

Πώς η Υπερίων, μια κυπριακή εταιρεία, βρέθηκε στον παγκόσμιο χάρτη των τομέων ενέργειας και μετάλλων

Καινοτομία, επιμονή, σκληρή δουλειά και ανάληψη ρίσκου

Η περίοδος που διανύουμε θα αλλάξει ριζικά τον τρόπο σκέψης και συμπεριφοράς των Κυπρίων. Η κατάρριψη του μύθου ότι υπάρχουν σίγουρες και υψηλά αμειβόμενες θέσεις εργασίας, το πάγωμα των προσλήψεων στον ευρύτερο δημόσιο, αλλά και στον τραπεζικό τομέα, θα οδηγήσει πολλούς, κυρίως νεότερους, να αναζητήσουν διεξοδο στο αδιέξοδο. Ένα παράδειγμα προς μίμηση είναι αυτό της ΥΠΕΡΙΩΝ (Hyperion Systems Engineering).



Του Δημήτρη Γεωργιάδη

Ο "Π" μίλησε με τον ιδρυτή της δρα Συμεών Κασσιανίδη, ο οποίος ξεκαθαρίζει ότι δεν υπάρχουν μαγικές και θαυματουργές φόρμουλες και εγγυήσεις, αλλά συστήνει ανεπιφύλακτα σε όλους να ακολουθήσουν τη δική του φόρμουλα - καινοτομία, επιμονή, σκληρή δουλειά και ανάληψη ρίσκου.

Πώς ξεκίνησε

Η πρώτη ερώτησή μας "αξίζει τον κόπο;" και η απάντηση εξίσου απλή και ξεκάθαρη "ΝΑΙ!". Και ο δρ Κασσιανίδης μάς παρέπεμψε στο ρητό "επιχειρηματικότητα είναι το να ζεις λίγα χρόνια της ζωής όπως δεν θέλουν να τα ζουν οι περισσότεροι, ώστε να μπορείς να περάσεις το υπόλοιπο της ζωής σου όπως οι άλλοι δεν θα μπορούσαν". Κάλεσε τους νέους να σκεφτούν πρωτοποριακά, αλλά εξήγησε ότι "οι ιδέες από μόνες τους δεν είναι αρκετές. Αυτό που μετρά είναι η υλοποίηση των ιδεών και αυτό δεν είναι καθόλου εύκολο εγχείρημα". Ρωτήσαμε λοιπόν πώς ο ίδιος ξεκίνησε... πριν 20 χρόνια. "Η ιδέα καταγράφηκε στην εργασία μου στο διδακτορικό. Σκέφτηκα να εφαρμόσω αυτή την ιδέα και στην πράξη και σε αυτό με παρότρυνε και ο καθηγητής μου. Αμέσως εκδηλώθηκε ενδιαφέρον από δύο εταιρείες, μια στο Ηνωμένο Βασίλειο και μια στις ΗΠΑ. Το δίλημμα για τον ίδιο ήταν "κατά πόσο θα ακολουθούσα τις πιο σίγουρες οδούς: ή να εργοδοτηθώ σε μια από τις δύο εταιρείες ή να αναπτύξω την τεχνολογία σε συνεργασία με το πανεπιστήμιο ή, αντίθετα, να αναζητήσω επενδυτικά κεφάλαια και να προχωρήσω μόνος μου... Τελικά επέλεξε το τελευταίο.



Ιδέες έχουν πολλοί. Το δύσκολο είναι να εφαρμοστούν στην πράξη, εξηγεί ο ιδρυτής της Υπερίων δρ Κασσιανίδης.

