

Ομιλία
Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου MYTILINEOS
Ευάγγελου Μυτιληναίου
Μετάβαση στη Νέα Εποχή
14.12.2022

Αγαπητές και αγαπητοί συνεργάτες,

Φίλες και φίλοι,

Θα ήθελα να ευχαριστήσω όσους είστε σήμερα εδώ κι όσους μας παρακολουθούν απομακρυσμένα.

Σήμερα είναι στιγμή ορόσημο για τη MYTILINEOS.

(Η Δημιουργία)

Η Εταιρεία μας, μια ελληνική πολυεθνική, που εκτείνεται και στις πέντε ηπείρους, με περίπου 5.000 ανθρώπους, είναι η μετεξέλιξη της επιχείρησης που δημιούργησε ο παππούς μου Ευάγγελος Μυτιληναίος, το 1908, στον Πειραιά - την πρώτη βιοτεχνική δραστηριότητα της οικογένειας, με αντικείμενο τη μεταλλουργία.

Από τότε, πολλές περιπέτειες, μας έφεραν στο κέντρο την Αθήνας με την ίδρυση μιας εταιρείας αντιπροσωπείας μετάλλων, από τον πατέρα μου.

Έπειτα, στη δεκαετία του 1980, δημιουργήσαμε τη Γενική Σιδηρομεταλλική κι αργότερα και τη Γενική Σιδηρεμπορική, μετατρέποντας τη δραστηριότητα από αντιπροσωπειών σε εμπορική.

(Όμιλος Μυτιληναίος)

Το 1990 γίνεται η ίδρυση της Ανώνυμης Εταιρείας, όπως τη γνωρίζετε σήμερα, συγκεντρώνοντας στη μητρική τις δραστηριότητες των θυγατρικών επιχειρήσεων, για να μπούμε το 1995 στη παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών.

Στη δεκαετία αυτή του '90, η Εταιρεία ισχυροποιεί τη θέση της στις διεθνείς αγορές μετάλλων μέσω της σύναψης στρατηγικών συμφωνιών συνεργασίας με κορυφαία

μεταλλουργικά συγκροτήματα χαλκού, ψευδαργύρου, μολύβδου και αλουμινίου κυρίως στα Βαλκάνια.

(METKA)

Και το 1998, προχωράμε στην εξαγορά του πλειοψηφικού πακέτου της METKA, του μεγαλύτερου μεταλλοκατασκευαστικού συγκροτήματος της Ελλάδας.

Δεν θέλω να σταθώ σε ένα-ένα τα ορόσημά μας.

Θα πάρει ώρες να αναφερθώ σε όλα όσα κάναμε, όπως στην εξαγορά της Sometra στη Ρουμανία τη δεκαετία του 90, όπου σήμερα αναπτύσσουμε ένα πρότυπο πρόγραμμα καινοτομίας για την κυκλική οικονομία.

Ή πώς από το 2000 κιόλας μπήκαμε στο χώρο της παραγωγής και εμπορίας ηλεκτρικής ενέργειας, με ένα εκτεταμένο πρόγραμμα επενδύσεων με αφορμή την τότε υπό εξέλιξη απελευθέρωση της αγοράς ενέργειας.

10 χρόνια αργότερα, το 2010, και αφού εξαγοράσαμε την ισπανική ENDESSA, δημιουργήσαμε την Protergia, 100% θυγατρική της MYTILINEOS, κάνοντας ακόμα πιο δυναμική τη δραστηριότητά μας στον τομέα της Ενέργειας .

(Αλουμίνιο)

Αξίζει ωστόσο να σταθώ στην εξαγορά του Αλουμινίου της Ελλάδος, το 2005.

Με επιμονή πολλοί προσπαθούσαν να με πείσουν ότι η εξαγορά του Αλουμινίου της Ελλάδος δεν ήταν καλή ιδέα.

Το εργοστάσιο που τότε εκτιμούσαν ότι δεν είχε μέλλον, είναι πια ένα από τα ελάχιστα Smelters που έχουν μείνει σε πλήρη λειτουργία στην Ευρώπη το 2022, μέσα στην ενεργειακή κρίση που έχει σαρώσει τη βιομηχανία στην ήπειρό μας και μια από τις υγιέστερα αναπτυσσόμενες βιομηχανικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα.

(Ενέργεια)

Το Αλουμίνιο μας βοήθησε να μπορούμε πιο δυναμικά και στην παραγωγή ενέργειας και έτσι το 2008 μπήκε σε δοκιμαστική φάση λειτουργίας η μονάδα συμπαραγωγής ηλεκτρισμού και θερμότητας.

Από τότε, έχουμε δημιουργήσει το μεγαλύτερο συγκρότημα παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας της χώρας, καθώς ξεπερνούν τα 2GW σε λειτουργία οι θερμικοί σταθμοί μας και με την προσθήκη της νέας μονάδας των 826 MW τις προσεχείς εβδομάδες.

