



ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ

Κρίστιαν Χατζημηνάς, αντιπρόεδρος ΕΕΝΕ & πρόεδρος EFA Group: Τι χρειάζεται η Ελλάδα για να σταθεί ξανά στα πόδια της



Η Ελλάδα για να ξανασταθεί στα πόδια της χρειάζεται τρία συστατικά: Εξωστρέφεια, Καινοτομία, επαναβιομηχανοποίηση» τονίζει σε συνέντευξή του στο iefimerida.gr ο Κρίστιαν Χατζημηνάς, Πρόεδρος του EFA GROUP και **Αντιπρόεδρος Ελληνικής Ένωσης Επιχειρηματιών.**

«Η κρίση ανέδειξε τα ευάλωτα σημεία της εγχώριας οικονομικής δραστηριότητας, θέτοντας νέες προτεραιότητες και επιβάλλοντας τη λήψη μακροπρόθεσμων μέτρων που θα της επιτρέψουν να δημιουργήσει συνθήκες βιώσιμης και ισχυρής ανάπτυξης» τονίζει ο κ. Χατζημηνάς και περιγράφει στο iefimerida.gr το νέο παραγωγικό μοντέλο το οποίο μπορεί να βγάλει την Ελλάδα από την κρίση που ενέσκηψε με την πανδημία του κορωνοϊού. Όπως τονίζει, η κρίση που αντιμετωπίζουμε, σε συλλογικό και ατομικό επίπεδο, είναι πρωτοφανής, για αυτό και τώρα είναι τεράστια η ευθύνη να διασφαλίσουμε το

αύριο σε όλα τα επίπεδα. Μάλιστα γι' αυτό το σκοπό η Ελληνική Ένωση Επιχειρηματιών (ΕΕΝΕ) παρουσίασε ένα πλέγμα βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων προτάσεων τις οποίες και κατέθεσε σε συνάντηση του Προεδρείου της με το Οικονομικό Επιτελείο της Κυβέρνησης.

«Αυτό που θέλουμε να καταδείξουμε είναι ότι πρέπει να μετασχηματιστεί το σημερινό εύθραυστο παραγωγικό μας μοντέλο και να εστιάσει σε επενδύσεις υψηλής προστιθέμενης αξίας, στην ανασύνταξη του πρωτογενή τομέα και της βιομηχανίας, και όλου του φάσματος της παραγωγής. Είναι η μεγάλη μας ευκαιρία η Ελλάδα να ξανασταθεί στα πόδια της περισσότερο αυτοδύναμη, λιγότερο εξαρτώμενη και περισσότερο ανταγωνιστική» τονίζει ο κ. Χατζημηνάς. Ανάμεσα στα βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα μέτρα που προτείνει είναι η μείωση της φορολογίας νομικών προσώπων από το 24% στο 20%, αλλά και γενναία μείωση των ασφαλιστικών εισφορών που θα βοηθήσουν τις επιχειρήσεις οι οποίες δεν προβαίνουν σε απολύσεις και τα κέρδη τους κινούνται στα ίδια πλαίσια με πέρυσι ή έστω ανάλογα με τη μείωση του ΑΕΠ.

Παράλληλα επισημαίνει ότι η αγροτική παραγωγή και η συναφής βιομηχανική μεταποίηση των προϊόντων του πρωτογενούς τομέα, λόγω των νέων ψηφιακών εφαρμογών μετασχηματίζεται ραγδαία, κάνοντας πιο ελκυστικό τον τομέα αυτό και στους νέους ανθρώπους. Προτείνει ισχυρότερα κίνητρα ώστε το εργατικό και επιστημονικό δυναμικό να στραφεί και στην αγροτική παραγωγή και στην έξυπνη επαναβιομηχανοποίηση της χώρας μας.

