

**PROFILO DI AZIENDA**

## Hellenic Plastic, l'intraprendenza Greca

La crisi economica che ha colpito nel 2009 la Grecia è stata determinata da un eccesso di debito pubblico e sul drammatico rapporto tra l'indebitamento e il prodotto interno lordo. Una crisi che è stata anche il sintomo che ha messo in evidenza il flebile equilibrio che domina nella zona Euro.

A distanza di quasi due anni la nazione ellenica si sta ancora portando dietro lo strascico della crisi ma con una grande volontà di uscire dal tunnel. Una crisi che ha colpito anche il settore dei prodotti in carta tissue, con un calo di 10.000 tonnellate in un mercato che ne vale 145.000 l'anno.

### Maura Leonardi

Un esempio di intraprendenza e forza imprenditoriale è l'azienda Hellenic Plastic con all'attivo un turnover nel 2010 di oltre 30 milioni di Euro. Gli stabilimenti si trovano nella zona industriale di Aspropyrgos, 20 chilometri dal centro di Atene. Nove sono le linee di trasformazione che lavorano a pieno regime nello stabilimento di Atene: due dedicate alla produzione di rotoli igienici e asciugatutto, una linea industriale, una linea solo per prodotto igienico e 5 linee per tovaglioli. Un parco macchine completo per la trasformazione dei prodotti in carta tissue al quale si affianca anche una linea di produzione per pannolini per incontinenza.

**ALLA BASE DELLA FILOSOFIA AZIENDALE C'È L'INTRAPRENDENZA GRECA**, uno spirito vigoroso e creativo che ha permesso a Hellenic Plastic di crescere sia nel mercato interno che all'estero. Il 10% del loro fatturato è dato dalle esportazioni mentre il 35% è dato dalla produzione dei marchi privati ed il restante 55% dalla vendita dei loro prodotti a marchio Regina e Best che coprono sia la linea dei rotoli (igienici, asciugatutto, industriali), dei tovaglioli e anche degli articoli per incontinenza. Formazione del personale, fiducia, puntualità nelle consegne, efficienza, serietà, e tanta voglia di lavorare con passione sono le linee guida di questa azienda. Tratti somatici riconosciuti dai partner commerciali che da anni lavorano con loro.

**ALLA GUIDA DI HELLENIC PLASTIC, SOULIS ANTONAKIS, STAVROS MERMIGAS E ARISTOTELIS NAKOPOULOS**, tre figure di riferimento e partners veramente speciali. Un'equipe forte, in cui il gioco di squadra è la carta vincente. Questo team ha permesso all'azienda di avere una visione lungimirante e guidare il business con molta intraprendenza come testimoniano gli investimenti fatti in termini di tecnologia e nel campo immobiliare. La ribobinatrice modello MILE 7.1 della Fabio Perini S.p.A. in funzione dall'ottobre 2010, nuovo acquisto del parco macchine produttivo, ha permesso di aumentare il turnover aziendale segnando il passo per la crescita futura dell'azienda garantendo una trasformazione di 15.000 tonnellate l'anno. Un obiettivo non solo quantitativo ma anche qualitativo mirato a migliorare le performance di fornitura di Hellenic. Per aprile 2011 è prevista anche la messa in produzione della seconda linea di assorbenti per l'incontinenza e una nuova linea di trasformazione per rotoli che entrerà in funzione a giugno di questo anno. Tanti e importanti obiettivi che confermano la volontà di arrivare ad una produzione totale di 30.000 tonnellate nel 2011.

**"NOI CREDIAMO NEL NOSTRO LAVORO, NELLA NOSTRA AZIENDA** nonostante le problematiche economiche finanziarie del nostro paese. Nel 2005 abbiamo investito in 51.000 m<sup>2</sup> di terreni di cui 18.000 m<sup>2</sup> destinati a fabbricati con la volontà, nel 2012, di costruire altri fabbricati per una ulteriore superficie di 8.000 m<sup>2</sup>. Ad oggi abbiamo 100 collaboratori tra uffici e produzione. Efficienza di produzione sia tecnologica che delle risorse umane, unite ad un servizio puntuale sono i nostri punti di forza. Garantire il servizio significa per noi essere autonomi, e per questo da qualche anno abbiamo fondato anche una nostra azienda privata di trasporto, una squadra di 25 autotrasportatori e altrettanti camion che ci permettono un servizio impeccabile di consegna soprattutto con la grande distribuzione, dove la necessità di essere on-time è vitale. Una scelta strategica che ovvia al problema di eventuali scioperi o altri contrattempi tecnici." Ci spiega Soulis Antonakis.

**"IL 10% DEL NOSTRO BUSINESS È ALL'ESTERO:** esportiamo in Romania, Cipro, Bulgaria, Croazia parte anche in Albania e presto in Italia, e questo grazie anche ai vantaggiosi costi di trasporto. Per il futuro il nostro scopo è quello di portare le esportazioni ad un 15% del nostro turnover. Un target raggiungibile grazie alle tariffe di esportazione

## PROFILO DI AZIENDA

agevolate. L'utilizzo dei containers per spedire e consegnare in molti porti Europei è economico e ci permetterà di aumentare le esportazioni garantendo prodotti e servizi di qualità ad un prezzo competitivo. Il principio alla base della nostra gestione è la formazione del personale unita ovviamente anche alle ottime relazioni di Hellenic con i nostri fornitori e i nostri clienti." Ci dice Aristotelis Nakopoulos.

**"AUMENTARE IL NOSTRO PORTAFOGLIO** significa acquisire piccoli e grandi clienti ampliando la nostra rete di vendite in Grecia. Quest'anno vogliamo superare il record in termini di fatturato registrato nel 2010. Il nostro target è di oltre 37 milioni di Euro potenziando le esportazioni, aumentando la nostra capacità produttiva, e offrendo un prodotto di qualità superiore con la garanzia di un servizio efficiente." Conclude Soulis Antonakis. Progetti ambiziosi che lasciano intravedere la grande forza di questa azienda decisa, e dotata di una grande passione, esempio della speciale intraprendenza greca. •