

Ο μεγάλος μάγιστρος των ποδηλάτων

Ο Γιώργος Βογιατζής με τη ροδίτικη εταιρεία FIDUSA, έχει γνωρίσει την παγκόσμια καταξίωση με τα αγωνιστικά ποδήλατα. Δύναμη της μονάδας είναι οι εξαγωγές

ΤΟΥ ΜΙΧΑΗΛ ΓΕΛΑΝΤΑΛΙ
gelantal@6meres.gr

Η μόνη ελληνική εταιρεία κατασκευής χειροποίητων αγωνιστικών ποδηλάτων FIDUSA είναι ροδίτικη. Με το δημιουργήμα του Γιώργου Βογιατζή να γίνεται όλο και πιο γνωστό εκτός συνόρων, επεκτείνοντας τις εξαγωγές ακόμη και στην ιταλική αγορά, στο Ισραήλ κ.α.

Πρωταθλητής Ελλάδας στο ποδήλατο, ο επιχειρηματίας κατέκτησε τον πρώτο τίτλο του το 1977 καταρρίπτοντας στα 17 του χρόνια (τότε) το πανελλήνιο ρεκόρ στον αγώνα 1.000 μέτρων. Νησί με παράδοση στην ποδηλασία η Ρόδος, άλλωστε το πρώτο ποδηλατοδρόμιο – και για δεκαετίες το μόνο στη χώρα μας – ήταν το «ξύλινο» του Διαγόρα. Θα έλεγε κάποιος πως «μπόλιασε» με το μεράκι τον κ. Βογιατζή. Αρχικά ως αθλητή και στη συνέχεια ως επιχειρηματία, ο οποίος έστρεψε (από το 1985) το ενδιαφέρον του στη συναρμολόγηση και κατασκευή στο χέρι αγωνιστικού ποδηλάτου.

ΣΗΜΕΡΑ η μονάδα σχεδιασμού και παραγωγής FIDUSA στη Ρόδο αποτελεί πρότυπο ελληνικής επιχείρησης – και μάλιστα εκτός «συνόρων» της πρωτεύουσας και του αθηναϊκού κέντρου –, αφού είναι η μοναδική στην Ελλάδα και μία από τις ελάχιστες διεθνώς που κατασκευάζει χειροποίητα αγωνιστικά ποδήλατα.

Ακόμη και σήμερα που η μαζική παραγωγή έχει φτάσει στο απόγειό της, η ροδίτικη μονάδα επιμέ-

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΝΕΙ 235 ΧΡΥΣΑ ΜΕΤΑΛΛΙΑ

Με τα δύο τελευταία χρυσά μετάλλια της Χατζή, συγκεντρώνει πλέον 235 χρυσά σε όλο τον κόσμο! Είναι τουλάχιστον εντυπωσιακό πως αυτή η ροδίτικη εταιρεία πετυχαίνει να στέκεται εξίσου ανταγωνιστικά με τους ξένους κολοσσούς στα αγωνιστικά βάρη και σε εξόχως σκληρά πρωταθλήματα και διαδρομές. Αυτή η αναγνώριση δεν εξαγοράζεται με τίποτε και είναι αυτή που πεισιμάνει περισσότερο τον επιχειρηματία. Αναγνώριση είναι να βλέπεις τα σκαριά σου να κυκλοφορούν από τους δρόμους των ΗΠΑ και της Αυστραλίας μέχρι την Τουρκία, το Ισραήλ, τις χώρες της Ευρώπης. Έχει δύο παιδιά, τον μεγαλύτερο Σάββα και την Κατερίνα, αμφότεροι σπουδαστές. Διακρίνει την αγάπη τους να ασχοληθούν με την επιχείρηση, τη διάθεσή τους να μείνουν στον τόπο τους. Και το καλλιέργει, το ενισχύει, γιατί μόνο έτσι εκτιμά πως μπορεί να γίνουν ένα – δύο βήματα μπροστά για κάτι καλύτερο.

νη «στο χέρι και με μεράκι», ακόμη και εάν αυτό αντιβαίνει στους κανόνες του οικονομικού παιχνιδιού. Ο λόγος, προφανώς η αγάπη του ίδιου για το άθλημα, η έγνοια του να προσφέρει σε νεότερους πλέον αθλητές ένα καλό και ανταγωνιστικό σκαρί. Ανταμοιβή αυτής της προσπάθειας, το γεγονός πως μέσα στα 27 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγωνιστική ποδηλασία οι Έλληνες αθλητές, με σύμμαχο το custom FIDUSA τους, έχουν κερδίσει δεκάδες πανελλήνια πρωταθλήματα. Αυτήν την ίδια και σταθερή ποιότητα προμηθούν μέχρι σήμερα κορυφαίοι Έλληνες πρωταθλητές δρόμου και πίστας, όπως η Ροδίτισσα πρωταθλήτρια Ελλάδας Ελισάβετ Χατζή.

