



ΦΩΤ.: Α. ΚΑΡΑΦΩΤΟΥΛΟΣ

- ✓ Πρόβλεψη για κέρδη +7 δισ. το 1999
- ✓ Επόμενος στόχος μας οι Κυκλάδες
- ✓ Επιλεκτική απελευθέρωση των γραμμών εφαρμόζει το Υπουργείο Ναυτιλίας
- ✓ 350.000.000 \$ η αξία του στόλου μας
- ✓ Δεν βλέπω συγκώνευση με τις Μινωικές για τα επόμενα τρία χρόνια
- ✓ Ενδιαφέρον για γραμμή Κρήτη - Λιβύη

ΣΤΕΛΙΟΣ ΖΑΜΠΕΤΑΚΗΣ

Ηγέτιδα

Για πρώτη φορά έβαλε υποψηφιότητα το 1993 και εξελέγη στο Διοικητικό Συμβούλιο. Από τότε, σφείρωσε ένα μεγάλο μέρος του χρόνου του στην ANEK. Με τη νέα διοίκηση, από τον Αύγουστο του 1998, έχει τη θέση του διευθύνοντα συμβούλου.

Τους τελευταίους μήνες η ANEK δείχνει να έχει αλλάξει ριζικά ρυθμούς ανάπτυξης και επιχειρηματικής δραστηριότητας. Τι έχει συμβεί;

«Καταρχήν η ANEK ήταν πάντα μία εταιρεία χαμηλού προφίλ. Είχε όμως υγιή οικονομική βάση, ήταν πάντα κερδοφόρα. Ήταν όμως εσωστρεφής και συνήθως θεατής των εξελίξεων. Με τη νέα διοίκηση που προέκυψε τον Αύγουστο του 1998, όπου στο Διοικητικό Συμβούλιο υπάρχει ένα μείγμα του παλιού και του νέου – με μέλη από τα παλιά συμβούλια και νέους ανθρώπους, τεχνοκράτες, καταξιωμένους στο χώρο τους – και πατώντας πάνω σε στέρεη οικονομική βάση, κάναμε τα νέα ανοίγματα για τα οποία καθοριστικό ρόλο έπαιξε η εισαγωγή της μετοχής μας στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.»

Η αλλαγή πλεύσης της εταιρείας προέκυψε εξαιτίας των εσωτερικών αλλαγών στην ANEK ή λόγω των καιρών;

«Η αλλαγή στη διοίκηση προέκυψε με τη βούληση των μετόχων. Όταν μία εταιρεία πριν από την εισαγωγή στο Χρηματιστήριο έχει ήδη δέκα χιλιάδες μετόχους, λειτουργεί κάπου το λαϊκό αισθητήριο, η κοινή γνώμη.

Η ανάγκη για εκσυγχρονισμό και προσαρμογή στις απαιτήσεις των καιρών προέκυψε από τη βούληση των μετόχων, που με τη νέα διοίκηση έδωσε ένα πιο ζωντανό προφίλ στην εταιρεία, με νέους ανθρώπους.

Από «και και πάρα, οι συνθήκες είχαν ωριμάσει, η είσοδος στο Χρηματιστήριο έδωσε τα νέα κεφάλαια

Ούτε ένα χρόνο δεν έχει συμπληρώσει στη θέση του διευθύνοντα συμβούλου της ANEK ο κ. Στέλιος Ζαμπετάκης, αιχμή του δόρατος στην προσπάθεια της ANEK για τη δημιουργία ενός πανίσχυρου επιχειρηματικού σκήματος. Στη συνέντευξη που ακολουθεί αναλύει τις πτυχές της στρατηγικής της ANEK, περιγράφει τις κινήσεις της, τις συνεργασίες και τις συμμετοχές της. Θεωρεί ότι η ANEK ηγείται του χώρου της, σηματοδοτώντας το μέλλον. Κρίνει την πορεία της μετοχής, την κατάσταση στην ελληνική ακτοπλοΐα και καταθέτει την άποψή του για το νέο θεσμικό πλαίσιο

για να προχωρήσουμε σε επενδύσεις και στις κατάλληλες κινήσεις.»

Γιατί όλα παλαιότερα; Έσείς συμμετείκατε στο Δ.Σ. από το 1993.

«Υπήρχε μια μειοψηφία μελών που είχαν αυτό τον τρόπο σκέψης. Προσπάθειες γίνονταν, απλώς τα βήματα δεν ήταν τολμηρά. Σήμερα, αυτές οι δυνάμεις έχουν ελευθερωθεί.»

Αργήσατε;

«Όχι. Πιστεύω ότι είναι η πλέον κατάλληλη εποχή. Οι μικρές εταιρείες έχουν κατανοήσει ότι δεν μπορούν να προχωρήσουν μόνες τους, η παγκοσμιοποίηση της της οικονομίας και η μόδα των συγχωνεύσεων και των εξαγορών ήρθε και στην Ελλάδα, ήταν φανερό ότι θα συνέβαινε και στην ακτοπλοΐα. Η ANEK ήταν αυτή που ξεκίνησε σοβαρά τις εξελίξεις αυτές και τις οδήγησε.»

