

Οι θέσεις που παρουσιάστηκαν στην εκδήλωση
«Η Εξωστρεφής Ελληνική Επιχειρηματικότητα: Ένα Experience Sharing Workshop»

Στην εκδήλωση που οργανώθηκε από την EENE την Τετάρτη 8 Μαΐου 2019 στην Αθηναϊκή Λέσχη, με τίτλο: «Η Εξωστρεφής Ελληνική Επιχειρηματικότητα: Ένα Experience Sharing Workshop», εταιρίες με σημαντική επενδυτική δραστηριότητα στο εξωτερικό, περιέγραψαν πώς η εξωστρεφής τους δράση εντάχθηκε στη στρατηγική της εταιρίας τους και πώς κατάφεραν να διεισδύσουν, κατά την περίοδο της κρίσης που διένυε η χώρα, στις αγορές του εξωτερικού συμβάλλοντας έτσι στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας τους και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους στην εγχώρια και παγκόσμια αγορά.

Εκ των επίσημων προσκεκλημένων της εκδήλωσης, **κύριοι Νίκος Παπαχρυσανθόπουλος και Γεώργιος Μπανάος, Commercial Specialists της Αμερικανικής Πρεσβείας στην Αθήνα**, τόνισαν ότι οι Πολιτείες της Αμερικής προσπαθούν συνεχώς να δίνουν κίνητρα στις ελληνικές επιχειρήσεις να διευρύνουν τις εξαγωγικές τους δραστηριότητες στην Αμερική, ενώ ένα τεράστιο δίκτυο ειδικών συμβούλων σε θέματα εξαγωγών και βιομηχανίας σε περισσότερες από 100 πόλεις των ΗΠΑ και πάνω από 80 χώρες σε όλο τον κόσμο παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες, καθώς και μια ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών για να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις ώστε να εξάγουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Στον άξονα αυτόν, ιδιαίτερη μνεία έγινε από την Αμερικανική Πρεσβεία για το **SelectUSA Investment Summit** που θα διοργανωθεί στην Ουάσινγκτον, 10-12 Ιουνίου 2019, με στόχο να προσφέρει μια ασύγκριτη ευκαιρία να συγκεντρωθούν εταιρίες από όλο τον κόσμο, που ενδιαφέρονται να επενδύσουν στις ΗΠΑ για να δικτυωθούν, αλλά και να λάβουν, από εξειδικευμένους εμπειρογνώμονες, πολύτιμη και άμεση γνώση του επενδυτικού περιβάλλοντος των ΗΠΑ, των ευκαιριών που ανοίγονται και των πρακτικών που διατίθενται.

Στην επιτακτική ανάγκη για συνέργειες με την ελληνοαμερικανική κοινότητα των ΗΠΑ, εστίασε **ο κ. Νίκος Λαυγγάκης, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος του American Hellenic Institute**, υπογραμμίζοντας την προθυμία που δείχνει η ελληνοαμερικανική κοινότητα να στηρίζει τους Έλληνες επιχειρηματίες που επιθυμούν να ανοίξουν διαύλους στις ΗΠΑ για εξαγωγές και επενδύσεις αντίστροφης ροής.

Ο κ. Jean-Pierre Philippe, Chef de Service Economique της Γαλλικής Πρεσβείας στην Αθήνα, τόνισε την ευκολία και ευελιξία που προσφέρει η Γαλλία μέσα από τις συμβουλευτικές της υπηρεσίες να διευκολύνει τις ελληνικές επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται για την αγορά της Γαλλίας να ενταχθούν στο οικοσύστημα των επενδύσεων της Γαλλίας με όρους μικροοικονομικούς. Στον άξονα αυτό, **ο κ. Νίκος Αρχοντής, Project Expert “Export Promotion Greece”, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Ελληνικό Υπουργείο Οικονομίας & Ανάπτυξης**, ανέφερε ότι η Γερμανία, αν και Ομοσπονδιακό Κράτος με διαφορετικές δομές στην υποστήριξη των επιχειρηματικών επενδύσεων, διαθέτει ισχυρές, ευέλικτες και ταχύτατες δομές, μέσα κυρίως από τα Εμπορικά της Επιμελητήρια που προσφέρουν σωστή πληροφόρηση πάνω στις διαδικασίες, κίνητρα, τρόπους χρηματοδότησης και ευκαιρίες σύνδεσης των ελληνικών επιχειρήσεων με μεγάλες επιχειρήσεις στη Γερμανία.

Την άμεση θεσμοθέτηση σταθερών μέτρων εμπορικής και βιομηχανικής πολιτικής με στόχο να βοηθηθούν οι επιχειρήσεις στην εύρεση νέων αγορών και να διευκολυνθούν στη δικτύωση τους με τη σύναψη συνεργασιών με σημαντικούς επιχειρηματικούς φορείς στις χώρες ενδιαφέροντός τους, επεσήμαναν όλες οι εταιρίες που παρευρέθησαν στην εκδήλωση.

Συγκεκριμένα, οι εταιρίες με σημαντική και αξιόλογη εξαγωγική δραστηριότητα που προσκλήθηκαν και ανταποκρίθηκαν για να παρουσιάσουν το δικό τους επιτυχημένο παράδειγμα εξωστρέφειας είναι οι:

Όμιλος Titan, Zagori Chitos, Endeavor Greece, Epexyl, Gizelis Robotics, Karabinis Medical, Megara Resins, Phee, Stella Mare Fisheries, Terra Creta, Fresh Line Cosmetics.

