

Νίκος Αυξεντιάδης,

ΠΡΟΕΔΡΟΣ SYNTAX ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ:

«Στόχος μας η ανάπτυξη στη διεθνή αγορά»



συνέντευξη στον

Γ. Γεωργατζή,

g.georgatzis@smartpress.gr

Η Πληροφορική σε μια επιχείρηση πρέπει να έχει στρατηγικό ρόλο, και όχι απλώς διαχειριστικό.

ΑΚΟΛΟΥΘΩΝΤΑΣ μια σταθερή πορεία βασιζόμενη σε πέντε αναπτυξιακούς πυλώνες, την τεχνολογική εξέλιξη, τη βελτίωση της ποιότητας, την ικανοποίηση των πελατών, την εταιρική συνείδηση και την επέκταση σε νέες αγορές, η SYNTAX στοχεύει στην περαιτέρω επέκταση της στη διεθνή αγορά, με γνώμονα τη τεχνογνωσία της. Το Info-Com συνομίλησε με τον κ. Νίκο Αυξεντιάδη, Πρόεδρο της εταιρείας, ο οποίος μας ανέλυσε το όραμα του για τη SYNTAX του μέλλοντος, αλλά τις απόψεις του για την αναγκαιότητα στήριξης και δημιουργίας Βιομηχανίας Πληροφορικής στη **ΧΩΡΑ ΜΑΣ**.

I-C: Ποια είναι η πρόταση της Syntax προς τους οργανισμούς, προκειμένου να διέλθουν όσο το δυνατόν πιο ανώδυνα τη στενωπό της οικονομικής κρίσης;

N.A.: Ο συνδυασμός της τεχνολογίας με την ορθολογική επιχειρησιακή οργάνωση και με αιτιολογημένη εκροή κεφαλαίων για επενδύσεις προϋπολογισμένης απόδοσης, έρχεται να δώσει τη λύση, όπως άλλωστε ιστορικά έχει συμβεί σε κάθε αντίστοιχη κρίση. Πρώτον οι διοικήσεις πρέπει να ξεφύγουν από τη φοβική αδράνεια που δημιούργησε το σοκ του περασμένου φθινοπώρου, δεύτερο να κατανοήσουν τη διεθνή οικονομική κατάσταση και την επίδρασή της στις οικονομίες των χωρών που δραστηριοποιούνται, τρίτο να συνεκτιμήσουν τις δυνάμεις τους, τέταρτο να ανασχεδιάσουν τη στρατηγική τους και πέμπτο να αναδιοργανωθούν για να επωφεληθούν από την αναδιάρθρωση της αγοράς.

Το ερώτημα είναι πώς θα πετύχουν όλα αυτά άμεσα, αποτελεσματικά και με ασφάλεια. Η απάντηση βρίσκεται στην αναβάθμιση της αποτελεσματικότητας της τεχνολογίας και στη σύγκλιση της με την επιχειρηματική στρατηγική και σκοπιμότητα. Προσπατούμενα είναι η αναβάθμιση της Πληροφορικής στα Διοικητικά Συμβούλια με την τοποθέτηση σε αυτά CIO προερχόμενων από την Πληροφορική, η αναζήτηση καινοτόμων επιχειρηματικών ιδεών που πηγάζουν από τη διαθεσιμότητα της τεχνολογίας και, τέλος, η βελτιστοποίηση των επιχειρησιακών διαδικασιών με στήριξη τους στη σύγχρονη τεχνολογία. Δεν μπορεί μια επιχείρηση να έχει μέλλον, αν δε λάβει σοβαρά υπόψη της την τεχνολογία στη στρατηγική της. Η τεχνολογία και η Πληροφορική πρέπει να υπάρχει στις επιχειρήσεις, όχι μόνο για

να εξυπηρετεί τις λειτουργικές τους ανάγκες, αλλά και για να τους δίνει τη δυνατότητα να συλλαμβάνουν επιχειρηματικές ιδέες από τη χρήση και με τη χρήση της Πληροφορικής. Επίσης, δε νοείται σήμερα να υπάρχει επιχείρηση που να μην έχει στη στρατηγική της πώς θα χρησιμοποιήσει το Διαδίκτυο για την επιχειρηματική της διεθνή ανάπτυξη. Η Πληροφορική σε μια επιχείρηση πρέπει να έχει στρατηγικό ρόλο, και όχι απλώς διαχειριστικό.

