



**Νίκος Αυγεντιάδης,**  
Πρόεδρος Δ.Σ. της Syntax

# Ο... Γεννήτωρ

Οραματιστής και όχι ένα... διακοσμητικό εκτελεστικό στέλεχος, ο Νίκος Αυξεντιάδης διακρίνεται από έναν εντυπωσιακό σε όγκο και πλήθος πλούτο ιδεών. Τέτοιες, που προκύπτουν από έναν συγκερασμό ξεχωριστών δυνατοτήτων: Της συστηματικής “ανάγνωσης” των αναγκών, τομέων και αγορών, της βαθιάς γνώσης του IT αλλά και μιας κοσμοπολίτικης κουλτούρας και στάσης ζωής.

**Ο**παδός της ρήσης “Επιδιώκουμε πάντοτε το καινούριο, ώστε να μας πηγαίνει παραπέρα”, ο Νίκος Αυξεντιάδης, Πρόεδρος του Δ.Σ. της δεν δίστασε να εισέλθει σε αγορές και τομείς που είτε είναι “ξένοι” ή και “εχθρικοί” ως προς τα εγχώρια software houses ή μονοπωλούνται από καθιερωμένα πολυεθνικά μεγέθη. Και τελικά, πέτυχε! Αυτή η τεκμηριωμένη όσο και καλά υπολογισμένη άγνοια κινδύνου “επέτρεψε” στον ίδιο να πρωτοστατήσει και ηγηθεί της συνολικής προσπάθειας του εγχώριου IT κλάδου για τη δημιουργία της Τεχνόπολης, ενός σύγχρονου Τεχνολογικού Πάρκου. Μιας πρωτοβουλίας στα πλαίσια εξεύρεσης χώρων στέγασης των δραστηριοτήτων των τουλάχιστον 127 εταιρειών πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών, ανεξαρτήτως μεγέθους για την ανάπτυξη συνεργιών μεταξύ τους. Αυτά, εν έτει 2000. Μάλιστα, έφτασε στο σημείο να πείσει έναν κορυφαίο διεθνή επενδυτή με τεράστια οικονομική επιφάνεια, να διαθέσει σημαντικά κεφάλαια για την υλοποίηση ενός τόσο εμπνευσμένου οράματος, που θα αποτελούσε και σημείο αναφοράς για την μετεξέλιξη του ελληνικού IT οικοσυστήματος σε IT Βιομηχανία, θέτοντας τις βάσεις για την στέρεα ανάπτυξή της σε καινοτόμα πλαίσια. “Δυστυχώς, το αρνητικό... ζιζάνιο της φυλής μας, η ζηλοφθονία και το γεγονός ότι δεν μπορούμε να βάλουμε το «εμείς» πάνω από το «εγώ», δεν μας επέτρεψε να το ολοκληρώσουμε. Κάποια ημέρα σκέφτομαι να συγγράψω και εκδώσω ένα βιβλίο με τη μορφή παιδικού παραμυθιού όπου θα παρουσιάζονται τα γεγονότα, αποδίδοντας σε κάθε εμπλεκόμενο τα credits ή την ευθύνη που του αναλογεί...”.

## Η τεχνολογία ως business enabler

Έπειτα από τέσσερις (και κάτι) δεκαετίες, η φιλοδοξία των κορυφαίων στελεχών επιχειρήσεων είναι περισσότερο να ασχολούνται με τη γέννηση ενός οράματος και την επεξεργασία μιας ξεκάθαρης στρατηγικής και λιγότερο με τις day by day δραστηριότητες και λειτουργίες. Ο κ. Αυξεντιάδης έχοντας φιλοσοφίες σε βάθος την IT αγορά, δείχνει απόλυτα κατασταλαγμένος σχετικά με την επιχειρηματική κοσμοθεώρησή του. “Οφείλω να σημειώσω πως δεν αντιμετωπίζω την τεχνολογία με την σκοπιά των επιμέρους τεχνολογικών bits and bites, αλλά και των κουραστικά μονότονων specs. Αντιθέτως, κοιτάζω την τεχνολογία με τα μάτια του business enabler. Με ποιο τρόπο, δηλαδή, οι πελάτες μας θα καταφέρουν να καλύψουν τις παρούσες