Συνοπτικά, οι θέσεις που παρουσιάστηκαν από τις εταιρίες είναι:

1. Όμιλος Titan

Με έδρα στην Ελλάδα, όπου η μετοχή της μητρικής Εταιρίας είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο από το 1912, ο Όμιλος αναπτύσσει σήμερα καθιερωμένη δραστηριότητα, παραγωγική και εμπορική, σε 14 χώρες, ενώ έχει εργοστάσια τσιμέντου σε 10 από αυτές. Απασχολεί περισσότερους από 5.300 εργαζομένους (συμπεριλαμβανομένων και των κοινοπραξιών) και έχει κύκλο εργασιών 1.490,1 εκ. ευρώ με βάση τα στοιχεία του 2018:

Όπως εξήγησε **ο κ. Άρης Παπαδόπουλος, πρώην CEO της TITAN America**, η δραστηριότητα αυτή διεξάγεται από εταιρίες που ανήκουν εξ ολοκλήρου στον Όμιλο, όσο και από κοινοπραξίες με καταξιωμένους εταίρους.

Στην Ελλάδα, καθώς ο κλάδος κατασκευών παραμένει σε ύφεση, ο Όμιλος TITAN έχει στραφεί στις εξαγωγές βασιζόμενος στην ανταγωνιστικότητα των εργοστασίων του, με τις ΗΠΑ να αντιπροσωπεύουν τη μεγαλύτερη εξαγωγική αγορά του.

Για τον Όμιλο TITAN, τα στοιχεία μιας επιτυχημένης στρατηγικής εξωστρέφειας θα πρέπει να περιλαμβάνουν: πολιτική εξισορρόπησης κινδύνων, συνέργειες - συνεργασίες, εξοικείωση με τις ανάγκες και την κουλτούρα των νέων αγορών, επιλογή χώρας-στόχου με κριτήρια χαμηλού κινδύνου, ευελιξία στις αλλαγές, διατήρηση των θεμελιωδών αρχών που διέπουν την εταιρία, μεταφορά τεχνογνωσίας και εξειδίκευσης, οικονομική ενίσχυση, αξιοποίηση στο εξωτερικό του καλύτερου εργατικού δυναμικού που διαθέτει ο Όμιλος, ενίσχυση των σχέσεων που χτίζει το προσωπικό με την ξένη χώρα.

Η διαχρονικά επιτυχής επιχειρηματική πορεία του Ομίλου TITAN διεθνώς στηρίζεται στην εφαρμογή των πιο σύγχρονων τεχνολογιών, διαδικασιών και μεθόδων έρευνας, παραγωγής και διακίνησης-εμπορίας προϊόντων, στη συστηματική έρευνα, στη διαρκώς αναβαθμισμένη τεχνογνωσία του και στο υψηλής ποιότητας ανθρώπινο δυναμικό του. Η πορεία του Ομίλου διασφαλίζεται και ενισχύεται από ένα σύστημα Εταιρικής Διακυβέρνησης, που βασίζεται στη διαφάνεια, τη λογοδοσία και τη βιωσιμότητα, καθώς και στην εφαρμογή των πλέον εξελιγμένων προγραμμάτων εκπαίδευσης-κατάρτισης-επιμόρφωσης των εργαζομένων σε όλα τα επίπεδα, σε όλο το γεωγραφικό φάσμα και τους κλάδους δραστηριότητας του Ομίλου και σ' ένα στέρεο υπόβαθρο αξιών και κοινωνικής υπευθυνότητας, με κεντρικό άξονα τις αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης.

Η δέσμευση του Ομίλου TITAN για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη και τη Βιώσιμη Ανάπτυξη υλοποιείται με τις δικές του πρωτοβουλίες, δραστηριότητες και πρακτικές, στο πλαίσιο των Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης για το 2030 του ΟΗΕ, αλλά και με την ενεργό συμμετοχή του σε παγκόσμιες συνεργασίες και σε διεθνείς οργανισμούς.

2. Zagori Chitos

Με συγκεκριμένο επενδυτικό πλάνο, κοινωνική δραστηριότητα, έντονο εξαγωγικό προσανατολισμό, μηδενικό δανεισμό και αυξανόμενο ανθρώπινο δυναμικό, η ΧΗΤΟΣ ABEE πρωταγωνιστεί στην εγχώρια αγορά κατέχοντας ηγετική θέση στην κατηγορία του εμφιαλωμένου νερού, ενώ δραστηριοποιείται με μεγάλη επιτυχία στη διεθνή.

Η εταιρεία ΧΗΤΟΣ ξεκίνησε ως παραγωγός αναψυκτικών πριν από έξι δεκαετίες. Εξελίχθηκε σε ισχυρή, ηγετική δύναμη στην αγορά του εμφιαλωμένου νερού στην Ελλάδα, με το σήμα «ΖΑΓΟΡΙ», κατέχοντας

σήμερα την πρώτη θέση στην εγχώρια αγορά του εμφιαλωμένου νερού. Παράλληλα, η ΧΗΤΟΣ ABEE είναι μια εταιρία σταθερά προσανατολισμένη στην εξωστρέφεια και στις διεθνείς αγορές, έχοντας ήδη παρουσία σε 25 χώρες στον κόσμο, με παρουσία στην Ευρώπη, την Αυστραλία, τις ΗΠΑ, τον Καναδά, τον Παναμά, τη Ρωσία, την Αφρική, την Κίνα κ.α.

Στόχος της εταιρείας είναι η προώθηση της εξαγωγίσιμης σειράς προϊόντων του φυσικού μεταλλικού νερού ΖΑΓΟΡΙ, με την ταυτόχρονη επιδίωξη προσέλκυσης νέων συνεργατών από τη διεθνή αγορά.

Παρόλο που η κατηγορία του εμφιαλωμένου νερού στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια είναι πτωτική, λόγω της οικονομικής κρίσης, η ΧΗΤΟΣ ABEE έχει καταφέρει να καταγράψει αύξηση πωλήσεων και κερδών.