Ολόκληρη η συνέντευξη του Κρίστιαν Χατζημηνά στο iefimerida.gr:

- **Πρόσφατα κύριε Χατζημηνά, ως ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ (ΕΕΝΕ) και από τη θέση του Αντιπροέδρου της, μιλήσατε για ένα νέο παραγωγικό μοντέλο για να αντιμετωπίσει η χώρα την οικονομική κρίση του κορωνοϊού, ένα μοντέλο επαναβιομηχανοποίησης βασισμένο στην εξωστρέφεια και καινοτομία. Εξηγήστε μας πως το οραματίζεστε αυτό.**

Η κρίση που αντιμετωπίζουμε, σε συλλογικό και ατομικό επίπεδο, είναι πρωτοφανής, για αυτό και τώρα είναι τεράστια η ευθύνη να διασφαλίσουμε το αύριο σε όλα τα επίπεδα. Με σκοπό την ενεργητική στήριξη των επιχειρήσεων και της ελληνικής οικονομίας, αλλά και τον περιορισμό της επικείμενης ύφεσης και της ανεργίας, η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ (ΕΕΝΕ), παρουσίασε ένα πλέγμα βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων προτάσεων τις οποίες και κατέθεσε σε συνάντηση του Προεδρείου της με το Οικονομικό Επιτελείο της Κυβέρνησης.

Αυτό που θέλουμε να καταδείξουμε είναι ότι πρέπει να μετασχηματιστεί το σημερινό εύθραυστο παραγωγικό μας μοντέλο και να εστιάσει σε επενδύσεις υψηλής προστιθέμενης αξίας, στην ανασύνταξη του πρωτογενή τομέα και της βιομηχανίας, και όλου του φάσματος της παραγωγής. Είναι η μεγάλη μας

ευκαιρία η Ελλάδα να ξανασταθεί στα πόδια της περισσότερο αυτοδύναμη, λιγότερο εξαρτώμενη και περισσότερο ανταγωνιστική.

- **Ποιες είναι οι επιλογές που προτείνετε προς αυτή την κατεύθυνση;**

Προτείνουμε μέτρα βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα όπως η μείωση της φορολογίας νομικών προσώπων από το 24% στο 20%, αλλά και γενναία μείωση των ασφαλιστικών εισφορών που θα βοηθήσουν τις επιχειρήσεις οι οποίες δεν προβαίνουν σε απολύσεις και τα κέρδη τους κινούνται στα ίδια πλαίσια με πέρυσι ή έστω ανάλογα με τη μείωση του ΑΕΠ. Η κρίση ανέδειξε τα ευάλωτα σημεία της εγχώριας οικονομικής δραστηριότητας, θέτοντας νέες προτεραιότητες και επιβάλλοντας τη λήψη μακροπρόθεσμων μέτρων που θα της επιτρέψουν να δημιουργήσει συνθήκες βιώσιμης και ισχυρής ανάπτυξης. Είναι γεγονός ότι η αγροτική παραγωγή και η συναφής βιομηχανική μεταποίηση των προϊόντων του πρωτογενούς τομέα, λόγω των νέων ψηφιακών εφαρμογών μετασχηματίζεται ραγδαία, κάνοντας πιο ελκυστικό τον τομέα αυτό και στους νέους ανθρώπους.

- **Και πως θα πειστούν οι νέοι να πάρουν την απόφαση να ασχοληθούν με την αγροτική παραγωγή ή τη συναφή βιομηχανική μεταποίηση;**

Θα πρέπει να δοθούν ισχυρότερα κίνητρα ώστε το εργατικό και επιστημονικό δυναμικό να στραφεί και στην αγροτική παραγωγή και στην έξυπνη επαναβιομηχανοποίηση της χώρας μας. Μέσα από προγράμματα ΕΣΠΑ και άλλα ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά εργαλεία, σε συνδυασμό με κίνητρα μετεγκατάστασης σε μη αστικές περιοχές, επιθετική επανεκπαίδευση στις νέες τεχνολογίες, επιδότηση εξοπλισμού και τεχνολογίας θα πρέπει να αξιοποιήσουμε το υψηλό επιπέδου ανθρώπινο δυναμικό μας και να κεφαλοποιήσουμε έξυπνα και πολλαπλασιαστικά τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της χώρας μας.