και μελλοντικές επιχειρησιακές ανάγκες τους, αφομοιώνοντας τεχνολογίες αιχμής και πρακτικές με τέτοιο τρόπο ώστε να βελτιστοποιήσουν την αποδοτικότητα τους και να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην ραγδαία εξελισσόμενη αγορά”. “Παραδοσιακά” η Syntax κινούνταν σε τρεις διευρυμένους τομείς ενδιαφέροντος: Την ανάπτυξη και διαχείριση του κύκλου ζωής των εφαρμογών (Application Lifecycle Management & Development), την διαχείριση των IT λειτουργιών (IT Operations Management), καθώς επίσης και το IT Governance, Risk and Compliance (IT-GRC). Η συντριπτική πλειοψηφία των πελατών της είναι πολυεθνικοί οργανισμοί και μεγάλες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους πλέον προωθημένους τομείς της οικονομικής ζωής (banking, τηλεπικοινωνίες, ασφαλιστική αγορά, ενέργεια κ.ά.), καθώς επίσης και υπηρεσίες κοινής ωφέλειας. Η δραστηριοποίησή της εκτείνεται τόσο εντός όσο και εκτός των συνόρων με κύρια έκφραση στον Αραβικό Κόλπο και όχι μόνο. Η εταιρεία έχει εμπλουτίσει το εύρος της δραστηριοποίησής της, έχοντας αναλάβει και διεκπεραιώσει τον οργανωμένο εκσυγχρονισμό “χρονιζόντων” legal (cobol) συστημάτων, ανεξαρτήτως του εξοπλισμού και του λογισμικού που χρησιμοποιείται εκ μέρους του πελάτη.

Μάλιστα, η εταιρεία υλοποιεί αντίστοιχα project σε μια εγχώρια ασφαλιστική εταιρεία, σε έναν κορυφαίο διεθνή χρηματοπιστωτικό οίκο, αλλά και σε ένα μείζονος σημασίας υπουργείο στην Κύπρο. Επιπροσθέτως, η Syntax δραστηριοποιείται διεθνώς και στον τομέα της διαχείρισης Service Level Agreement, όπου ήδη διαθέτει δύο σημαντικής εμβέλειας πελάτες στην Ελλάδα από τον τηλεπικοινωνιακό κλάδο και άλλες 15 σε χώρες της ευρωπαϊκής ένωσης και του Αραβικού Κόλπου. “Όπως αντιλαμβάνομαι την πληροφορική, αυτή απαρτίζεται από τέσσερις κεντρικούς πυλώνες: Τις εφαρμογές, τα δεδομένα, την ασφάλεια και τις υπηρεσίες. Εάν επιχειρήσετε να προσεγγίσετε τους τομείς ενδιαφέροντος της Syntax, τότε θα διαπιστώσετε πως πρόκειται για τους προαναφερθέντες πυλώνες. “Λόγω της δριμείας εξέλιξης του ICT, υποστηρίζω ότι η εξασφάλιση διαρκούς τεχνολογικής είναι ιδιαίτερα δαπανηρή, γι’ αυτό ισχυρίζομαι πως είναι ασφαλέστερο και αποδοτικότερο οι επιχειρήσεις-πελάτες να δίνουν προτεραιότητα και έμφαση στο core αντικείμενο της λειτουργίας τους, και να αναθέτουν σε αποδεδειγμένα ικανούς και εξειδικευμένους συνεργάτες τους τον εκσυγχρονισμό τους στο συγκεκριμένο τομέα”, επισημαίνει ο κ. Αυξεντιάδης.

