

1. ΕΝΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟ SUCCESS STORY ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Μέσο: ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ _ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Ημ. Έκδοσης: . . .22/12/2019 Ημ. Αποδελτίωσης: . . .22/12/2019

Σελίδα: 1



big stories



Ζωή Αικατερινίδη
SOFTCOM INTERNATIONAL

Ένα ελληνικό success story καινοτομίας

Η εταιρεία ανάπτυξης λογισμικού και παροχής υπηρεσιών τεχνολογίας πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών που θεωρείται ανερχόμενη δύναμη στην Ευρώπη / 10-11

1. ΕΝΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟ SUCCESS STORY ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Μέσο: ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ _ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Ημ. Έκδοσης: . . .22/12/2019 Ημ. Αποδελτίωσης: . . .22/12/2019

Σελίδα: 10



ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ / ΚΥΡΙΑΚΗ 22 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2019

Πήγε κόντρα σε κάθε λογική. Όταν η χώρα βούλιαζε στην κρίση, η δρ Ζωή Αικατερινίδη επέλεξε να μην παρασυρθεί στην εθνική κατάθλιψη και να κυνηγήσει το όνειρό της. Με εφόδια την πολυετή πείρα της και το καλό όνομα που είχε στην αγορά από τη θέση της στη Siemens κατάφερε, παρά τις μεγάλες δυσκολίες, να φτιάξει τη Software Competitiveness International (SoftCom International), μια εταιρεία ανάπτυξης λογισμικού και παροχής υπηρεσιών τεχνολογίας πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών που σήμερα θεωρείται ανερχόμενη δύναμη στην Ευρώπη κλείνοντας δουλειές απευθείας με μεγάλες αυτοκινητοβιομηχανίες, τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Διαστήματος (ESA) και εταιρείες τηλεπικοινωνιών και αεροναυπηγικής.



ΤΟΥ
ΣΤΕΛΙΟΥ
ΜΟΡΦΙΔΗ

smorfidis
@
gmail.com

Μια εταιρική οντότητα που, μεταξύ άλλων, δουλεύει πάνω στα ενσωματωμένα συστήματα πλοήγηση των αυτοκινήτων αλλά και στην ασφάλεια των συστημάτων του ESA, αποτρέποντας απροειδοποίητες αστοχίες που μπορεί να είναι ολέθρια αποτελέσματα, όπως το να καθεί ολόκληρος δορυφόρος από τον έλεγχο του διαστημικού οργανισμού! Ένα ελληνικό success story καινοτομίας, όπως χαρακτηρίστηκε στο πρώτο forum καινοτομίας που συνδιοργάνωσαν τον περασμένο μήνα στη χώρα μας το Ελληνογερμανικό Επιμελητήριο και η πρεσβεία της Γερμανίας.

Πριν από εννέα χρόνια, όμως, όταν η δρ **Ζωή Αικατερινίδη** έκανε τη δική της προσπάθεια κόντρα στο γενικότερο κλίμα, με σκοπό να πουλήσει στους Ευρωπαίους υπηρεσίες που βοηθούν στην ανάπτυξη τεχνολογίας αιχμής, πολλοί τη θεωρούσαν τρελή. «Με 4.500 ευρώ που ήταν το κατώτατο όριο για μια μονοπρόσωπη ΕΠΕ και έδρα τη Σπεία, πατριδα του άνδρα μου, ώστε να μην υπάρχουν τεράστιες καθυστερήσεις από τον γραφειοκρατικό κυκλώνα ξεκίνησε αυτή η προσπάθεια», λέει στο «business stories» η δρ Αικατερινίδη. Για τραπεζική χρηματοδότηση, βέβαια, ούτε λόγος εκείνη την εποχή.