Επιγραμματικά, μιλάμε για μία «έξυπνη» αγροτική εκμετάλλευση και βιομηχανοποίηση που θα βασίζεται στα τελευταία εργαλεία ψηφιοποίησης και τεχνητής νοημοσύνης σε συνδυασμό με επιθετική εξωστρέφεια άμεσης σύνδεσης με τις μεγαλύτερες αγορές του κόσμου.

- **«Εξωστρέφεια». Είναι η λέξη που χρησιμοποιείτε, νομίζω, πιο πολύ στην επαγγελματική καθημερινότητά σας. Γιατί;**

Πριν από ακριβώς 1 χρόνο, η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ ξεκίνησε μία σειρά πρωτοβουλιών προκειμένου να αναδείξει επιτυχημένα παραδείγματα (success stories) ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες κρατώντας τον κορμό της παραγωγής τους στην Ελλάδα και κάνοντας τολμηρά βήματα με ταυτόχρονη βιομηχανική εγκατάσταση και συνεργασίες στις διεθνείς αγορές έδειξαν έμπρακτα το δρόμο σχετικά με το προς τα πού και πώς πρέπει να αλλάξουμε το οικονομικό μας μοντέλο, ώστε να αυξηθεί η επιχειρηματική μας επικράτεια και οι ευκαιρίες ανάπτυξης.

Η αγορά της Ελλάδας είναι μικρή, για αυτό και επιτυχημένα παραδείγματα εταιριών που τόλμησαν όχι απλά να αυξήσουν τις εξαγωγές τους, αλλά να «αποβιβάσουν» σε χώρες του εξωτερικού, θα πρέπει να εμπεδωθούν σε ευρύτερο δυναμικό κοινό για να μας καθοδηγήσουν στη δημιουργία μιας νέας λαμπρής κανονικότητας και όχι ... φωτεινών εξαιρέσεων.

- **Μπορείτε να μας αναφέρετε μερικά παραδείγματα από αυτή την εμπειρία των workshops εξωστρέφειας της EENE που σας έκαναν εντύπωση;**

Τέτοια επιτυχημένα παραδείγματα έχουμε αρκετά. Θα αναφέρω ενδεικτικά μερικά, χωρίς να θέλω να διαφημίσω τις εταιρίες και μακάρι να είχαμε το χρόνο να αναφερθούμε σε όλα τα παραδείγματα που γνωρίσαμε μέσα από τα workshops της EENE. Ξεκινώ με την περίπτωση της CHIPITA, με εξαγωγές σε περισσότερες από 66 χώρες συνολικά, εργοστάσια και γραμμές παραγωγής σε διάφορες χώρες του κόσμου. Η διεθνοποίηση της εταιρίας επιτεύχθη είτε με στρατηγικές συνεργασίες με μεγάλες διεθνείς εταιρίες, είτε δημιουργώντας βάση σε χώρες που ένιωσε ασφαλής να δραστηριοποιηθεί. Το σημαντικό είναι ότι δεν είχε στερεότυπα και είτε προσάρμοσε τα προϊόντα της στις ανάγκες της νέας χώρας, είτε δημιούργησε νέα.

Πολύ επιτυχημένο παράδειγμα που γνωρίσαμε μέσα από τα workshops της EENE για την εξωστρέφεια, ήταν επίσης αυτό της RAYCAP, που δραστηριοποιείται στον τομέα παραγωγής προϊόντων ηλεκτρικής προστασίας (από κεραυνικά ρεύματα και υπερτάσεις) με κύκλο εργασιών 250 εκατομμύρια και 1.500 άτομα προσωπικό. Η εταιρία επενδύει το 6% του τζίρου της στο R&D, όταν στην Ελλάδα ο μέσος όρος είναι το 1%, με αποτέλεσμα να εξασφαλίσουν πάνω από 300 πατέντες. Με εξαγορές εταιριών στην Αμερική αφουγκράστηκαν καλύτερα και επιτόπου την αμερικανική αγορά τροποποιώντας τα προϊόντα τους για όλο τον κόσμο.