Η ΜΑΖΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ποδηλάτου διεθνώς, παρά το εύλογο πλήγμα (λόγω της ανταγωνιστικότητας της τιμής) στους μικρότερους κατασκευαστές, είχε και τα καλά της, καθώς οι πιο «ψαγμένοι» άρχισαν να αναζητούν πιο προσωπικά σκαριά, διαφορετικά ποδήλατα, που να ταιριάζουν με τον σωματότυπό τους, τις αγωνιστικές / αθλητικές προδιαγραφές τους. Υπάρχουν αθλητές στην Ευρώπη, σημειώνει ο επιχειρηματίας, οι οποίοι χρησιμοποιούν ποδήλατα Fidusa στους αγώνες. Η εταιρεία προσπαθεί να δίνει κάτι ξεχωριστό σε όλους αυτούς, επιμένοντας να κατασκευάζει ένα προς ένα τα σκαριά. Δεν έχει μπει στον πειρασμό να παραγάγει μαζικά, επιμένει στην εξειδίκευση εκτιμώντας πως είναι από τα συν που μπορεί να την κάνει να ξεχωρίζει και στη συνέχεια να έχει



ζήτηση ακόμη και από αθλητές της «ποδηλατομόνας» Ιταλίας. Η εταιρεία μπορεί να έχει φανατικούς πιστούς στη Ρόδο και την υπόλοιπη Ελλάδα, όμως η δύναμή της είναι στις εξαγωγές, συντηρείται κυρίως από τις πωλήσεις που πραγματοποιεί εκτός χώρας. Και εδώ τελειώνουν τα... ειδικά για τον επιχειρηματία και αρχίζουν τα δύσκολα, η γνωστή μας ελληνική πραγματικότητα που κατατρίχει όσους δεν ακολουθούν την «επατημένη». Και εξηγείται πως παρά τη

διάδοση του ποδηλάτου τα τελευταία 2-3 χρόνια στη χώρα μας δεν έχει γίνει καμία επίσημη ενέργεια από την πλευρά της πολιτείας για να υποστηριχθεί η ελληνική παραγωγή (είτε αφορά τη δική του χειροποίητη είτε τις λιγοστές μονάδες που επιμένουν στην Ελλάδα). Αντιθέτως, σαν να δίνονται κίνητρα για να ανοίγουν όλο και περισσότερες αντιπροσωπείες, με την επίσημη πολιτεία να πρωοδοτεί επί της ουσίας φορολογικά τις ξένες εταιρείες έναντι των ελληνικών. Από την Ομοσπονδία Ποδηλασίας

Νέοι επιχειρηματίες



>> Επιμένει να κατασκευάζει στο χέρι με μεράκι τα ποδήλατα, ακόμη κι αν αυτό ανηθβαίνει στους κανόνες του σημερινού οικονομικού παιχνιδιού. Εκτιμά πως είναι από τα συν που μπορεί να κάνει την εταιρεία να ξεχωρίσει.



>> Το δημιούργημα στη Ρόδο του επιχειρηματία Γιώργου Βογιατζή αποτελεί πρότυπο ελληνικής επιχείρησης, καθώς «μπόλιασε» την παράδοση στην ποδηλασία με το μεράκι και κατέκτησε τους δρόμους των ΗΠΑ και της Αυστραλίας, της Τουρκίας και του Ισραήλ

μέχρι το υπουργείο Οικονομικών ο επιχειρηματίας συναντά το κράτος απέναντί του, εχθρό του, κανόνας που βεβαίως και δεν αφορά μεμονωμένα τον Γ. Βογιατζή. Από το κράτος, που χρωστάει ακόμη 32.000 ευρώ από το 2006 (!), από την Ομοσπονδία που κωλυσιεργεί τιμωρητικά στο να συμβάλει στην επίλυση των εκκρεμοτήτων μέχρι τους φορείς, που δεν παρέχουν έστω ειδικό τέλος για τις εξαγωγές που γίνονται. «Εάν ήμουν σάλτιμπάγκος» υποστηρίζει χαρακτηριστικά ο επιχειρηματίας

«και ανακατεύομαι στις Γραμματείες, τους ειδικούς και τα διάφορα προγράμματα, και επιδοτήσεις θα λάμβανα (... με το αζημίωτο βέβαια) και τα σφειλόμενα θα είχα λάβει». Και δύσκολα δίνεις άδικο στον Γ. Βογιατζή, στον οποιονδήποτε μοχθεί ιδιόχειρο σε αυτόν τον τόπο που, και με την κοινοτική βούλα, είναι ο πρώτος σε διαφθορά στην Ευρώπη. Το ποσοστό απορρόφησης της παραγωγής από την εγχώρια αγορά είναι μικρό, δεν φτάνει το 40%. Για τις εξαγωγές υπάρχει ενδιαφέρον που τα