Και αυτό πάλι έγινε περίπου κατ' ανάγκη, όπως εξιστορεί: «Ήμουν σε μεταβατική περίοδο. Με είχαν προσεγγίσει επενδυτές από το εξωτερικό για να δημιουργήσουμε μια τέτοια οντότητα την οποία θα έτρεχα εγώ, που είχα την εμπειρία ανάπτυξης και διοίκησης του Software Center της Siemens στην Ελλάδα, το οποίο είχε φτιάξει στην κορύφωσή του να απασχολεί ως και 800 επιστήμονες. Ωστόσο είδαν αργότερα τις εξελίξεις στη χώρα και τρόμαξαν, πάγωσαν κάθε κίνηση. Εγώ, όμως, δεν ήθελα να περιμένω. Είχα την πεποίθηση ότι μπορούσα να διαχειριστώ μια κατάσταση κρίσης στη χώρα και να ελέγξω το ρίσκο. Ήταν και μια περίοδος όπου έβλεπα πρώην συνεργάτες μου να φεύγουν ο ένας μετά τον άλλον στο εξωτερικό αναζητώντας διέξοδο. Και το έβαλα πείσμα. Ήθελα να δημιουργήσω τις συνθήκες στην Ελλάδα να παράγουμε λογισμικό για το εξωτερικό. Μια άγκυρα να μη φεύγει ο κόσμος. Έτσι το έκανα μόνη μου, βέβαια με ελάχιστες δυνάμεις από αυτές που υποτίθεται ότι θα κινητοποιούσαν με την επένδυση των ξένων. Ακόμα και τραπεζική χρηματοδότηση εκείνη την εποχή δεν ήταν διαθέσιμη, οπότε στράφηκα σε ένα μοντέλο αυτοχρηματοδότησης. Ήμουν αποφασισμένη να δουλεύω δωρεάν για να στήσω την εταιρεία και να μην υπάρχει επιβάρυνση με διοικητικά έξοδα. Και, όπως αντιλαμβάνεστε, η αρχή ήταν πολύ δύσκολη. Φτάνει να σας πω ότι από τη στιγμή που πήρε η εταιρεία ΑΦΜ μέχρι τη στιγμή που υπέγραφα το πρώτο συμβόλαιο πέρασαν εννέα ολόκληροι μήνες. Κυριολεκτικά έγινε την τελευταία ημέρα στο χρονικό περιβώριο που είχα δώσει στον εαυτό μου, παραμονή Πρωτοχρονιάς του 2011. Πάλευα μόνη μου κόντρα στο ρεύμα και η διείσδυση σε αυτές τις αγορές δεν είναι εύκολη υπόθεση. Έτσι είπα από τον Απρίλιο, που ξεκίνησε η εταιρεία, ότι θα έπρεπε ως το τέλος της χρονιάς να πάρω την πρώτη δουλειά, αλλιώς θα σταματούσα το γχείριμά μου... Ήμουν διαρκώς με μια βελίτσα στο χέρι σαν τον πλοίαρχο και όργανα τότε όλη τη Γερμανία για μια ευκαιρία και με μοναδικό εφόδιο τη δουλειά και το όνομα που είχα κτίσει στη Siemens. Πολλοί που με έβλεπαν με θεωρούσαν τρελή. Εκπροσωπούσα μια εταιρεία από την Ελλάδα στην κορύφωση της κρίσης, με ένα μικρό γραφείο, χωρίς περαιωμένο έργο και χωρίς υπαλλήλους. Κι όμως, μου δόθηκε μια μικρή ευκαιρία, ένα project-πλοτός, όπως λέω. Και αυτή έφερε άλλη μία και σγά-σγά οι δουλειές μεγάλων, κτιζόταν μια πελατειακή βάση, οι εργαζόμενοι αυξανόνταν και το γραφειάκι επεκτεινόταν βήμα-βήμα. Όλα με κεφάλαια που μας απέφεραν οι συμφωνίες που κάναμε και το έργο που παραδίδαμε. Και είναι χαρακτηριστικό ότι έκτοτε όχι μόνο κρατάμε τους πελάτες μας, οι οποίοι μας αναθέτουν νέα projects, αλλά και τους αυξανόμενους κιάλους. Και σε αυτό παίζουν ρόλο η ποιότητα, η συνέπεια, η αξιοπιστία, η εμπιστοσύνη και η ανοιχτή επικοινωνία που οι πελάτες επιζητούν και εμείς