Υλοποιώντας σημαντικές αυτοχρηματοδοτούμενες επενδύσεις, η επιχείρηση εξασφάλισε την ανάπτυξή της, έχοντας υιοθετήσει από τα πρώτα της βήματα βελτιωμένες αρχές επιχειρηματικής λειτουργίας. Τη διετία 2016-2017 υλοποίησε σημαντικές επενδύσεις, άνω των 6,8 εκατ. ευρώ, αναβαθμίζοντας το παραγωγικό δυναμικό της. Οι εν λόγω επενδύσεις οδήγησαν σε διεύρυνση της λειτουργικής αποδοτικότητάς της.

Τα καλά οικονομικά αποτελέσματα της ηπειρωτικής εταιρείας, έρχονται να «κουμπώσουν» με την εν γένει εταιρική φιλοσοφία της και κουλτούρα της. Για τη ΧΗΤΟΣ ABEE, κοινωνία, καταναλωτές, προμηθευτές, επιχειρηματικοί εταίροι και εργαζόμενοι, συνθέτουν το ίδιο παζλ και αντιπροσωπεύουν το ίδιο αποτύπωμα.

«Είδαμε την κρίση ως ευκαιρία και επενδύσαμε στην ανάπτυξη με γνώμονα την εξωστρέφεια» σημείωσε ο κ. **Βασίλης Χήτος, συνιδρυτής της Ζαγόρι Χήτος Α.Β.Ε.Ε.**, ο οποίος εστίασε ότι χρειάζονται ριζικές μεταρρυθμίσεις που αφορούν όχι μόνο στη λειτουργία της Δημόσιας Διοίκησης (θεσμικό πλαίσιο, υποδομές, προσέλκυση επενδύσεων, νέα χρηματοδοτικά εργαλεία, φιλικό επιχειρηματικό περιβάλλον), αλλά και στο στρατηγικό προσανατολισμό και την οργάνωση των ίδιων των επιχειρήσεων (διαφοροποίηση και branding προϊόντων, μείωση κόστους λειτουργίας, κουλτούρα και οργάνωση επιχείρησης με εξωστρεφή προσανατολισμό).

Ο κ. Χήτος αναφέρθηκε και στα χαρακτηριστικά που εμφανίζει το εξαγωγικό μοντέλο στην Ελλάδα, όπου, βάσει στοιχείων έρευνας (**Πηγή:** διανέοσις), η εξέλιξη των εξαγωγών ελληνικών αγαθών μεταξύ των ετών 2010-2017 είχε μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 5,3%, ενώ την περίοδο 2008 - 2015 παρουσιάστηκε αύξηση μόλις 1% στα βιομηχανικά αγαθά και 25% στα τρόφιμα-ποτά. Περίπου 30% των εξαγόμενων αγαθών είναι μη συσκευασμένα (χύμα), χαμηλής προστιθέμενης αξίας και χωρίς ισχυρές διαφοροποιήσεις. Βάσει της ίδιας έρευνας, οι ελληνικές εξαγωγές αγαθών εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τα πετρελαιοειδή.

Για την παθογένεια που υπάρχει στη φιλοσοφία των εξαγωγών μίλησε επίσης ο κ. Χήτος, αναφέροντας χαρακτηριστικά ότι μία στις τρεις επιχειρήσεις για να αυξήσει τις εξαγωγές της προσφεύγει στη μείωση τιμών και μάλιστα σε μεγάλο βαθμό, αφού δεν διαθέτει άλλο σημαντικότερο πλεονέκτημα για να επιβιώσει, ενώ το 40% των επιχειρήσεων θεωρεί τη χαμηλή τιμή ως «πολύ σημαντικό πλεονέκτημα» στην προώθηση των εξαγωγών του.

Μόνο το 60% των επιχειρήσεων εξάγει «όλα και σχεδόν όλα» τα προϊόντα σε τυποποιημένη μορφή. Ειδικά για την εταιρία Ζαγόρι, ο κ. Χήτος αναφέρθηκε σε ένα από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η εταιρία κατά την εξαγωγική της δραστηριότητα, όπου λόγω μεγάλου όγκου διακίνησης των προϊόντων της εταιρείας (υψηλό βάρος, χαμηλή αξία των εμπορευμάτων, μεγάλος όγκος), το κόστος διακίνησης επηρεάζει στα μέγιστα τα κόστη για την προώθηση των εξαγωγών, ως εκ τούτου αποδυναμώνει την εταιρία ως προς την ανταγωνιστική τιμή πώλησης.

Η εταιρία βασίζει την εξαγωγική της δραστηριότητα υιοθετώντας μακροχρόνια στρατηγική και ανάπτυξη εξαγωγών: α) επένδυση σε εξειδικευμένο προσωπικό, β) επένδυση στην ανάπτυξη νέων συσκευασιών, βάσει

των αναγκών του καταναλωτή, γ) μακροχρόνια στρατηγική εξαγωγών ανά περιοχή και ανά χώρα στόχος, δ) επένδυση στο branding και στο όνομα Ζαγόρι.

Όσον αφορά στη στρατηγική εξαγωγών της εταιρίας, ο κ. Χήτος σημείωσε ότι «ο πελάτης σε κάθε χώρα είναι ο καταναλωτής, το δίκτυο και ο αντιπρόσωπος είναι το μέσον με το οποίο το προϊόν θα φτάσει στον καταναλωτή», συμπληρώνοντας ότι τα βήματα προς αυτή την κατεύθυνση είναι:

- Διαχωρισμός και ομαδοποίηση, αγορών σε clusters/ περιοχές
- Επιλογή χώρα-στόχος ανά περιοχή
- Επιλογή αντιπροσώπων με κριτήρια και αξιολόγηση
- Ομαδοποίηση αναγκών καταναλωτή ανά περιοχή
- Ενιαία εμπορική πολιτική ανά cluster/ περιοχή
- Ενιαία επικοινωνία, προώθησης και branding ανά cluster/ περιοχή
- Δημιουργία πλάνου προώθησης σε χώρες στόχους

3. Endeavor Greece

Η Endeavor είναι ένας διεθνής μη κερδοσκοπικός οργανισμός που επιλέγει και στηρίζει ταχέα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις ανά τον κόσμο με τη βοήθεια των κορυφαίων επιχειρηματικών ηγετών και επενδυτών παγκοσμίως. Το 2012, η Endeavor ιδρύει το γραφείο της στην Ελλάδα, τον πρώτο ευρωπαϊκό σταθμό της.

