

## ΙΔΡΥΣΗ ΜΕΛΕΤΗΤΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΣΤΑ ΗΝΩΜΕΝΑ ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ

ΟΜΙΛΙΑ ΣΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ 27-29/3/2008

Έχοντας την ιδιότητα του μέλους του Τεχνικού Επιμελητηρίου Ελλάδας, αλλά και του Society of Engineers των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων, θα προσπαθήσω να σας εξηγήσω, όσο πιο απλά μπορώ, τι χρειάζεται για να μπορέσετε, όσοι το επιθυμείτε να επεκτείνετε τις δραστηριότητές σας σε μια Αραβική χώρα και να γίνετε μέλος του εκεί Φορέα των Μηχανικών.

Έχουν περάσει πάνω από δέκα χρόνια από τότε που, σε ένα αμφιθέατρο του Υπ. Εξωτερικών, γινόταν μια παρουσίαση για έργα χρηματοδοτούμενα από την Ευρωπαϊκή Ένωση σε Ανατολικοευρωπαϊκές, Μεσογειακές και χώρες του λεγόμενου τρίτου κόσμου. Χωρίς να υπάρξει ερώτηση, ο Πορτογάλος αξιωματούχος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, έθεσε ως μια από τις βασικές προϋποθέσεις για την επιτυχή ενασχόληση σε οποιαδήποτε χώρα εκτός της χώρας προέλευσής σου, την αποδοχή του είδους της εργασίας και του τόπου εργασίας σου. Με απλά λόγια, να σου αρέσει αυτό που θα κάνεις, να έχεις ενδιαφέρον γι' αυτό και να σ' αρέσει και το μέρος που θα χρειαστεί να δουλέψεις.

Η παγκοσμιοποίηση έχει μάλλον διευκολύνει την υλοποίηση της επιθυμίας για εργασία στο εξωτερικό, με την απλούστευση των διαδικασιών και την αύξηση των επιλογών. Έτσι, είναι γενικά πιο εύκολο να ασχοληθείς με έργα εκτός της χώρας σου, όταν υπάρξει η σχετική πρόκληση ή η έντονη επιθυμία.

Το οδοιπορικό της δικής μας μελετητικής εταιρείας, ΑΝΑΠΛΑΣΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΗΧΑΝΙΚΟΙ, στα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα ραγδαίως αναπτυσσόμενης περιοχής του Αραβικού κόσμου, ξεκίνησε με ένα ανιχνευτικό ταξίδι το Μάρτιο του 2006. Οι τεχνικές προκλήσεις από τα εκεί κατασκευαζόμενα ή αποπερατωμένα τεχνικά έργα, ο ίδιος ο τόπος και η μερική απομυθοποίηση των κλιματικών και εργασιακών συνθηκών, ήταν τα κίνητρα για εντονότερη επιθυμία εγκατάστασης. Μετά τις πρώτες επαφές, ακολούθησαν δύο ταξίδια το Μάιο του ίδιου έτους, για τη ρύθμιση των απαραίτητων λεπτομερειών και τη λήψη των απαραίτητων

αδειών. Η συμβολή των επί τόπου συνεργατών ήταν σημαντική. Στις 7 Μαΐου είχαμε την τελική συμφωνία με τον επί τόπου σπόνσορα, στις 20 Μαΐου είχαμε άδεια λειτουργίας, στις 11 Ιουνίου κάναμε επίσημα εγκαίνια για την έναρξη δραστηριότητας. 2 χρόνια μετά ετοιμαζόμαστε να ξεκινήσουμε και δεύτερο γραφείο στην πρωτεύουσα των Εμιράτων, το Άμπου Ντάμπι.

Το πρώτο άμεσο συμπέρασμα που βγήκε, επιβεβαιώνοντας τη σχετική εμπειρία μας, ήταν ότι καθοριστικό ρόλο στην προσπάθεια εγκατάστασης στο εξωτερικό, παίζει η ύπαρξη ικανού και κατάλληλου συνεργάτη από τη χώρα. Αυτό είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για την αποφυγή ταλαιπωριών, κατά την εγκατάσταση σε ένα τελείως άγνωστο μέρος, όπου σου είναι δύσκολο όχι μόνο να κινηθείς, αλλά ακόμα στην αρχή και να προσανατολιστείς!