Ζωή Αικατερινίδη / SOFTCOM INTERNATIONAL

ΕΝΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟ SUCCESS STORY ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Η εταιρεία ανάπτυξης λογισμικού και παροχής υπηρεσιών τεχνολογίας πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών σήμερα θεωρείται ανερχόμενη δύναμη στην Ευρώπη κλείνοντας δουλειές απευθείας με μεγάλες αυτοκινητοβιομηχανίες, τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Διαστήματος και εταιρείες τηλεπικοινωνιών και αεροναυπηγικής

1. ΕΝΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟ SUCCESS STORY ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Μέσο: ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ _ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Ημ. Έκδοσης: . . .22/12/2019 Ημ. Αποδελτίωσης: . . .22/12/2019

Σελίδα: 11



Η βάση της SoftCom βρίσκεται στο Μαρπούσι, όπου απασχολούνται περισσότεροι από 100 εργαζόμενοι. Όλοι, οι περισσότεροι ηλεκτρολόγοι μηχανικοί, έχουν σχέση με την Πληροφορική και είναι απόφοιτοι ελληνικών και Ξένων ΑΕΙ με **μεταπτυχιακά**. Η έδρα της εταιρείας με τις οικονομικές υπηρεσίες παραμένει στη Σπεία, ενώ υπάρχει και θυγατρική στη Γερμανία



προσφέρουμε. Εξάλλου είναι πράγματα που και εγώ αναζητώ». Η βάση της SoftCom βρίσκεται στο Μαρπούσι, όπου απασχολούνται περισσότεροι από 100 εργαζόμενοι. Όλοι, οι περισσότεροι ηλεκτρολόγοι μηχανικοί, έχουν σχέση με την πληροφορική και είναι απόφοιτοι ελληνικών και Ξένων ΑΕΙ με **μεταπτυχιακά**. Η έδρα της εταιρείας, με τις οικονομικές υπηρεσίες παραμένει στη Σπεία, ενώ υπάρχει και θυγατρική στη Γερμανία, τη βασική αγορά από την οποία η SoftCom κλείνει δουλειές.

Οι δραστηριότητες

Ιδρύθηκε το 2010 ως SoftCom-Int Μονοτρ. ΕΠΕ (Software Competitiveness International) και μετατράπηκε το 2015 σε Ανώνυμη Εταιρεία με την επωνυμία Software Competitiveness International A.E. (SoftCom International).

Σήμερα η εταιρεία έχει παρουσία στην ελληνική αγορά και παράλληλα έχει συνάψει μακροχρόνιες συνεργασίες με μεσαίες και μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες τόσο στη Γερμανία όσο και στην Ελβετία και τη Γαλλία. Στο site της διαβάζουμε: «Παρέχουμε την ωριμότητα διαδικασιών, την επαγγελματική συνέπεια, την εμπειρία και την καινότητα που χαρακτηρίζουν μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες, συνδυασμένα με την ευελιξία και την προσωπική δέσμευση των startup εταιρειών, πλαισιωμένα με κεντροευρωπαϊκές συνθήκες εργασίας».

Όπως εξηγεί στο «b.s.» η κυρία Αικατερινίδη, «δεν μιλάμε για outsourcing. Είμαστε σκεπτόμενοι μηχανικοί. Αν έχουμε άποψη, την εκφέρουμε και πάντα έχουμε προτάσεις στην υλοποίηση ενός project. Και βέβαια δεν προσλαμβάνουμε άτομα για να τα στείλουμε στον πελάτη να κάνει τη δουλειά. Εμείς καθοδηγούμε και εξελίσσουμε τα άτομά μας».