Όμως σημαντική δυναμική έχουμε αναπτύξει και στις ΑΠΕ.

Όταν ιδρύσαμε το 2015 τη METKA EGN, βλέπαμε πού θα πάει η παγκόσμια αγορά φωτοβολταϊκών έργων και μονάδων αποθήκευσης ενέργειας.

Σήμερα, έχοντας απορροφήσει πλήρως την τότε εταιρεία, έχουμε καθιερωθεί ως κορυφαίος παγκόσμιος κατασκευαστής και ανάδοχος έργων ηλιακής ενέργειας και έργων αποθήκευσης ενέργειας, προσφέροντας λύσεις σε όλο το φάσμα ανάπτυξης αυτών των έργων, από αυτόνομα έργα έως πολύπλοκα υβριδικά συστήματα.

Παράλληλα, η συνολική δυναμικότητα του ενεργειακού χαρτοφυλακίου μας είναι της τάξεως των 8.5 GW, εκ των οποίων τα 480 MW σε λειτουργία, τα 560 MW υπό κατασκευή, 2,5 GW έτοιμα για κατασκευή και περίπου 5 GW σε διάφορα στάδια ανάπτυξης.

Στην ενέργεια κάνουμε κι άλλα.

Χτίζουμε εργοστάσια παραγωγής ενέργειας σε όλο τον κόσμο, όπως στην Αγγλία, την Ιρλανδία, την Πολωνία, στη Λιβύη ενώ στο παρελθόν έχουμε δοκιμαστεί σε πολύ δύσκολες αγορές.

Κι είναι η πιο δυνατή επιβεβαίωση της δέσμευσης της MYTILINEOS να συμβάλλει σε ενεργειακά συστήματα που στηρίζουν ολόκληρες χώρες και κοινωνίες, με τη συνδρομή της υγιούς ελληνικής επιχειρηματικότητας.

Και το Φυσικό Αέριο ως αντικείμενο εμπορικής δραστηριότητας είναι για εμάς σημαντικό.

Μπήκαμε σε αυτή την αγορά το 2010.

Η MYTILINEOS άνοιξε το δρόμο για την απελευθέρωση αυτής της αγοράς στην Ελλάδα, καθώς ήταν η πρώτη ιδιωτική εταιρεία που εισήλθε στην προμήθεια και εμπορία φυσικού αερίου στη χώρα, εξασφαλίζοντας στους πελάτες της ασφαλή και ανταγωνιστική προμήθεια, στηρίζοντας την ελληνική αγορά αλλά και τις γειτονικές μας βαλκανικές χώρες σε αυτήν τη δύσκολη περίοδο.

Στο retail, είμαστε η μεγαλύτερη ιδιωτική εταιρεία προμήθειας ηλεκτρικής ενέργειας και φυσικού αερίου, προσφέροντας σύγχρονες και αξιόπιστες υπηρεσίες.

Μαζί με την ολοκλήρωση της διαδικασίας της εξαγοράς της W+V, το ενιαίο μερίδιο αγοράς πλέον αγγίζει το 16%, διαθέτοντας 550.000 πελάτες, συνυπολογίζοντας και την κατανάλωση του Αλουμινίου.

Το προσεχές διάστημα, στοχεύουμε να ξεπεράσουμε το 20% της ελληνικής κατανάλωσης

Και τώρα μπαίνουμε δυναμικά και σε Projects όπως αυτό των smart cities.

Διαπιστώνει λοιπόν κανείς πως έχοντας αξιοποιήσει την καθετοποίηση της λειτουργίας της εταιρείας στον τομέα ενέργειας, η MYTILINEOS έχει προχωρήσει στη δημιουργία του πλέον ολοκληρωμένου παρόχου ενέργειας της νέας εποχής («Utility of the Future»).

(Net Zero)

Θα ήθελα να σταθώ σε ένα ακόμα ορόσημό μας.

Το 2021 η MYTILINEOS έγινε η πρώτη βιομηχανία στην Ελλάδα και από τις πρώτες παγκοσμίως, που δεσμεύτηκε σε σαφείς στόχους μείωσης των εκπομπών CO₂, με εφαρμογή πρωτοβουλιών σε όλους τους τομείς της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας αλλά και επέκταση σε νέες δραστηριότητες που συμβάλλουν ουσιαστικά στο πράσινο αποτύπωμά μας.

Σε αυτή την κατεύθυνση έγιναν το 2019 οι εξαγορές της Zeologic που παρέχει καινοτόμες λύσεις και της ΕΠΑΛΜΕ που δραστηριοποιείται στην πράσινη βιομηχανική παραγωγή, κάνοντας μας πρωτοπόρους σε κάθε έναν από αυτούς τους τομείς.

Έτσι λοιπόν, το 2021, έχουμε κατορθώσει το 55% του κύκλου εργασιών μας να προέρχεται από επιλέξιμες δραστηριότητες της Ευρωπαϊκής Ταξινόμησης Βιώσιμων Επενδύσεων.