Η εξοικείωση με το κοινωνικό και το εργασιακό περιβάλλον είναι το δεύτερο στοιχείο που καλείσαι να κερδίσεις. Πουθενά στον κόσμο η ανάληψη συμβάσεων έργων ή υπηρεσιών δεν είναι εύκολη υπόθεση. Κανείς δεν σου χαρίζει, κανείς δεν περιμένει από εσένα ή την εταιρεία σου, όσο μεγάλη και να είναι, να τον σώσεις. Αντίθετα είναι πολύ εύκολο, ιδιαίτερα σε ένα πολύ ανταγωνιστικό περιβάλλον όπως είναι οι Αραβικές χώρες, να αποτύχεις αν δεν δεις εγκαίρως και δε σεβαστείς τους κανόνες του παιχνιδιού.

Πρώτο μέλημα, να γνωρίσεις την περιοχή και να γίνεις σιγά-σιγά γνωστός και αποδεκτός, ιδιαίτερα στα πάσης φύσεως κέντρα λήψεως αποφάσεων.

Εδώ πρέπει να σημειώσω ότι υπάρχει ένα αξιοσημείωτο πλεονέκτημα των Ελλήνων στις Αραβικές χώρες. Η ειλικρινής φιλία, η μακροχρόνια συνεργασία και αλληλεγγύη και η συμπόρευση σε αρκετά σοβαρά διεθνή θέματα Ελλήνων και Αράβων, είναι κάποια από τα ουσιαστικά και υπαρκτά εφόδια για να ανοίξουν ευκολότερα οι πόρτες. Η επιτυχής παρουσία ελληνικών τεχνικών εταιρειών και η συμβολή τους στην ανάπτυξη των Αραβικών χωρών και η πρόσφατη επιτυχής τέλεση των Ολυμπιακών αγώνων του 2004 στην Ελλάδα, όπου μέγιστο μερίδιο της επιτυχίας καρπώνεται το ελληνικό τεχνικό δυναμικό, είναι οι συστάσεις για να θεωρείται μια ελληνική τεχνική εταιρεία, μελετητική ή κατασκευαστική, εκ προοιμίου ικανή για την ανάληψη υπηρεσίας ή έργου.

Αντίστοιχα, οι Έλληνες μεμονωμένοι τεχνικοί που αναζητούν εργασία στις χώρες αυτές, θεωρούνται Μηχανικοί υψηλού επιπέδου και αντιμετωπίζονται ανάλογα.

Ο κατάλληλος επί τόπου συνεργάτης, η εξοικείωση με το κοινωνικό και τεχνικό περιβάλλον, η ελληνική καταγωγή, το πανθομολογούμενο καλό επίπεδο των Ελλήνων και Ελληνίδων Μηχανικών και η Ελληνο-αραβική φιλία και εμπιστοσύνη, είναι πολύτιμα εφόδια για την εκκίνηση. Μαζί με αυτά είναι απαραίτητη και η μεγάλη υπομονή (δεν γίνεται τίποτα από την πρώτη ή τις πρώτες μέρες), η συστηματική παρουσία και η επενδυτική σκέψη. Η διεθνής σήμερα αγορά δεν κατακτάται, αν δεν σκεφθείς οποιαδήποτε κίνηση επενδυτικά. Θα εκτιμήσεις εξ' αρχής το κεφάλαιο που πρέπει να επενδύσεις, τον χρόνο που θα αναλώσεις και τον χρόνο ωρίμανσης της όλης ενέργειας ώστε να γίνει αποδοτική, λαμβάνοντας υπόψη σου όλα τα δεδομένα. Χωρίς υπομονή και επενδυτική σκέψη, τα βήματα ούτε σταθερά είναι, ούτε προς τη σωστή κατεύθυνση.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της οποιασδήποτε παροχής υπηρεσιών ή παραγωγής έργου, που θα πρέπει να χαρακτηρίζουν την κάθε κίνηση, σε αυτό το ανταγωνιστικό περιβάλλον, είναι η ταχύτητα σε συνδυασμό με την ποιότητα. Η αγορά έτσι δουλεύει, την ικανότητα και τη γνώση την έχουμε οι ελληνικές εταιρείες, μένει να οργανωθούμε στην Αραβική έδρα μας τόσο καλά, ώστε συνεπικουρούμενοι από την Ελληνική μητρική εταιρεία, να παρέχουμε το ίδιο γρήγορα και ει δυνατόν σε καλύτερη ποιότητα από τον ανταγωνισμό το τεχνικό προϊόν μας. Εδώ πραγματικά απαιτείται δύναμη πυρός, που μπορεί να επιτευχθεί ευκολότερα αν ακολουθήσουμε τη λογική της συλλογικής δράσης. Αυτή η σκέψη, θα είναι πολύ ευκολότερη, αν στη εγχώρια Αγορά κινηθούμε προς την κατεύθυνση των μεγάλων σχημάτων, με ουσιαστικά κίνητρα και εγκαταλείψουμε την πολυδιάσπαση που φθάνει και στο επίπεδο της μονοπρόσωπης μονάδας.