Με έδρα τη Νέα Υόρκη, μέσω των γραφείων της σε 34 χώρες, εντοπίζει τους καλύτερους επιχειρηματίες που ηγούνται καινοτόμων εταιριών με υψηλό ρυθμό ανάπτυξης σε διάφορους τομείς και τους βοηθάει να αξιοποιήσουν τις δυνατότητές τους μέσω ενός ασυναγώνιστου παγκόσμιου δικτύου κορυφαίων επαγγελματιών.

Μέσω ενός ισχυρού δικτύου 3.000 επιχειρηματικών ηγετών παγκοσμίως και στρατηγικών συνεργατών στην Ελλάδα (Εθνική Τράπεζα, ΕΥ, DDB/Tribal,) και διεθνώς, η Endeavor Greece στηρίζει τους επιχειρηματίες στους εξής κυρίως άξονες: πρόσβαση σε αγορές, πρόσβαση σε επενδύσεις και δανεισμό, στρατηγικές συμβουλές σε θέματα οικονομικής διαχείρισης, διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού, branding και επικοινωνία.

Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε η κα Μαριτίνα Γκρελλόνι, **Selection & Growth Manager της Endeavor Greece**, «οι επιλεγμένοι αυτοί επιχειρηματίες με τη βοήθεια της Endeavor έχουν τη δυνατότητα να αναπτυχθούν γρήγορα, να δημιουργήσουν θέσεις εργασίας και να συνεισφέρουν στη γενικότερη οικονομική ανάπτυξη. Έχουν, επίσης, τη δύναμη να εμπνέουν άλλους λειτουργώντας ως πρότυπα».

Από το 1997, έχουν επιλεχθεί περισσότεροι από 1800+ Endeavor Entrepreneurs από 1170+ εταιρείες παγκοσμίως, οι οποίοι έχουν εξασφαλίσει περισσότερες από 3εκ. θέσεις εργασίας, ενώ το 2017 κατέγραψαν τζίρους περισσότερα από περίπου \$20 δισ.

4. Epexyl

Η Epexyl εξειδικεύεται στην κατασκευή αρχιτεκτονικών ξύλινων εργασιών επί παραγγελία, επίπλων εσωτερικού χώρου, κουφωμάτων και επενδύσεων τοίχων για εμπορικά, δημόσια και ιδιωτικά έργα.

Όπως ανέφερε ο κ. Νίκος Αναστασίου, CEO της Erexyl S.A., η εταιρία ξεκίνησε με 15 εργαζομένους, σε ένα κτίριο 500 τετραγωνικών. Σήμερα η Erexyl έχει εγκαταστάσεις 10.000 τ.μ. και 250 εργαζομένους, με γραφεία στην Αθήνα, Παρίσι, Λονδίνο και Νέα Υόρκη.

Ένα από τα πιο πρόσφατα μεγάλα έργα που έχει ολοκληρώσει η Erexyl στην Ελλάδα είναι στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος, όπου κατάφερε να επιλύσει ένα πολύ δύσκολο κατασκευαστικό πρόβλημα των τοίχων της νέας όπερας της Αθήνας.

Η εταιρία δραστηριοποιείται σε projects παγκόσμιας ακτινοβολίας, σε τέσσερις ηπείρους. Πρόσφατα παρέδωσε το νέο δικαστικό μέγαρο των Παρισίων, επιβλέπει έργα όπως το Hudson Yards, προϋπολογισμού 25 δισ. δολαρίων, πολλά έργα του Ρέντσο Πιάνο, όπως το Columbia University, καθώς και τις νέες Όπερες του Mumbai στην Ινδία και του Ανόι στο Βιετνάμ, το Μουσείο Σύγχρονης Τέχνης της Ταϊπέι, αλλά και την υπεράκτια επέκταση του Μονακό. Συνεργάζεται με μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες του Accor Hotel Group, όπως στην Ακτή του Ελεφαντοστού, με τον παγκόσμιο ξενοδοχειακό κολοσσό Four Seasons στη Δομινικανική Δημοκρατία, σε κτιριακά συγκροτήματα στο Λίβανο και το Παρίσι, αλλά και το Λονδίνο και την Αϊόβα των ΗΠΑ. Η εταιρία έχει αναλάβει όλα τα ξυλουργικά έργα σε οικοδόμημα στο 432 Park Avenue, το ψηλότερο κτίριο κατοικιών στο Δυτικό Ημισφαίριο, ύψους 425 μέτρων, με 105 πολυτελή διαμερίσματα.

Η εταιρία έχει στην κατοχή της υψηλότερες διεθνείς διακρίσεις, όπως το διεθνές βραβείο Excellence and Leadership 2017 του Global Trade Leaders' Club, το Global Best Project award του 4^{ου} Ετήσιου ENR's Global Best Projects διαγωνισμού, 5 LEED project awards κλπ.

Για την εταιρία Erexyl, τα στοιχεία μια επιτυχημένης στρατηγικής εξωστρέφειας περιλαμβάνουν: Δίκτυο θυγατρικών εταιριών στο εξωτερικό, αξιοποίηση συνεργασιών, προσήλωση στην ποιότητα, τιμότητα, και αξιοπιστία, παράδοση των έργων στο συμφωνημένο χρόνο, **συνδυασμός καινοτομίας και ποιότητας κατασκευής**, συνδυασμός της εμπειρίας παλιών τεχνιτών με τις νέες τεχνολογίες, τη ρομποτική και τεχνολογία laser.

