

BIG STORY



Ιωάννης Κοκολινάκης
Ευρωκλινική - VantagePoint

Ο ΜΑΝΑΤΖΕΡ ΠΟΥ ΓΙΑΤΡΕΥΕΙ ΤΙΣ ΠΛΗΓΕΣ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΟΧΙ ΜΟΝΟ

Ο Θεσσαλονικιός επιχειρηματίας μιλά για το πώς θα μπορούσε να «γιατρευτεί η Ελλάδα»: «Θυσιές γίνονται μόνο όταν υπάρχει η πίστη του αποτελέσματος. Να νιώσει ο κόσμος πως θα πονέσει αλλά στο τέλος θα γιατρευτεί»

«Γιατρέ μου, τι έσω». «Α, μην απαντάει, μια απλή οικονομική κρίση με παρενέργειες ιδιαίτερα μιας πρόκα-ρης άφιξης είναι». Αυτός θα μπορούσε να είναι ένας συνδυασμός της Ευρωπαϊκής και προέδρου της εταιρείας συμβούλων Vantage Point κ. **Ιωάννη Κοκολινάκη** και ομοιοδότης αγωνιώντας Ελλάδα επιχειρηματία. Κι αυτό διότι ο Βορειοελλαδι-της επιχειρηματίας-μάντζερ, που έχει κάνει την πηλη Αθήνα - Θεσσαλονίκη και σαν Παγάρ-η - Κιφέλη, φαίνεται να γνωρίζει το φάρμακο. Τον τρόπο δηλαδή ανάκαμψης εταιρειών που βρίσκονται σε κρίση, ιδι-αίτερα στον τομέα της υγείας. Κοινός, πρόκειται για ένα οικο-νομολόγο-γιατρό που γιατρέι-ει τους... γιατρούς. «Αυτό στα οποίο εξειδικεύεται είναι στα

επιχειρηματικά start-ups, τις ενέδρες δηλαδή νέων επιχειρήσεων ή δραστηριοτήτων, και στα turnarounds. Ή το πώς δηλαδή θα γυρίσει τα αποτελέσματα μιας εταιρείας που δεν πηγαίνει με τους ρυθμούς που θα ήθελε η αγορά», μας λέει ο Θεσσαλονικιός επιχειρηματίας. Ο κ. Κοκολινάκης θεωρείται γουρούνο των επιχειρήσεων και των εξαγορών, αλλά και ο πλέον ειδικός για να οδηγεί μια προφίλ-τηματική εταιρεία σε κερδοφορία. Με αποκορύφω 7 ετών στα Βρυξέλλες -και ειδικότερα στο Πανεπιστήμιο Stirling της Σκωτίας- και μετα-πτυχιακό του Πανεπιστημίου Εδιμβούργου, έχει υποστηρίξει ένα άλλο τύπου μοντέλο δράσης. «Μου αρέσει το αποτέλεσμα, ότι η θεωρία. Επειδή λοιπόν στο κράτος δεν μπορούν να επιτευχθούν τίποτα τομές, γ' αυτό δεν δέχεται ποτέ προτάσεις να αναλάβω δημόσια θέση - και σε ένα πολλάίς τίποτα στο παρελθόν», τονίζει. Διανοστής του business ο ίδιος, θεωρεί πως το να δράσεις δεν είναι και καμιά ιδιαίτερη ή σύνθετη φιλοσοφία. «Μα όλα τα λέει η ετυμολογία των λέξεων. Η λέξη "μάντζερ" προέρχεται από το manage, που στα ελληνικά σημαίνει "καταρρίθω". Κοινός μάντζερ είναι ο καταμαρρής. Εκείνος που φέρνει αποτελέσματα. Από αυτό πρέπει όλοι να κρίνονται κι όχι από τις κοίτες θεωρίες και τα λόγια. Από τέτοια κορπάσμα τάχα κρίνεται στην Ελλάδα», υπογραμμίζει.

Ο έμπορος πατέρας και η θητεία στην αγορά
Γίνος εμπορικής οικογένειας, με τον 90χρονο σήμερα πατέρα του να εξακολουθεί να εργάζεται ως εταγογέας-εταγογέας τροφίμων στην οικογενειακή εταιρεία (κάνει μάλιστα τήρο 10 εκατ. ευρώ), ο κ. Κοκολινάκης διαθέτει 25ετή πείρα και έχει αναλάβει διευθυντικές θέσεις σε μεγάλες επιχειρήσεις. Επί 12 έτη επίσης τις δραστηριο-τηνές του στον χώρο της ιδιωτικής υγείας, αλλά και σε άλλους κλάδους, διατηρώντας τη θέση του γενικού διευθυντή στον Όμιλο Διαγνωστικών Κέντρων «Ευραδίαγνωση» 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 Vantage Point, η οποία δραστηριο-ποιείται στην Ελλάδα και τη ΝΑ Ευρώπη στον χώρο του Business Development. Θα πρέπει επίσης να τονίσουμε πως το 1988 είχε οργανώσει τον κλάδο ομαδικών ασφαλίσεων της Interamerican δημιουργώντας από το μηδέν καρτοπολιτικό 150 εκατ. δολρ. το 1995. Επίσης ανέλαβε τον ομαδικό και τη δημιουργία πολυμετοχικού εταιρικού σχήματος για λειτουργισμό των εκπαιδευτικών της Θεσ-σαλονίκης. Κοινός σκοπός συμβουλευτική σε όλο το φάσμα του business.