## Ante portas λογισμικό για το Application Release Management

Έχοντας στο “τιμόνι” της ένα στέλεχος που διακρίνεται για την “αήσυχη” φύση του και την προσήλωσή του στην διαρκή εξέλιξη, η εταιρεία δεν θα μπορούσε να μείνει “σταθερή” και να χαρακτηριστεί “κορεσμένη” είτε ικανοποιημένη με ότι έχει πετύχει μέχρι στιγμής. “Αυτή τη στιγμή διάγουμε ιδιαίτερα ευχάριστες όσο και ενθουσιώδεις στιγμές, καθώς βρισκόμαστε σε προχωρημένες διαδικασίες ανάπτυξης ενός εξειδικευμένου λογισμικού για το corporate computing. Σε συνεργασία με μια Βελγική εταιρεία, με την οποία μας συνδέουν πολυετείς δεσμοί φιλίας, εκτίμησης και συνεργασίας, κατασκευάζουμε ένα καινοτόμο software που σχετίζεται με το Application Release Management. Θα πρέπει να υπογραμμίσω πως κάτι αντίστοιχο δεν υφίσταται διεθνώς. Ήδη έχουμε συνάψει συμφωνίες με 13 κορυφαίες επιχειρήσεις και οργανισμούς, που ηγούνται των τομέων δραστηριοποίησής τους σε παγκόσμιο και ευρωπαϊκό επίπεδο (τραπεζική, τηλεπικοινωνίες, ασφάλειες κ.ά.) προκειμένου να δοκιμάσουν σε live συνθήκες το λογισμικό μας. Φιλοδοξούμε πως μέχρι το τέλος του τρέχοντος έτους θα έχουμε λάβει το πολύπλοκο feedback και από εκεί και πέρα ο χρόνος θα μετρά αντίστροφα για το επίσημο εμπορικό του λανσάρισμα σε παγκόσμιο επίπεδο!”, σημείωσε ο κ. Αυξεντιάδης.

## Στα “σκαριά” η ανάπτυξη λογισμικού Open Data

Ένας από τους κύριους προβληματισμούς-ζητούμενα που δείχνει να απασχολεί τον τελευταίο σε μόνιμη βάση είναι πως η χώρα μας είναι αδύναμη στην παραγωγή πρωτόλειας τεχνολογίας. Φυσικά, δεν αναφέρεται στην μορφή των εφαρμογών. “Δυστυχώς, η παραγωγική διάρθρωση της εθνικής μας οικονομίας στο σύνολό της “χωλαίνει”, ενώ και οι αντίστοιχες επιδόσεις μας στη δημιουργία προϊόντων και λύσεων κινούνται σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα. Αυτό, φυσικά, ισχύει και για τον τομέα της τεχνολογίας. Θα ήμουν ευτυχής εάν είχαμε την δυνατότητα να αναπτύξουμε την δική μας τεχνολογία, η οποία και θα αποτελούσε κινητήριο μοχλό ανάπτυξης και όχημα καθόδου στο μέλλον, καθώς επίσης και διείσδυσης σε ξένες αγορές”. Μπορεί αρκετοί να ανασπώσουν ελαφρά το βλέμμα ή ακόμη και να μειδιάσουν με την προαναφερθείσα τοποθέτηση, διαπνεόμενοι και από την κοντόφθαλμη όσο και δίχως πάθος ενασχόλησή τους με την εγχώρια αγορά, εντούτοις όμως ο κ. Αυξεντιάδης έχει διάθεση να τους συναρπάσει για ακόμη μια φορά. Με ποιο τρόπο; “Στα προσεχή μας σχέδια είναι η ανάπτυξη ενός λογισμικού Open Data. Θεωρούμε πως στην εν λόγω αγορά υφίσταται ένα εντυπωσιακά ευρύ περιθώριο, που αυτομάτως μπορεί να μεταφραστεί και σε τεράστια ευκαιρία ανάπτυξης. Ήδη έχουμε πραγματοποιήσει σχετικές συζητήσεις και έχουμε προβεί στους ανάλογους σχεδιασμούς. Μένει να ξεκινήσουμε και την παραγωγική διαδικασία. Θέλω να καταστήσω σαφές πως πρόκειται για μια προσπάθεια με αγαθά κίνητρα που αποσκοπεί στην ενίσχυση της εθνικής μας κληρονομιάς και πνευματικής ιδιοκτησίας, με την ταυτόχρονη τοποθέτηση της χώρας μας στον παγκόσμιο χάρτη της πληροφορικής καινοτομίας”!

Όσο για τα οικονομικά κίνητρα της ενασχόλησης με το λογισμικό Open Data, κινούνται σε... γήινα επίπεδα, παρά τη σημαντικότητά του. Πρόκειται για (μια ακόμη) συνειδητή επιλογή του κ. Αυξεντιάδη, ο οποίος ισχυρίζεται πως “είναι προτιμότερο να έχεις ζήλο για τη δημιουργικότητα, παρά άγχος για τα χρήματα...”.

