

SEABRIGHT

Ο ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της Seabright Αναστάσιος Μάλλιος



Οικογένεια Μάλλιου

Αναστάσιος, Παναγιώτης, Ηλίας Μάλλιος

Success story με πολύ... φως

Με κλειδί την εσωτερική παραγωγή και αντικλειδί τα πρωτεία στην εξωστρέφεια, η εταιρεία Seabright της οικογένειας Μάλλιου ειδικεύεται στον εξοπλισμό πλοίων, με απαρχή τα φωτιστικά, με ορίζοντα «εκτυφλωτικές» διεθνείς συνεργασίες και με ανοιχτό τελικό προορισμό

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ: ΓΙΩΡΓΟΣ ΤΟΓΙΑΣ

Αποτελεί οικογενειακή εταιρεία-μοντέλο, με αξιόλογες πωλήσεις εδώ και χρόνια και εξαγωγικό προσανατολισμό. Ηγέτιδα στον χώρο της και με παραγωγική βάση στην Ελλάδα, ενσαρκώνει όλα όσα ονειρεύονται να πετύχουν οι οικογενειακές επιχειρήσεις, αλλά δύσκολα τα καταφέρνουν. Όμως η Seabright της οικογένειας Μάλλιου τα έχει καταφέρει. Το ξεκίνημά της ανάγεται 40 χρόνια πίσω, όταν ο Αναστάσιος Μάλλιος με συνοδοιπόρο τη σύζυγο του Σοφία Μάλλιου-Τσουκάτου, δρα-

στηριοποιήθηκε στον τομέα του εξοπλισμού πλοίων. Γρήγορα συνειδητοποίησε ότι υπήρχαν ευκαιρίες στον χώρο, αφού ως τότε όλα τα υλικά εισάγονταν από τη Βόρεια Ευρώπη. Στα μέσα της δεκαετίας του 1980 ξεκίνησε η παραγωγή των πρώτων φωτιστικών, ενώ 20 χρόνια αργότερα η εταιρεία αναβάθμισε και επέκτεινε τις παραγωγικές της ικανότητες, θέλοντας να ενισχύσει το παραγωγικό της αποτύπωμα. Λίγο μετά το ξεκίνημα της οικονομικής κρίσης, αποφάσισε να επενδύσει στην εξωστρέφεια και να κυνηγήσει δουλειές και εκτός Ελλάδας. Από τότε έχει συνε-

χή ανοδική πορεία, με αύξηση 35-60% στην αξία πωληθέντων ετησίως, ρυθμοί πρωτόγνωροι για επιχειρήσεις τέτοιου μεγέθους. Συναντήσαμε τα τρία βασικά πρόσωπα της Seabright, τον ιδρυτή Αναστάσιο Μάλλιο και τους υιούς Παναγιώτη και Ηλία. «Η εταιρεία μας ξεκίνησε ως προμηθεύτρια ηλεκτρολογικού εξοπλισμού και αυτοματισμών, αναλαμβάνοντας μεγάλες μετασκευές πλοίων στο Πέραμα. Καλύπταμε όλο το προϊόντικό φάσμα ναυτιλιακού ηλεκτρολογικού υλικού, καλώδια και φώτα, κυρίως εισαγόμενα. Μ' αυτή τη βάση ξεκινήσαμε και να κατασκευά-

ζουμε φωτιστικά. Το 2013 ήρθε η πρώτη παραγγελία εξωτερικού για 1.060 φωτιστικά. Κάναμε δυόμισι μήνες να την τελειώσουμε· έσπαγαν τα καλούπια, ήταν καινούργια, πρώτη φορά μπήκαν σε παραγωγή. Δουλεύαμε μέχρι τις 12 το βράδυ, έπρεπε να βγει η παραγγελία, αλλιώς θα ήταν καταστροφή για μας. Σήμερα ετοιμάζουμε 1.000 φωτιστικά σε μια μέρα. Είμαστε η μοναδική εταιρεία στην Ευρώπη που παράγουμε τοπικά, οι Ευρωπαίοι ανταγωνιστές μας έχουν μεταφέρει την παραγωγή στην Ασία. Είναι προστιθέμενη αξία για τους πελάτες μας το γεγονός ότι ελέγχουμε όλη τη

«Η ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΠΟΥ ΠΑΡΑΓΕΙ ΤΟΠΙΚΑ, ΟΛΟΙ

ΕΧΟΥΝ ΜΕΤΑΦΕΡΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΟΥΣ –Η ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ ΜΑΣ»