(Big One)

Κάνω άλλη μια μικρή αναφορά στο παρελθόν, πριν στραφώ οριστικά στο μέλλον.

Στον μεγάλο εταιρικό μετασχηματισμό του 2017, όταν προχωρήσαμε στην απορρόφηση των βασικών θυγατρικών METKA, Protergia & Αλουμίνιον της Ελλάδος από την μητρική.

Ήταν το πρώτο βήμα για να δημιουργήσουμε μια μεγάλη βιομηχανική και ενεργειακή ελληνική πολυεθνική.

Η απόφαση αυτή μας επέτρεψε να πάμε σε ένα πιο αποτελεσματικό και ευέλικτο σχήμα, που από τη μία ολοκληρώθηκε με διαδικασίες της πιο αυστηρής εταιρικής διακυβέρνησης του κόσμου, αυτής του Ηνωμένου Βασιλείου μάλιστα χωρίς να έχουμε την υποχρέωση να το κάνουμε -και από την άλλη έδωσε τη δυνατότητα για σημαντικές συνέργειες, που εκτίναξαν τον κύκλο εργασιών.

(το αποτέλεσμα - Διπλασιασμός Μεγεθών)

Φτάσαμε λοιπόν στο σήμερα, όπου έχουμε κατορθώσει τα τελευταία αυτά χρόνια να πολλαπλασιάσουμε από τότε τα μεγέθη μας.

Οι περισσότεροι τα γνωρίζετε, όμως τα θυμίζω γιατί ο κύκλος εργασιών της εταιρείας διαμορφώθηκε το πρώτο εννεάμηνο του 2022 σε €4.573 εκ. σημειώνοντας αύξηση 169%, αυξήθηκε το EBITDA κατά 121% στα €533 εκατ. και τα καθαρά κέρδη του εννεάμηνου ανήλθαν σε €312 εκατ., αυξημένα κατά 171% σε σύγκριση με το εννεάμηνο του 2021.

Πριν λίγες ημέρες, στο Road Show στο Λονδίνο, δεχθήκαμε πολλά συγχαρητήρια για τις επιδόσεις μας, δημιουργώντας πολλές προσδοκίες για το κλείσιμο της χρονιάς.

Άφησαν θετική εικόνα οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης σε συνάρτηση με το τόσο μεγάλο επενδυτικό πλάνο, και ταυτόχρονα ένα net debt to ebitda σε αξιοσημείωτα χαμηλά επίπεδα - νομίζω στο τέλος του χρόνου ο δείκτης μας θα είναι κοντά στο 1.2x. (υπό κανονικές συνθήκες, αυτός ο αριθμός δίνει στην Εταιρεία την επενδυτική βαθμίδα – investment grade).

Αυτό οφείλεται στις πολύ δυνατές ταμειακές ροές της Εταιρείας, που σε μεγάλο βαθμό αυτό-χρηματοδοτούν την ανάπτυξή μας.

Οφείλω να αναγνωρίσω ότι διαφορετικά δεν θα είχαμε αυτές τις γραμμές χρηματοδότησης που καλύπτουν όλες τις ανάγκες μας.

Μπορώ να δηλώσω συνολικά υπερήφανος για τη δουλειά που γίνεται.

Ιδιαίτερα όταν μεγάλα σπίτια, όπως η Bank of America προτείνει τη MYTILINEOS ως ένα από τα top European picks.

Σε αυτό το σημείο αξίζει να αναφέρω πως αν κάποιος είχε τοποθετηθεί με €100 χιλ., στη MYTILINEOS το 1995, όταν έγινε η εισαγωγή της Εταιρείας στο ΧΑΑ και υποθέτοντας ότι δεν συμμετείχε σε κάποια ΑΜΚ, σήμερα θα είχε συνολική θέση αξίας πάνω από €7εκ. με απόδοση πάνω από 7.000%, συνυπολογίζοντας και τα μερίσματα που έχουν διανεμηθεί.

Είδαμε χθες τη Fairfax να δείχνει εμπιστοσύνη σε αυτές τις επιδόσεις και να γίνεται ο 2ος μεγαλύτερος μέτοχος στη MYTILINEOS, αναγνωρίζοντας τη δυναμική της όλα αυτά τα χρόνια.

Μας είναι αυτό αρκετό;

Φυσικά, όχι.

Όμως δεν σκοπεύουμε να μείνουμε με σταυρωμένα χέρια.

Δουλεύουμε όλοι σε αυτή την κατεύθυνση.

Θέλουμε να ξεκλειδώσουμε την κρυμμένη μας αξία, να την αυξήσουμε και να αποδώσουμε αξία στους μετόχους μας, που μας εμπιστεύονται τόσα χρόνια.

(Γιατί είμαστε σήμερα εδώ)

Φτάνουμε λοιπόν στο σήμερα.

Είμαστε πλέον έτοιμοι για το επόμενο κεφάλαιο της MYTILINEOS.

Επειδή θέλουμε να πετύχουμε ακόμα περισσότερα.