Ανερχόμενος ο ρόλος της ιδιωτικής υγείας
Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του, η κατάσταση στα δημόσια νοσο-κομεία ολοένα και θα χειροτερεύει. «Τα ιδιωτικά νοσοκομεία θα κληθούν να παίξουν σημαντικό ρόλο. Θα δείτε μαζικότερα πως πολύ





**«ΤΑ ΙΔΙΩΤΙΚΑ
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ ΘΑ
ΚΛΗΘΟΥΝ ΝΑ ΠΑΙΞΟΥΝ
ΣΗΜΑΝΟΝΤΑ ΡΟΛΟ.
ΘΑ ΔΕΙΤΕ ΜΑΛΙΣΤΑ
ΠΩΣ ΠΟΛΥ ΣΥΝΤΟΜΑ
ΘΑ ΣΤΟΙΧΙΖΟΥΝ
ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΑΠ' Ο,ΤΙ
ΣΗΜΕΡΑ ΣΤΟ ΚΡΑΤΟΣ»**

**Η πρόκληση
της
Ευρωκλιτικής**

Τη θέση του διευθυνόντος συμβούλου στον όμιλο της Ευρωκλιτικής (Ευρωκλιτική Αθηνών και Ευρωκλιτική Παιδών), ο οποίος ελέγχεται κατά 75% από κεφάλαια επενδύσεων που συμβουλεύει η Global Finance και κατά 25% από τη Eureka, την ανέλαβε το 2010. Η ανάληψη της θέσης αυτής εντάσσεται στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας της Global Finance με τη Vantage Point, η οποία αφορά και άλλα έργα των δύο εταιρειών στην Ελλάδα και τη ΝΑ Ευρώπη.

«Υστερα από μια μακρά θητεία στην αγορά ασφαλισία το 2008 να δημιουργήσει τη δική μου εταιρεία. Σήμερα η Vantage Point επεκτείνεται στα βοσκάνια δημιουργώντας θυγατρική στην Αλβανία, όπως και την πρώτη ιδιαιτική κλινική στην πόλη του Δυρραχίου, στο Βουκουρέστι, με τη δημιουργία κέντρου βλοστοκυττάρων και διάγνωσης, αλλά και στα Ιωάννινα όπου αναδιοργανώνει την εταιρεία ΒΕΚΗ», τονίζει.

Η Vantage Point ιδρύθηκε το 2008 με έδρα τη Θεσσαλονίκη και πεδίο δραστηριοτήτων σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό. Στο πλαίσιο επίτευξης δε των στρατηγικών της

στόχων, έχει συνάψει σειρά συμφωνιών συνεργασίας με επιλεγμένες εταιρείες του χώρου δημιουργώντας ένα σημαντικό δίκτυο που παράγει συνέργειες, καθώς και εις βάθος γνώση των αγορών εκτός Ελλάδος. Ηδη, με την εργασία του στην Ευρωκλιτική ως outsourcing διευθυνών συμβούλου ο κ. Κοκολιανάκης μέσα σε 18 μήνες κατόρθωσε να γυρίσει την κατάσταση μέσα από μια «θερσαπεία» που δείχνει τα πρώτα της θετικά αποτελέσματα.

Επίσης, περιορίσε αρχικά σε σημαντικό βαθμό το έξοδα της Ευρωκλιτικής, ενώ παράλληλα διαπιστώνοντας το πρόβλημα της φυγής πολλών γιατρών, κατόρθωσε να φέρει νέους συνεργάτες. «Δεν υπάρχει σφαγιά κανένα μαγικό ραβδί. Απλώς διαπραγματεύτηκα γρήγορα τις αδυναμίες και θέσαμε προτεραιότητες. Έχουμε όμως κι άλλο δρόμο να διανύσουμε, ιδιαίτερα λόγω των έκτακτων συνθηκών της κρίσης», μας λέει.

σύντομα θα στοιχίζουν λιγότερο απ' ό,τι σήμερα στο κράτος. Ηδη η Ευρωκλιτική έχει μειώσει αυτό που σημαίνω "επιθετικό ημερολόγιο", ενώ κάνουμε ευρεία χρήση των ιδιωτικών ασφαλιστικών συμβολαίων. Πρέπει κι εμείς ως επιχείρηση να μελετήμε τις εξελίξεις και να βοηθήμε τους πελάτες μας», υποστηρίζει. Ποιος όμως θα είναι οι συμβουλές ενός «γιατρού της κρίσης» ώστε η χώρα μας να βγει από τη μέγερση; «Σημαντικό κομμάτι της ανάκαμψης και αναδιοργάνωσης είναι να σε εμπιστευτεί ο κόσμος, με ό,τι αυτό σημαίνει για τους πολιτικούς μας. Καταρχήν όταν μιλάς θα πρέπει να μην είσαι άδριςτος. Θα πρέπει να δίνεις πως έχεις τη γνώση για να βοηθήσεις προς την κατεύθυνση της ανάκαμψης. Θυσιές γίνονται μόνο όταν υπάρχει η πίστη του αποτελέσματος. Να νιώσει ο κόσμος πως θα ποτίσει αλλά στο τέλος θα γιαιτρείσει. Αυτό δυστυχώς ακόμα δεν το έχει επιτύχει η κυβέρνηση και ο πολιτικός κόσμος της χώρας», αναφέρει. Δίνοντας μοθήματα μανάτζερ, αφού σε πολλές περιπτώσεις έχει σώσει επιχειρήσεις από βέβαιη αποτυχία, ο κ. Κοκολιανάκης μας αναλύει μερικά από τα μυστικά του.