παραγωγική διαδικασία και μας τονίζουν διαρκώς. Ο μεγαλύτερός μας ανταγωνιστής μετέφερε την παραγωγή του στην Κίνα λίγο πριν τον κορονοϊό. Έκτοτε άρχισε να αντιμετωπίζει προβλήματα στις παραδόσεις, όχι όμως στην ποιότητα. Εμείς χτίσαμε στο πλεονέκτημα του ελέγχου παραγωγής και παραδόσεων και καταφέραμε να κερδίσουμε έργα τα οποία οι άλλοι δεν μπορούσαν να παραδώσουν. Εφάμιλλη ποιότητα, πολλές φορές ακόμα και τις ίδιες πρώτες ύλες, κι έτσι κερδίσαμε την εμπιστοσύνη και μεγάλο μερίδιο της αγοράς. Ο κορονοϊός μάς βοήθησε. Από τη μια υπήρχε χρηματοδοτική πίεση, από την άλλη οργανωθήκαμε και επικεντρωθήκαμε στο τμήμα της αγοράς που μας ενδιέφερε». **Πόσο εμπέρεσαν τον κλάδο σας τα προβλήματα στην εφοδιαστική αλυσίδα;**

Τη δεκαετία του 1980 ξεκίνησε η παραγωγή των πρώτων φωτιστικών, ενώ 20 χρόνια αργότερα η εταιρεία επεκτάθηκε. Λίγο μετά το ξεκίνημα της κρίσης, αποφάσισε να επενδύσει στην εξωστρέφεια. Από τότε έχει συνεχή ανοδική πορεία, με αύξηση πωλήσεων 35-60% ετησίως

«Οι αναταράξεις που ζούμε εδώ και χρόνια μάς δίνουν ένα μεγάλο πλεονέκτημα. Τα πλοία έρχονται και φεύγουν σε μια μέρα. Θέλουν άμεσα τα πράγματα, δεν υπάρχουν περιθώρια καθυστερήσεων. Εμείς είχαμε τα πάντα στο εργοστάσιό μας και μπορούσαμε να διαμορφώσουμε το πρόγραμμά μας, να κατευθύνουμε την παραγωγή εκεί που είναι άμεση η ανάγκη. Οι ανταγωνιστές μας δεν έχουν τέτοια δυνατότητα, γιατί βασίζονται σε παραγωγές OEM. Και, φυσικά, ρόλο παίζουν και οι ανταγωνιστικές τιμές μας.

Τιμή και ποιότητα έχουν προτεραιότητα. Ο χρόνος παράδοσης είναι κι αυτός σημαντικός. Μας πήρε χρόνο να εκπαιδεύσουμε τους προμηθευτές μας, αλλά ευτυχώς το καταφέραμε χωρίς τη στήριξή τους δεν θα ήταν εύκολα τα πράγματα». **Υπάρχουν συνέργειες στην ελληνική βιομηχανία εξοπλισμού πλοίων;**

«**Υ**πάρχει η HEMEXPO, που στήριξε όλες τις προσπάθειές μας. Είμαστε από τα ιδρυτικά της μέλη. Προσπαθούμε να βοηθάμε τον ένα τον άλλο στα πρότζεκτ που αναλαμβάνουμε. Το σημαντικό είναι, όμως, η ενδυνάμωση του ελληνικού brand στο εξωτερικό. Στην Ελλάδα, εκτός από ναυτιλία, έχουμε και κατασκευαστές ναυτιλιακού εξοπλισμού. Είναι πολύ δύσκολο να βγαίνεις εκτός μόνος σου. Πηγαίνουμε πολλοί κατασκευα-

γάλο ναυπηγείο της Νότιας Κορέας, που είχε τη συνολική επίβλεψη ακόμα και για τμήματα που κατασκευάστηκαν σε ευρωπαϊκά ναυπηγεία».