Αυτή τη στιγμή η εταιρεία στον χώρο της διαστημικής υλοποιεί έργα για τον ESA, με αμμή τη machine learning, τα big data και τη τεχνητή νοημοσύνη (AI), με κατεύθυνση κυρίως την προληπτική αντιμετώπιση δυναμικών προβλημάτων που μπορεί να εμφανισουν τα ηλεκτρονικά συστήματα του Οργανισμού. Στην αυτοκινητοβιομηχανία, που σήμερα απασχολεί και το 70% του δυναμικού της εταιρείας, η SoftCom έχει καταφέρει να διεισδύσει και να εργάζεται πάνω στο ενσωματωμένο λογισμικό navigation αυτοκινήτων εστιάζοντας στην πλοήγηση, στην αυτόματη οδήγηση και το παρκάρισμα, καθώς και τη διασύνδεση του αυτοκινήτου με το Cloud. «Σε αυτό το κομμάτι, εκτός του ότι συνεργαζόμαστε με μεγάλους προμηθευτές, έχουμε και απευθείας

ανάθεση από γνωστή μεγάλη γερμανική αυτοκινητοβιομηχανία», λέει η κυρία Αικατερινίδη. Στον τομέα των τηλεπικοινωνιών η εταιρεία ασχολείται κυρίως με συστήματα διαχείρισης οπτικών δικτύων και στον τομέα της αεροναυπηγικής σε εφαρμογές system engineering και με τον έλεγχο λειτουργικότητας λογισμικού που συνδέεται με τον ποιοτικό έλεγχο των τουρμπινών.

Μπουτικ software center

Κάπως έτσι, η εταιρεία, σύμφωνα με την κυρία Αικατερινίδη, αναμένεται να φτάσει σε κύκλο εργασιών τα 5 εκατ. ευρώ και παραμένει σε κερδοφόρα τροχιά. «Αυτό που θέλω είναι να παραμείνουμε ένα μπουτικ software center. Να έχουμε μια ελεγχόμενη ομάδα. Να είσαι σε θέση να γνωρίζεις τις καινότητες

των ατόμων σου και αυτές να εξελίσσονται. Βάσει της πρότερης εμπειρίας μου είδα πως όταν μια ομάδα είναι πολύ μεγάλη αρχίζουν να μπαίνουν στεγανά σε κάθε επίπεδο. Αυτό δεν το θέλω. Επιθυμώ να είμαστε μια γροθιά, ένας ελεγχόμενος αριθμός ως 120 άτομα, τα οποία όμως να είναι οι καλύτεροι της αγοράς. Γι' αυτό ελάττω και η επιλογή για το ποιος θα μπει στην εταιρεία γίνεται διεθδικά. Εάν πάλι οι συνθήκες της αγοράς μου επιβάλουν κάποια στιγμή να μεγαλώσει η ομάδα, τότε αυτό θα γίνει σε ένα άλλο μέρος της Ελλάδας, σε ένα άλλο κέντρο - κι αυτό ως 100 με 120 άτομα. Μόνο έτσι, τρόπον τινά, μπορούμε να παραμείνουμε οικογένεια. Αυτό ελάττω προσδοκώ και στους πελάτες μας. Βάζουμε τους εργαζόμενους μας μπροστά, να μιλάνε μαζί τους και να συνεργάζονται απευθείας προτείνοντας λύσεις».

Η ίδια αναγνωρίζει ότι κινητήριος δύναμη της εταιρείας είναι οι εργαζόμενοι της. «Με ενδιαφέρει να είναι ευχαριστημένοι και υγιείς. Και αυτό δεν θέλω να χαθεί. Δεν με ενδιαφέρει να έχουμε μια εταιρεία με 200 και πάνω υπαλλήλους, αλλά μια εταιρεία όπου θα υπάρχει το δέσμη μεταξύ μας. Και αυτό μέχρι τώρα το έχουμε καταφέρει».