Μεγάλη η συμβολή στην εθνική οικονομία και της εταιρίας MEGA YEEROS, μιας από τις μεγαλύτερες εταιρίες παραγωγής κρεατοσκευασμάτων & γύρου στην Ελλάδα με αξιοσημείωτη διεθνή δραστηριοποίηση στην Αμερική αλλά και σε άλλες περιοχές του κόσμου. Στην κυριολεξία αποβιβάστηκαν εκεί, δεκαπλασιάζοντας την εμβέλειά τους.

- **Γιατί θεωρείτε σημαντικό οι επιχειρήσεις να προσανατολιστούν στο να «αποβιβάσουν» σε ξένες αγορές και όχι απλά να αυξήσουν τις εξαγωγές τους;**

Η επιθετική πολιτική «αποβίβασης» σε βιομηχανικό επίπεδο σε μεγάλες αγορές όπως ΗΠΑ, Γερμανία, Γαλλία, όχι μόνο διασφαλίζει την απρόσκοπτη εξαγωγική δραστηριότητα, αλλά «αναγκάζει» τις ΜμΕ να προσαρμόσουν τα προϊόντα τους στις τοπικές αγορές, κάτι που δεν το πετυχαίνουν εύκολα με τις κοινές εξαγωγές που απλά αυξάνουν τον τζίρο της επιχείρησης, αλλά κάποια στιγμή γίνονται πεπερασμένες. Επιπλέον, η αποβίβαση, μέσω π.χ. ίδρυσης

θυγατρικής, γραφείου ή μονάδας παραγωγής αυξάνει όχι μόνο τα κέρδη και τον τζίρο της μητρικής ελληνικής εταιρίας και των μετόχων της, αλλά και την ίδια την απασχόληση στην Ελλάδα ανανεώνοντας και τους τομείς που είτε πέθαιναν, είτε ήταν πεπερασμένοι. Το πλέον σημαντικό όμως είναι ότι δημιουργείς συνθήκες βιώσιμης ανάπτυξης και αξιοποιείς το διεθνοποιημένο οικονομικό περιβάλλον υπερβαίνοντας τα στενά όρια που εκ των πραγμάτων θέτει μια μικρή αγορά. Η 4η βιομηχανική επανάσταση διευκολύνει αυτές τις υπερβάσεις.

- **Μπορεί όμως κάποιος να αντικρούσει ότι μια τέτοια στρατηγική είναι πιο εύκολο να υλοποιηθεί από μεγάλες εταιρίες με δικά τους R&D τμήματα, και ότι δεν είναι τόσο εφικτό από τις μικρομεσαίες.**