I-C: Θεωρείτε ότι οι τεχνολογικές λύσεις μπορούν να αποτελέσουν διέξοδο, μειώνοντας το λειτουργικό κόστος των επιχειρήσεων και αυξάνοντας παράλληλα την αποτελεσματικότητά τους;

N.A.: Ασφαλώς, συνδέοντας την ερώτησή σας με την προηγούμενη, αν ανατρέξουμε στην ιστορία του προηγούμενου αιώνα κάθε μεγάλη κρίση αντιμετωπίστηκε με την ώθηση της τεχνολογίας. Σήμερα περισσότερο από ποτέ η τεχνολογία είναι ώριμη για να βοηθήσει τις επιχειρήσεις όχι απλώς να μειώσουν το λειτουργικό τους κόστος και να αυξήσουν την αποτελεσματικότητά τους, αλλά και να χαράξουν στρατηγικές για την αειφόρο ανάπτυξή τους. Η στρατηγική αξιοποίηση της τεχνολογίας καθιστά τις επιχειρήσεις ικανές να αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις με ευλυσία, ταχύτητα και ασφάλεια. Εξάλλου, ας μην ξεχνάμε ότι στην εποχή μας η αναζήτηση της ανταγωνιστικής υπεροχής αποτελεί καθημερινό αντικείμενο προβληματισμού, γιατί έκαστο ανταγωνιστικό αποτέλεσμα έχει μικρή διάρκεια ζωής.

Η τεχνολογία μπορεί να κάνει μια επιχείρηση πιο ποιοτική, πιο αποτελεσματική, να έχει μια αέναη ανάπτυξη και να

μπορεί να αναπτυχθεί και εκτός των συνόρων της τοπικής αγοράς, δημιουργώντας ευκαιρίες για νέες θέσεις εργασίας, αλλά και για ανάπτυξη της καριέρας κάθε εργαζόμενου εντός αυτής. Πρέπει να δούμε την πληροφορική ως μέσο δημιουργίας και όχι απλώς λειτουργίας και εργαλείων μιας επιχείρησης. Εξάλλου, δεν μπορούμε στις μέρες μας να βλέπουμε την Πληροφορική ως μηχανογράφηση. Ίσως θα πρέπει να βρεθεί ένας νέος όρος για την Πληροφορική, που να φανερώνει ότι είναι μέσο αειφόρου ανάπτυξης.

I-C: Ποιες παράμετροι συνιστούν το αιτιολογημένο κόστος μιας επένδυσης σε τεχνολογικές υποδομές;

N.A.: Η συνάφειά της με την εταιρική σκοπιμότητα σε στρατηγικό και τακτικό επίπεδο και η δυνατότητα προϋπολογισμού και μέτρησης της απόδοσης (ROI) ανά παραδιδόμενη υπηρεσία. Κάθε ευρώ που ξοδεύει μια επιχείρηση πρέπει να ανταποκρίνεται στην εταιρική σκοπιμότητά της. Δε θα πρέπει επομένως -κι ας ακούγεται περιέργο- να εισάγεται κάποια νέα τεχνολογία σε μια επιχείρηση, αν αυτή δεν εξυπηρετεί την εταιρική της σκοπιμότητα. Το ζητούμενο βέβαια είναι η επιχείρηση να έχει στρατηγική για την Πληροφορική.

I-C: Η κρίση θα επηρεάσει τα αποτελέσματα της Syntax; Ποιες είναι οι προβλέψεις σας για το οικονομικό έτος του 2009;

N.A.: Οι προηγούμενες απαντήσεις που σας έδωσα εμπεριέχουν τη φιλοσοφία, τη στρατηγική, τις επενδύσεις και τις τακτικές κινήσεις της SYNTAX. Έτσι, λοιπόν, κάνοντας πράξη όσα συμβουλευτικά προτείνουμε στους πελάτες μας -τεχνολογίες και βέλτιστες πρακτικές- τις εφαρμόζουμε στην εταιρεία μας, τις κάνουμε «κτήμα» μας και στη συνέχεια της ευαγγελιζόμαστε. Κάτι που συνεπάγεται τεχνογνωσία και κατανόηση των αναγκών του πελάτη.