Επειδή μας αρέσει να εξελισσόμαστε.

Αν κάτι διακρίνει τη MYTILINEOS, είναι η δυνατότητά μας να διαβάζουμε τις εξελίξεις και να προετοιμαζόμαστε γι' αυτές.

Ο μετασχηματισμός που θα σας δείξουμε σήμερα είναι το αποτέλεσμα βαθιάς προεργασίας, έχοντας αξιολογήσει το περιβάλλον, αλλά κυρίως τα διδάγματα από την πορεία μας.

Η διεθνοποίηση της MYTILINEOS, σε συνάρτηση με την πολυπλοκότητα των έργων μας και το ανταγωνιστικό περιβάλλον στο οποίο καλούμαστε να ανταπεξέλθουμε σε όλες τις χώρες που δραστηριοποιούμαστε, προϋποθέτει σοβαρό μηχανισμό διαχείρισης του κανονιστικού πλαισίου κάθε περιβάλλοντος και συμβατικής ανταπόκρισης.

Το επόμενο κεφάλαιο της MYTILINEOS, τη μετασχηματίζει σε μια ακόμα πιο δυναμική κι ευέλικτη εταιρεία, έτοιμη να αντιμετωπίσει προκλήσεις της εποχής, όπως:

- η ενεργειακή μετάβαση,
- η ψηφιακή επανάσταση,
- ο μετασχηματισμός και το «πρασίνισμα» της βιομηχανίας και όλων των αγορών, που πρέπει να είναι συνυφασμένα με τις επιταγές της κυκλικής οικονομίας για την παραγωγή,
- η μετατόπιση της παγκόσμιας ανάπτυξης προς αναδυόμενες αγορές,
- η αυξημένη ζήτηση της ενέργειας,
- η αύξηση του κόστους σε προϊόντα, υπηρεσίες, ενέργεια, που πρέπει να είναι συμβατά με την αειφορία και τη βιώσιμη ανάπτυξη,
- η δυνατότητα να ανταποκριθούμε στο περιβάλλον που διαμορφώνουν τα megatrends,
- η υψηλή κινητικότητα στην εργασία και οι νέοι τρόποι παροχής υπηρεσιών.

Πώς αντιμετωπίζουμε αυτές τις προκλήσεις

- Βελτιώνουμε ακόμα περισσότερο την εσωτερική λειτουργία της εταιρείας, σε επίπεδο δομών, υποδομών και διαδικασιών.

- Ενοποιούμε υφιστάμενες δραστηριότητες που μέσα και από τις συνέργειες θα διευρύνουν περαιτέρω τα αντικείμενα δραστηριότητάς μας, ώστε να αξιοποιήσουμε μελλοντικές τάσεις και ευκαιρίες ανάπτυξης.
- Εξορθολογίζουμε τη θέση της εταιρείας και να απλοποιήσουμε το equity story μας, για να αντανακλάται η αξία της εταιρείας.
- Ξεκλειδώνουμε την κρυμμένη αξία της, μεγεθύνοντάς τη για τους μετόχους της,
- Και βέβαια, προετοιμάζουμε ακόμα καλύτερα το μέλλον της Εταιρείας, αξιοποιώντας το ανθρώπινο δυναμικό μας, τα talenta και τις δεξιότητές τους, για να αναδείξουμε τη νέα ηγετική και διοικητική ομάδα, που είναι το μέλλον αυτής της εταιρείας.

Δημιουργούμε έτσι τον οργανισμό που θα είναι αποτελεσματικός στις συνθήκες που διαμορφώνονται, αλλά και σε αυτές που θα διαμορφωθούν τα επόμενα πολλά χρόνια.

Αυτό ορίζουμε ως νέα εποχή για τη MYTILINEOS.

(Μετασχηματισμός – οι δύο νέες θυγατρικές)

Ας αρχίσουμε από τις κατασκευές και τις παραχωρήσεις/ΣΔΙΤ.

Ήρθε όμως η ώρα να μάθετε τι ισχύει.

Εκτιμούμε ότι η χώρα έχει σοβαρές ανάγκες υλοποίησης επενδύσεων σε όλο το φάσμα των υποδομών της, νέων αλλά και ανανέωσης / συντήρησης υφιστάμενων.

Αναδύονται projects περισσότερων από € 20 δις στο άμεσο μέλλον, τα οποία δύναται να δημοπρατηθούν είτε (Α) ως Δημόσια έργα, χρηματοδοτούμενα μέσω του Δημοσίου προγράμματος επενδύσεων ή/και του RRF, είτε (β) μέσω σύμπραξης Δημόσιου – ιδιωτικού τομέα και (γ) μακροχρόνιων παραχωρήσεων. Ενδιαφέρον έχει η προοπτική που ανοίγεται για σχεδιασμό και υλοποίηση έργων μέσω των Unsolicited Proposals.

Επιπλέον, υπάρχει τεράστιο πεδίο σε περιβαλλοντικά έργα και άλλα έργα διαχείρισης πόρων, που στοχεύουν στη Βιώσιμη Ανάπτυξη.

