

ντίνου Κουσακούκη  
-Ναυτικός, Πρόεδρος της Ακαδημίας  
του Συνδέσμου Τουρισμού Υγείας)

ρισμός: Ένα  
για την Ελλάδα  
marketing των τοποθεσιών αλλά  
γκερτικών τους πλεονεκτημάτων.

ΡΑ  
λκυση αλλοδαπών παραγωγών  
ενδεδειγμένα με την χορή-  
γικών κινήτρων, τα οποία είναι  
τροφή ΦΠΑ, και αφετέρου, -  
ρο-, η επιστροφή μέρους του  
σλήθηκε στο έδαφος της χώ-  
μεινεται από 15% έως 30%.  
κινηματογραφικών γυρι-  
μος δεν αποτελεί κομ-  
μένη βιομηχανία, αλλά  
εσμο, με προβλήματα μά-  
της οργανωμένης κυβερ-  
της η γραφειοκρατία και  
ιρσοδίων αρχών να πο-  
εές άδειες, που θέτουν  
ό εμπόδιο στην ανά-  
ραφικού τουρισμού.  
πρέπει να διαδραματι-  
σσοεπίδρας (portal) με  
η του πλούτου του ελ-  
ι τις διαθέσιμες υλικο-  
ροβάλεη το σύνολο του  
ου και δεν θα εσπάζε-  
αι στην πλήθωρα φυ-  
κής Ελλάδας τα οποία  
αναρτήσιμες κινη-  
ς και τα οποία δεν  
θεί λόγω έλλειψης  
ίνοντας ξεχωριστή  
ό τουρισμό με συ-  
στικών φορέων.

εμελιωθούν συ-  
ερους διεθνών  
ρμώσει οργαν-  
ναδείξει αρχι-  
αφική βιομη-  
ηθώρα νέων  
ην απαιτού-  
όραμά τους  
ιεθνείς πα-  
τή θα πρέ-  
κή προώ-  
έχουν ήδη  
θικών γυ-  
προορι-  
ουν ποι-

ό τοπίο  
κλήρη  
τογρά-  
ν γυ-  
έσουν  
προ-  
α και  
ς κι-  
Δη-  
ρι-  
ά-  
τα  
η

**DEAL news**  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗ  
www.dealnews.gr

**Η ΜΕΓΑΛΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΠΟΥ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΧΑΘΕΙ**

**Τα «μυστικά»**

**Το παιχνίδι του Ερντογάν και πού αποσκοπεί**



Ειδικές κατασκευές της εταιρίας

Όλα ξεκίνησαν πριν 42 χρόνια, όταν το ημερολόγιο έγραφε «1978». Εκείνη την χρονιά ο Κωνσταντίνος Μπάνakas ίδρυσε μια βιοτεχνία με αντικείμενο της μεταλλικής κατασκευής. Από τότε η εταιρία του άρχισε να παράγει σιδερένια κιβώτια, ερμάρια και βάρθρα συσσωρευτών που χρησιμοποιήθηκαν για μπαταρίες έλξης. Αυτά τα προϊόντα κυκλοφόρησαν αρχικά σε όλη την Ελλάδα αλλά δεν χρειάστηκε πολλές χρόνος για να βρουν το δρόμο τους και προς την ευρωπαϊκή αγορά, λόγω της υψηλής ποιότητας κατασκευής και της αξιοπιστίας που τα διέκρινε.

Η συνεργασία με πολλούς ομίλους, εντός και εκτός συνόρων, σε συνδυασμό με τη διεύρυνση της προϊοντικής γκάμας, οδήγησαν στην επέκταση της εταιρίας, που από το 2010 «ξενασυστήθηκε» στην αγορά ως Banakas Battery Racks.

**Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΓΕΝΙΑ**

Ήταν η εποχή που τα ηνία της επιχείρησης πέρασαν στα χέρια της επόμενης γενιάς. Η κόρη του Κων. Μπάνakas, Αναστασία, «μεγάλωσε» μέσα στη βιοτεχνία. Από παιδί ήρθε σε επαφή με τα σίδερα, τις κολλήσεις, την παραγωγή.

Έτσι, όταν ήρθε η ώρα να πάρει το «μπόνο» ήταν «έτοιμη από καιρό». Σήμερα είναι μια δυναμική γυναίκα επιχειρηματίας που μπορείς να τη συναντήσεις όχι μόνο στο γραφείο της, αλλά και στη γραμμή παραγωγής όταν το απαιτούν οι

συνθήκες. Με το γυναικείο αισθητήριο, αλλά και με μια συσσωρευμένη εμπειρία και τεχνολογία 20 χρόνων, είναι επικεφαλής της μόνης, σήμερα, ελληνικής εταιρίας σε αυτό το αντικείμενο.