Η SYNTAX ακολουθεί μια σταθερή πορεία, η οποία στηρίζεται σε πέντε πυλώνες ανάπτυξης: Την τεχνολογική εξέλιξη, τη βελτίωση της ποιότητας, την ικανοποίηση των πελατών, την εταιρική συνείδηση, την επέκταση σε νέες αγορές. Μετά από την κρίση του χρηματιστηρίου, ακολουθώντας την ορθή στρατηγική και στηριζόμενη στους πυλώνες ανάπτυξης που προανέφερα, η εταιρεία μας έχει κάθε χρόνο συνεχή ανάπτυξη σε όλους τους δείκτες. Το ίδιο θα συμβεί και το 2009.

I-C: Ποιο είναι το εύρος των λύσεων και υπηρεσιών που παρέχει η Syntax στην αγορά; Ποιες είναι οι κυριότερες συνεργασίες που έχετε αναπτύξει με ξένους οίκους;

N.A.: Η SYNTAX παρέχει λύσεις, οι οποίες καθιστούν τους πελάτες μας ικανούς να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις της εποχής και να στηρίξουν το μέλλον τους σε ένα σύνολο καινοτόμων τεχνολογιών και υπηρεσιών, που πρακτικά,



με αιτιολογημένο κόστος και εγγυημένη απόδοση, τους βοηθά να εφαρμόσουν βέλτιστες πρακτικές, να εξασφαλίσουν την αποτελεσματικότητα και να ενδυναμώσουν την ανταγωνιστικότητα και την ποιότητά τους.

Ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες των μεγάλων και μεσαίων επιχειρήσεων και οργανισμών σε τρία επίπεδα εταιρικού ενδιαφέροντος, με τεχνολογίες και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Τα επίπεδα αυτά είναι το διοικητικό, της επιχειρησιακής λειτουργίας και των υποδομών. Κατανοώντας το σύνολο βοηθούμε αποτελεσματικά στη σύγκλιση των τριών επιπέδων σε μια κοινή εταιρική στρατηγική, βλέποντας πάντα από πάνω προς τα κάτω έτσι ώστε να αξιοποιούμε την τεχνολογία προς όφελος της εταιρικής σκοπιμότητας των πελατών μας. Στο πορτοφόλιο των λύσεών μας -τεχνολογίες και υπηρεσίες- από πάνω προς τα κάτω προσφέρουμε τεχνολογίες και υλοποιούμε λύσεις Business Process Management, Project Portfolio Management, Project Execution Management, Risk Management, Workflow Management, Service Level Management, Legacy Application Modernization and Management, Mashups, Configuration Management, Identity & SSO Access Management, Event Management, Asset Management, Systems Correlation Management, E-mail Archiving Management, Security Management, Data Loss Protection, End-point Protection, and Data Encryption. Επίσης, σημαντική δραστηριότητα της εταιρείας αποτελούν οι συμβουλευτικές υπηρεσίες.

I-C: Ειδικότερα για την αγορά τηλεπικοινωνιών ποια έργα θεωρείτε ότι αποτελούν προτεραιότητα των παρόχων;

N.A.: Πέραν της ανάπτυξης και τεχνολογικής εξέλιξης των υποδομών δικτύων, οι πάροχοι πρέπει να επικεντρωθούν στην εγγυημένη απόδοση του επιπέδου των παρεχόμενων υπηρεσιών, στην ασφάλεια του περιεχομένου και στη συμμόρφωση με τις κανονιστικές αρχές και τη νομοθεσία. Είναι μια θεμελιώδης ανάγκη να βελτιωθούν τα δίκτυα και η ποιότητά τους, καθώς η χώρα μας υστερεί στο broadband, όχι τόσο σε επίπεδο κάλυψης όσο ποιότητας παρεχόμενης υπηρεσίας. Σε μια παγκοσμιοποιημένη αγορά, η ευρυζωνικότητα είναι εργαλείο δουλειάς, ενημέρωσης και διασκέδασης και πρέπει να φέρει τα ποιοτικά στοιχεία αυτά που

Ένας ρυθμιστής πιστεύω ότι δεν πρέπει να φροντίζει μόνο τη ρύθμιση μεταξύ των παρόχων, αλλά πώς οι τηλεπικοινωνίες μπορούν να βοηθήσουν την ανάπτυξη της οικονομίας. Για να υπάρχει επομένως κοινωνικό όφελος, θα πρέπει η EETT να επιβάλει στους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους να παρέχουν υπηρεσίες εγγυημένης ποιοτικής απόδοσης.