5. Gizelis Robotics

Η εταιρεία GIZELIS S.A. ιδρύθηκε το 1968 από τον Σταμάτη Γκιζελή, και συνεχίζει έως και σήμερα, από τον υιό Ευάγγελο Γκιζελή ως εξειδικευμένη βιομηχανία, κατασκευής μηχανημάτων και ολοκληρωμένων λύσεων, για το κλάδο της επεξεργασίας λαμαρίνας. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ GIZELIS είναι μια αμιγώς ελληνική επιχείρηση, που όχι μόνο προμηθεύει τις εγχώριες βιομηχανίες, αλλά αυτήν την στιγμή έχει επεκταθεί σε περισσότερες από 55 χώρες σε όλο τον κόσμο - στις 25 εκ των οποίων έχει και παρουσία με ενεργή αντιπροσώπευση, γραφεία και τεχνική υποστήριξη.

Ο Ευάγγελος Γκιζελής, Ιδρυτής και CEO της GIZELIS ROBOTICS, ως συνεχιστής της βιομηχανίας, ήταν εκείνος που επένδυσε σε ανθρώπινο δυναμικό και μηχανήματα, περνώντας από τις μηχανικές πρέσες και ψαλίδια στα πλήρως αυτόματα και ελεγχόμενα από κομπιούτερ. Το 2004 αποτέλεσε μια χρονιά τομή για την πορεία της εταιρίας καθώς έγινε η σύναψη μιας ιδιαίτερας σημαντικής και στρατηγικής συνεργασίας με τον παγκοσμίου φήμης Γερμανό κατασκευαστή μηχανημάτων Boschert GmbH. Μέσω αυτής της συνεργασίας, προέκυψε μια καινούρια σειρά μηχανημάτων, σε υψηλότερο τεχνολογικό και ποιοτικό επίπεδο.

Όπως μας επισήμανε ο κ. Γκιζελής «Αντί να επενδύσει από την αρχή σε μια νέα μονάδα παραγωγής που να φτιάχνει τέτοιες μηχανές, έπεισε τους Γερμανούς της Boschert να γίνει ο αποκλειστικός τους εισαγωγέας στην Ελλάδα, και μάλιστα να του παραδίδουν τις μηχανές τους βαμμένες στα δικά του χρώματα και λογότυπα, και στη συνέχεια τις πουλούσε συμπληρωματικά με τα δικά του μηχανήματα σε τιμές κόστους!»

Αυτό έκανε τρομερή εντύπωση στους Γερμανούς της Boschert που διαπίστωσαν ξαφνικά ότι πουλάνε περισσότερα μηχανήματα στην Ελλάδα απ' ότι σε μεγάλες αγορές όπως η Γαλλία και η Ισπανία. Προσέγγισαν

τότε τον κ. Γκιζελή και του ζήτησαν να δοκιμάσουν και οι ίδιοι τη συνταγή του, δηλαδή να εισάγουν στη Γερμανία τα δικά του μηχανήματα, να τα βάφουν στα δικά τους χρώματα και να τα πουλάνε συμπληρωματικά με τις δικές τους μηχανές. Έχοντας κάνει τις σωστές επιλογές από την αρχή, φέρνοντας επιστήμονες με γνώση του αντικειμένου να δουλέψουν στην εταιρία, η Gizelis είχε καταφέρει να φτιάχνει μηχανήματα εξαιρετικά στιβαρά, εφάμιλλα των γερμανικών.

Σήμερα, στην GIZELIS SA το 85% περίπου των εσόδων της προέρχεται από τις εξαγωγές. Τα μηχανήματα Gizelis Boschert εξάγονται σε περισσότερες από 55 χώρες, στις 25 εκ των οποίων έχει και παρουσία με ενεργή αντιπροσώπευση, γραφεία και τεχνική υποστήριξη. Στη Γερμανία πάνω από 500 εγκαταστάσεις, στη Γαλλία 100 εγκαταστάσεις, στην Πολωνία 200 εγκαταστάσεις, και στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής 10 εγκαταστάσεις.

Την ίδια ώρα, στην Ελλάδα, περίπου το 70% των εργοστασίων χρησιμοποιεί μηχανήματα Gizelis Boschert. Τη στιγμή που η Ελλάδα έμπαινε στη δίνη της κρίσης, η Gizelis έκανε άλμα προς ακόμη μεγαλύτερα κέρδη. Πενήντα χρόνια μετά την ίδρυσή της, η Gizelis είναι μια από τις σημαντικότερες επιχειρήσεις βαριάς βιομηχανίας στην Ελλάδα.

6. Karabinis Medical

Η KARABINIS MEDICAL είναι μια μεγάλη παραγωγική, εισαγωγική και εξαγωγική εταιρεία ιατρικών αναλώσιμων προϊόντων, συμπληρωμάτων διατροφής, φυσικών προϊόντων περιποίησης και διαγνωστικών ιατρικών συσκευών που δραστηριοποιείται στο χώρο της υγείας από το 1967.

Η εταιρεία διανύοντας μια επιτυχημένη πορεία 50 κερδοφόρων ετών, η οποία επισφραγίζεται από σημαντικά επιτεύγματα στην ελληνική αγορά καθώς και στρατηγικές συνεργασίες, τα τελευταία χρόνια επεκτείνει τη δραστηριότητά της και στη διεθνή αγορά υγείας.

Η ευρωπαϊκή έδρα της εταιρίας βρίσκεται σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις στην Παιανία Αττικής.

Η KARABINIS MEDICAL έχει συνάψει στρατηγικές συμφωνίες αποκλειστικής αντιπροσώπευσης με καταξιωμένους και πιστοποιημένους Διεθνείς Οίκους (MICROLIFE, ESI, BIONIME, YPSOMED, ABENA, NIPRO), προωθώντας στην ελληνική αγορά υγείας προϊόντα υψηλής ποιότητας, αξιοπιστίας και απόλυτης ασφάλειας τα οποία πληρούν τα απαραίτητα διεθνή πρότυπα.