Τον τελευταίο καιρό είκατε το γνωστό νοκομάρμα, όμως το χαρακτηρίζει η εταιρεία. Τι ακριβώς περιλαμβάνει και τι σημαίνει; Υπήρχε πρόβλημα;

«Πρώτα απ' όλα έγινε εσωτερική αναδιοργάνωση στο θέμα των προμηθειών, γίναμε και πιο σκληροί διαπραγματευτές. Δώσαμε σε όλους τους υπαλλήλους και τα πληρώματα να καταλάβουν ότι η προσπάθεια για περιορισμό των δαπανών πρέπει να υιοθετηθεί από όλους. Είναι γνωστό ότι όλα ασπάστηκαν αυτή την άποψη.»

Υπήρχαν διαρρηκτικές όψεις για απολύσεις πληρωμάτων.

«Η διοίκηση της εταιρείας δεν έχει προσωπικά με κανέναν. Έγινε μια ορθολογική αξιολόγηση των στελεχών, δεν κάναμε μεγάλες αλλαγές, δύο τρεις πλοίαρχους αλλάξαμε με τους οποίους δεν μιλούσαμε, απλώς ήρθε το πλήρωμα του χρόνου για να γίνει αυτή η αλλαγή.»

Η πολιτική του "νοκομάρματος" απέδωσε;

«Πράγματι, τόσο το ποσοστό όσο και το απόλυτο ποσό των δαπανών της εταιρείας μειώθηκε αισθητά.»

Οι προβλέψεις για τα οικονομικά αποτελέσματα του 1999 ποιος είναι;

«Αναμένουμε ότι ο κύκλος εργασιών θα φτάσει τα 34 δισ. δρχ., χωρίς να υπολογίζουμε τις θυγατρικές τους. Μιλάμε μόνο για τη μητρική εταιρεία, η οποία παρουσιάζει αύξηση 10%. Τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων θα φτάσουν τα 7 δισ. με αύξηση 35% σε σχέση με το 1998. Φόρους βέβαια δεν έχουμε μεγάλους, αποσβέσεις όμως κάνουμε.»

Πόσο εκπνέετε ότι αξίζει ο στόλος της ANEK σήμερα;

«Εάν συνυπολογίσουμε πλέον και την αξία του ΣΟΦΟΚΛΗΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ, φτάνουμε τα 350 εκατ. δολάρια. Είναι ένας από τους μεγαλύτερους στόλους στην Ευρώπη.»

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ

Τι σημαίνει για την ANEK η είσοδος της στο Χρηματιστήριο;

«Σηματοδότησε μια νέα εποχή για την ANEK. Αφ' ενός γιατί επιτάχυνε τις δρομολογημένες εξελίξεις για εκσυγχρονισμό και εξωστρέφεια και αφ' ετέρου προσέδωσε τα απαραίτητα κεφάλαια για τα επενδυτικά μας σχέδια, τα οποία εκτός από τις συνεργασίες και συμμετοχές σε άλλες εταιρείες, προβλέπουν τη ναυπήγηση νέων πλοίων, στην οποία ήδη προχωρούμε.»

Πώς κρίνετε την πορεία της μετοχής σας;

«Να λάβουμε υπόψη μας μερικές παραμέτρους.

Ένα χρόνο πριν, μπορούσε να αποκτήσει κάποιος τη μετοχή μας με 1.100 - 1.200 δρχ., σε τοπικό επίπεδο. Στην αύξηση κεφαλαίου που κάναμε πριν από δύο χρόνια δώσαμε νέες μετοχές προς 1.300 δρχ. την κομμάτι και μία στις τέσσερις δωρεάν. Άρα από τότε μέχρι σήμερα, πουλώντας κάποιος στις 3.800 δρχ. έχει 400% κέρδος. Είναι γεγονός λοιπόν ότι αρκετοί, κυρίως μακρομετοχοί, πουλάνε. Δεν μπορεί να τους κατηγορήσει κανείς, αφού το κέρδος τους είναι τεράστιο.»

Μήπως λοιπόν εάν η μετοχή ανέβει περισσότερο, χάσει περισσότερες μετοχές από την παλιά μετοχική της βάση;

«Η μεγάλη μάζα των μετόχων μας είναι πιστοί. Υπάρχουν άνθρωποι στην Κρήτη που διαθέτουν πολύ μεγάλο αριθμό μετοχών που δεν σκέφτονται καν να τις πουλήσουν. Επιπλέον σαφέστατα δεν κάνουμε καμία κίνηση στήριξης της μετοχής, αφήνουμε την αγορά να διαμορφώσει την τιμή.»

Δεν θα μπορούσατε;

«Θα μπορούσαμε, αλλά δεν κάνουμε και παράνομες πράξεις. Πιστεύουμε ότι η μετοχή μας είναι υποτιμημένη, αφού η εταιρεία και έχει άριστα οικονομικά αποτελέσματα αλλά και οι στρατηγικές κινήσεις που κάνει την καθιστούν ηγέτιδα στο χώρο. Αναμένουμε λοιπόν ότι η αγορά θα το αναγνωρίσει αυτό κάποια στιγμή και θα δώσει στη μετοχή μας την τιμή που της αξίζει και που είναι πολύ μεγαλύτερη από τη σημερινή.»