Θα έπρεπε ένα ποσοστό των κοινοτικών πόρων, όχι κάτω από το 40%, να κατευθυνθεί στην ανάπτυξη της βιομηχανίας με πολύ συστηρούς όρους, ώστε αυτά τα χρήματα να μη χαθούν. Δυστυχώς, όμως, δεν έχει αναπτυχθεί βιομηχανία πληροφορικής στην Ελλάδα. Η τεχνολογία χρειάζεται ενίσχυση από τη στιγμή που θα απευθυνθεί στην παγκόσμια αγορά. Τέτοια ενίσχυση δεν είχαν εταιρείες που δημιούργησαν τεχνολογία και είχαν ιδέες.

την καθιστούν αξιόπιστο εργαλείο. Οι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι πρέπει να παρέχουν πραγματικά τις υπηρεσίες που διαφημίζουν στο καταναλωτικό κοινό και αντίστοιχα αυτές που υπόσχονται στις επιχειρήσεις, προκειμένου αυτές να χρησιμοποιήσουν την τεχνολογία ως εφελκυστήρα νέων ιδεών και ανάπτυξης σε νέες αγορές.

Επομένως, οι εταιρείες τηλεπικοινωνιών, για να παραμείνουν ανταγωνιστικές, πρέπει να προχωρήσουν άμεσα στην παροχή Service Level Agreement στους πελάτες τους. Δεν είναι τυχαίο ότι όλοι οι μεγάλοι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι στον κόσμο έχουν υιοθετήσει πρακτικές, έχουν εγκαταστήσει και λειτουργούν αυτοματοποιημένα συστήματα για τη διαχείριση των SLAs, προκειμένου να παρέχουν απόλυτα μετρήσιμες και εγγυημένες ποιότητας τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες. Επιπλέον, καθώς οι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι διαχειρίζονται πολύ σημαντικά δεδομένα, πρέπει να αυξήσουν σε απόλυτο επίπεδο την ασφάλειά τους. Να προβούν σε επενδύσεις σε θέματα διαχείρισης κινδύνων ασφαλείας δεδομένων.

I-C: Θεωρείτε ότι το έντονο ρυθμιστικό περιβάλλον και οι κανονιστικές υποχρεώσεις των τηλεπικοινωνιακών οργανισμών αποτελούν πρόκληση στο άμεσο μέλλον;

N.A.: Χωρίς κανόνες οργανωμένης κοινωνίας δεν μπορεί να υπάρξει ασφαλής ανάπτυξη. Η ΕΕΤΤ πρέπει να παίξει ουσιαστικό ρόλο όχι μόνο στην αδειοδότηση και στη λειτουργία του ανταγωνισμού, αλλά και στον έλεγχο της απόδοσης των παρεχομένων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Ένας ρυθμιστής πιστεύω ότι δεν πρέπει να φροντίζει μόνο τη ρύθμιση μεταξύ των παρόχων, αλλά πώς οι τηλεπικοινωνίες μπορούν να βοηθήσουν την ανάπτυξη της οικονομίας. Για να υπάρχει επομένως κοινωνικό όφελος, θα πρέπει η ΕΕΤΤ να επιβάλει στους τηλεπικοινωνιακούς

παρόχους να παρέχουν υπηρεσίες εγγυημένης ποιοτικής απόδοσης.

I-C: Πέραν των μεγάλων οργανισμών σε τηλεπικοινωνίες και τραπεζικό τομέα, η στόχευσή σας επεκτείνεται και στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που αποτελούν και τη μεγάλη πλειονότητα της ελληνικής οικονομίας;

N.A.: Η εταιρεία μας παραδοσιακά ασχολείται και κατανοεί το περιβάλλον και τις ανάγκες των μεγάλων επιχειρήσεων. Μεγάλη επιδίωξη για την εταιρεία μας όμως μπορεί να χαρακτηριστεί και μια μεσαία επιχείρηση, της οποίας η λειτουργία και ανάπτυξη απαιτεί σύνθεση τεχνολογιών και βέλτιστων πρακτικών. Επομένως, προσφέρουμε υπηρεσίες και σε μεσαίες επιχειρήσεις, των οποίων η πραγματική τεχνολογική οργάνωση διαδραματίζει αποφασιστικό ρόλο στην εξέλιξή τους.