Αναγνωρίζοντας τα ανωτέρω και θέλοντας να προσδώσουμε τη βαρύτητα που αναλογεί στον ευρύτερο αυτό κλάδο, προχωρούμε σε διπλό spin off για τον κλάδο των γενικών κατασκευών και τον κλάδο των ΣΔΙΤ/Παραχωρήσεων, δημιουργώντας δύο νέες εταιρείες

- τη ΜΕΤΚΑ ΑΤΕ και
- τη Μ Παραχωρήσεων.

Στόχος του εν λόγω μετασχηματισμού είναι (α) να δώσουμε το απαραίτητο management focus στις εν λόγω δραστηριότητες, (β) να βελτιστοποιήσουμε τη λειτουργική τους αποτελεσματικότητα ως ξεχωριστές πλέον εταιρικές οντότητες καθώς και (γ) να ενισχύσουμε τη διαφάνεια στην αποτύπωση των οικονομικών μεγεθών.

Στις δυο εταιρείες θα εισφέρουμε τα υφιστάμενα έργα που έχουμε ήδη αναλάβει ή/και που διεκδικούμε, ενώ παράλληλα θα τις προικίσουμε με σοβαρά κεφάλαια, 1 δις ευρώ, εκ των οποίων 300 εκ ευρώ σε κατατεθειμένο ΜΚ και 700 εκ ευρώ σε εγγυητικές πάσης φύσεως, ενώ θα ενισχυθούν με υφιστάμενα και νέα στελέχη με την απαραίτητη τεχνογνωσία και εμπειρία.

Επικεφαλής των νέων εταιρειών ΜΕΤΚΑ ΑΤΕ και Μ Παραχωρήσεων θα είναι:

- **ΜΕΤΚΑ ΑΤΕ: Προέδρος – Ε. Χρυσάφης και CEO – Ν. Μπενρουμπή** (Ο Ντίνος είναι απόφοιτος του Τμήματος Μηχανολόγων Μηχανικών του Rice University (USA) και κάτοχος Μεταπτυχιακών τίτλων στη Μηχανολογία (Rice University) και στο Management (Troy State University, USA).
- **Μ Παραχωρήσεων: Προέδρος – Ε. Καραϊνδρος και CEO – Π. Γαρδελίνος**

Θα ήθελα στο σημείο αυτό να θυμίσω ότι η ΜΥΤ δεν είναι newcomer στις κατασκευές (για όσους το είχατε ξεχάσει).

Μπορεί στην Ελλάδα, όχι όμως στο εξωτερικό όπου και δραστηριοποιείται με ιδιαίτερη επιτυχία τα τελευταία 25 χρόνια σε έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, δύσκολες περιοχές και με εξόχως απαιτητικούς πελάτες.

Δοκιμαστήκαμε και μάθαμε πώς να αντιμετωπίζουμε την ποιότητα των έργων, την ομαλή εκτέλεσή τους, την ολοκλήρωσή τους με αμοιβαία οικονομική ωφέλεια.

Αυτή τη νοοτροπία ευελπιστούμε να φέρουμε και στην Ελλάδα.

Ας μην ξεχνάμε ότι πρόσφατα παραδώσαμε μέρος έργο 5 μήνες νωρίτερα, παρά τις όποιες καθυστερήσεις από διαδικασίες των αναθετουσών αρχών στη χρηματοδότηση του έργου.

(Όραμα και Στρατηγική)

Έρχομαι στη MYTILINEOS.

Έχουμε ένα νέο όραμα για τη Νέα Εποχή της MYTILINEOS.

Να είμαστε στην πρώτη γραμμή της ενεργειακής μετάβασης ως κορυφαίο ολοκληρωμένο πράσινο utility με διεθνή παρουσία και να καθιερωθούμε ως σημείο αναφοράς στον χώρο της ανταγωνιστικής πράσινης μεταλλουργίας.

Στοχεύουμε σε μεγαλύτερο ρυθμό ανάπτυξης οργανικά, αλλά και μέσω εξαγωγών και συγχωνεύσεων, να διευρύνουμε ακόμα περισσότερο τη διεθνή μας παρουσία αλλά και ανάπτυξη ακόμα περισσότερων δραστηριοτήτων που συνδέονται με την ενεργειακή μετάβαση και ψηφιοποίηση.

(Μετασχηματισμός – οι δύο νέοι κλάδοι)

Η MYTILINEOS μετασχηματίζεται σε μία εταιρεία Μεταλλουργίας και Ενέργειας

Οι δύο αυτές δραστηριότητες είναι απόλυτα συνδεδεμένες και συμπληρωματικές και μέσα από τις συνέργειές τους καταφέρνουν να ξεκλειδώνουν πολλαπλάσια αξία σε όλο το εύρος των δραστηριοτήτων τους.