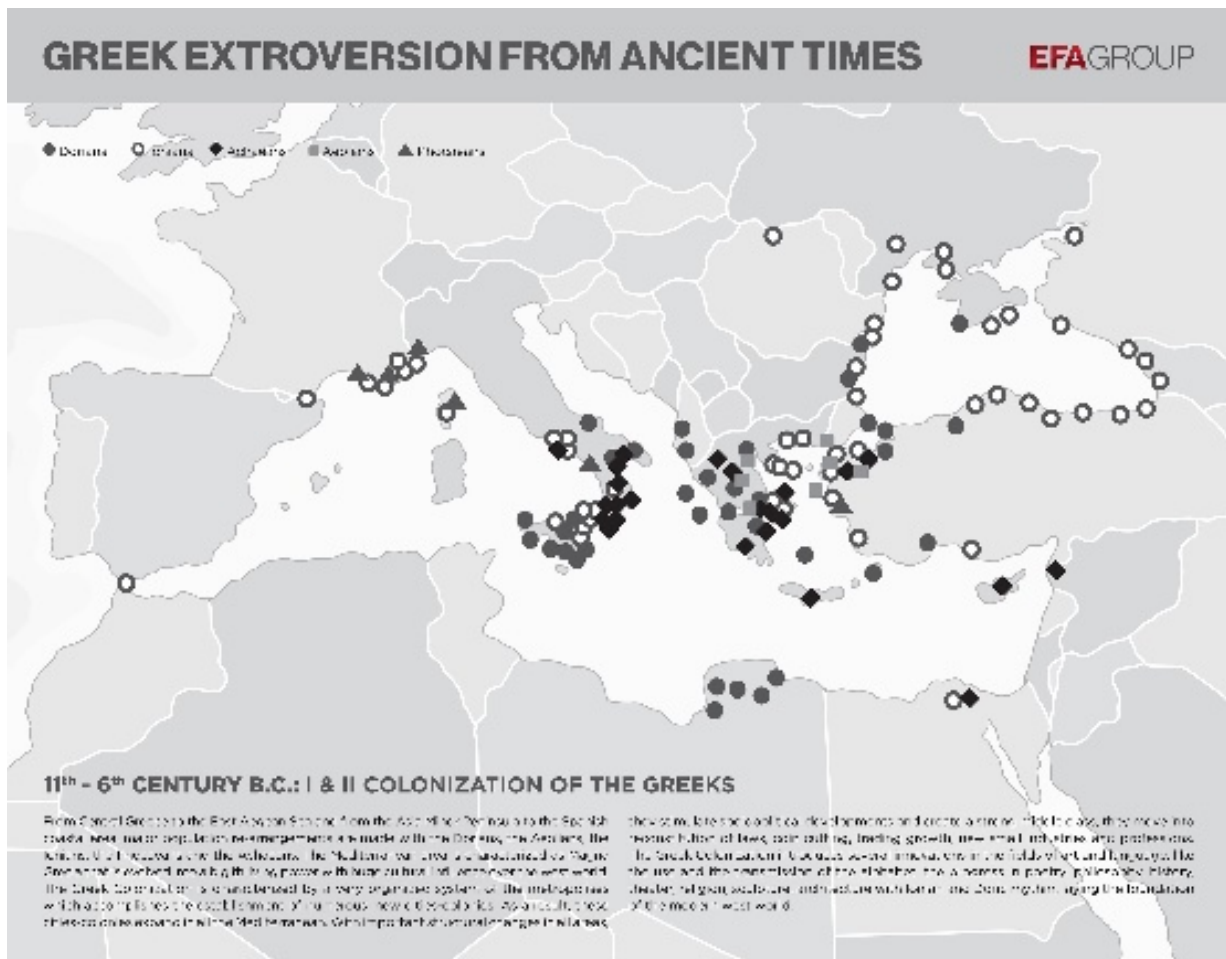
Θα σας δώσω ένα παράδειγμα. Η ξυλεια είναι ένα τομέας που βασιζόταν σε τεχνίτες. Αν μην τι άλλο, δεν θα περιμέναμε ότι θα είχε ιδιαίτερη εξωστρέφεια ή ότι θα μας έφερνε διεθνείς διακρίσεις. Και όμως. Μία ελληνική εταιρία, η EPEXYL, που εξειδικεύεται στην κατασκευή ξύλινων εργασιών για εμπορικά, δημόσια και ιδιωτικά έργα, ξεκίνησε με μόλις 15 εργαζόμενους, σε ένα κτίριο 500 τετραγωνικών. Σήμερα έφθασε να έχει 250 εργαζόμενους, εγκαταστάσεις 10.000 τ.μ. και γραφεία στην Αθήνα, Παρίσι, Λονδίνο και Νέα Υόρκη! Η εν λόγω εταιρία, αφού εφάρμοσε εργαλεία τεχνητής νοημοσύνης ώστε να κάνει τις εργασίες της στην Ελλάδα (αυτοματοποιημένα και με την ίδια ποιότητα που έδινε η χειροποίητη εργασία) με απευθείας σύνδεση στα εργοτάξια του εξωτερικού και μέσα από δίκτυο θυγατρικών που ανέπτυξε στο εξωτερικό, αξιοποίηση συνεργασιών, κατάφερε να έχει διεθνείς διακρίσεις και να δραστηριοποιηθεί σε projects παγκόσμιας ακτινοβολίας, σε τέσσερις ηπείρους (Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος, νέο δικαστικό μέγαρο των Παρισίων, πολλά έργα του Ρέντσο Πιάνο, Μουσείο Σύγχρονης Τέχνης της Ταϊπέι, Όπερες του Μυμбай στην Ινδία και του Ανόι στο Βιετνάμ κλπ). Και προσέξτε, ταυτόχρονα έλυσε και το πρόβλημα της απουσίας αρκετών έμπειρων τεχνιτών, μιας και οι νεότερες γενιές δεν διάλεγαν αυτού του είδους τα επαγγέλματα. Τώρα εφαρμόζει το ίδιο μοντέλο για κατασκευές με μάρμαρα και αλουμίνιο χρησιμοποιώντας και άλλες αντίστοιχες μικρές ελληνικές επιχειρήσεις.