«Έχω εργαστεί επί σειρά ετών στον τομέα της ειδικής μεταλλικής κατασκευής και υποστήριξης της βιομηχανίας συσσωρευτών ενέργειας. Μετά από 20 χρόνια τεχνολογίας ανέλαβα την διοίκηση της Banakas Battery Racks, η οποία αποτελεί τη μεγαλύτερη, αλλά και τη μόνη στην Ελλάδα στο συγκεκριμένο αντικείμενο μέχρι και σήμερα» λέει στη "Deal". Η φήμη και το εκτόπισμα της εταιρίας είναι αξιοσημείωτο.

«Έχω διεκπεραιώσει σημαντικά έργα από οργανισμούς και φορείς στον κλάδο ενέργειας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό» αναφέρει η κα Μπάνakas. Κάτι που «πιστοποιείται»

**Στο πελατολόγιο της φιγουράρουν πολλοί ισχυροί ελληνικοί, αλλά και ξένοι όμιλοι**

από το γεγονός ότι στο πελατολόγιο της Banakas Battery Racks φιγουράρουν, πέρα από το ειδικό target group των εταιριών επικοινωνίας, και πολλοί άλλοι ισχυροί όμιλοι, όπως όλοι οι πάικτες των telecoms. Από την Cosmote και τη Vodafone μέχρι τη Wind και τη Forthnet, για τις οποίες αναλαμβάνει ειδικά έργα (βάσεις στήριξης για συστοιχίες μπαταριών που τοποθετούνται στις κεραίες κ.α.), καθώς και άλλοι όπως ο όμιλος Sunlight, τα ΕΛΠΕ, η Eurobat. Παράλληλα, έχει αναλάβει έργα του Δημοσίου, ενώ κάνει και εξαγωγές προς την Ευρώπη.

Στο παρελθόν είχε επεκταθεί και στις βάσεις για φωτοβολταϊκά, τομέα από τον οποίο αποχώρησε κατά τη διάρκεια της κρίσης λόγω της «εισβολής» των φθηνότερων κινεζικών προϊόντων.

**ΚΟΝΤΡΑ ΣΤΟ ΡΕΥΜΑ**

Για το πώς πηγαίνει η εταιρία, εν μέσω όλης αυτής της «συννεφιασμένης» κατάστασης στην οικονομία, η κα Μπάνakas δίνει μια χαρακτηριστική απάντηση: «Μέχρι στιγμής δεν προσπαθώ ενώ να βρω πελάτες, αλλά οι πελάτες προσπαθούν να βρουν εμένα».

Δεν επηρεάστηκε, μάλιστα, ούτε από την πανδημία που είχε διαλυτικές συνέπειες στην αγορά. «Το lockdown όχι μόνο δεν προκάλεσε πρόβλημα στην εταιρία, αλλά αντίθετα αυξήθηκαν οι πωλήσεις λόγω και της διακοπής, για ένα διάστημα, των εισαγωγών αντίστοιχων προϊόντων», λέει.

Ποια είναι τα «μυστικά» της επιτυχίας; Διαθέτει μεγάλη γκάμα κωδικών αλλά το δυνατό σημείο της είναι οι ει-

δικές κατασκευές υψηλής ποιότητας. «Μπορούμε να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις κάθε πελάτη», όπως διαβεβαιώνει. Έτσι, «ακόμη και όταν παίρνουν κινεζικές μπαταρίες που δίνουν δωρο τις βάσεις, τις αλλάζουν και προμηθεύονται τις δικές μας».

**«ΠΑΜΕ ΚΑΛΑ»**

Δηλώνει ικανοποιημένη από τις οικονομικές επιδόσεις της Banakas Battery Racks. Αν και παραδέχεται ότι από το 2010 και για δύο-τρία χρόνια η οικονομική κρίση έπληξε και την εταιρία της, γρήγορα επανήλθε σε τροχιά μεθετικό πρόσημο.

Δεν κρύβει τον προβληματισμό της για τη γενικότερη πορεία της οικονομίας, αλλά εκτιμά ότι το δικό της αντικείμενο θα συνεχίσει να κινείται ανοδικά καθώς σχετίζεται με τον ευρύτερο χώρο της ενέργειας, που βρίσκεται στα «πάνω του», αλλά και λόγω του συγκριτικού πλεονεκτήματος των ειδικών κατασκευών.

Αν μη τι άλλο, λοιπόν, αποτελεί μια ιδιαίτερη περίπτωση ελληνικής εταιρίας, που εκτός από το «μονοπωλιακό» και ποιοτικό «παρών» της δίνει και μια νότα αισιοδοξίας μέσα σε ένα αρνητικό περιβάλλον. Και αυτό έχει αξία από μόνο του...



GOLDAIR

Πώς  
πόσ  
και  
Bo

Η επικεφαλής της Banakas Battery Racks, Αναστασία Μπάνakas



**BANAKAS BATTERY RACKS**

**Η μόνη ελληνική εταιρία που «στηρίζει» τις μπαταρίες**