Στη Βόρεια Ευρώπη αναφέρουν αναλυτικά τη συμμετοχή των εταιρειών τους, τις προωθούν και τις στηρίζουν. Εδώ τι γίνεται; «Εδώ δεν έχουμε φτάσει σε τέτοιο επίπεδο. Γίνονται κάποιες προσπάθειες, μας ενδιαφέρει κι εμάς, είναι στις προτεραιότητες της HEMEXPO. Εμείς δεν έχουμε μάθει ακόμα να διαχειριζόμαστε τα ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά εργαλεία, ενώ οι Σκανδιναβοί τα χρησιμοποιούν για τη μερική χρηματοδότηση όλων των έργων τους. Στη δική μας πραγματικότητα δεν υπάρχει τέτοια εξωστρέφεια. Η HEMEXPO έσπασε αυτό το κατεστημένο, συνεργαζόμαστε για να πηγαίνουμε σε μεγάλα έργα στο εξωτερικό».

Κατά πόσο θα αλλάξει τα δεδομένα η επαναλειτουργία των μεγάλων ναυπηγείων στην Ελλάδα;

«**Ε**ίμαστε χαρούμενοι και περήφανοι για την επαναδραστηριοποίηση των ναυπηγείων και είμαστε έτοιμοι να στηρίξουμε την προσπάθεια –τόσο η Seabright όσο και η HEMEXPO. Η Ελευσίνια παρουσιάζει ήδη σημαντικό οικονομικό αντίκτυπο, με αρκετά πλοία που έρχονται για επισκευές και μετασκευές. Κι όχι μόνο εκεί. Νιώθουμε περηφάνια για όλα τα μεγάλα έργα που γίνονται στο Πέραμα, όπως τα πλοία της Blufferies. Στο παρελθόν εμείς είχαμε αναλάβει τα σημερινά BLUE STAR MYCONOS και BLUE STAR CHIOS και πολλά άλλα. Αυτή τη στιγμή το μεγαλύτερο μέρος των φωτιστικών που παράγουμε πηγαίνει στο εξωτερικό. Όνειρό μας είναι να ξεκινήσει η κατασκευή πλοίων στην Ελλάδα. Δεν θα ωφελή-



Οι επικεφαλής της Seabright, στα γραφεία της εταιρείας.
Από αριστερά, Ηλίας Μάλλιος, Αναστάσιος Μάλλιος, Παναγιώτης Μάλλιος

σει μόνο τον κλάδο μας, αλλά όλη την οικονομία».

Η ελληνική πραγματικότητα έχει ιδιαιτερότητες σε σύγκριση, για παράδειγμα, με την Ασία; «Στην Ασία μας βοηθά η στήριξη των Ελλήνων εφοπλιστών. Χωρίς αυτή δεν θα μπορούσε να μπει καμιά εταιρεία σε ναυπηγείο. Οι Ασιάτες προτιμούν τα δικά τους προϊόντα. Στην Ελλάδα υπάρχουν καθυστερήσεις κυρίως λόγω γραφειοκρατίας, αλλά μάθαμε πώς να τις διαχειριζόμαστε. Έχουμε πολύ καλές σχέσεις με το ελληνικό τραπεζικό σύστημα. Μια από τις πιο δύσκολες αγορές που

εξάγουμε είναι η Αίγυπτος, εκεί κι αν έχουν γραφειοκρατία... Ακόμα και για εξαγωγές προς χώρες όπως το Μεξικό αντιμετωπίσαμε δυσκολίες από τις δικές μας αρχές. Με τα χρόνια βλέπουμε βελτιώσεις, έχουμε όμως δρόμο ακόμα. Καταστάσεις που βιώσαμε στο παρελθόν δεν είναι πια αποδεκτές». **Αποτελείτε εταιρεία-πρότυπο. Με παραγωγικά βήματα στην Ελλάδα, με οικογενειακό χαρακτήρα και εξαγωγικό προσανατολισμό. Ποιο είναι το μυστικό;** «Παλιά δουλεύαμε κυρίως με την ακτοπλοία, εξυπηρετούσαμε αν όχι όλο, το μεγαλύτερο

μέρος της ακτοπλοΐας. Σήμερα αποτελεί πολύ μικρό μέρος του κύκλου εργασιών μας, μας ενθουσιάζει το γεγονός όμως ερχονται αρκετά σημαντικά έργα στην Ελλάδα πλέον. Υπήρχαν συνεργάτες που μας άρεσε ο τρόπος δουλειάς τους και παίρναμε στοιχεία. Το λέμε, δεν γίναμε μόνοι μας. Έχουμε πολλές προσλαμβάνουσες για το πώς πρέπει να δουλεύουμε, πόσες ώρες, ποια βήματα πρέπει να ακολουθήσουμε. Δεν προσφέρουμε μόνο προϊόντα φωτισμού, αλλά και υπηρεσίες after sales. Οι σχέσεις με τις εταιρείες δεν τελειώνουν με

την πώληση» ανεβαίνουμε στα πλοία τους, ετοιμάζουμε τη μελέτη, παρακολουθούμε την εγκατάσταση και τους εξυπηρετούμε σε ό,τι χρειαστούν».