Αναζήτησα κεφάλαια και ίδρυσα την Υπερίων, στην Κύπρο". "Η Κύπρος είχε διάφορα πλεονεκτήματα, μεταξύ των οποίων, πίστευα, και μεγάλο αριθμό κατάλληλα εκπαιδευμένου προσωπικού". Από την αρχή όμως είχε, όπως είπε, αρκετά εμπόδια. Πρώτο, ο συντηρητισμός των Κυπρίων Venture Capitalists (πάροχοι επιχειρηματικών κεφαλαίων), και μας ανέφερε την πρώτη απάντηση που πήρε όταν επεδίωξε να εξασφαλίσει χρηματοδότηση - "αν μας ζητούσατε να σου χρηματοδοτήσουμε την κατασκευή μολυβίων, πιθανότατα θα το συζητούσαμε. Γνωρίζουμε τι είναι το μολύβι, πώς φτιάχνεται και ποιος το αγοράζει... όχι όμως αυτό που θες να κάνεις εσύ". Δεύτερο, η αντιμετώπιση των τραπεζών, που του ζήτησαν και εξασφαλίσεις. "Με απλά λόγια" είπε, "αν τους αποδείκνυα ότι δεν χρειάζονται τη χρηματοδότηση, θα μου την έδιναν."

Επιμονή και σταθερότητα

"Δυσκολίες, εμπόδια, απρόσμενα συμβάντα θα βρίσκονται πάντα στον δρόμο του επιχειρηματία. Με επιμονή και σταθερότητα μπορεί να τα ξεπεράσει, να τα εκμεταλλευτεί", και αυτό έκανε. Κατάφερε να πείσει μια αμερικανική εταιρεία να συνεργαστούν τόσο στην ανάπτυξη όσο και στην προώθηση της τεχνολογίας. "Πριν

προχωρήσει κάποιος, θα πρέπει να ετοιμάσει ένα λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο. Κανένας δεν πρέπει να υποτιμήσει την σημασία του ή να υπερεκτιμήσει τις ικανότητές του. Με τη βοήθεια επαγγελματιών συμβούλων (λογιστών, δικηγόρων, χρηματοοικονομικών αναλυτών) μπορεί να καταρτίσει κάποιος έναν οδικό χάρτη, που θα προετοιμάσει τον επιχειρηματία στον μέγιστο βαθμό για τυχόν εμπόδια που θα βρει μπροστά του και πώς θα αντιδράσει." "Σημαντική αλλά και δύσκολη είναι και η σκιαγράφηση του τελικού χρήστη του προϊόντος. Τις ανάγκες του, πώς αυτό θα ανταποκρίνεται σε αυτές. Πολλές φορές ούτε και ο ίδιος ο τελικός χρήστης δεν μπορεί να το σκεφτεί. Αυτό εννοώ με την λέξη καινοτομία", ανέφερε. Πώς όμως μεταβιβάζει κάποιος από τη σκέψη και τον σχεδιασμό στο τελικό προϊόν; "Το πρώτο πρακτικό βήμα είναι η ετοιμασία ενός πρωτοτύπου. Ένα δύσκολο εγχείρημα. Από τη μια έχεις περιορισμένους πόρους, γνωρίζοντας ότι υπάρχει ρίσκο να αποτύχει το όλο πρόγραμμα και άρα να χαθεί η επένδυση, από την άλλη όμως, αν το πρωτότυπο σου δεν είναι ολοκληρωμένο σε ικανοποιητικό βαθμό, δεν θα κερδίσει τον πελάτη. Πριν όμως φτάσεις στον πελάτη", πρόσθεσε, "πρέπει να πείσεις τις τράπεζες ή τους παρόχους επενδυτικών κεφα-

λαίων, η ακόμα, συγγενείς και φίλους για να χρηματοδοτήσουν την αρχική ανάπτυξη". Πόσο εύκολο όμως ήταν να γίνει αυτό; "Με επιμονή και σταθερότητα όλα ξεπερνιούνται. Αντιμετωπίζεις το κάθε πρόβλημα, την κάθε απορία, την κάθε πρόκληση και προχωρείς. Επιμονή και σταθερότητα", επανέλαβε, "χωρίς κόπια, δεν υπάρχει δόξα".