Με αλλά λόγια αυτού του είδους η στρατηγική αυξάνει την επιχειρηματική επικράτεια της ελληνικής Μικρομεσαίας Επιχείρησης. Άρα γιατί να μην βοηθηθεί, μέσω ΕΣΠΑ και άλλες ευρωπαϊκές επιδοτήσεις, μια εταιρία για τέτοιου είδους ανοίγματος σε νέες αγορές και θα πρέπει όλη η στόχευση να επικεντρωθεί για επένδυση αμιγώς στην Ελλάδα; Έξω η αγορά είναι μεγαλύτερη και τα οφέλη είναι πολλαπλασιαστικά για την ελληνική οικονομία όταν εξαπλώνεται σε άλλες χώρες πάντα όμως με βάση ότι το αρχηγείο παραμένει στην Ελλάδα.

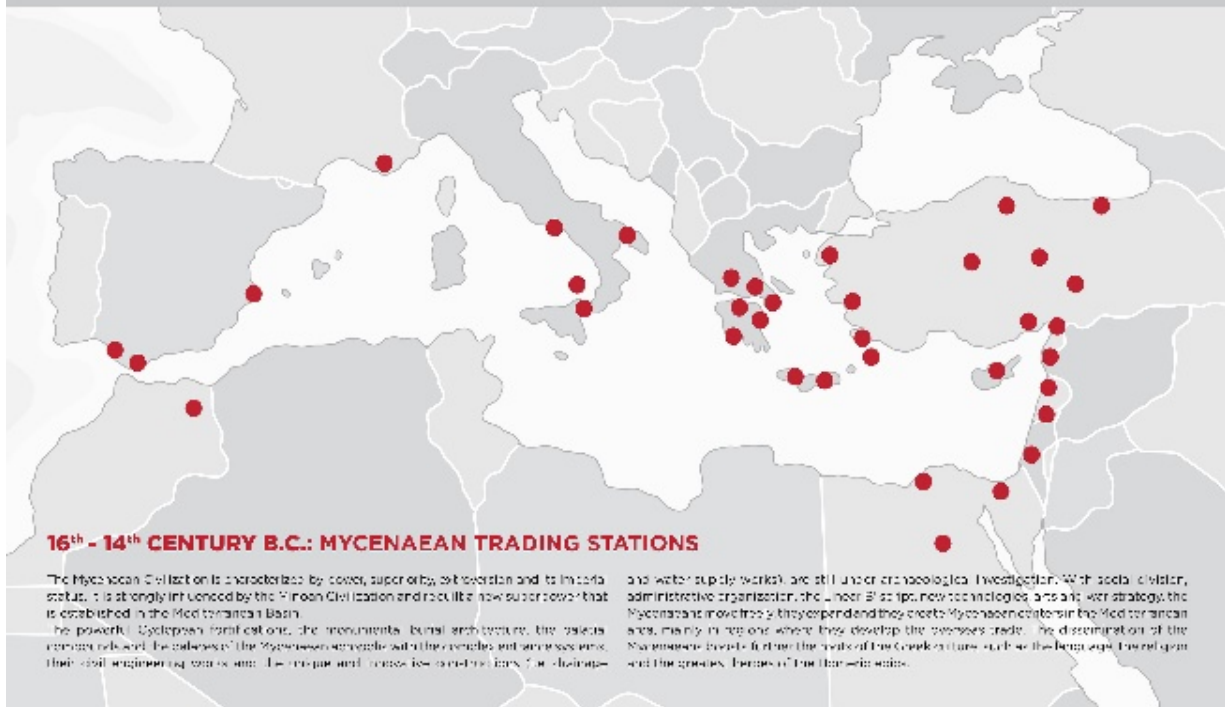
Αυτό το είδος εξωστρέφειας, δεν είναι πρωτόγνωρο για τους Έλληνες. Αποτελεί μέρος του DNA τους από αρχαιοτάτων χρόνων.