Στην εξελικτική πορεία προς την περαιτέρω ανάπτυξη μιας ελληνικής εταιρείας σε μία Αραβική χώρα, τα προβλήματα που πρέπει να επιλυθούν είναι τα ίδια που συναντώνται σε οποιαδήποτε χώρα. Αναμφίβολα σε μία χώρα του εξωτερικού, οι αντικειμενικές δυσκολίες είναι συνήθως μεγαλύτερες, σε σχέση με την πατρίδα σου Τα σημαντικότερα προβλήματα μιας μελετητικής ή κατασκευαστικής εταιρείας είναι κατά την προσωπική μου άποψη η εξεύρεση τεχνικού, εργατικού και διοικητικού

προσωπικού και η συνεννόηση μαζί του (καταλυτική η πολύ καλή γνώση πέραν της μητρικής Αραβικής, της Αγγλικής και σε ορισμένες χώρες της Αφρικής η Γαλλική γλώσσα), η έκδοση εγγυητικών επιστολών στην χώρα που γίνεται το έργο και βεβαίως η γνώση ξένων γλωσσών, τόσο από το ελληνικό δυναμικό που υποστηρίζει την προσπάθεια, όσο και από το προσλαμβανόμενο προσωπικό.

Για το πρόβλημα του δυναμικού, που δεν θα προέρχεται από την Ελλάδα, η αναζήτηση γίνεται με τους παραδοσιακούς τρόπους των αγγελιών, των e-mail, των προσωπικών επαφών, αλλά και με την συνδρομή των ειδικών γραφείων εξεύρεσης προσωπικού, στα οποία δίνετε τις απαιτήσεις σας και συνήθως πληρώνετε μόνο τα έξοδα του ταξιδιού από τη χώρα του, τού προσλαμβανομένου προσωπικού. Είναι ευνόητο ότι μπορείτε να μεταβείτε στη χώρα προέλευσης του δυναμικού και να γνωρίσετε το προτεινόμενο προσωπικό και από κοντά με τη τακτική των συνεντεύξεων και όχι μόνο από βιογραφικά και συστατικές επιστολές.

Για την έκδοση εγγυητικών επιστολών, ισχύουν ότι και σε κάθε χώρα. Αυτό που λέμε οι Έλληνες «να έχεις πρόσωπο». Χρήσιμο είναι το αρχικό κεφάλαιο που κατατίθεται στην Τράπεζα προτίμησης να είναι υψηλό (επενδυτική σκέψη), ανάλογα βέβαια με το είδος της σκοπούμενης δράσης, όπως επίσης και στα πρώτα βήματα η ανάληψη συμβάσεων να γίνεται με joint-venture με εταιρείες που έχουν παρουσία στην περιοχή και μπορούν να εκδώσουν εύκολα αυτές τις εγγυήσεις. Άλλως η εγγυητική θα εκδοθεί στην τράπεζά σας στην Ελλάδα, θα δοθεί στην αντίστοιχη του εξωτερικού, απ' όπου θα πάρετε νέα, αυξάνοντας τα γενικά έξοδα της σύμβασης, αν αυτό δεν είναι σε βάρος της ανταγωνιστικότητας.

Το θέμα της ξένης γλώσσας και ιδιαίτερα της Αραβικής και της Αγγλικής το αντιλαμβανόμεθα όλοι και δεν θα επεκταθούμε.