Πότε πιστεύετε ότι θα συμβεί αυτό; Προς το παρόν η μετοχή δείχνει να κινείται παράλληλα με το γενικό δείκτη. Ποια χρονικά στιγμή θα αποσπαστεί και θα ακολουθήσει άλλα πορεία;

«Νομίζω από τη στιγμή που θ' αρχίσουν να υλοποιούνται τα επενδυτικά μας σχέδια, που είναι ισχυρά και η αγορά περιμένει την υλοποίησή.»

Παρατηρείται πάντως μια απουσία θεσμικών επενδυτών από το μετοχολόγιο σας.

«Είναι γεγονός ότι για μία εταιρεία σαν τη δική μας που είναι πολυμετοχική, μελετούν πολύ προσεκτικά τη συμπεριφορά της μετοχής πριν τοποθετηθούν. Μέχρι σήμερα δεν έχουμε θεσμικούς επενδυτές, ελάχιστα μόνο και με μικρό αριθμό μετοχών. Γνωρίζουμε όμως ότι μας μελετούν πολύ προσεκτικά πολλοί και μεγάλοι θεσμικοί επενδυτές και του εσωτερικού και του εξωτερικού και οι ενδείξεις που έχουμε είναι ότι σύντομα θα τοποθετηθούν στη μετοχή μας.»

Έχετε κάνει παρουσιάσεις της εταιρείας στους θεσμικούς;

«Μέχρι τώρα όχι. Προγραμματίζουμε όμως, αμέσως μετά τη θερινή περίοδο, παρουσιάσεις στους θεσμικούς επενδυτές τόσο της Ελλάδας όσο και του εξωτερικού.»

Ο ΧΟΡΟΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ

Να μιλήσουμε για συγχωνεύσεις και συνεργασίες. Με ποια σειρά έχουν γίνει;

«Κατά σειρά ξεκινήσαμε με τη ΛΑΝΕ και ακολούθησε η Ρεθυμνιακή. Για την πρώτη έχουμε κάλυψη από την ANEK της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου, προσφέροντας το ΤΑΛΩΣ και αποκτούμε έτσι το 50% της εταιρείας, ενώ για τη δεύτερη έχουμε συγχώνευση διά απορροφήσεως. Έτσι, η Ρεθυμνιακή ενσωματώνεται πλήρως στην ANEK.»

Οι κινήσεις αυτές έχουν γίνει κυρίως για αύξηση κερδοφορίας ή για ισχυροποίηση των γραμμών της Κρήτης;

«Καταρχήν να πούμε ότι υπήρξε και ανταγωνισμός για την απόκτηση των δύο εταιρειών. Το γεγονός ότι η ANEK πέτυχε να συνδεθεί και με τις δύο εταιρείες χωρίς να προσφέρει κάτι περισσότερο από τους ανταγωνιστές της, δείχνει ότι έχουμε τη δυνατότητα και την ικανότητα να επιτυγχάνουμε τους στόχους μας.»

«Έτσι, με τις συνεργασίες αυτές η ANEK είναι παρούσα και ισχυρή σε όλα τα λιμάνια της Κρήτης, ενώ δημιουργούνται οικονομικές κλίμακες που σίτως ή άλλως θα αυξήσουν την κερδοφορία.»

Για το θέμα αυτό, πάντως, οι Μινωικές Γραμμές ανα-

κοίνωσαν ότι η ANEK έδωσε πολύ περισσότερα, εκφράζοντας μάλιστα αμφιβολίες για τη βιωσιμότητα των συνεργασιών.

«Δεν ισχύει κάτι τέτοιο. Οι ανακοινώσεις αυτές εκφράζουν την πικρία των Μινωικών Γραμμών για το γεγονός ότι και οι δύο εταιρείες προτίμησαν την ANEK.»

Ξεπρά έκει η ΔΑΝΕ. Πού βρισκόμαστε σήμερα;
«Βρισκόμαστε σε μια περίοδο εξυγίανσης, αμαλοποίησης που είναι εν εξελίξει και που ολοκληρώνεται η υλοποίησή της με την απόφαση του εφετείου της Ρόδου όπου έχει οριστεί δικάσιμος για τις 9 Ιουλίου, που θα εντάξει την ΔΑΝΕ στα άρθρα 44, 45 του Νόμου 1892/90 που προβλέπουν τις διαδικασίες εξυγίανσης προβληματικών εταιρειών.

Μόλις πάρει την απόφαση το εφετείο, θα γίνει από τη ΔΑΝΕ αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και θα συμμετάσχει η ANEK καταβάλλοντας μετρητά 3,5 δισ. δρχ., αποκτώντας το 50% της εταιρείας.»

Το ΚΑΝΤΙΑ υπολογίζεται στα 3,5 δισ. δρχ.;
«Όχι. Το ΚΑΝΤΙΑ είναι ναυλωμένο στη ΔΑΝΕ. Ήδη πάντως βοηθάμε οικονομικά τη ΔΑΝΕ, για να ανταποκριθεί στις τρέχουσες υποχρεώσεις.»

Από εδώ και πέρα τι βλέπετε να γίνεται στα Δωδεκάνησα;

«Πιστεύω ότι η αναγέννηση της ΔΑΝΕ μέσα από τη συνεργασία με την ANEK, δημιουργεί τις προϋποθέσεις ακόμη καλύτερης εξυπηρέτησης των συγκοινωνιακών αναγκών της γραμμής. Υπάρχει άλλωστε και πρόγραμμα ανανέωσης και εκσυγχρονισμού του στόλου, με στόχο την περαιτέρω βελτίωση της ποιότητας ταξιδιού.»