I-C: Πόσο σημαντικό είναι για μια σύγχρονη επιχείρηση το SLA, αλλά και οι μηχανισμοί διαχείρισής του; Πώς η Syntax αντιμετωπίζει αυτή την ανάγκη;

N.A.: Το ζητούμενο για κάθε αποδέκτη υπηρεσιών είναι η υπηρεσία αυτή καθ' αυτή, και όχι τα συστατικά και οι διαδικασίες που τη συνθέτουν. Για να αποδοθεί μια υπηρεσία στον τελικό αποδέκτη συνεργάζονται στη δημιουργία της πολλοί παράγοντες, όπως διαφορετικές εσωτερικές μονάδες του παρόχου και διαφορετικοί εξωτερικοί πάροχοι και συνεργάτες του παρόχου.

Ο σχεδιασμός, η δημιουργία, η πιστοποίηση, η διάθεση και η παρακολούθηση της υπηρεσίας πρέπει να εστιάζεται και να καλύπτει τον αντικειμενικό επιχειρησιακό σκοπό του τελικού αποδέκτη όπως αυτός εξελίσσεται μέσα στο χρόνο. Η δυνατότητα αυτή μπορεί να υλοποιηθεί μόνο όταν εφαρμοστούν διαδικασίες ITIL και τεχνολογίες πλήρους αυτοματοποίησης στη διαχείριση των SLAs. Η υλοποίηση ενός τέτοιου συστήματος είναι πλέον εφικτή μέσω του Obliscore Guarantee που αντιπροσωπεύει η SYNTAX στην EMEA.

I-C: Πόσο σημαντική είναι στις μέρες μας η διασφάλιση της πληροφορίας; Πώς η Syntax αντιμετωπίζει τις ανάγκες ασφαλείας δεδομένων των επιχειρήσεων;

N.A.: Δε νοείται φορέας διακίνησης πληροφοριών κάθε μορφής, χωρίς τη λήψη μέτρων ασφαλείας τους. Η εταιρεία μας καλύπτει το σύνολο των αναγκών των επιχειρήσεων στον τομέα αυτό. Ως μοναδικός συνεργάτης (Symantec Group Services Partner) της Symantec, μεγαλύτερης εταιρείας στον κόσμο στην ασφάλεια και κατόχου του μεγαλύτερου δικτύου SOC (Security Operations Center), προσφέρουμε πλήρεις συμβουλευτικές υπηρεσίες Διαχείρισης Κινδύνων συμπεριλαμβανομένων και υπηρεσιών Managed Services.

Κάτοπτρο Καριέρας



Ο κ. Νίκος Αυξεντιάδης είναι ιδρυτής και πρόεδρος των εταιρειών Πληροφορικής και Συμβούλων Διοίκησης, SYNTAX Πληροφορική Α.Β.Ε.Ε., και Arabian American Information Systems Inc. (ArAmIS). Έχει διατελέσει εκλεγμένο μέλος του ΔΣ και διευθύνων σύμβουλος της πολυμετοχικής εταιρείας Ακρόπολις Τεχνόπολη Α.Ε., και μέλος της Συμβουλευτικής Επιτροπής και της Επιτροπής Δεοντολογίας του Συνδέσμου Επιχειρήσεων

Συμβούλων Management, ΣΕΣΜΑ. Τη δεκαετία του '70 εργάστηκε στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, ως στέλεχος του εμπορικού τομέα επιχειρήσεων στους κλάδους των εκδόσεων, των αμοιβαίων κεφαλαίων και των δημοσίων σχέσεων. Από το 1983 ασχολείται επιχειρηματικά με τον κλάδο των Συμβούλων Πληροφορικής και Διοίκησης και εξειδικεύεται στην υλοποίηση καινοτόμων τεχνολογιών σε μεγάλες επιχειρήσεις. Στη μακρά σταδιοδρομία του στην Πληροφορική οι εταιρείες που διοικεί έχουν πρωτοπορήσει στην αγορά με νέες τεχνολογίες.