Είναι δύσκολοι πελάτες οι Έλληνες εφοπλιστές; Για ποιο λόγο να σας προτιμούν;

«**Ο**πως στο εξωτερικό, έτσι κι εδώ υπάρχει μερίδα πελατών που έχει το κόστος προμηθευτή. Ίσως είναι πιο έντονο εδώ. Το επιπλέον κόστος που θα προκύψει από τη φθηνή επιλογή θα το αντιμετωπίσουν αν και όταν προκύψει.

Η ενεργειακή απόδοση δεν ήταν ζητούμενο, ρυθμιζόταν με ταξύ ναυλωτών και πλοιοκτητών. Για μας έχει μεγάλη σημασία η μετάβαση από συμβατικό φωτισμό σε led. Έχουμε επενδύσει αρκετά σ' αυτό και είμαστε πρωτοπόροι στην Ευρώπη. Προσφέρουμε μια λύση προσαρμοσμένη ανά πελάτη, που επιτρέπει στις εταιρείες να μην πετούν τα φωτιστικά αλλά να τα μετατρέπουν με δύο απλά βήματα, μειώνοντας την καταπόνηση ενέργειας. Για τον λόγο αυτό, μάλιστα, αποσπασαμε το βραβείο τεχνολογικής καινοτομίας απο τα Lloyds' Shipping ▶

«ΚΡΑΤΗΣΑΜΕ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΣΕ ΠΙΟ ΧΑΜΗΛΕΣ ΤΙΜΕΣ»

• «Η HEMEXPO ΣΤΗΡΙΞΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΕΣ ΜΑΣ»

SEABRIGHT



Ο γενικός διευθυντής της Seabright Παναγιώτης Μάλλιος

στέγαζε τη σαπωνοποιία της οικογένειας Αλεπουδέλη, του ποιητή Οδυσσέα Ελύτη. Διαθέσαμε πολύ χρόνο και χρήμα και ακόμα διαμορφώνουμε τους χώρους του, με σκοπό την επέκταση των δραστηριοτήτων μας».

Σας έχει βοηθήσει το ελληνικό κράτος;

«**Ν**αι, το Enterprise Greece μας βοήθησε στον εξαγωγικό προσανατολισμό και στην παρουσία μας σε εκθέσεις, ενώ χρηματοδοτικά εργαλεία όπως το ΕΣΠΑ στήριξαν τις προσπάθειές μας. Η γραφειοκρατία, όμως, είναι βραχνάς. Για να πάρουμε την άδεια λειτουργίας του εργοστασίου ταλαιπωρηθήκαμε αρκετά, σ' ένα κτίριο που ήταν εργοστάσιο, σε μια περιοχή με βιομηχανικό και βιοτεχνικό χαρακτήρα, για μια δραστηριότητα που δεν προκαλεί οχλήσεις όπως καυσαέρια και ηχορρύπανση. Στις πιστοποιήσεις, επίσης, δεν έχουμε καμία βοήθεια. Δεν υπάρχουν εργαστήρια στην Ελλάδα. Ακόμα και το Πολυτεχνείο, που διαθέτει τον εξοπλισμό, δεν βοηθά –είναι κρίμα. Την πρώτη πιστοποίηση που πήραμε την κάναμε σε στρατιωτική υπηρεσία. Υπάρχει βέβαια ο ΕΛΟΤ, αλλά χωρίς καθοδήγηση για τη διαδικασία που θα πρέπει να ακολουθήσει ο ενδιαφερόμενος. Εμείς πηγαίνουμε σε πιστοποιημένα εργαστήρια του εξωτερικού για να ελεγχθούν και να εγκριθούν τα προϊόντα μας. Εννοείται ότι για τα πιο πολλά εισαγόμενα δεν υπάρχει ο οποιοσδήποτε έλεγχος ποιότητας. Τα δικά μας φωτιστικά είναι πιστοποιημένα. Σήμερα έχουμε ενδυναμώσει και πάλι το εμπορικό σκέλος, τη Seacables, που ασχολείται με τα καλώδια και με συνεργασίες με μεγάλους οίκους του εξωτερικού για την αντιπροσώπευση αυτοματισμών στην Ελλάδα. Μεγάλο μέρος των εισαγωγών επανεξάγεται σε άλλες χώρες