- Για αυτό έχετε «γεμίσει» μία από τις εταιρίες που δραστηριοποιείστε, τη THEON SENSORS, με έργα – χάρτες που αποτυπώνουν την εξωστρέφεια των Ελλήνων από αρχαιότατων χρόνων;

Ακριβώς. Μελετήσαμε πως λειτουργούσαν οι Έλληνες από τη μινωική και μυκηναϊκή περίοδο, την περίοδο του Α' & Β' αποικισμού, και την περίοδο της μακεδονικής αυτοκρατορίας, ενώσαμε τις γνώσεις αυτές και σε συνεργασία με αρχαιολόγο, δημιουργήσαμε χάρτες που αποτυπώνουν την εξωστρέφεια των Ελλήνων από την αρχαιότητα έως τη σύγχρονη εποχή.



Εξωστρέφεια Αρχ.Ελλήνων: μυκηναϊκός πολιτισμός



Εξωστρέφεια Αρχ.Ελλήνων: Α' & Β' Αποικισμός

Μέσα από αυτό το «ταξίδι» είδαμε ότι οι Έλληνες δεν ταξιδεύαν για να κάνουν μόνο εμπόριο, αλλά δημιουργούσαν εμπορικούς σταθμούς και δεσμούς με τις τοπικές κοινωνίες, εισχωρούσαν στις αγορές τους, έκαναν και αυτοί ένα είδος «αποβίβασης», ίδρυσαν αποικίες (Ιταλία, Σικελία, Μασαλία, Αίγυπτος, Εύξεινος Πόντος, Μικρά Ασία κλπ), εξαπλώναν τον πολιτισμό τους που αργότερα έμελλε να γίνει φάρος της δυτικής κουλτούρας. Αυτό το εμπορικό δαιμόνιο που μας πηγαίνει μπροστά χρειάζεται να το ξαναθυμηθούμε με όρους προσέγγισης επαναβιομηχανοποίησης δημιουργώντας ευνοϊκό επιχειρηματικό περιβάλλον και για να αξιοποιήσουμε τις δημιουργικές δυνάμεις των Ελλήνων, ιδιαίτερα των νεότερων γενιών, που διακρίνονται για τις υψηλούς επιπέδου δεξιότητες που διαθέτουν.

- **Κύριε Χατζημηνά, διευθύνετε έναν όμιλο εταιριών, το EFA GROUP, που δραστηριοποιείται στον τομέα της αεροδιαστημικής, άμυνας και ασφάλειας, και έχει εδραιωθεί σε περισσότερες από 50 χώρες παγκοσμίως. Ποια είναι τα σημαντικότερα νέα του Ομίλου και ποιες οι περαιτέρω δραστηριότητές του;**

Είμαστε ένας ελληνικός Όμιλος εταιριών, με παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών και παραγωγή στην Ελλάδα λογισμικού και προϊόντων υψηλής τεχνολογίας στον τομέα της αεροδιαστημικής, άμυνας και ασφάλειας. Η ιστορία του Ομίλου μας ξεκίνησε πριν από 25 σχεδόν χρόνια, μέσα στα οποία καταφέραμε να έχουμε εξαγωγές σε πάνω από 50 χώρες σε όλο τον κόσμο, να ιδρύσουμε

γραφεία στο Κέμπεν (Γερμανία), Άμπου Ντάμπι, Σιγκαπούρη και γραμμές συμπαραγωγής των προϊόντων μας σε Μέση και Άπω Ανατολή. Ευελπιστούμε φέτος να φθάσουμε συνολικά, για τα τελευταία 10 χρόνια, τα 500€ εκατ. σε εξαγωγές ελληνικής σχεδίασης προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα μας.