## Στόχος η εξισορρόπηση του τζίρου εντός και εκτός των συνόρων

Με το εγχώριο οικονομικό περιβάλλον να κινείται και να εμποδίζεται από αδυναμίες, στρεβλώσεις και ιδεοληψίες ετών, την πίεση από τους επιμέρους εσωτερικούς παράγοντες να εντεινείται σε καθημερινή βάση, τα περιθώρια κέρδους να συμπιέζονται σε βαθμό στραγγαλισμού, τις επιχειρήσεις-πελάτες να προβληματίζονται και για το παραμικρό ευρώ που επενδύουν, οι εταιρείες του IT κλάδου καλούνται να διαχειριστούν μια αρκούκτως ζεστή πατάτα. Από τον τρόπο με τον οποίο θα χειριστούν την υπόθεση, κρίνεται και η αποτελεσματικότητά τους. Πως, όμως, εξελίσσονται τα τρέχοντα οικονομικά μεγέθη για την Syntax; “Φέτος, χάρη σε μια καλύτερη όσο και αποδοτικότερη οργάνωση, έχουμε καταφέρει να βελτιώσουμε τα αποτελέσματά μας κατά 18% εν συγκρίσει με το 2016, τόσο σε επίπεδο τζίρου όσο και μεικτού κέρδους. Φυσικά αναφέρω στο πρώτο μισό του τρέχοντος έτους, ενώ εκτιμώ πως η συγκεκριμένη πραγματικότητα θα εξακολουθήσει να ισχύει και στο δεύτερο εξάμηνο. Σημαντικά αποδοτική είναι η συνεισφορά της εντατικοποίησης της δραστηριοποίησής μας στον Αραβικό κόσμο, ενώ και εντός των συνόρων έχουμε επισημάνει μια σειρά από επιχειρηματικές ευκαιρίες για την επόμενη ημέρα, τις οποίες προσπαθούμε να αξιολογήσουμε και αξιοποιήσουμε προς όφελος των ίδιων των πελατών μας. Ενημερωτικά αναφέρω πως πέρυσι ο τζίρος μας κινήθηκε λίγο πάνω από 4 εκατομμύρια ευρώ, ενώ τα κέρδη μας προ φόρων, διαμορφώθηκαν στο 9%. Το 80% του κύκλου εργασιών μας προέρχεται από την ελληνική αγορά και το υπόλοιπο από τις εκτός των συνόρων δραστηριότητές μας. Ποσοστώς, που θέλουμε σταδιακά να μεταβληθεί και να εξισορροπήσει, με πρώτο βήμα το εξωτερικό να συνεισφέρει το 25% του τζίρου μας”.

Επιχειρώντας μια προωθημένη ματιά στο μέλλον του λογισμικού, που βασίζεται στις ισχύουσες συνθήκες, ο κ. Αυξεντιάδης προβληματίζεται με το γεγονός ότι σε διεθνές επίπεδο το software έχει μεταβληθεί σε ένα χρηματιστηριακό παιχνίδι, “λοξοδρομώντας” από τις βασικές αρχές και τον ρόλο που καλείται να επιτελέσει. “Εντός των συνόρων, κάτι παραπάνω από έντονο είναι το φαινόμενο της πίεσης των τιμών εκ μέρους των πελατών μας. Κι αυτό αποκτά διαφορετική διάσταση όταν οι ισχύουσες τιμές ήδη κινούνται κάτω του κόστους.

Είμαι υπέρμαχος της λογικής ότι η γνώση και η εξειδίκευση πρέπει να ανταμείβεται αν και δεν το αντιμετωπίζω δογματικά αλλά ακολουθώ την ρεαλιστική πορεία των πραγμάτων και αγορών. Ωστόσο, δεν δέχομαι να ευτελίζεται η επιστημονική και εμπειρική τεχνογνωσία που διαθέτουμε. Από την πλευρά μας ως Syntax ουδέποτε έχουμε προδώσει τα expectations οιοδήποτε πελάτη, ενώ με βάση την φιλοσοφία μας πάντοτε τους βλέπουμε ως συνεργάτες και όχι ως πελάτες”. **nw**