Έχετε αναλάβει πάντως την υποχρέωση στην επόμενη σεζόν να αντικαταστήσετε το ΚΑΝΤΙΑ. Έχετε προχωρήσει σε έρευνα αγοράς;

«Ερευνούμε την αγορά, ψάχνουμε για το κατάλληλο πλοίο, σχετικά μικρής ηλικίας, αφού για ναυπηγήσει δεν προλαβαίνουμε.»

Υπάρχουν κατάλληλα πλοία στην αγορά;
«Υπάρχουν. Κυρίως στις βόρειες χώρες, όπου μετά την κατάργηση των καταστημάτων αφορολόγητων ειδών, έχουν προβλήματα.»

Δεν έχουν βέβαια τα κατάλληλα γινεράζ ούτε και το μέγεθος.

«Όχι, υπάρχουν μικρά πλοία. Ούτως ή άλλως πάντως εμείς θα είμαστε σε θέση να αντικαταστήσουμε το ΚΑΝΤΙΑ με νεότερο πλοίο.»

Να γυρίσουμε όμως λίγους μήνες πριν. Είναι γνωστό ότι αρκετές ναυτιλιακές εταιρείες ενδιαφέρθηκαν για τη ΔΑΝΕ. Πλην όμως, ανέκρουσαν πρόμνη όταν διαπίστωσαν ότι το χρέος της άγγιζε το ποσό των 17 δισ. δρχ. Η ANEK πώς έλυσε το πρόβλημα;

«Η λύση ήταν η υπαγωγή της ΔΑΝΕ στα άρθρα 44, 45 του Νόμου περί προβληματικών. Έτσι, μειώνονται δραστηρικά τα χρέη σε 11 δισ. δρχ. Μείον ακόμη δύο δισ. δρχ. από το claim του ΛΕΡΟΣ, πέφτουμε στα εννέα. Ο νόμος προβλέπει ακόμη τη συμφωνία τουλάχιστον του 60% των πιστωτών για τη διάθεση μετοχών της εταιρείας αντί μετρητών για τη ρύθμιση των χρεών της. Το υπόλοιπο 40% είναι υποχρεωμένο να συμφωνήσει επίσης. Έτσι, τα χρέη φτάνουν τα 4,5 δισ. δρχ., περίπου δηλαδή όσο η αξία των πλοίων της ΔΑΝΕ. Με τη νέα αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου προκύπτει οριστική εξυγίανση της εταιρείας.»

Και δεν το σκέφτηκε αυτό κανένας άλλος;
«Αί' όπ' φάνηκε, όχι. Πάντως, ούτως ή άλλως, για να συμβούν όλα αυτά δεν ήταν εύκολο. Έπρεπε να περσθούν οι πιστωτές -και εδώ έπαιξε ρόλο το γεγονός ότι είχαν να κάνουν με την ANEK, που μπορούσε να εγγυηθεί. Έπρεπε η ANEK να αναλάβει τις άμεσες υποχρεώσεις. Αναμένα ότι στις 9 Ιουλίου η απόφαση του Εφετείου Ρόδου θα οριστικοποιήσει την εξέλιξη αυτή και μετά την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου που θα κοστίσει στην ANEK 3,5 δισ. σε μετρητά, η ANEK θα έχει αποκτήσει το 50% μας υγιούς εταιρείας.»

Σε τι σημείο βρίσκονται οι σχέσεις σας με τον ανταγωνιστή σας στη γραμμή, τον κ. Γεράσιμο Λαοδάρη;

«Είναι αλήθεια ότι υπάρχει μια καλή σχέση με τον κ. Λαοδάρη. Είμαστε ανταγωνιστές, αλλά σίγουρα και μέσα στα πλαίσια της πολιτικής που ακολουθούμε -που βασίζεται στη στρατηγική ανάπτυξης μέσω συμμετοχών και συνεργασιών με άλλες εταιρείες- μπορεί να οδηγήσει σε μια προσέγγιση.»

Που πρόκειται να τη δούμε και φέτος; Έτσι και κοινοπραξία;
«Γ' αυτή τη σεζόν όχι.»



συμμετοχών και συνεργασιών με άλλες εταιρείες- μπορεί να οδηγήσει σε μια προσέγγιση.»

Που πρόκειται να τη δούμε και φέτος; Έτσι και κοινοπραξία;

«Γ' αυτή τη σεζόν όχι.»

Τι σημαίνει το 20% της ΝΕΛ

«Να ανέβουμε τώρα βιοτερότερα. Στη ΝΕΛ, πράγματι, έναντι 4 δισ. δρχ. η ANEK θα αποκτήσει το 20% της ΝΕΛ. Ήδη, η γενική συνέλευση της ΝΕΛ ενέκρινε την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου και την είσοδο της ANEK, και μέχρι τέλος Ιουλίου θα πρέπει να έχει ολοκληρωθεί η αύξηση.»

Τα άμεσα σχέδια της συνεργασίας ποια είναι;

«Η ANEK αγοράζει τη μετοχή σε καλή τιμή, 775 δρχ., που δημιουργεί μεγάλη υπεραξία στο χαρτοφυλάκιο της ANEK. Δημιουργούνται ήδη συνέργειες όπως κοινό σύστημα κρατήσεων, κοινό δίκτυο πωλήσεων, κοινή πραγμάτωση καυσίμων, λιπαντικών και από κοινού μελέτη για το άνοιγμα νέων γραμμών.»