Η KARABINIS MEDICAL έχει αναπτύξει πανελλήνιο δίκτυο πωλήσεων με εξειδικευμένα Business Units, τα οποία συνεργάζονται απευθείας με περίπου 4.000 φαρμακεία.

Παράλληλα, συνεργάζεται άριστα και δομημένα με το σύνολο των Φαρμακευτικών Συνεταιρισμών, Φαρμακαποθηκών, Φαρμακευτικών Εταιριών και των Νοσηλευτικών Ιδρυμάτων της χώρας.

Ο κ. Απόστολος Καραμπίνης, Πρόεδρος της εταιρείας KARABINIS MEDICAL εξήγησε πώς η εταιρία έχει καταφέρει τα τελευταία χρόνια να εδραιώσει την παγκόσμια παρουσία της συνάπτοντας στρατηγικές συνεργασίες μέσω του εξειδικευμένου Τμήματος Εξαγωγών της.

Οι στρατηγικοί συνεργάτες εκτός από την προώθηση των καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρίας στη χώρα τους, υποστηρίζονται και με την απαραίτητη τεχνογνωσία που έχει αναπτύξει η KARABINIS MEDICAL μέσα από την πολυετή εμπειρία της.

Η εξωστρέφεια της KARABINIS Medical εξασφαλίζεται μέσω του τμήματος Έρευνας, Ανάπτυξης & Καινοτομίας της εταιρίας και διακρίνεται σε 2 τομείς:

- Ανάπτυξη Ιατροτεχνολογικών προϊόντων που καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών.

- Ανάπτυξη και Εφαρμογή Υπηρεσιών Υγείας που συμβάλλουν στη βελτίωση της υγείας των ασθενών και στην αναβάθμιση της ποιότητας ζωής τους.

Η KARABINIS MEDICAL έχει πλέον την Ευρωπαϊκή και την Αμερικάνικη πατέντα για τη χρήση Αντιμικροβιακού χαλκού στα θερμόμετρα. Το Αντιμικροβιακό Θερμόμετρο πωλείται στην Ελλάδα και εξάγεται στις χώρες της Μέσης Ανατολής και στα Βαλκάνια.

Πρόσφατα η KARABINIS MEDICAL σύναψε συμφωνία licensing της τεχνολογίας με την Microlife ώστε το Αντιμικροβιακό θερμόμετρο να πουληθεί μέσω του παγκόσμιου δικτύου της Microlife στις αγορές της Δυτικής Ευρώπης (ήδη ξεκίνησαν οι πωλήσεις στη Γερμανία) αλλά και στην Αμερική.

Οι πελάτες εξαγωγών της εταιρείας λαμβάνουν τεχνογνωσία και συνεχή καθοδήγηση (transfer know how) μέσω των Business Marketing & Scientific Marketing εγχειριδίων ώστε να μπορούν άμεσα και αποτελεσματικά να πετύχουν τους στόχους τους στις κατά τόπους αγορές.

Παρά τις μεγάλες επιτυχίες της εταιρίας στο χώρο της παγκόσμιας υγείας, η εταιρία συνεχίζει με πίστη και σεβασμό να επενδύει στην αξία των ανθρώπων και στη πολυετή σχέση εμπιστοσύνης, στην εξειδίκευση προϊόντων και υπηρεσιών έτσι ώστε να συμβάλλει ενεργά στην αναβάθμιση της ποιότητας ζωής καθώς και στη μείωση δαπανών υγείας.

7. Megara Resins

Η εταιρεία **Megara Resins-Fanis Anastasios S.A** δραστηριοποιείται στον κλάδο επεξεργασίας φυσικής ρητίνης, οργανικών ενώσεων και ελαίων παράγοντας πρώτες ύλες και προϊόντα, δίνοντας έμφαση στην καινοτομία και τη δημιουργία νέων προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας γεγονός που αποτελεί την κινητήριο δύναμη τόσο για την εταιρία, όσο και για την εθνική οικονομία. Παράλληλα, αξιοποιώντας τις δυνατότητες που προσέφερε το επενδυτικό πρόγραμμα των τελευταίων ετών η εταιρία ενίσχυσε τόσο την παραγωγική της δυναμικότητα, όσο και τις άλλες δομές της με αποτέλεσμα να αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της και τις εξαγωγές της στις πιο απαιτητικές αγορές.

Ο κ. Ιωάννης Σακκέτος, Group CFO της Megara Resins S.A. εξήγησε ότι παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες και την αστάθεια που επικρατεί, δίνοντας έμφαση στην καινοτομία και τη δημιουργία νέων προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας, η εταιρία προχώρησε σε μεγάλες επενδύσεις στο πλαίσιο των οποίων εντάσσεται ένας σημαντικός αριθμός ερευνητικών έργων σε συνεργασία με κορυφαία ερευνητικά κέντρα και πανεπιστήμια σε Ελλάδα και εξωτερικό μέσω των οποίων δημιουργείται μία πλατφόρμα γνώσης, που οδηγεί σε νέα προϊόντα και βελτιωμένες διεργασίες παραγωγής. Οι εξαγωγές αποτελούν σημαντικό άξονα της επιχειρηματικής δραστηριότητας και της στρατηγικής ανάπτυξης της εταιρίας, καθώς παρουσιάζουν πολύ θετικές προοπτικές.

Η Megara Resins εξάγει τα προϊόντα της σε 53 χώρες σε Ευρώπη, Ασία, Αφρική και Αμερική και στοχεύει στην περαιτέρω ενδυνάμωση της εμπορικής της παρουσίας στις χώρες αυτές μέσω της διεύρυνσης του χαρτοφυλακίου των προϊόντων της.