με τη βοήθεια συνεργειών που προσφέρει η Seabright, χάρη στη δική της βάση συνεργατών και πωλητών. Είναι στελεχωμένη με κατάλληλα εξειδικευμένο προσωπικό, κι έτσι πλέον είμαστε από τους πιο δυνατούς παίκτες στον τομέα των αυτοματισμών στην ελληνική και ευρωπαϊκή αγορά. Το κυρίως όχημα είναι η Seabright, που είναι αναγνωρίσιμη στο εξωτερικό».

Μιλήστε μας για ορισμένες από τις μεγάλες πρόσφατες δουλειές σας.

«**Ό**ταν ξεκινήσαμε, πριν από 35-40 χρόνια, έβλεπα δεκάδες φορητά που έφερναν αναλώσιμα και εξοπλισμό από το εξωτερικό στα κρουαζιερόπλοια που ξεκινούσαν από το λιμάνι του Πειραιά και έλεγαν “γιατί να μην κατασκευάζονται στην Ελλάδα;”. Τα καταφέραμε και είμαστε πρώτοι στο είδος μας. Το 2023, τις Κυριακές φορτώναμε ιταλικές με 20.000 φωτιστικά για κάθε κρουαζιερόπλοιο της MSC, που τοποθετούνταν από συνεργεία μας εν πλω. Αλλάζαμε 15.000-20.000 φωτιστικά μέσα σ' ένα μήνα. Ακόμα κι οι Ιταλοί δεν πίστευαν ότι θα τα καταφέραμε. Πρώτο πλοίο ήταν το MSC MAGNIFICA, σε δεξαμενή στη Μάλτα. Πήραν δείγματα, μας επέλεξαν, αλλά ήθελαν τοποθέτηση μέσα σε σαράντα μέρες. Αυτοί ανέλαβαν τη μεταφορά κι εμείς, με δικά μας συνεργεία τα τοποθετούσαμε. Στην αρχή μας πέρασαν για τρελούς, όμως τα καταφέραμε. Μέσα σ' ένα χρόνο κάναμε οκτώ κρουαζιερόπλοια retrofit ενώ από το 2014 έχουμε αναλάβει και τα νεότευκτα της εταιρείας που ναυπηγούνται στη Γαλλία. Φέτος υπογράψαμε για ακόμα δύο νεότευκτα και για 6 retrofit –είμαστε πολύ κοντά με την εταιρεία. Επίσης, συνεργαζόμαστε με τον Όμιλο Grimaldi για φωτισμό και ηλεκτρολογικό εξοπλισμό σε πλοία που επισκευάζονται ή μετασκευάζονται σε Τουρκία και Κροατία. Έχουμε κάνει τρία πλοία της Stena, συν τα δύο που ήρθαν στο Πέραμα και την Ελευσίνα. Ολοκληρώσαμε τον εκσυγχρονισμό όλου του στόλου της Princess Cruises, ενώ δουλεύουμε με το ναυπηγείο Visentini για τα ακτοπλοϊκά τους. Ως τώρα έχουμε δουλέψει σε 70 πλοία της βρετανικής Zodiac, ενώ συνεργαζόμαστε με ιαπωνικό ▶

«**Βάζουμε φωτιστικά σε MSC και Carnival, συνεργαζόμαστε με Grimaldi και Finnlines για επισκευές και μετασκευές, έχουμε κάνει πέντε πλοία της Stena, τον εκσυγχρονισμό όλου του στόλου της Princess Cruises, 70 πλοία της Zodiac, τα νεότευκτα της Polembros και όλα της Celestyal**»

