

## VANTAGEPOINT

# Η εταιρεία που έχει μάθει να «αναλαμβάνει την ευθύνη»

Άλλη μία ακόμα εταιρεία συμβούλων από αυτές που εσχάτως γέμισε η χώρα και που φιλοδοξούν να σώσουν επιχειρηματικά σχήματα εκ του μακρόθεν; Όχι. Στην διοικητική ομάδα της Vantagepoint η λέξη «σύμβουλος» προκαλεί ανατριχίλα.

▶ **ΠΩΣ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΕ** να είναι άλλωστε διαφορετικά όταν ο δημιουργός του σχήματος αυτού, Ιωάννης Κοκολινάκης, απεχθάνεται τις επιθετικές λύσεις. 'Η πιο σωστά είναι από εκείνους τους μάνατζερς που αρέσκονται να «αναλαμβάνουν την ευθύνη». Η Vantagepoint έγινε περισσότερο γνωστή λόγω των projects που ανέλαβε στον κλάδο της υγείας και ειδικότερα αυτών στο Διαβαλκανικό της Θεσσαλονίκης και στην Ευρωκλινική η οποία αφορούσε στο μάντζεμντ και την αναδιοργάνωση του ομίλου Ευρωκλινικής Αθηνών. Παρ' όλα αυτά έχει μία τεράστια πείρα σε όλο το φάσμα της επιχειρηματικότητας με ειδικευση στο restructure και turnaround ομίλων από το χώρο του εμπορίου, της ευρύτερης αγοράς, της βιομηχανίας κ.ά. «Για να είμαστε ακριβείς η VantagePoint A.E., πρωτοεισηγάγε στην Ελλάδα τη μέθοδο πλήρους ανάληψης έργων αναδιοργάνωσης ελληνικών αλλά και ξένων επιχειρήσεων, μέσω της πλήρους συμμετοχής των εξειδικευμένων στελεχών μας, εντός των εταιρικών δομών του Πελάτη. Έτσι σε κάθε Έργο που αναλαμβάνει, ομάδα μας δεν συμμετέχουμε απλά μέσω συμβούλων αλλά ασκώντας για λογαριασμό του πελάτη μας καθημερινό μάντζεμντ. Το σημαντικότερο όμως όλων είναι πως μέρος της αμοιβής μας το συνδέουμε με την επίτευξη στόχων. Κι αυτό διότι θέλουμε κρυστάλλινες και όσο το δυνατό πιο διαφανείς σχέσεις. Όπως κατανοείτε, στα σχέδια μας είναι να εισάγουμε και νέα ήθη στο ελληνικό επιχειρείν που στο εξωτερικό είναι κυρίαρχα εδώ και χρόνια» μας λέει ο ιδρυτής και πρόεδρος της εταιρείας κ. Ιωάννης Κοκολινάκης.

### ΑΜΕΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΜΕΤΟΧΟΥΣ

Η Vantagepoint εξειδικεύεται λοιπόν στην παροχή τεχνολογίας από θέση ευθύνης, λειτουργώντας ως CEO, CFO, COO ταυτόχρονα. Κι όλα αυτά σε άμεση συνεργασία με την διοίκηση και τους μετόχους των ομίλων. Παράλληλη είναι η ειδικευση στα επονομαζόμενα start up's,