I-C: Η πρακτική του outsourcing και των managed services έχει υιοθετηθεί σε ικανοποιητικό βαθμό από την ελληνική επιχειρηματική κοινότητα; Ποιες προοπτικές, αλλά και προκλήσεις βλέπετε σε αυτό τον τομέα;

N.A.: Το Outsourcing αποτελεί ασφαλή επιλογή για τις μεγάλες επιχειρήσεις για πολλές δεκαετίες. Η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας και η παράλληλη εξέλιξη στις αγορές δημιουργούν συνεχώς νέες απαιτήσεις για την παραγωγή νέων προϊόντων, που στηρίζονται στη χρήση νέων τεχνολογιών και πρακτικών. Η ανάπτυξη εξειδικευμένης τεχνογνωσίας και τέτοιων δεξιοτήτων είναι απολύτως ασύμφορη για τις επιχειρήσεις αφού δεν αποτελούν αντικείμενο μόνιμης διάρκειας. Το κόστος επιμόρφωσης και ο χρόνος ανταπόκρισης στις ανάγκες καθιστούν την εσωτερική ανάπτυξη πρακτικά αδύνατη. Επιπλέον, η χρήση του outsourcing εισάγει στις επιχειρήσεις πολύτιμη τεχνογνωσία και βέλτιστες πρακτικές από άλλες επιχειρήσεις του ιδίου ή και άλλων κλάδων.

I-C: Έχετε εξωστρεφείς βλέψεις για την εταιρεία; Υπάρχουν plána για δραστηριοποίηση της σε αγορές του εξωτερικού;

N.A.: Η SYNTAX δραστηριοποιείται από την ίδρυση της εκτός Ελλάδας. Ειδικά τα τελευταία δύο χρόνια, πέραν της παραδοσιακής για εμάς αγοράς του Αραβικού Κόλπου, δραστηριοποιούμεθα με μεγάλη επιτυχία στη Δυτική Ευρώπη και έχουμε ξεκινήσει εντατικά και τη δραστηριότητά μας στην Ανατολική Ευρώπη. Τελευταία υλοποιήσαμε και ένα έργο SLAM και στη Vodafone Αυστραλίας. Ο στόχος μας είναι η ανάπτυξή μας στη διεθνή αγορά.

I-C: Ποιες είναι οι εκτιμήσεις σας για το ΕΣΠΑ; Θα αναζωογονήσει την αγορά πληροφορικής της χώρας;

N.A.: Θα έλεγα ότι το ΕΣΠΑ μοιάζει να είναι η τελευταία μας ευκαιρία. Ο μεγάλος μου καημός είναι ότι ως χώρα χάσαμε πολλές ευκαιρίες. Η μεγαλύτερη είναι ότι δεν έχει αναπτυχθεί στην Ελλάδα βιομηχανία Πληροφορικής. Με εξαίρεση μιας ή δύο εταιρειών, στη χώρα μας δεν υπάρχουν εταιρείες που να δημιουργών πλούτο από εξαγωγές τεχνολογίας. Όταν η Πληροφορική ξεκίνησε να γίνεται βιομηχανία στα τέλη της δεκαετίας του '70, είχαμε όλες τις προδιαγραφές, καθώς η πρώτη ύλη είναι τα καλά μυαλά, κάτι που ομολογουμένως υπάρχει στην Ελλάδα. Αντ' αυτού, οι πόροι από τα Κοινωνικά Πλαίσια στήριξης που εισήλθαν στην Πληροφορική κατευθύνθηκαν συντριπτικά στην ανάπτυξη των πληροφοριακών υποδομών του κράτους, δηλαδή σε δημόσια έργα, με πολύ φτωχά αποτελέσματα σε σχέση με τα χρήματα που δαπανήθηκαν. Οι υποδομές του κράτους είναι σημαντικές, ωστόσο τα αποτελέσματα θα έπρεπε σήμερα να είναι ορατά.