Το YEN πάντως δεν δίστασε να δώσει τρεις άδειες σκοπιμότητας για τη γραμμή Χίου - Μυτιλήνης μετά την ανακοίνωση της καταρκίν συμφωνίας ANEK - ΝΕΛ. Πιστεύετε ότι έχει ακόμα το άνοιγμα αυτό του υπουργείου με τη συμφωνία των δύο εταιρειών;

«Προσωπικά πιστεύω ότι το άνοιγμα αυτό των γραμμών συνδέεται με τη συμφωνία ANEK - ΝΕΛ. Πριν από ένα χρόνο το υπουργείο κάλεσε τις ενδιαφερόμενες για τη συγκεκριμένη γραμμή εταιρείες να καταθέσουν αίτηση για άδεια σκοπιμότητας.

Δεν ενδιαφέρθηκε τότε κανείς εκτός της ΝΕΛ, και η ΝΕΛ έλαβε την άδεια. Ένα χρόνο μετά, χωρίς να υπάρχει μελέτη που να αποδεικνύει την ύπαρξη νέων αναγκών, το υπουργείο δίνει χωρίς προκήρυξη τρεις άδειες σκοπιμότητας για μία γραμμή που εξυπηρετείται άριστα. Και η ANEK δέχεται ότι δεν μπορούμε να κρυβόμαστε πίσω από πολιτικές προστατευτι-

Για το νέο θεσμικό πλαίσιο

Τι γνώμη έχετε για τον υπουργό Εμπορικής Ναυτιλίας;

Με τέσσερα δισ. αποκτήσαμε μέσω της ΝΕΛ το 20% της γραμμής Χίου-Μυτιλήνης

«Ο υπουργός και γενικότερα το υπουργείο προσαθούν να εκσυγχρονίσουν την ακτοπλοία. Αυτό το αναγνωρίζω. Εκσυγχρονισμός όμως δεν σημαίνει μόνο χορήγηση αδειών σε νεότευκτα πλοία. Ολόκληρο το θεσμικό πλαίσιο πρέπει να εκσυγχρονιστεί. Υπάρχουν θέματα όπως το ναυλωτό, οι υπερβολικές κρατήσεις στα εισιτήρια, οι συνθήσεις, οι λιμενικές εγκαταστάσεις.

Όταν λοιπόν το υπουργείο ευαγγελίζεται εκσυγχρονισμό της ακτοπλοίας, πρέπει να συμπεριλάβει όλο το πλέγμα αυτό. Είναι προς τη σωστή κατεύθυνση η προκήρυξη που έκανε το YEN για το νέο θεσμικό πλαίσιο της ακτοπλοίας. Από εκεί και πέρα, με τις νέες άδειες σκοπιμότητας της ΓΕΑΣ στις 26 Απριλίου, φάνηκε ότι ακολουθείται μια επιλεκτική απελευθέρωση, που όμως δεν βρίσκει σύμφωνη την ANEK.»

Ποια είναι η θέση της Ένωσης Εφορπιστών Λιτοπλοίας;
«Με τη συνεδρίαση που έγινε στις 3 Ιουνίου κάλεσε τα μέλη της να υποβάλουν προτάσεις για τον εκσυγχρονισμό του θεσμικού πλαισίου. Πιστεύω ότι μέσα στον Ιούλιο θα υπάρχουν εξελίξεις, αν και θεωρώ δύσκολο να καταλήξουμε σε μια κοινή άποψη.»

Πόσες απόψεις υπήρχουν στην Ένωση;
«Υπάρχει η άποψη της πλήρους απελευθέρωσης του πλήρους προστατευτισμού και όλα τα ενδιάμεσα.»

Η ANEK τι πιστεύει;
«Εμείς πιστεύουμε στην ελεγχόμενη απελευθέρωση, δηλαδή στη χορήγηση αδειών σκοπιμότητας με κάποια μελέτη των συγκοινωνιακών αναγκών. Εάν η μελέτη αποδείξει ότι υπάρχει ανάγκη, πρέπει να χορηγούνται άδειες με ίση μεταχείριση όλων των εται-

ρειών. Ας πούμε ότι αν το υπουργείο διαπιστώνει ότι μία γραμμή χρειάζεται δύο νέα πλοία, να προκηρύσσει σκοπιμότητες.»

Κάτι παρόμοιο όμως συμβαίνει και σήμερα. Δηλαδή, στις χορηγήσεις αδειών σκοπιμότητας λαμβάνονται υπόψη και οι συγκοινωνιακές ανάγκες. Τι θα εμποδίσει σ' ένα νέο θεσμικό πλαίσιο την καταστράτευση των "συγκοινωνιακών αναγκών" και τον υποεκμενικό τρόπο ερμηνείας τους; Γιατί μία γραμμή με 80% πληρότητα δεν έχει συγκοινωνιακές ανάγκες ενώ μία άλλη με 40% έχει; Επίσης, πού ισχύει και πού δεν ισχύει το "τα νέα πλοία φέρνουν νέα κίνητρα";

«Υπάρχει βέβαια ο κίνδυνος να καταλήξουμε πάλι σε κάτι παρόμοιο. Τελικά όμως μην ξεχνάμε ότι το 2004 θα εναρμονιστούμε με το πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης που προβλέπει την πλήρη απελευθέρωση. Οφείλουμε λοιπόν να πάμε σ' ένα μεταβατικό στάδιο μερικής απελευθέρωσης.»