Awards το 2017. Μάλιστα, μας αντέγραψαν κάποιοι ανταγωνιστές και χρησιμοποιούν τη δική μας λύση. Συνήθως οι μεγάλοι ανταγωνιστές επέλεγαν να αντικαταστήσουν ολόκληρα τα φωτιστικά, κάτι που συνεπαγόταν μεγαλύτερο κόστος και καθυστερήσεις. Εμείς προχωρούμε με μόλις το ένα τρίτο του κόστους σε σχέση με την αντικατάσταση. Δεν απαιτείται ανακαλωδίαση, ενώ η διαδικασία μπορεί να γίνει κι απ' το ίδιο το πλήρωμα. Εμείς το προσφέρουμε από το 2013, ενώ οι ανταγωνιστές μας μόλις από το 2017. Ένας πλοιοκτήτης μπορεί να έχει δέκα διαφορετικά πλοία από δέκα διαφορετικά ναυπηγεία. Οι ανταγωνιστές συνήθως προσφέρουν αντικατάσταση μόνο για τα πλοία στα οποία έχουν κατασκευάσει οι ίδιοι τον φωτισμό. Εμείς, επειδή ελέγχουμε την παραγωγή μας, μπορούμε να αναβαθμίσουμε τον φωτισμό οποιουδήποτε κατασκευαστή. Αυτό είναι μεγάλο πλεονέκτημα. Ο φωτισμός στη ναυτιλία ήταν πάντα υπερκοστο-

λογημένος στην Ευρώπη. Εμείς καλύψαμε τη διαφορά μεταξύ ενός πολύ καλού ευρωπαϊκού φωτιστικού κι ενός μέτριου έως κακού από την Ασία. Προσφέραμε μια ισορροπία στον κλάδο. Οι υπόλοιποι Ευρωπαίοι παράγουν εκτός Ευρώπης. Έρχονται πελάτες και συνεργάτες από το εξωτερικό και μας θαυμάζουν που παράγουμε από το άλφα ως το ωμέγα στην Ελλάδα. Κρατήσαμε την ευρωπαϊκή ποιότητα σε τιμή αρκετά πιο χαμηλή από τους Ευρωπαίους ανταγωνιστές. Το βασικό μας πλεονέκτημα είναι η εσωτερική παραγωγή. Ακόμα κι ένας Γερμανός που στέλνει την παραγωγή του στην Πολωνία χάνει αμέσως το πλεονέκτημα του κατασκευαστή».

Οι εγκαταστάσεις σας στον Πειραιά βρίσκονται σ' ένα κτίριο κόσμημα, δείγμα εξαίρετης βιομηχανικής αρχιτεκτονικής των αρχών του προηγούμενου αιώνα. Πώς το εμπλέξατε;

«Όταν το είδαμε, μας άρεσε. Δεν μας βόλεψε, αλλά μας άρεσε. Είναι ιστορικό κτίριο, που

«**ΘΕΛΟΥΜΕ ΝΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΜΕ ΣΤΑ ΝΕΟΤΕΥΚΤΑ ΤΗΣ ΑΚΤΟΠΛΟΪΑΣ**»



Ο Διευθυντής Εξαγωγών της Seabright Ελλάς Μάλλιος

πλοϊκές εταιρείες. Σήμερα ευελπιστούμε ότι θα συμμετέχουμε στα νεότευκτα των επόμενων χρόνων. Υπάρχει διάθεση απ' όλους, ναυπηγεία και προμηθευτές, για να γίνουν οι νέες ναυπηγήσεις στην Ελλάδα. Χρειαζόμαστε ταλέντα, τεχνογνωσία, συνεργασία μεταξύ των ελληνικών ναυπηγείων και οίκων του εξωτερικού. Μπορεί να μην είναι εφικτό να ναυπηγηθούν μεγάλα φορτηγά ή δεξαμενόπλοια στην Ελλάδα και την Ευρώπη, όμως υπάρχει η αγορά των ακτοπλοϊκών, των φορτηγών μικρών αποστάσεων, των μεγάλων yachts, των πλοίων ειδικού σκοπού –δεν ήταν τυχαία η αναφορά του κ. Προκοπίου για τα OSVs».

Ποια είναι τα επόμενα βήματά σας;

«Εξακολουθούμε να επενδύουμε στην παραγωγή, στη δημιουργία νέων προϊόντων, καθώς και στην εξέλιξη του ανθρώπινου δυναμικού μας. Χρειαζόμαστε ικανά στελέχη, που θα φέρουν καινοτόμες ιδέες –είμαστε ανοιχτοί σε προτάσεις. Επεκτείνουμε και βελτιώνουμε τις εγκαταστάσεις μας και φυσικά κυνηγάμε νέες αγορές. Πιστεύουμε στο παν μέτρον άριστον, όταν όμως πάμε σε μια νέα αγορά την κυνηγάμε. Κοιτάζουμε τις σκανδιναβικές χώρες, αλλά και την Ασία. Το επόμενο βήμα, ώστε να διατηρήσουμε τον κύκλο εργασιών και να τον αυξήσουμε, είναι να καταφέρουμε να μπούμε στις λίστες προμηθευτών των μεγάλων ασιατικών ναυπηγείων. Στο εμπορικό σκέλος μάς ενδιαφέρει να προσθέσουμε κι άλλες εταιρείες στο χαρτοφυλάκιό μας. Σήμερα απασχολούμε περίπου 50 εργαζομένους. Από το 2015 έχουμε σταθερή αύξηση ετήσιου κύκλου εργασιών κοντά στο 25-30%, ενώ το 2023 πετύχαμε τον διπλασιασμό του. Το 2024 ξεκίνησε επίσης πολύ καλά».