«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 κλιμακωμένα ανάλογα με τις συσκευρίες. Ουσυνήτως αλλάζουν κι έτσι το τι θα μπει στο ταμείο αλλάζει. Εκεί όμως που μπορείς να επηρεάσεις είναι στις δαπάνες. Αυτό πρέπει να κάνει και η επίεκτηση το κράτος. Τα έσοδα θέλουν έλεγχο. Αυτό που κάνω εγώ στις ιδιωτικές επιχειρήσεις, λοιπόν, είναι να ξεκινάω περικοπές σε όλες τις κατηγορίες εκτός προσωπικού. Ξέρете πώς τις δαπάνες είναι κυρωλεκτικά πταγάμινα λευκά; Πάντοτε, λοιπόν, από να πρώτα πράγματα που κάνουν είναι να καλύψουν τους εργαζόμενους και ανοιχτά την κατάσταση», υπογραμμίζει. Ο ίδιος θεωρεί καιρίας σημασία το credit control, τις επαναδιαπραγματεύσεις όλων των προμηθευτών, ενώ αυτό που κατόρθωσε στην Ευρωκλιτική είναι να έρθουν άμεσα 78 νέοι γιατροί, να διατηρήσει τον τζίρο και να αυξήσει κατά 26% το EBITDA.

Ποια όμως είναι η άποψη του για τους Έλληνες επιχειρηματίες με τους οποίους συνεργάζεται. «Δυστυχώς αρκετοί από αυτούς βλέπουν μονάχα το σήμε, πατέ το αύριο. Για τον λόγο αυτό αφήνουν ανεξέλεγκτες τις δαπάνες τους. Όταν μια εταιρεία πηγαίνει καλά δύσκολα κάνει περικοπές. Αν μιλήσεις για περικοπές κινηγάνει να σε φάνε. Προσέδωση όμως για να κάνεις περικοπές είναι πρώτος εσύ μάντζερ να δίνεις το καλό παράδειγμα, ότι να απορροφείς από καθέδρας για τους άλλους δίχως εσύ να κάνεις θυσιές». Ο κ. Κοκολιανάκης σε ό,τι αφορά την πορεία της Ελλάδας εκτιμά πως το haircut είναι παραπάνω από βέβαιο. «Το κρίσιμ δεν είναι πλέον διαχείριση, πρέπει να το καταλάβουμε αυτό. Πρέπει επίσης να καταλάβουμε πως το ισχυρό μοντέλο διαχείρισης της χώρας έχει τελειώσει. Ολα θα είναι καινούρια από εδώ και στο εξής». Ο ίδιος πάντως λέει πως δεν θεωρεί τον εαυτό του απλώς έναν «χειρουργό των επιχειρήσεων». «Τις απαιτήσεις κιάλας. Απλώς για να πας μπροστά πρέπει να κοιτάξεις και λίγο πίσω» τονίζει.

**«ΔΥΣΤΥΧΩΣ, ΑΡΚΕΤΟΙ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ
ΒΛΕΠΟΥΝ ΜΟΝΑΧΑ ΤΟ
ΣΗΜΕΡΑ. ΠΟΤΕ ΤΟ ΑΥΡΙΟ.
ΓΙΑ ΤΟΝ ΛΟΓΟ ΑΥΤΟ
ΑΦΗΝΟΥΝ
ΑΝΕΞΕΛΕΓΚΤΕΣ ΤΙΣ
ΔΑΠΑΝΕΣ ΤΟΥΣ. ΟΤΑΝ
ΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΗΓΑΙΝΕΙ
ΚΑΛΑ, ΔΥΣΚΟΛΑ ΚΑΝΕΙ
ΠΕΡΙΚΟΠΕΣ.
ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗ ΟΜΩΣ ΓΙΑ
ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΠΕΡΙΚΟΠΕΣ
ΕΙΝΑΙ ΠΡΩΤΟΣ ΕΣΥ ΣΕ
ΜΑΝΑΤΖΕΡ ΝΑ ΔΙΝΕΙΣ ΤΟ
ΚΑΛΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ. ΟΧΙ
ΝΑ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΙΣ ΑΠΟ
ΚΑΘΕΔΡΑΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ
ΑΛΛΟΥΣ ΔΙΧΩΣ ΕΣΥ ΝΑ
ΚΑΝΕΙΣ ΘΥΣΙΕΣ»**