Το τεχνικό περιβάλλον στις περισσότερες Αραβικές χώρες, ιδιαίτερα στις χώρες του Κόλπου, είναι ιδιαίτερα ελκυστικό για κάθε τεχνικό. Δεν θα ήταν υπερβολή αν αποκαλούσαμε το περιβάλλον αυτό, ως ένα απέραντο εργοτάξιο! Σε αυτό το περιβάλλον πολλές φορές χάνεται η έννοια της διάστασης, συνυπάρχουν το μέτρο και

η υπερβολή, το σεμνό και το υπερφίαλο. Σίγουρα οι προκλήσεις σε όγκους και αισθητικές παρεμβάσεις, της προτίμησής μας ή όχι είναι συνεχείς και μεγάλες. Ο πελάτης αναζητεί νέες ιδέες, ικανές να κεντρίσουν άλλοτε με την τεχνική λύση, άλλοτε με τον όγκο, άλλοτε με την υπερβολή και το μόνιμο ζητούμενο είναι η πρωτοτυπία.

Στο δοκίμιό του «επιστολή προς νέο Αρχιτέκτονα», ο γνωστός Έλληνας αρχιτέκτονας Αλέξανδρος Τομπάζης, τον καλεί να εμπνευσθεί από την φύση και να μετατρέψει τα σχήματα που βλέπει, σε Αρχιτεκτονικά σχήματα, ενταγμένα βέβαια στο περιβάλλον και μακριά από ακρότητες.

Αυτήν την έμπνευση θα την χρειαστείτε, ιδιαίτερα όταν θα σας την απαιτήσει ο ίδιος ο κύριος του έργου, ζητώντας πρωτοτυπία στη δημιουργία. Στη σύγχρονη εποχή, στο περιβάλλον των Αραβικών χωρών, ίσως να βρίσκεστε σε ένα από τα λίγα πεδία εφαρμογών στον κόσμο, που μπορείτε να βρείτε τόσα πολλά δείγματα, σε μέγεθος, όγκο, ή πρωτοτυπία.

Έτσι θα έχετε τη δυνατότητα να συμμετάσχετε σε διάφορα έργα που το μέγεθός τους ή η πρωτοτυπία τους δεν συναντιούνται σε πολλά μέρη, ακολουθώντας άλλοτε την τοπική αισθητική και άλλοτε τις αποδεκτές στην περιοχή διεθνείς επιρροές.

Έτσι όπως εμείς, να σχεδιάσετε

μια πόλη στην έρημο 5.000 κατοίκων με πύργους που η μορφή τους θα δημιουργούσε διαφωνία Αρχιτέκτονα και Πολιτικού Μηχανικού στην Ελλάδα λόγω σεισμών,

συγκροτημένη δόμηση για τους λάτρεις της ιππασίας με αντίστοιχες εγκαταστάσεις (στάβλοι, γήπεδα πόλο) αλλά και εξυπηρετήσεις οικιστικές και επαγγελματικές στον ίδιο χώρο,

βίλλες 2.000 μ<sup>2</sup> αξιωματούχων της περιοχής,

κτίρια διοίκησης όπως αυτό που προορίζεται για κτίριο γραφείων της Εταιρείας Ηλεκτρισμού και Ύδρευσης στα Εμιράτα της Ras Al Khaimah και της Fujairah,

σχολεία,

αθλητικά κέντρα με πρόβλεψη ακόμα και για προετοιμασία ποδοσφαιρικών ομάδων κυρίως Βορείων Χωρών κατά τους μήνες του χειμώνα, που ο καιρός είναι ανοιξιάτικος στις χώρες του Κόλπου,  
παραθαλάσσια συγκροτήματα διαμερισμάτων σε τεχνητά νησιά,  
κατοικίες,  
και μικτές κατασκευές κτιρίων διαμερισμάτων και εμπορικών κέντρων όπως οι 3 διαφάνειες.

Δεν είναι δύσκολο να αυξήσουμε την παρουσία μας οι Ελληνικές τεχνικές εταιρείες, μελετητικές και κατασκευαστικές στις φίλες Αραβικές χώρες.

Ας το τολμήσουμε συλλογικά!