«Μας βοηθά η στήριξη των Ελλήνων εφοπλιστών. Δεν τους είναι πάντα εύκολο να συνεργάζονται με Έλληνες κατασκευαστές· πρέπει πρώτα να πείσουν τα ασιατικά ναυπηγεία για την ποιότητα και αξιοπιστία μας»

ναυπηγείο για τα νέα suezmax της εταιρείας. Πήραμε τη δουλειά χάρη στην ποιότητα των υλικών και στην ανταγωνιστική τιμή μας. Ακόμη, συνεργαζόμαστε με την Corsica Ferries, ενώ αναλάβαμε και τα 3+1 νεότευκτα suezmax τάνκερ της Polembros, με τη βοήθεια και στήριξη του διευθυντή Ενέργειας, Έργων και Βιωσιμότητας της εταιρείας δρος Ελευθερίου Δέδε. Δεν είναι πάντα εύκολο για τους Έλληνες εφοπλιστές να συνεργάζονται με Έλληνες κατασκευαστές, γιατί

πρέπει πρώτα να πείσουν τα ασιατικά ναυπηγεία για την ποιότητα και την αξιοπιστία που προσφέρουμε. Επιπλέον, δουλεύουμε με ναυπηγεία στην Τουρκία και τη Νορβηγία για πλοία υποστήριξης υπερ-ακτικών δραστηριοτήτων, ενώ συνεργαζόμαστε και με τη Finnlines. Έχουμε δουλέψει σε όλα τα πλοία της Celestyal, από την εποχή της Louis Cruises με πρώτο πλοίο το PRINCESA CYPRIA, ενώ στο παρελθόν είχαμε μεγάλη συνεργασία και με τις ελληνικές ακτο-



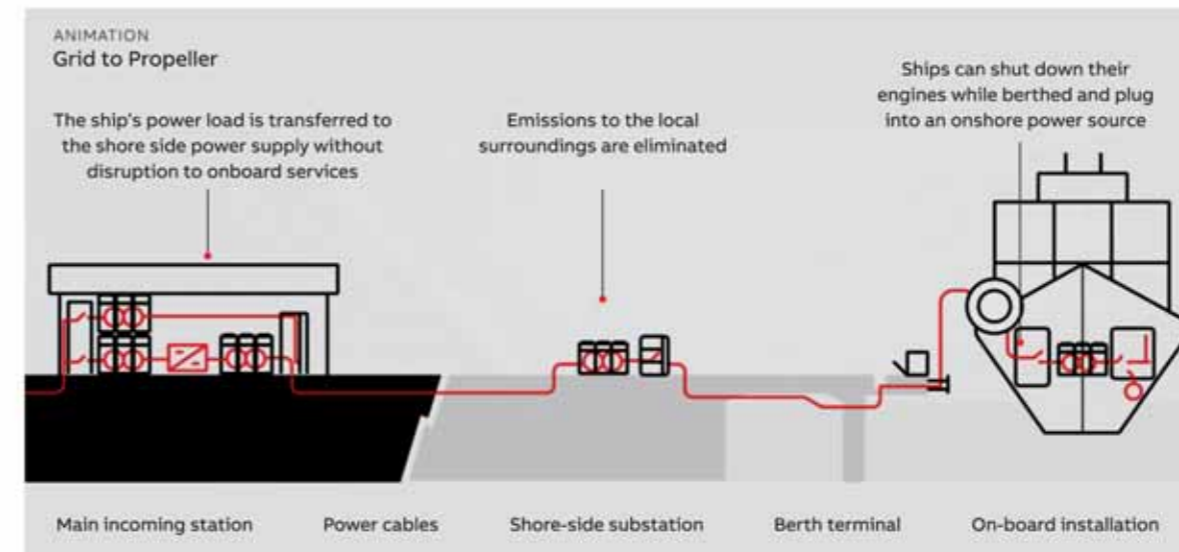
Οι εγκαταστάσεις της Seabright, στην περιοχή της Λεύκας στη βιομηχανική ζώνη του Πειραιά, στεγάζονται στο αναπαλαιωμένο και διατηρητέο κτίριο της ιστορικής σαπωνοποιίας Αλεπουδέλη