Εξάλλου, όπως σημειώνει, η εταιρεία επενδύει σήμερα κυρίως σε δύο τομείς: «Στα άτομα και τον εξοπλισμό μας. Για όλα τα υπόλοιπα υπάρχει μια πολύ συντηρητική προσέγγιση. Και αυτό ίσως είναι που βοηθά στο να πετυχαίνουμε και να προσφέρουμε τα καλύτερα της αγοράς πακέτα αποδοκίων προς τους εργαζόμενους μας και να υπάρχει καλό κλίμα και φυσικά να μπορούμε να έχουμε ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην Ευρώπη κρατώντας σε χαμηλότερα επίπεδα το κόστος μας. Γι' αυτό και, όπως βλέπετε, δεν διαθέτουμε τα σούπερ ντιούπερ γραφεία που ίσως έχει συνδέσει κάποιος με τις εταιρείες τεχνολογίας».

Προσωπική πορεία

Η κυρία Αικατερινίδη σπούδασε ηλεκτρολόγος μηχανικός στο Μόναχο με υποτροφία της γερμανικής κυβέρνησης. Στην Ελλάδα, όσο δούλευε στο δικό της γραφείο, πήρε την απόφαση να τελειώσει και το Φυσικό. Αργότερα έκανε διδακτορικό στην Πληροφορική με πεδίο εφαρμογής τη Διαστημική Φυσική και σκοπό την ακαδημαϊκή καριέρα. «Όταν έφτασα στο σημείο να πάρω θέση λέκτορα, τελικά γύρισα στον ιδιωτικό τομέα. Με είχε καλέσει τότε η Siemens από ένα βιογραφικό που τους είχα στείλει, σχεδόν τυχαία, λίγο καιρό πριν. Επειτα με έστειλαν δύο χρόνια στο εξωτερικό για εκπαίδευση και καθώς ήθελαν να αναπτύξουν ένα software center για τηλεπικοινωνίες στη χώρα μας με ενέταξαν εκεί. Κατόπιν ανέλαβα τη διοίκηση του μετατρέποντάς το αργότερα στο μεγαλύτερο software center της Siemens εκτός Γερμανίας με 800 άτομα, καθώς προσπάθησα να το κάνω διεθνές καλύπτοντας πολλές χώρες. Αργότερα, όμως, ξεκίνησε το δόγμα του κέντρου, αρχικά με την κρίση στις τηλεπικοινωνίες, και το στάσιμό του στα τρία, όπου τα άλλα δύο κομμάτια πουλήθηκαν σε άλλες εταιρείες... και τελικά το 2009 για στρατηγικούς λόγους η πολυεθνική έκλεισε το αναγομεινάν κομμάτι». Αν και η ίδια είχε πρόταση να μετακινηθεί στα κεντρικά της Siemens, αρνήθηκε. «Ήθελα να μείνω στην Ελλάδα και να μην πουλήσω τους συναδέλφους μου που πλέον έψαχναν για δουλειά. Για εμένα εκείνο το κέντρο ήταν έργο ζωής».

Οραμα

Κάποιος θα μπορούσε να πει ότι είναι ιδεαλιστρια. «Οραμά μου είναι να μπορούμε να βοηθήσουμε την Ελλάδα να φανεί στο κομμάτι που δουλεύουμε και να προσελκύσει μεγάλες επενδύσεις. Μέσω της δουλειάς μας να φανεί ότι γίνεται σοβαρά και καινοτόμα πράγματα. Και φυσικά να επαναπατριστεί κόσμος που έφυγε λόγω της κρίσης. Σήμερα το 10% του προσωπικού μας είναι επιστήμονες που επαναπατριστηκαν. Αν αυτό φτάσει στο 50%, θα είμαι ευχαριστημένη», καταλήγει.



Η εταιρεία έχει παρουσία στην ελληνική αγορά και παράλληλα έχει συνάψει μακροχρόνιες συνεργασίες με μεσαίες και μεγάλες πολυεθνικές τόσο στη Γερμανία όσο και σε Ελβετία και Γαλλία