Οι αναγεννήσεις

Στη συνέχεια ο δρ Κασσιανίδης περιέγραψε τα πρώτα επιχειρηματικά βήματα της Υπερίων. Αρχικά ετοιμάστηκε μια ολοκληρωμένη λύση λογισμικού, σχεδιασμένο για τις ανάγκες συγκεκριμένου πελάτη στις ΗΠΑ. Η ίδια η Υπερίων δεν είχε να κάνει με πωλήσεις. "Τα πρώτα μας βήματα, από το 1993 μέχρι και το 1996, ήταν αργά και μικρά. Μικρές αυξήσεις στα έσοδα, στο ανθρώπινο δυναμικό και στις δυνατότητες της εταιρείας μας." Πότε ήρθε όμως η πρώτη μεγάλη αλλαγή; "Ξανά ανακαλύψαμε, επαναπροσδιορίσαμε, θα έλεγα, την Υπερίων το 1997. Κάποια προβλήματα που αντιμετωπίσαμε στις ΗΠΑ, αλλά και κάποιες επιτυχίες που είχαμε μας έκαναν να φύγουμε από τον σχεδιασμό προγραμμάτων και να προχωρήσουμε στην παροχή υπηρεσιών. Επεκταθήκαμε σε νέους τομείς. Δημιουργήσαμε ένα τμήμα δυναμικής ανάλυσης και εκπαίδευσης σε προσομοιωτές και αρχίσαμε να στοχεύουμε διεθνώς. Μετά την αρχική επιτυχία προσθέσαμε υπηρεσίες σε άλλους τομείς με νέα τμήματα. Το 2000 ήρθε η νέα αναγέννηση της Υπερίων. Δημιουργήσαμε τα τμήματα προηγμένου ελέγχου διεργασιών και διαχείρισης επιχειρηματικών πόρων. Επιπλέον το 2000 προχωρήσαμε στην πρώτη εξαγορά, της κυπριακής εταιρείας Arola Human Resources, κυρίως λόγω της μεγάλης ανάγκης εξεύρεσης προσωπικού,

που είχαμε. Από τότε η εταιρεία λειτουργεί ως τμήμα του ομίλου". Στη συνέχεια, από το 2001 έως και το 2008 η εταιρεία απογειώθηκε κυριολεκτικά. Επεκτείνεται στις αγορές της Ελλάδας, του Μπαχρέν, της Ρωσίας και της Ινδίας. Το 2003 εξαγοράζει τη βρετανική εταιρεία Broner Metal Solutions. Η φήμη της εταιρείας εξαπλώνεται διεθνώς, αρχίζει να εξασφαλίζει συμβόλαια εκατομμυρίων και ξεπερνά τους 100 υπαλλήλους.

Τα εμπόδια

Όπως όμως ανέφερε αρχικά ο δρ Κασσιανίδης, οι προκλήσεις είναι συνεχείς. "Το 2008 ήρθε η παγκόσμια οικονομική κρίση. Το πλήγμα ήταν άμεσο, ισχυρό και απρόσμενο. Για έξι μήνες δεν κερδίσαμε ούτε ένα συμβόλαιο... για ούτε ένα σεντ και δεν υπήρχε φως στην άκρη του τούνελ." Τι σημαίνει αυτό όμως για μια εταιρεία με πάνω από 170 υπαλλήλους και γραφεία σε πολλές χώρες; "Είναι εδώ που ο επιχειρηματίας δεν πρέπει να τα βάλει κάτω. Να λάβει τις δύσκολες αποφάσεις (για μείωση προσωπικού, μείωση μισθών, περιορισμό δαπανών, ελαχιστοποίηση κερδοφορίας κ.ά.). Η υποχρέωσή του είναι να σώσει την εταιρεία, να σώσει τις θέσεις εργασίας των υπόλοιπων συνεργατών του. Δεν είναι καθόλου ευχάριστη η εμπειρία, αλλά δεν υπάρχουν επιλογές. Έτσι και εμείς αναδιπλωθήκαμε άμεσα με συρρίκνωση δραστηριοτήτων και πάγωμα επεκτάσεων, επαναδιαπραγμάτευση εννοικών και μετακόμιση σε μικρότερα γραφεία στο εξωτερικό, μείωση μισθών στο διευθυντικό προσωπικό, μείωση στο προσωπικό, όπου ήταν απαραίτητο να γίνει, ενώ ταυτόχρονα βγήκαμε έξω με επιθετική εμπορική πολιτική για διασφάλιση των καλών και παραδοσιακών μας πελατών."