τις ενάρξεις δηλαδή νέων επιχειρήσεων ή δραστηριοτήτων αν και πολλά είναι τα turnarounds που ο κ. Κοκολινάκης έχει να αναδείξει. Παράλληλα, ο κ. Κοκολινάκης θεωρείται ως ένας γκουρού των συγχωνεύσεων και των εξαγορών αλλά και ο πλέον ειδικός για να περάσει μία προβληματική εταιρεία σε κερδοφορία. Με σπουδές 7 ετών στη Βρετανία και ειδικότερα στο Πανεπιστήμιο Stirling της Σκωτίας και με μεταπτυχιακό του Πανεπιστημίου Edinburgh-Σκωτίας, έχει υιοθετήσει ένα άλλοτυπο μοντέλο δράσης. «Μου αρέσει το αποτέλεσμα. Όχι η θεωρία. Η λέξη manager προέρχεται από το manage που σημαίνει στα ελληνικά καταφέρνω. Κοινός μάνατζερ είναι ο καταφερτζής. Εκείνος που φέρνει αποτελέσματα. Από αυτά πρέπει όλοι να κρίνονται κι όχι από τις κούφιες θεωρίες και τα λόγια» υπογραμμίζει. Ο Ιωάννης Κοκολινάκης διαθέτει 25ετή καριέρα και έχει αναλάβει διευθυντικές θέσεις σε μεγάλες επιχειρήσεις. Επί 12 έτη εστίασε τις δραστηριότητές του στο χώρο της ιδιωτικής υγείας και του εμπορίου διατηρώντας τη θέση του Γενικού Διευθυντή στον Όμιλο Διαγνωστικών Κέντρων «Ευρωδιάγνωση» στη Θεσσαλονίκη (νυν «Βιοδιάγνωση») και στο Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης για την περίοδο 2004 - 2008. Από το 2008 είναι Πρόεδρος του Δ.Σ. και βασικός Μέτοχος της εταιρείας «VantagePoint» η οποία δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και την Ν.Α Ευρώπη, στο χώρο του business development. Τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου στον όμιλο της Ευρωκλινικής (Ευρωκλινική Αθηνών), την ανέλαβε το 2010 και σήμερα παραμένει μέλος του Δ.Σ. Η ανάληψη της θέσης αυτής εντάχθηκε στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας της «Global Finance» με την «VantagePoint», η οποία αφορά και άλλα έργα των δύο εταιρειών στην Ελλάδα και Ν.Α Ευρώπη. Όμως ο κ. Κοκολινάκης δεν έμεινε εκεί. Το 2008 έως

και το 2010 η εταιρεία αναδιοργάνωσε την επί 17 έτη προβληματική συνεταιριστική βιομηχανία κρέατος Σ.Β.Ε.Κ.Η. στην Ήπειρο με επικεφαλής τον κ. Κοκολινάκη και ομάδα 6 συνεργατών, ενώ την ίδια περίοδο ανέλαβαν έργα ανάλογου περιεχομένου εκτός Ελλάδος στην Αλβανία και τη Ρουμανία.

### Ο «ΘΑΥΜΑΤΟΠΟΙΟΣ» ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΜΑΓΙΚΟ ΡΑΒΔΙ

Ποιος όμως είναι ο τρόπος εργασίας ενός μάνατζερ που χαρακτηρίζεται «θαυματοποιός» λόγω των συχνών αλλαγών πλεύσεως που έχει επιτύχει σε μεγάλους ομίλους; «Δεν υπάρχει σαφώς κανένα μαγικό ραβδί. Απλά διαγιγνώσκουμε γρήγορα τις αδυναμίες και θέτουμε προτεραιότητες» μας λέει. Και προσθέτει: «Σημαντικό κομμάτι της ανάκαμψης και αναδιοργάνωσης είναι να σε εμπιστευτεί ο κόσμος με ό,τι αυτό σημαίνει. Κα' αρχήν όταν μιλάς θα πρέπει να μην είσαι αόριστος. Θα πρέπει να δείχνεις πως έχεις τη γνώση για να βοηθήσεις προς την κατεύθυνση της ανάκαμψης. Θυσίες γίνονται μόνο όταν υπάρχει η πίστη του αποτελέσματος. Είμαι υπέρμαχος της άποψης πως για να επιτύχει κανείς θετικά αποτελέσματα θα πρέπει να έχει απόλυτο έλεγχο στη μεσαία και κάτω γραμμή. Στα έσοδα δεν μπορείς να έχεις εσύ τον έλεγχο αφού αυτά είναι κλιμακούμενα ανάλογα με τις συγκυρίες. Οι συνθήκες αλλάζουν κι έτσι το τι θα μπει στο ταμείο αλλάζει. Εκεί όμως που μπορείς να επεμβείς είναι στις δαπάνες. Τα έξοδα θέλουν έλεγχο. Στις ιδιωτικές επιχειρήσεις λοιπόν, αυτό που εμείς κάνουμε είναι έναν πλήρη έλεγχο - ανάυση και κατόπιν περιορισμό των λειτουργικών δαπανών σε συνδυασμό με ενέργειες ανάπτυξής τους. Η ανάπτυξη πολλές φορές περιλαμβάνει και έναρξη δραστηριοτήτων της επιχείρησης σε άλλους τομείς πιο προσοδοφόρους, πέραν αυτού που δραστηριοποιείται παραδοσιακά». ®