Shore Connection

ABB's solutions for plug in sustainability



As a leader in electric shipping and smart port technology, ABB Marine & Ports offers comprehensive shore connection solutions comprising state-of-the-art infrastructure both onshore and onboard. Systems are compliant with international regulations and include high and medium voltage switchgears, transformers, frequency converters, control and protection systems and more. In conjunction with these solutions, ABB provides a wide range of services, such as remote monitoring, planned maintenance for ABB installed base and third-party systems, system studies, project management and training, as well as round the clock access to its global support network. ABB Marine & Ports offers landside and onboard solutions encompassing every step in the shore to ship chain. These enable vessels to run auxiliary functions wholly on shore power while berthed, negating the need for bunker fuel in shoreside operations.



Contact us
services.marine@gr.abb.com
 Tel: 210 2891589

SEABRIGHT



Στην είσοδο των εγκαταστάσεων της εταιρείας. Από αριστερά, Παναγιώτης Μάλλιος, Αναστάσιος Μάλλιος και Ηλίας Μάλλιος

Εν είδει απολογισμού, τι δεν θα ξανακάνατε;

«Συνεργαζόμαστε πολύ καλά μεταξύ μας, με ρόλους συμπληρωματικούς που κουμπώνουν απόλυτα. Ένας συνεργάτης μας στη Μεγάλη Βρετανία μας απέδωσε τους εξής χαρακτηρισμούς: Ο Ηλίας είναι ο yes-department, που θέλει να φέρνει νέες δουλειές και δεν λέει «όχι», κι ο Παναγιώτης, που έχει αναλάβει το τεχνικό τμήμα, είναι ο no-department, προσπαθεί να ισορροπήσει. Δεν υπάρχει κάτι που κάναμε στο παρελθόν και δεν θα θέλαμε να ξανακάνουμε, γιατί μαθαίνουμε από τα λάθη μας και βελτιωνόμαστε.»

Έχουμε ενδυναμώσει το εμπορικό σκέλος, τη Seacables, που ασχολείται με καλώδια και συνεργασίες με μεγάλους οίκους του εξωτερικού για την αντιπροσώπευση αυτοματισμών. Είμαστε από τους πιο δυνατούς παίκτες στον τομέα, στην ελληνική και ευρωπαϊκή αγορά»

Σε κάποιες αγορές που δεν ταιριάξαμε δεν θα ξαναπάμε. Θεωρούμε ότι υπάρχει πολύ μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης. Πλέον είμαστε σε θέση να κάνουμε και κάποιες επιλογές από θέση ασφάλειας, όπως η επένδυσή μας στον αντικρηκτικό φωτισμό. Δεν μας αγχώνει η ανάπτυξη νέων τεχνολογιών, έχουμε πολλούς συνεργάτες και παρακολουθούμε προσεκτικά τις εξελίξεις στον κλάδο. Θα μας ενδιέφερε να ασχοληθούμε και με τις υπεράκτιες δραστηριότητες, επενδύουμε στον τομέα. Ό,τι κάνουμε το εξετάζουμε σχολαστικά και το υλοποιούμε άμεσα. Τα κέρδη μας επανεπενδύονται στην εταιρεία, καθώς μας ενδιαφέρει η συνέχεια και η εξέλιξή της.»



Spanopoulos
group

We support
the Marine industry

Marine Engineering
& Constructions



Towage & Salvage



Shipyard
for Megayachts



Shipyard
for Commercial
Vessels



Group Activities



MARINE ENGINEERING
& CONSTRUCTIONS



TOWAGE



SALVAGE



WRECK REMOVAL



SHIPYARD FOR
MEGAYACHTS



SHIPYARD FOR
COMMERCIAL
VESSELS



SEA
TRANSPORTATIONS



UNDERWATER
SERVICES



ENVIRONMENTAL
PROTECTION
SERVICES

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΦΩΤΙΣΤΙΚΩΝ, ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ AFTER SALES