(EM: γιατί ενέργεια και μέταλλα, τα παραδείγματα)

Για να γίνει όμως αυτό πράξη απαιτείται εξορθολογισμός και βελτιστοποίηση των δομών και λειτουργιών τους μέσα στο εταιρικό σχήμα, ώστε αποδίδουν με τον πλέον ιδανικό τρόπο.

Κλάδος Μεταλλουργίας

Πού είμαστε σήμερα:

Σήμερα η MYTILINEOS λειτουργεί την μοναδική σε όλη την Ευρώπη καθετοποιημένη μονάδα παραγωγής βωξίτη, αλούμινας και πρωτόχυτου αλουμινίου με ιδιόκτητες λιμενικές εγκαταστάσεις και την μεγαλύτερη μονάδα συμπαραγωγής

ηλεκτρικής ενέργειας, ενώ παράλληλα με στοχευμένες εξαγορές (ΕΠΑΛΜΕ) και οργανικές επενδύσεις έχει εισέλθει δυναμικά στον χώρο του ανακυκλωμένου αλουμινίου και ανακύκλωσης ψευδαργύρου μόλυβδου (πιλοτικές εγκαταστάσεις στη Σίνδο Θεσσαλονίκης).

Τι θέλουμε να κάνουμε:

Σε αυτά τα ισχυρά θεμέλια θα στηριχτούμε, για να χτίσουμε το μέλλον του Κλάδου και:

- ✓ Συνεχίζουμε επενδύσεις στο δευτερόχυτο αλουμίνιο και ερευνούμε συστηματικά τις δυνατότητες για σημαντική περαιτέρω επέκταση της παραγωγής βωξίτη και αλουμίνας στη Ελλάδα και στο εξωτερικό
- ✓ Αξιολογούνται δυνατότητες εκμετάλλευσης του πλεονάσματος παραγόμενης αλουμίνας ως μέσο για την επέκταση της δυναμικότητας παραγωγής πρωτόχυτου αλουμινίου στο εξωτερικό.
- ✓ Αναπτύσσουμε δραστηριότητα κυκλικής οικονομίας με ανακύκλωση καταλοίπων της παραγωγικής διαδικασίας.
Προσθέστε σε αυτά και τη νέα πιλοτική μονάδα την οποία δημιουργούμε στη Σίνδο, όπου θα αναπτύξουμε καινοτόμα τεχνολογία ανάκτησης μετάλλων, η οποία σαν πρώτη βιομηχανική εφαρμογή θα μας επιτρέψει να ανακτήσουμε ψευδάργυρο, μόλυβδο και χαλκό από τα κατάλοιπα της παραγωγικής διαδικασίας στο εργοστάσιό μας Sometra στη Ρουμανία, ως πρότυπο κυκλικής οικονομίας.
- ✓ Εξετάζουμε τη δυνατότητα επέκτασης σε άλλα μέταλλα που υποστηρίζουν την ενεργειακή μετάβαση, όπως το νικέλιο, το κοβάλτιο και το λίθιο.

Κλάδος Ενέργειας

Το μεγάλο στοίχημα όμως του μετασχηματισμού μας είναι ο Κλάδος της Ενέργειας. Μέχρι σήμερα, η εταιρία δραστηριοποιούνταν σε όλο το φάσμα της ενέργειας, από την ανάπτυξη, κατασκευή και λειτουργία θερμικών μονάδων και έργων ΑΠΕ, την προμήθεια λιανικής σε ηλεκτρική ενέργεια και ΦΑ, την προμήθεια και εμπορία ΦΑ, το σχεδιασμό και κατασκευή έργων ηλεκτρικών υποδομών κλπ. Τα ανωτέρω γίνονταν μέσω 3 ξεχωριστών business units, P&G, RSD και SES με πολλές επικαλυπτόμενες δραστηριότητες που πολλές φορές μπέρδευαν τόσο τα μέρη με τα οποία καλούμασταν να συναλλαχθούμε όσο και την ευρύτερη επενδυτική

κοινότητα, μη επιτρέποντας τη βελτιστοποίηση του επιχειρησιακού αποτελέσματος, τη σωστή αποκρυστάλλωση της πραγματικής αξίας. Παράδειγμα: Φ/Β στο RSD - Wind parks στο P&G

Για το σκοπό αυτό ενοποιούμε τα τρία προηγούμενα business units κάτω από ένα ενιαίο κλάδο ενέργειας με τις ακόλουθες πέντε διευθύνσεις:

