Ολυμπιακά έργα, όπως το Αττικό Μετρό, το Ολυμπιακό Χωριό, την ανακαίνιση του ΟΑΚΑ, το «Ελευθέριος Βενιζέλος» κ.λπ., ενώ με τη συνταξοδότηση και αποχώρηση του κ. Ορέστη Χάσου το 2002, την ανάληψη των νήων παίρνει ο γγονός του ιδρυτή, κ. Αλέξανδρος Αθ. Κατραούζος.