Ποιος είναι ο κίνδυνος ευφραστάς της τάσης για πλήρη απελευθέρωση;
«Κυρίως ο κ. Γεράσιμος Στριντζής.»

Η θέση των μικρότερων εταιρειών ποια είναι;
«Είναι σαφές ότι οι μικρότερες εταιρείες έχουν κατανοήσει ότι δεν μπορούν να προχωρήσουν μόνες. Έτσι λοιπόν κινούνται προς την κατεύθυνση της προσέγγισης μεγαλύτερων εταιρειών και σχημάτων. Είναι γεγονός ότι εμείς αντιμετωπίζουμε τέτοιες περιπτώσεις, είμαστε σε επαφή με αρκετούς μικρούς του χώρου που διαπραγματεύονται μαζί μας την ένταξή τους στο σχήμα που δημιουργείται.»

Σε ποιες γραμμές σκοπεύετε να επεκταθεί; Και αν ναι, απευθείας ως ANEK ή μέσω συνεργασιών με ήδη δραστηριοποιημένες εκεί εταιρείες;

«Η πολιτική μας που προβλέπει συνεργασίες πρόκειται να συνεχιστεί. Η συνεδρίαση της ΓΕΑΣ όμως της 26ης Απριλίου μας έδειξε ότι μπορούμε και μόνοι μας να εισέλθουμε σε νέες γραμμές με νεότευκτα πλοία που έτσι κι αλλιώς θα ναυπηγήσουμε, αφού θέλουμε το 2004 να μας βρει πλήρως εκσυγχρονισμένους και από πλευράς στόλου.»

Ποια γραμμή, από αυτές στις οποίες έρρεσα ή έρρεσα δεν είσαστε, πρόκειται να είναι ο επόμενος στόχος;

«Οι Κυκλάδες.»

Μόνο ή με συνεργασία;

«Μόνο, ως ANEK.»

Με νεότευκτο ταχύπλοο των 40 μιλίων;

«Ακριβώς.»

Γιατί το HDV απορρίφθηκε για την κατασκευή του ενός από τα δύο νεότευκα;

«Απλώς, γιατί δεν μπορούσε να παραδώσει το πλοίο στο χρόνο που το θέλαμε. Εμείς είχαμε εναλλακτικές λύσεις, γ' αυτό και συμφωνήσαμε με το Κναεθερ της Φινλανδίας για την κατασκευή του πλοίου.»

Η Κναεθερ πρόβη σε κάποιες αλλαγές. Η δραστηριότητα του ναυπηγείου συνεχίζεται κανονικά;

«Η Κναεθερ εγκατέλειψε τις ναυπηγικές της δραστηριότητες. Το ναυπηγείο βέβαια εξακολουθεί να λειτουργεί κανονικά, με άλλους μετόχους, είναι κερδοφόρο και μάλιστα έχει πάρα πολλές παραγγελίες.»

Το κόστος τους;

«Εκατόν είκοσι εκατομμύρια δολάρια το καθένα.»

«ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΔΙΑΦΟΡΑ Η ΜΙΑ ΩΡΑ...»

Και πού πρόκειται να δρομολογηθούν;

«Η πρόθεσή μας είναι να πάνε στην Αδριατική. Τότε

«βέβαια θα κρίνουμε εάν χρειάζεται κάποιο να έλθει και στην ελληνική ακτοπλοία. Προγραμματίζουμε πάντως την έναρξη του ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ και του ΣΟΦΟΚΛΗΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ σε εσωτερική γραμμή.»

Σε ποια γραμμή;

«Πειραιάς - Ηράκλειο.»

Ακόμη κι όταν έλθουν τα νεότευκτα των Μινωικών στο Ηράκλειο;

«Εμείς θα είμαστε νωρίτερα.»

Θεωρείτε επιθετικά κίνησα την άδεια αποπρόπτωσης για νεότευκτο υψηλής ταχύτητας από τις Μινωικές για τα Χανιά;

«Ήταν και παλαιότερα στη γραμμή, αλλά αποχώρησαν, γιατί μάλλον δεν είχαν τα οικονομικά αποτελέσματα που ανέμεναν. Η απόσταση Πειραιά - Κρήτης δεν αξιοποιεί τη διαφορά της ταχύτητας μεταξύ ενός πλοίου 22 κόμβων και ενός 27 κόμβων. Δεν πρόκειται να φανεί διαφορά. Μιλάμε για μείωση χρόνου 15% ή μιας ώρας στα 160 μίλια της γραμμής Πειραιά - Χανίων. Δεν δικαιολογείται τέτοιο πλοίο.»

Αυτό ισχύει και για το Ηράκλειο;

«Βεβαίως. Άλλωστε το ΣΟΦΟΚΛΗΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ πηγαίνει με 24 κόμβους. Εάν όμως υπήρχε η δυνατότητα να πάμε στο Ηράκλειο με ένα πλοίο 40 μιλίων, τα πράγματα θα άλλαζαν.»