- ✓ **M Ανανεώσιμες** κάτω από την οποία ενσωματώνεται το σύνολο του χαρτοφυλακίου των έργων ΑΠΕ (όλων των τεχνολογιών) και αποθήκευσης σε Ελλάδα και εξωτερικό, που όπως ανάφερα είναι της τάξεως των 8,5 GW, καθώς και η δραστηριότητα κατασκευής έργων ΑΠΕ για τρίτους.
- ✓ **M Energy Generation & Management** που αναλαμβάνει (Α) τη διαχείριση και λειτουργία των θερμικών μονάδων παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας συνολικής ισχύος 2GW, (Β) το market bidding & non-physical power trading, (Γ) τη διαχείριση της παραγόμενης ενέργειας από δικά μας generation assets (θερμικά και ΑΠΕ) καθώς και 3rd parties PPAs, (Δ) τη διαχείριση ΦΟΣΕ και (Ε) δημιουργία πράσινων VBL προϊόντων Όλα αυτά μαζί συναποτελούν αυτό που λέμε στη γλώσσα της ενέργειας, "Energy Management".
- ✓ **M Energy Customer Solutions** που ενσωματώνει τη δραστηριοποίηση στη λιανική B2C και B2small businesses (μικροί εταιρικοί πελάτες και επαγγελματίες), σε προμήθεια ηλεκτρικής ενέργειας και φυσικού αερίου, καθώς και παροχή νέων προϊόντων & υπηρεσιών λιανικής (ενεργειακή απόδοση, έξυπνες πόλεις, διαχείριση εγκαταστάσεων, υπηρεσίες Internet of Things /digital, κ.α.)
- ✓ **M Integrated Supply & Trading** που αφορά (α) την προμήθεια και διαχείριση ΦΑ καθώς και άλλων ενεργειακών προϊόντων και (β) το customer facing και την παροχή καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών για B2B μεγάλους εταιρικούς πελάτες σε Ελλάδα και εξωτερικό, και
- ✓ **M Power Projects** στην οποία ενσωματώνονται τα συμβατικά έργα παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας, έργα energy transition (π.χ δίκτυα διανομής, υδρογόνο κλπ), έργα εξοικονόμησης ηλεκτρικής ενέργειας, ψηφιακής μετάβασης, smart cities & IoT platforms.

Με τον τρόπο αυτό:

- ✓ Απλοποιούμε τη δομή, ξεκαθαρίζουμε το ποιος κάνει τι δημιουργώντας κεντρικά σημεία αναφοράς και τεχνογνωσίας για κάθε μία από τις επιμέρους δραστηριότητες
- ✓ Ενοποιούμε το χαρτοφυλάκιο έργων ΑΠΕ αξιοποιώντας παράλληλα τη συνολική εμπειρία μας σε διάφορες τεχνολογίες ΑΠΕ στις χώρες όπου δεν αξιοποιείται σήμερα (π.χ. αιολικά στο εξωτερικό).
- ✓ Επεκτείνουμε το γεωγραφικό reach της δραστηριότητάς μας σε χώρες εκτός Ελλάδος που παρουσιάζουν ενδιαφέρον ή / και έχουν αγορά η οποία συνδέεται με την Ελληνική, διεθνοποιούμε τη θέση μας ως ολοκληρωμένος πάροχος προϊόντων και υπηρεσιών ενέργειας σε πελάτες B2B, αξιοποιώντας το χαρτοφυλάκιο έργων ΑΠΕ με ταυτόχρονη σύνδεση με base load capacity
- ✓ Ξεκαθαρίζουμε και ενισχύουμε τη συνολική μας προσέγγιση σε όλη τη γκάμα πελατών με στόχο την καλύτερη εμπειρία του πελάτη αναφορικά με προϊόντα και υπηρεσίες μας (customer centricity).
- ✓ Αξιοποιούμε τις δυνατότητες και εφαρμογές της τεχνολογίας και της ψηφιοποίησης ώστε να δημιουργήσουμε ανταγωνιστικά προϊόντα και υπηρεσίες αλλά και να βελτιστοποιήσουμε τη λειτουργία και διαχείριση (energy management) των ενεργειακών μας Assets διεθνώς.
- ✓ Αξιοποιούμε τη σημαντική ανάγκη για νέες μονάδες φυσικού αερίου, καθώς και για ισχυρή ανάπτυξη δικτύων ηλεκτρισμού και αερίου, που θα υποστηρίξουν την ενεργειακή μετάβαση.

(Νέα δομή)

Εκσυγχρονίζουμε ακόμα περισσότερο την Εταιρική μας Διακυβέρνηση σε εκτελεστικό επίπεδο, πάντα ευθυγραμμισμένοι με τις βέλτιστες πρακτικές του governance που προανέφερα, με στόχο την καλύτερη και αποτελεσματικότερη διαχείριση της καθημερινότητας αλλά και των προκλήσεων των καιρών, έχοντας πάντα κατά νου την προετοιμασία της επόμενης μέρας σε όλα τα επίπεδα της διοικητικής πυραμίδας.

Ειδικότερα:

Αντικαθιστούμε το σημερινό Executive Committee με ένα ολιγομελές CEO's Cabinet, που αποσκοπεί στη βέλτιστη λειτουργία, με στόχο την ταχεία και αποτελεσματική λήψη αποφάσεων.

Το cabinet θα αποτελεί το βασικό όργανο που θα συνδράμει τον CEO στη διοίκηση της Εταιρίας και στη διαμόρφωση / λήψη επιχειρησιακών και στρατηγικών αποφάσεων.