Για την εταιρία Megara Resins, τα στοιχεία μια επιτυχημένης στρατηγικής εξωστρέφειας περιλαμβάνουν: κάθετο management, tailor made προϊόντα, γρήγορες αποφάσεις, επανεπένδυση σε εγκαταστάσεις - προϊόντα - προσωπικό, επένδυση στο δίκτυο αντιπροσώπων στις χώρες άμεσου ενδιαφέροντος, κατανομή των πωλήσεων ανάλογα με τις ανάγκες των πελατών.

8. PHEE

Η PHEE είναι μια νέα ελληνική εταιρία η οποία κατασκευάζει, σε παγκόσμια πρωτιά, προϊόντα από τα νεκρά φύλλα των φυκιών *Posidonia Oceanica* τα οποία βρίσκονται σε αφθονία στις Ελληνικές ακτές και δυστυχώς μέχρι σήμερα η διαχείριση τους από τις αρχές είναι μη βιώσιμη τόσο σε περιβαλλοντικό όσο και οικονομικό επίπεδο. Μετά από μακρά ερευνητική περίοδο, η ομάδα της PHEE ανέπτυξε και κατοχύρωσε μια απόλυτα φιλική προς το περιβάλλον διαδικασία επεξεργασίας των νεκρών φυκιών, με τελικό σκοπό την ανακύκλωσή τους με την παραγωγή φυσικών επιφανειών οι οποίες χρησιμοποιούνται ως κύρια πρώτη ύλη στην ανάπτυξη PHEEκινων προϊόντων.

Η εταιρεία PHEE παράγει και εμπορεύεται μία γκάμα χρηστικών προϊόντων επενδυμένων με την πολυχρηστική επιφάνεια PHEEboard. Θήκες για κινητά τηλέφωνα, συσκευασίες πολυτελείας, είδη σπιτιού και ρακέτες θαλάσσης, έχουν ήδη κερδίσει τους καταναλωτές εντός και εκτός συνόρων.

Ο κ. Σταύρος Τσομπανίδης, Ιδρυτής και Managing Director της εταιρείας PHEE IKE, σημείωσε ότι όραμα της εταιρίας είναι η επιστροφή της παραγωγής στην Ελλάδα, η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και η επιστροφή του ανθρώπου κοντά στο φυσικό του περιβάλλον παράλληλα με την ανάπτυξη περιβαλλοντικής ευαισθησίας στο κομμάτι της καθαριότητας των Ελληνικών ακτών και της αύξησης της ανακύκλωσης καθώς και η εδραίωση της εταιρίας στο κομμάτι των εξαγωγών.

Όπως επεσήμανε ο κ. Τσομπανίδης, με τη συνεχή εξέλιξη στην καινοτομία, το RnD και την επένδυση προσωπικού, την αξιοποίηση του e-commerce αλλά και του δικτύου αντιπροσώπων, η εταιρεία PHEE σημειώνει μεγάλες επιτυχίες και κατάφερε να έχει επιπλέον εφαρμογές, του καινοτόμου βιοσύνθετου υλικού που παράγει, στον κλάδο του επίπλου και της διακόσμησης εσωτερικών χώρων σε συνεργασία με ελληνικά brands, αρχιτέκτονικα γραφεία και σχεδιαστές.

9. Stella Mare Fisheries

Υπάρχει μέλλον στον κλάδο των ιχθυοκαλλιεργειών στην Ελλάδα; Δια στόματος **κου Θεοδόσιου Τεριζάκη, Ιδιοκτήτη της Stella Mare Fisheries**, η απάντηση είναι θετική, ειδικά όσο υπάρχει διάθεση για καινοτομία και αναβάθμιση των μονάδων με κύρια στρατηγική την εξωστρέφεια.

Η ιστορία της Stella Mare Fisheries ξεκινά το 2004. Στην αρχή είχε ως κύρια δραστηριότητά της το χονδρικό εμπόριο αλιευμάτων, αλλά ο στόχος ήταν πάντα η επέκταση της επιχείρησης στον τομέα της επεξεργασίας, συσκευασίας και τυποποίησης νωπών αλιευμάτων.

Από τον Μάιο του 2014 ολοκλήρωσε την κατασκευή υπερσύγχρονης μονάδας φιλετοποίησης και μεταπήδησε στη συσκευασία, τυποποίηση, επεξεργασία και διακίνηση νωπών αλιευτικών προϊόντων, με όραμα να προωθήσει τον ελληνικό γαύρο και τη σαρδέλα όπως οι Ιάπωνες το σούσι και οι Νορβηγοί τον σολομό.

Η Stella Mare με όχημα την καινοτομία, την ελληνικότητα των προϊόντων της έχει καταφέρει να εισέλθει δυναμικά στην εγχώρια αγορά και στρέφεται με επιτυχία στο εξωτερικό με εμπορικές συνεργασίες & εμπορικές συμφωνίες με αρκετές αλυσίδες σούπερ μάρκετ, σε χώρες συμπεριλαμβανομένων των ΗΠΑ, Γαλλία, Γερμανία, Αυστρία, Αμερική και Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα.

Οι αξίες της εταιρίας για την εξάπλωση στον παγκόσμιο χάρτη της αγοράς αφορούν πάντα: στη σταθερή ποιότητα στα αγνά και θρεπτικά προϊόντα της, στη μεγαλύτερη ποικιλία προϊόντων, στην επένδυση, στην εξέλιξη και αύξηση ανθρώπινου δυναμικού, στην επιτυχημένη συμμετοχή σε παγκόσμιους διαγωνισμούς γευσιγνωσίας, καινοτόμου προϊόντος καθώς και πρωτοποριακής μονάδας, στην επέκταση και διείσδυση του προϊόντος σε άλλες χώρες του εξωτερικού.

Στόχος της εταιρίας είναι να εδραιωθούν παγκοσμίως τα προϊόντα, αποδεικνύοντας ότι παρά τις δυσκολίες που περνάει ο τόπος μας, το ελληνικό δαιμόνιο δεν έχει σβήσει και συνεχίζει να υπάρχει ενεργό.