τελευταία 1-2 χρόνια παρουσιάζει αξιοσημείωτη αύξηση. Οι πωλήσεις εκτός συνόρων μπορεί να βελτιωθούν περαιτέρω, να ενισχυθεί η παραγωγή, αφού τελευταία όλο και περισσότερος κόσμος προτιμά το ποδήλατο. Το περίεργο είναι πως το ελληνικό κοινό προτιμά τις ξένες φίρμες και όχι τις ελληνικές, ακόμη και εάν είναι άψογες, πρωτότυπες. Σήμερα τα ποδήλατα της Fidusa είναι καταξιωμένα και αναγνωρίσιμα πιο πολύ στις ευρωπαϊκές αγορές παρά στην ελληνική.

ΤΙ ΕΠΕΝΔΥΣΑ

Ο Γ. Βογιατζής, μετά από μία πετυχημένη πορεία στην αγωνιστική ποδηλασία, προτίμησε να συνεχίσει στον ίδιο χώρο, από άλλο μετερίζι. Επέλεξε δε να μείνει στη Ρόδο, να δοκιμάσει ως επιχειρηματίας πλέον τις δυνάμεις του στον τόπο του. Την περίοδο εκείνη ήταν τόλμημα να γίνει κάτι τέτοιο, καθώς οι περισσότεροι Ροδίτες -όσοι δεν ασχολούνταν με τον τουρισμό- «ανέβαιναν» προς την πρωτεύουσα. Το να επενδύεις στον τόπο σου, σε ένα αντίξοο κυρίως λόγω της απόστασης περιβάλλον, θέλει, αν μη τι άλλο, περίσσια τόλμη εκτός από μεράκι. Με το πέρασμα του χρόνου η επιλογή αποδείχτηκε πως είχε τα πλεονεκτήματά αλλά και τα μειονεκτηματά της. Για παράδειγμα, είναι στα μείον για έναν νέο επιχειρηματία να έχει να ανταγωνιστεί χαμηλότερα κόστη μεταφορές, κόστος πρώτων υλών και όσα επιβαρύνουν το τελικό προϊόν.

ΤΙ ΚΕΡΔΙΣΑ

Όμως κέρδισε με επίμονες προσπάθειες την αναγνώριση της εταιρείας του τόσο μεταξύ κορυφαίων Ελλήνων αθλητών του αθλήματος όσο και πολλών ξένων (αθλητές, παράγοντες, ανταγωνιστές). Κέρδος θεωρεί πως μετά από πέντε χρόνια κρίσης επιβιώνει ως η μόνη ελληνική εταιρεία χειροποίητης κατασκευής ποδηλάτων και από τις ελάχιστες διεθνώς. Κάτι που έχει προσδώσει στην επωνυμία Fidusa αναγνωρισιμότητα -στους κόλπους του αθλήματος και της Διεθνούς Ομοσπονδίας- μία φήμη πολύ μεγαλύτερη από το οικονομικό της μέγεθος ή τις δυνατότητες παραγωγής. Κέρδος θεωρεί το ότι τα δύο παιδιά του ενδέχεται να μείνουν στον τόπο τους και να δραστηριοποιηθούν στην εταιρεία. Υπόθεση, που όπως λέει, είναι σε καλό δρόμο. Κάτι που προφανώς χαροποιεί έναν πατέρα και πεισματάρη επιχειρηματία.

ΤΙ ΠΡΟΣΔΟΚΩ

Να ήταν λίγο διαφορετική η κατάσταση στην Ελλάδα, στους ανθρώπους - εννοεί τους αρμόδιους στα υπουργεία, στις υπηρεσίες και την Ομοσπονδία. Να μπορεί να προσβλέπει ένας επιχειρηματίας πως θα συνεννοηθεί για την εφαρμογή εύκολων και χαμηλού κόστους καινοτόμων ιδεών και προτάσεων. Στη δραστηριότητά του θα μπορούσαν να γίνουν σημαντικά βήματα τόσο στο θέμα της σχεδίασης, μελέτης και εφαρμογής όσο και σ' αυτό της προώθησης λ.χ. του αθλήματος ή της ενασχόλησης του κόσμου με έναν πιο υγιεινό τρόπο μεταφοράς/ διαβίωσης. Το τελευταίο, εάν κρίνουμε από τη χρήση του ποδηλάτου τα τελευταία 1-2 χρόνια, ...επιτυγχάνεται ελέω της κρίσης.