Στο Cabinet πέραν των κ.κ. Δ. Στεφανίδη (επικεφαλής Κλάδου Μεταλλουργίας) και Ι. Καλαφατά (επικεφαλής Κλάδου Ενέργειας) θα συμμετέχουν senior στελέχη της Εταιρείας (μικρός αριθμός) που θα φέρνουν την απαραίτητη εξειδίκευση και εμπειρία των τομέων ευθύνης τους.

Το Cabinet of the CEO θα συμπληρωθεί με τη συμμετοχή του Chief of Staff (σε διαδικασία πρόσληψης) , ο οποίος με τη σειρά του θα έχει την εποπτική ευθύνη της εύρυθμης λειτουργίας των οργάνων της Εταιρείας.

Εκτός από το Cabinet of the CEO, υιοθετούμε ένα global best practice, κάτι καινούργιο για τα Ελληνικά δεδομένα.

Το Leadership Council, στόχος του οποίου είναι η διάχυση της πληροφορίας, της γνώσης και της εμπειρίας σε όλα τα επίπεδα της ιεραρχίας, ευελπιστώντας να αποτελέσει τη δεξαμενή των στελεχών από την οποία θα αναδειχθεί η ηγετική ομάδα της Εταιρείας της επόμενης μέρας.

Την επόμενη ημέρα του εταιρικού μετασχηματισμού θα έχουμε μια ακόμα πιο εξωστρεφή Εταιρεία, η οποία θα έχει ένα ξεκάθαρο value proposition που στηρίζεται σε:

- ένα επιχειρηματικό μοντέλο με δραστηριότητες εξαιρετικά ανταγωνιστικές στις αγορές τους, οι οποίες παρέχουν ενσωματωμένη αντιστάθμιση κινδύνου στους επενδυτές
- σε ένα ανθρώπινο δυναμικό το οποίο έχει αποδείξει την αξία του και
- σε μια οργάνωση η οποία θα υποστηρίξει την αξιοποίηση των ευκαιριών που νομοτελειακά θα παρουσιαστούν.

Η υλοποίηση της νέας δομής της MYTILINEOS θα αρχίσει με την έναρξη της νέας χρονιάς, και θα ολοκληρωθεί όταν περατωθούν οι διαδικασίες σύστασης των νέων εταιρειών με βάση το ισχύον κανονιστικό πλαίσιο.

Τώρα ενδεχομένως θα με ρωτήσετε, καλά όλα αυτά Πρόεδρε αλλά στην πράξη πώς θα δουλεύει η Εταιρεία, πώς θα αυξηθούν οι συνέργειες, πώς θα βγαίνουν τα λεφτά για να χρηματοδοτηθούν τα πλάνα σας.

Να η απάντηση:

(Ο Πρόεδρος αναλύει τα Slide Συνεργειών

και μετά δείχνει τη νέα οργανωτική δομή με αναφορά και στις κεντρικές υπηρεσίες).

Αγαπητοί φίλοι,

η MYTILINEOS τα τελευταία περισσότερα από 30 χρόνια έχει ανταποκριθεί αποτελεσματικά στις μεγαλύτερες προκλήσεις που γνώρισε η χώρα και η παγκόσμια οικονομία, αναπτυσσόμενη με υγιή τρόπο, προσφέροντας πραγματική αξία στους shareholders & stakeholders.

Επαναλαμβάνω ότι στόχος μας είναι να ξεκλειδώσουμε περαιτέρω την αξία μας και να τη μεγεθύνουμε για τους μετόχους και για την κοινωνία.

Είμαστε μια εταιρεία που αποτελεί περισσότερο από 3% του ΑΕΠ της ελληνικής οικονομίας και περίπου 3% των ελληνικών εξαγωγών, με 5.000 εργαζόμενους, σε περισσότερες από 30 χώρες, περισσότερους από 10.000 προμηθευτές, και 2,35 δισεκ. ευρώ κοινωνικό προϊόν.

Δεν επαναπαυόμαστε, αλλά δημιουργούμε τις βάσεις για περαιτέρω ανάπτυξη.

Αξιοποιούμε την εμπειρία μας, τη γνώση και τις δεξιότητες της ίδιας της εταιρείας, για να εξοπλίσουμε τους ανθρώπους που θα γίνουν εκείνοι οι φορείς εξέλιξής μας.

Στόχος προσωπικός και καθενός από εμάς είναι κάθε στέλεχός μας να είναι έτοιμο, από τη δική του θέση, να δημιουργεί συνεχώς αξία για όλους μας.

Επιδιώκω να οικοδομήσουμε μαζί ακόμα ισχυρότερο μέλλον, για ακόμα πιο δυναμικές επιδόσεις.

Σήμερα λοιπόν δεν προετοιμαζόμαστε απλώς για το μέλλον.

Το δημιουργούμε. Δημιουργούμε τη νέα εποχή της εταιρείας μας.

Κι αυτή είναι η νέα εικόνα μας.

Σας ευχαριστώ.