10. Terra Creta

Η Terra Creta ABEE ιδρύθηκε το 2001. Το 2009 πραγματοποίησε μεγάλη επένδυση στο Κολυμβάρι Χανίων, σε ιδιόκτητες και υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις. Ως κύριο αντικείμενο εργασιών έχει την παραγωγή, την τυποποίηση και τις εξαγωγές ελαιόλαδου ιδιαίτερα υψηλής ποιότητας και διατροφικής αξίας, κυρίως από την περιοχή Κολυμβαρίου.

Η εταιρία [Terra Creta](#) έχει καταφέρει να γίνει μία σημαντική και υπολογίσιμη εξαγωγική δύναμη σε όλο τον κόσμο, με σχεδόν το 95% των πωλήσεων, να απευθύνονται σε καταναλωτές του εξωτερικού. Η εταιρία εξαγει το ελληνικό ελαιόλαδο σε περισσότερες από 60 χώρες, στο πλαίσιο συνεχούς προσπάθειας καθιέρωσης της υψηλής ποιότητας του Ελληνικού Branded ελαιόλαδου.

Ο κ. Φώτης Σουσαλής, Γενικός Διευθυντής της TERRA CRETA S.A. εξήγησε πως, με γνώμονα την καινοτομία, τις νέες τεχνολογίες και την επιμονή στην ποιότητα, το Έξτρα Παρθένο ελαιόλαδο από το Κολυμβάρι Χανίων ταξιδεύει σε όλο τον κόσμο και έχει καταφέρει να αποσπάσει μέχρι σήμερα περισσότερες από 40 διακρίσεις σε παγκόσμιους διαγωνισμούς. Ο στόχος της εταιρίας είναι να γίνει αναγνωρίσιμο το Έξτρα Παρθένο Ελαιόλαδο της περιοχής του Κολυμβαρίου σε όλο τον κόσμο και να παράγεται ένα εξαιρετικό προϊόν με ποιοτικά χαρακτηριστικά πέρα από τα συνηθισμένα. Βήματα προς αυτή την κατεύθυνση, όπως ανέφερε ο κ. Σουσαλής, είναι:

- επενδύσεις σε μεγαλύτερες μονάδες
- εφαρμογή νέων τεχνολογιών
- συνεργασίες / συνέργειες μεταξύ παραγωγών & εταιριών
- συνεχή εκπαίδευση προσωπικού και επιμονή στους στόχους
- ενημέρωση σε βάθος & έρευνα αγορών
- αξιοπιστία & επαγγελματισμός

11. Fresh Line Cosmetics

Η Fresh Line είναι μια ελληνική παραγωγική εταιρία που δραστηριοποιείται στο χώρο του φυτικού καλλυντικού από το 1992. Σήμερα η Fresh Line χρησιμοποιεί πάνω από 80 φυσικά συστατικά και διατηρεί στο χαρτοφυλάκιό της 300 ενεργούς κωδικούς χωρισμένους σε 2 κύριες κατηγορίες, κάθε μία με τη δική της ξεχωριστή φιλοσοφία προϊόντικής ανάπτυξης. Οι συσκευασμένες θεραπείες για το πρόσωπο, τα μαλλιά και το σώμα είναι βασισμένες σε Ελληνικές συνταγές βοτανοθεραπείας και αρωματοθεραπείας και κάθε φόρμουλα αναπτύσσεται προσεκτικά με επιλεγμένα συστατικά προκειμένου να καλύπτει πλήρως τις ανάγκες της καθημερινής περιποίησης και ομορφιάς αλλά και εξειδικευμένες ανάγκες του κάθε ανθρώπου. Από την άλλη το Fresh Bar είναι η πρωτοποριακή ιδέα της Fresh Line για την κάλυψη των σύγχρονων αναγκών των πελατών που αναζητούν ευελιξία, άριστη σχέση ποιότητας τιμής και φυσικότητα. Στην κατηγορία αυτή τα προϊόντα πωλούνται με το ζύγι, στην επιθυμητή ποσότητα και κάποιος μπορεί να βρει μάσκες προσώπου, δροσερά αφρόλουτρα και ενυδατικά γαλακτώματα σώματος, πλούσια βούτυρα και ευφάνταστα σαπούνια που πωλούνται φρέσκα στα καταστήματα.

Διαθέτει δική της παραγωγική μονάδα στην Αττική και ένα εκτεταμένο δίκτυο καταστημάτων που αριθμεί πάνω από 45 σημεία πώλησης στην εγχώρια αγορά που συμπεριλαμβάνουν street shops, corners σε γνωστά πολυκαταστήματα καθώς και άλλα σημεία πώλησης. Στο εξωτερικό δραστηριοποιείται σε 12 χώρες με πάνω από 300 σημεία πώλησης.

Η Fresh Line του σήμερα είναι μια εταιρεία νέας γενιάς. Όπως μας επισήμανε η Διευθύνουσα Σύμβουλος της εταιρείας, κα Ναταλί Βαγιωνή, τα συστατικά για την επιτυχημένη φόρμουλα είναι: συμμετοχή σε roadshows & εκθέσεις, εξειδίκευση & εξέλιξη των παρεχόμενων προϊόντων, έμφαση στην ποιότητα, διατήρηση εταιρικών αξιών, τιμιότητα και ακεραιότητα, business plan με υλοποιήσιμους στόχους, συνέργειες με ξένες αντιπροσωπίες που είναι γνώστες της δικής τους αγοράς, σκληρή δουλειά και μεθοδευμένες κινήσεις για επιθυμητά αποτελέσματα.

Στους εξαγωγικούς στόχους και στα επόμενα βήματα της εταιρείας είναι η είσοδος σε νέες αγορές, όπως η Μέση Ανατολή, η Ασία και η Ευρώπη και ταυτόχρονα η ανάπτυξη του δικτύου στις αγορές όπου ήδη έχει παρουσία.