Σαν το CORSARE της ΝΕΛ;

«Όχι, αυτό είναι μικρό. Μιλάμε για μεγαλύτερο.»

Θα έχουμε συγκώνηση ANEK - Μινωικών;

«Τέτοιες προσπάθειες είχαν γίνει και στο παρελθόν και δυστυχώς με μικρή γέυση. Είναι γεγονός ότι υπάρχει στη σκέψη των δύο διοικήσεων μια τέτοια προοπτική, αλλά προσωπικά πιστεύω ότι πρέπει να προετοιμαστεί τόσο προσεκτικά, ώστε να μην υπάρξουν πιθανότερες αποτυχίες. Έτσι λοιπόν για τα επόμενα τρία τουλάχιστον χρόνια, δεν βλέπω κάτι τέτοιο. Πάντως, δεν είναι υποχρεωτικό η συνεργασία να προκύψει με τις Μινωικές αλλά ίσως με κάποια άλλη εταιρεία του χώρου. Σε κάθε περίπτωση συνεχίζουμε την αυτόνομη πορεία μας.»

Πώς θα είναι το τοπίο της ακτοπλοίας σε λίγα χρόνια; Συμφωνείτε με το περίφημο "3x3";

«Δεν ξέρω εάν όταν επιτύχη αυτό συμπεριλαμβάνει και την ANEK, αλλά οι εξελίξεις δείχνουν ότι η ANEK θα είναι ένας από τους σημαντικότερους παίκτες. Πιστεύω ότι θα υπάρχουν τρία ή τέσσερα μεγάλα σχήματα. Δεν μιλάω για εταιρείες, αλλά για σχήματα.»

Η επέκτασή σας στις αερομεταφορές είναι ορατή;

«Πράγματι, υπάρχει το ενδιαφέρον μας για τις αερομεταφορές. Βρισκόμαστε κοντά σε μια τέτοια κίνηση μαζί με τις συνεργαζόμενες εταιρείες. Είναι ισχυρό το ενδεχόμενο εντός του 1999 να κάνουμε κάτι μαζί με τη ΝΕΛ.»

ΣΤΗΝ ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ

Λεγεται ανθοειρε δικιότερα. Ποιος ο απολογισμός της δρομολόγησης των ΚΡΗΤΗ 1 και ΚΡΗΤΗ 2; Μην ξεχνάμε ότι είναι το δύσκολο έργο να ανταγωνιστούν νεότευκτα και ταχύπλοα πλοία.

«Τα πλοία πήγαν πολύ καλά. Είμαστε πρώτοι σε μέση πληρότητα ανά δρομολόγιο στα γκαράζ. Είμαστε λίγο πίσω στους επιβάτες, αλλά με την αναδιάρθρωση του δακτύου πωλήσεων σε όλη την Ευρώπη και την ίδρυση της ANEK Lines - Italia που θα είναι αντιπρόσωπός μας στην Ιταλία και στις πρώην ανατολικές χώρες, πιστεύουμε ότι θα πάμε καλύτερα.»

Είναι θυγατρική σας;

«Το 51% ναι, το άλλο 49% ανήκει σε Ιταλούς του χώρου. Για τη γραμμή της Τεργέστης αναμένουμε αύξηση της κίνησης με τη δρομολόγηση του ΣΟΦΟΚΛΗΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ. Άλλωστε, το λιμάνι αυτό εξυπηρετεί τη Γερμανία, την Αυστρία αλλά και τις χώρες του λεγόμενου πρώην ανατολικού μπλοκ από τις οποίες έχουμε μία συνεχώς αυξανόμενη κίνηση επιβατών και φορτίων. Πιστεύω ότι η συμβολή της γραμμής στα οικονομικά μας αποτελέσματα θα μεγαλώνει συνεχώς.»

Η ANEK έχει κατηγορηθεί για ιδιαίτερα χαμηλά τιμολογιακά πολιτικά. Τι απαντάτε;

«Τα ΚΡΗΤΗ 1 και ΚΡΗΤΗ 2 κόστισαν και τα δύο για



Ο κ. Στέλιος Ζαμπετάκης γεννήθηκε το 1961 στα Χανιά. Είναι πτυχιούχος της Φυσικής Σχολής του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και έχει κάνει μεταπτυχιακές σπουδές Πληροφορικής και Διοίκησης Επιχειρήσεων στο ίδιο Πανεπιστήμιο. Εργάστηκε στο παρελθόν ως αμειβόμενος συνεργάτης του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και στο Τμήμα Information Management του Southampton University, ως καθηγητής των Τ.Ε.Ι. Ηρακλείου, τεχνικός διευθυντής της εταιρείας Valand A.E. και ως υπεύθυνος ανάπτυξης εργασιών της KUKAM S.A. στη Λαζάνη της Ελβετίας. Από το 1991 έχει ιδρύσει την ANTEL A.E. με αντικείμενο τις σύγχρονες τεχνολογικές εφαρμογές στην οποία είναι ιδιοκτήτης και διευθύνων σύμβουλος. Παράλληλα, υπήρξε και εισηγητής σεμιναρίων Τεχνολογίας και Διοίκησης στο ΕΛΚΕΠΛ. Στην ANEK είναι εκλεγμένο μέλος του Δ.Σ. από το 1993 ενώ από τον Αύγουστο του 1998 είναι διευθύνων σύμβουλος.