Θα έπρεπε κατά τη γνώμη μου ένα ποσοστό των πόρων

αυτών, όχι κάτω από το 40%, να κατευθυνθεί στην ανάπτυξη της βιομηχανίας με πολύ αυστηρούς όρους, ώστε αυτά τα χρήματα να μη χαθούν. Δυστυχώς, όμως, δεν έχει αναπτυχθεί βιομηχανία πληροφορικής στην Ελλάδα. Η τεχνολογία χρειάζεται ενίσχυση από τη στιγμή που θα αναπτυχθεί για να απευθυνθεί στην παγκόσμια αγορά. Τέτοια ενίσχυση δεν είχαν εταιρείες που δημιούργησαν τεχνολογία και είχαν ιδέες. Το ΕΣΠΑ δεν έχει την κατεύθυνση της δημιουργίας βιομηχανίας πληροφορικής στη χώρα, από όπου θα προκύπτουν έσοδα για πάντα. Κατευθύνεται και αυτό σε έργα υποδομών, αυτή τη φορά στην περιφέρεια. Ελπίζουμε να έχουν καλύτερη απόδοση και καλύτερη τύχη από το παρελθόν. Δυστυχώς, όμως, δεν υπήρξε ποτέ στόχευση στην Ελλάδα για τη δημιουργία βιομηχανίας Πληροφορικής.

I-C: Από την 25χρονη και πλέον εμπειρία σας στην αγορά πληροφορικής, που βλέπετε να κατευθύνεται ο κλάδος τα επόμενα χρόνια;

N.A.: Είμαι απαισιόδοξος για την εξέλιξη του κλάδου ως παραγωγική βιομηχανία. Μέχρι σήμερα, με ελάχιστες εξαιρέσεις, ο κλάδος δεν υφίσταται ως εξωστρεφής βιομηχανικός φορέας δημιουργίας εθνικού εισοδήματος. Τα ενδιαφέροντά του παραμένουν στην απορρόφηση των δημοσίων δαπανών και στην καλύτερη περίπτωση στην εξυπηρέτηση των ελληνικών επιχειρήσεων. Το όραμά μου για τον κλάδο είναι η δημιουργία εξαγωγικής βιομηχανίας software με εστία μια τεχνόπολη. Η δημιουργία Υπουργείου Τεχνολογίας το οποίο θα έχει διττή αρμοδιότητα, δηλαδή τη συγκέντρωση όλων των ICT θεμάτων του κράτους και την ανάπτυξη παραγωγικού εξαγωγικού κλάδου μπορεί να ωφελήσει αποτελεσματικά την εθνική οικονομία. Η δημιουργία της Τεχνόπολης Ακρόπολης, εγχείρημα το οποίο υπηρέτησα με επιτυχία για τέσσερα χρόνια, έχει δυστυχώς τελματώσει κυρίως λόγω της γραφειοκρατίας και ορισμένων κύκλων, οι οποίοι αποτελούν τροχοπέδη στην ανάπτυξη και την ευημερία της νέας γενιάς. Εύχομαι ωστόσο τα καλύτερα για τον κλάδο και για όλους τους εργαζόμενους σε αυτόν.

I-C: Πώς οραματίζετε τη Syntax της επόμενης δεκαετίας;

N.A.: Πρόσφατα επεκτείνουμε τη διάρκεια της εταιρείας μέχρι το 2050! Τα σχέδιά μας έχουν μακρύ και πλατύ ορίζοντα, στρατηγική και συγκεκριμένη πορεία.

Στοχεύουμε να εξελιχθούμε στη μεγαλύτερη εταιρεία στην EMEA ως Value Added Software Distributor και Σύμβουλος I.T. Επίσης, σχεδιάζουμε να δημιουργήσουμε δικά μας προϊόντα, αφού η πολυσχιδής τεχνογνωσία μας το επιτρέπει. Το πλέον όμως σημαντικό όραμά μας ήδη υλοποιείται και δεν είναι άλλο από το πέρασμα στη νέα γενιά που θα φέρει νέες ιδέες και θα προσθέσει ενέργεια και δύναμη.

Το όραμά μου για τον κλάδο είναι η δημιουργία εξαγωγικής βιομηχανίας software με εστία μια τεχνόπολη. Η δημιουργία Υπουργείου Τεχνολογίας το οποίο θα έχει διττή αρμοδιότητα, δηλαδή τη συγκέντρωση όλων των ICT θεμάτων του κράτους και την ανάπτυξη παραγωγικού εξαγωγικού κλάδου μπορεί να ωφελήσει αποτελεσματικά την εθνική οικονομία.