Δεν έχει τόσο σημασία το πόσο μικρή είναι η αγορά που εδρεύεις, αλλά το πόσο μεγάλη είναι η αγορά που στοχεύεις, αναφέρει ο δρ Κασσιανίδης στους συνεργάτες του.



Η Hyperion Systems Engineering σήμερα

Η εταιρεία, με τα άμεσα και δραστικά μέτρα που λήφθηκαν, κατάφερε να επιβιώσει και να περάσει τα δύσκολα χρόνια που ξεκίνησαν το 2008 και ήδη σήμερα ο κύκλος εργασιών της επανήλθε στα προ της κρίσης επίπεδα. Η Υπερίων, που κλείνει φέτος 20 χρόνια ζωής, εξειδικεύεται στον τομέα της παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών και συστημάτων βιομηχανικής πληροφορικής, με εφαρμογές στη γενική βιομηχανία διεργασιών (πετρελαίου, φυσικού αερίου, χημικών, πετροχημικών, χάλυβα κλπ.) που βοηθούν στη μείωση του κόστους παραγωγής, βελτίωση της ασφάλειας και αύξηση της λειτουργικής αποδοτικότητας. Συγκεκριμένα, καλύπτει περιοχές, όπως η μοντελοποίηση και προσομοίωση τεχνολογικών διεργασιών, η ανάπτυξη συστημάτων εκτέλεσης, παρακολούθηση και ελέγχου παραγωγής σε πραγματικό χρόνο, η διαχείριση πληροφοριών εργαστηρίων και ο σχεδιασμός και διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Πελάτες της εταιρείας είναι σχεδόν όλοι οι γνωστοί κολοσσοί στον τομέα της ενέργειας (Exxon-Mobil, Shell, Lukoil, Eni, Rosneft,

Hellenic Petroleum και δεκάδες άλλες) και στον τομέα των μετάλλων (Alcoa, ArcelorMittal, TATA Steel, κ.ά.).

Πρωώθηση νέων

Η εταιρεία, που έχει την έδρα της στην Κύπρο, σήμερα έχει εγγεγραμμένες θυγατρικές σε άλλες δέκα χώρες, έξι από τις οποίες (ΗΠΑ, Ελλάδα, Ην. Βασίλειο, Ρωσία, Σαουδική Αραβία και Ινδία) είναι πλήρως επανδρωμένες με ενεργό τοπική δραστηριότητα και προσωπικό. Επίσης, λόγω της φύσης της εργασίας της, έχει συνεχώς παρουσία και σε άλλες περιοχές όπου βρίσκονται πελάτες της, όπως η Βραζιλία. Εργοδοτεί 180 επαγγελματίες, από τους οποίους οι 40 περίπου είναι στην Κύπρο, με τάσεις αύξησης. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο η Υπερίων φέτος συμμετέχει στα περισσότερα από τα σχέδια ενθάρρυνσης εργοδότησης νέων επιστημόνων που πρόσφατα έχουν ανακοινωθεί. Κλείνοντας, ο δρ Κασσιανίδης μάς είπε ότι "είναι πολύ σημαντικό για την Κύπρο να προωθηθούν καινούργιες - καινοτόμες ιδέες και οι νέοι άνθρωποι. Θα πρέπει να

στηριχθεί ο επιχειρηματικός κόσμος. Εξίσου, αν όχι πιο σημαντικό", πρόσθεσε, "είναι να αλλάξει ο Κύπριος επιχειρηματίας, να γίνει πιο εξωστρεφής. Χρειάζεται μια νέα επιχειρηματική κουλτούρα, οι νέες ιδέες και οι επιχειρήσεις θα πρέπει πλέον να στοχεύουν την παγκόσμια αγορά. Δεν έχει τόσο σημασία το πόσο μικρή είναι η αγορά που εδρεύεις, αλλά το πόσο μεγάλη είναι η αγορά που στοχεύεις. Αυτό θα κάνει τη διαφορά στην οικονομία και τις προοπτικές όλων. Η Υπερίων, πιστεύω, αποτελεί πλέον ένα από τα κυπριακά παραδείγματα, όπου ο στόχος της διεθνοποίησης έχει επιτευχθεί".