Τολμήσαμε να αποβιβαστούμε πριν από 2 μήνες και στη μεγάλη αγορά της Αμερικής μέσα από την ίδρυση της THEON SENSORS USA Inc. με έδρα το Άρλινγκτον - Βιρτζίνια των ΗΠΑ. Αξιοποιώντας την πολύχρονη παγκόσμια εμπειρία μας στο τομέα των διεθνών βιομηχανικών συνεργασιών, τολμάμε μέσα από την ίδρυση νέων εταιριών σε πολύ καίρια σημεία του πλανήτη να κάνουμε πράξη αυτά που πρεσβεύουμε, να μην εστιάζουμε μόνο σε απλές εξαγωγές, αλλά να αποβιβαζόμαστε στο εξωτερικό με επενδύσεις, ίδρυση εταιριών, δημιουργία συμπαραγωγών και στρατηγικών συνεργειών. Το αποτέλεσμα ήταν να πετύχουμε μια σύγχρονη ελληνική πρωτιά, εφόσον για πρώτη φορά μια ελληνική αμυντική βιομηχανία έφθασε να είναι πρώτη στον κόσμο, στον τομέα της (σε όργανα νυχτερινής όρασης, ενώ έπονται και τα όργανα θερμικής απεικόνισης). Ελπίζουμε σύντομα να τα καταφέρουμε το ίδιο και με την άλλη ελληνική εταιρία του Ομίλου μας, τη SCYTALYS.

Παράλληλα, αυτή τη στιγμή ο Όμιλος βρίσκεται σε διαδικασία περαιτέρω επέκτασης των επιχειρηματικών του δραστηριοτήτων εισερχόμενοι ταυτόχρονα στο βιομηχανικό τομέα της ασφάλειας μέσα από μια σειρά από στρατηγικές συνεργασίες που θα ανακοινωθούν στο άμεσα προσεχές χρονικό διάστημα και θα αφορούν τις εταιρίες THEON SENSORS, EFA VENTURES και SCYTALYS.

Η κεντρική ιδέα των νέων μας κινήσεων είναι η επαναβιομηχανοποίηση, όπου από το στάδιο της παροχής υπηρεσιών περνάμε πλήρως στο στάδιο βιομηχανικών και καινοτόμων εφαρμογών πάντα με βάση μας την Ελλάδα.

- **Μέσα από το δικό σας λοιπόν επιχειρηματικό παράδειγμα, ποιο είναι το μήνυμα που θέλετε να περάσετε;**

Μαγικές και εύκολες συνταγές δεν υπάρχουν. Θα πρέπει να δουλέψουμε σκληρά για να αναδείξουμε τις αξίες που έχουμε ως άνθρωποι και ως χώρα. Με σωστές συνεργασίες και «όσμωση» μεταξύ του «ελληνικού DNA, ταλέντου & επιχειρηματικότητας» και των καλύτερων σε παγκόσμιο επίπεδο συνεργατών - εταιριών στο βιομηχανικό τομέα, να διευρύνουμε με αυτοπεποίθηση τους διεθνείς δρόμους μας. Δρόμους που μπορούν και πρέπει να ακολουθήσουν ολόένα και περισσότερες ελληνικές εταιρίες από όλους τους κλάδους. Το μπορούμε.

Πηγή: iefimerida.gr - <https://www.iefimerida.gr/oikonomia/kristian-hatziminas-proedros-eene-group>