αγορά και μετασκευή συνολικά 16 δισ. δολ., δηλαδή το μισό από όσο κοστίζει ένα νεότευκτο. Σαράντα εκατομμύρια δολάρια κόστισε συνολικά το ΣΟΦΟΚΛΗΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ, λιγότερα από τα μισά ενός new building. Άρα σαφέστατα το χρηματοοικονομικό κόστος μάς επιτρέπει να ακολουθούμε μια πιο ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική. Άλλωστε, ελεύθερος ανταγωνισμός είναι.»

Εάν μεταφερόταν αυτοόσο το πλαίσιο της Αδριατικής και στις εσωτερικές γραμμές, θα πετύχαινε;

«Όχι ANEK είμαστε κατά οποιοδήποτε προστατευτισμού. Παράλληλα, πάντως, θα πρέπει να εξυπηρετούνται όλα τα νησιά και όλον το χρόνο, και οι άγονες. Θα έπρεπε το υπουργείο με μια πολιτική ίσως μεταχείρισης, να επιβάλει σε όλες τις εταιρείες να εκτελούν άγονα δρομολόγια.

Σαφέστατα όμως όχι μόνον την άγνη. Και πρέπει οπωσδήποτε να ακολουθηθεί και μία πολιτική επιδοτήσεων.»

Ο κ. Υπουργός έχει δηλώσει ότι δεν θα επανέλθουμε σε πολιτική επιδοτήσεων.

«Γι' αυτό λέω ότι το θεσμικό πλαίσιο θέλει εκσυγχρονισμό σε όλα.»

Είναι επεξεργασμένος ο πολιτική επιδοτήσεων;

«Η πολιτική των επιδοτήσεων, εφόσον πρόκειται για δημόσια υπηρεσία, έχει εγκριθεί και από την Ευρωπαϊκή Ένωση.»

ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ;

Πρόκειται να κάνετε αναδιάρθρωση των πλοίων του αιματός που δημιουργείται γύρω από την ANEK;

«Έχουμε στη διάθεσή μας ένα στόλο 21 πλοίων. Από το 2000 θα προχωρήσουμε σε μία αναδιάρθρωση του στόλου, με στόχο την καλύτερη εκμετάλλευση και αξιοποίησή του.»

Ποιες νέες γραμμές μελετάτε;

«Ήδη κάναμε μία μελέτη για τη γραμμή Πειραιά - Κρήτης - Κύπρου - Χαίφας ενώ υπάρχει ενδιαφέρον και από τη Λιβύη για τη γραμμή Κρήτης - Λιβύης. Μετά τη μερική άρση του εμπόργου, ενδιαφέρονται πολύ για πρόσβαση στην Κρήτη.»

Ένα πλοίο σαν το ΚΑΝΤΙΑ ή το ΡΕΘΥΜΝΟ θα ήταν βιώσιμο;

«Για τη μελέτη που κάναμε, στη γραμμή της Κύπρου, το ΚΑΝΤΙΑ θα ήταν κερδοφόρο. Για τη Λιβύη πιθανόν οι Λίβυοι να εγγυηθούν και κάποια πληρότητα.»

Ποιο πλοίο της ANEK σας αρέσει περισσότερο;

«Το ΑΠΤΕΡΑ! Κυρίως λόγω μεγέθους. Δεν είναι το χάος που συναντάς στα μεγαλύτερα, είναι πιο ανθρώπινο.»

Από τις "συγγενείς" εταιρείες;

«Το ΠΑΤΜΟΣ και το ΜΥΤΙΛΗΝΗ. Για μένα έχουν το ιδανικό μέγεθος.»

Επίσης από ANEK και συνεργαζόμενες εταιρείες;

«Πολύ ωραίο πλοίο είναι εσωτερικά το ΠΑΣΦΑΗ. Από την ακτοπλοία, υπάρχουν αρκετά ωραία πλοία, το ΡΟΔΑΝΘΗ, το SUPERNAIAS για συναισθηματικούς λόγους, και άλλα.»

Το SUPERFAST;

«Είναι λίγο fast σε όλα τους! Ακολουθούν τη βορειοευρωπαϊκή πρακτική για μακρούς χώρους, στενές καμπίνες ώστε να αναγκαστεί ο επιβάτης να βγει στα bar. Έχουν πολλά πλεονεκτήματα, αλλά δύσκολα προσελκύουν επιβάτες που επιθυμούν κυρίως άνεση.»

Τα δικά σας νεότευκτα πώς θα είναι σε εσωτερικούς χώρους;

«Στη φιλοσοφία των σημειώνών μας πλοίων, σε σπάντην ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ.»

Προσωπική σας φιλοδοξία;

«Να έχω λίγο περισσότερο ελεύθερο χρόνο! Είναι αλήθεια ότι η γυναίκα μου και τα τρία μου παιδιά -έξι, τεσσάρων και δύο ετών- με στερούνται.»

Να μη ρυτίσω για κόρη λοιπόν!

«Ειδικά αυτή την εποχή όχι. Όποτε βρίσκω την ευκαιρία πάντως, μου αρέσει να οδηγώ στο όριο, αν και η Lancia που έχω δεν εξυπηρετεί ιδιαίτερα σ' αυτό.»

Δημήτρης Τσομάς