

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Θεσσαλονίκη, 04/05/2012

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το συνέδριο του ΣΕΒΕ: "Export Summit: roadmap to growth"

Με **επιτυχία** ολοκληρώθηκε το συνέδριο του ΣΕΒΕ: "**Export Summit: roadmap to growth**", με **400 συμμετέχοντες**, εκ των οποίων **29%** προήλθε από **παραγωγικές – μεταποιητικές επιχειρήσεις**, το **21%** από **υπηρεσίες**, το **17%** από **ερευνητικό – ακαδημαϊκό προσωπικό και φοιτητές**, το **10%** από **εμπορικές επιχειρήσεις**, το **9%** από **φορείς**, το **7%** από **τράπεζες** και το **7%** από **συμβουλευτικές επιχειρήσεις**. Το γεγονός ότι οι συμμετέχοντες ανήλθαν στον αριθμό των 400 **εξέπληξε θετικά** τον ΣΕΒΕ παρόλο που το συνέδριο πραγματοποιήθηκε δύο ημέρες πριν από τις εκλογές. Αυτό αποδεικνύει ότι **ο ιδιωτικός τομέας προχωρά απερίσπαστος μπροστά στις εξελίξεις**.

Στο **panel discussion** της πρώτης μέρας του συνεδρίου, 03 Μαΐου 2012, μετά την **εισήγηση** του Προέδρου του ΣΕΒΕ, κ. **Δημήτρη Λακασά** για την **Εθνική Στρατηγική Εξαγωγών**, συζητήθηκαν τα ακόλουθα από τους συμμετέχοντες:

Σύμφωνα με τον κ. **Μανώλη Βλαχογιάννη**, Α' Αντιπρόεδρο του ΕΒΕΘ, για τη διαμόρφωση της Εθνικής Στρατηγικής Εξαγωγών της ελληνικής οικονομίας θα πρέπει πρώτα να γίνει **αποτίμηση των δυνάμεών μας** αλλά και **αξιολόγηση του ανταγωνισμού**. Ο κ. Βλαχογιάννης στην παρέμβασή του παρουσίασε τον **δείκτη πολυπλοκότητας**, σύμφωνα με τον οποίο, ενώ η Ελλάδα στον δείκτη Αποκαλυπτόμενου Συγκριτικού Πλεονεκτήματος (RCA) κατατάσσεται στην **15^η** θέση σε παγκόσμιο επίπεδο, στον δείκτη πολυπλοκότητας κατατάσσεται στην **52^η**, γεγονός που ενισχύει τις θέσεις του ΣΕΒΕ για ανάγκη αύξησης της προστιθέμενης αξίας των ελληνικών εξαγωγών σε τεχνολογικό περιεχόμενο.

Στη εισήγησή του, ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος του ΣΕΒ, κ. **Χάρης Κυριαζής**, ανέφερε τα εξής: «Από την πληθώρα των θεμάτων που σχετίζονται με την προώθηση των εξαγωγών, θέλω επιλεκτικά να σταθώ σε τρία σημεία για τα οποία ο ΣΕΒ σχεδιάζει κάποιες δράσεις. Το πρώτο σημείο σχετίζεται με το **ανθρώπινο δυναμικό**. Μελέτες που διενήργησε ο ΣΕΒ και άλλοι φορείς έδειξαν ότι υπάρχει στην αγορά **έλλειψη καταρτισμένου ή και έμπειρου προσωπικού** για να βοηθήσει μία μεσαία επιχείρηση να διεισδύσει σε αγορά του εξωτερικού. Επομένως μία προσπάθεια αύξησης των εξαγωγών με ταχείς ρυθμούς και σε ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων θα πρέπει να ξεπεράσει αυτό το συγκεκριμένο εμπόδιο. Το δεύτερο σημείο είναι η **πληροφόρηση** και η **δικτύωση στον τόπο προορισμού**. Οι **δημόσιες υποδομές** και **δομές υποστήριξης** είναι **σίγουρα ελλιπείς** και επομένως ο ιδιωτικός τομέας πρέπει να καλύψει αποτελεσματικά αυτό το κενό. Σήμερα η **έλλειψη ρευστότητας** επηρεάζει σημαντικά και την εξαγωγική δραστηριότητα. Έτσι, το τρίτο σημείο αφορά στην **αξιοποίηση σύγχρονων εργαλείων χρηματοδότησης** για τη **στήριξη των εξαγωγικών προσπαθειών**. Και για τα τρία σημεία, δηλαδή κατάρτιση προσωπικού, δομές υποστήριξης και δικτύωσης και χρηματοδότηση, ο ΣΕΒ χτίζει αυτή την εποχή κάποιες πρωτοβουλίες που θα δημοσιοποιηθούν στο προσεχές διάστημα».

Στη συνέχεια, ο κ. **Κωνσταντίνος Λαμπρινόπουλος**, Πρόεδρος της ΕΕΔΕ, τόνισε ότι: 1) **Δεν έχουμε να περιμένουμε τίποτα από το κράτος**, 2) **Ο**

επιχειρηματικός κόσμος της χώρας θα πρέπει να είναι **ενωμένος**, 3) Πρέπει να αλλάξουμε στάση ως λαός, να ξεχάσουμε ό,τι ξέραμε μέχρι τώρα, να ξεφύγουμε από το «**εγώ της ευμάρειας**», να περάσουμε στο «**εγώ της κρίσης**» για να φτάσουμε στο «**εγώ της ελπίδας**».

Σύμφωνα με τον κ. **Νικόλαο Μπακατσέλο**, Πρόεδρο του Ελληνοαμερικανικού επιμελητηρίου Βορείου Ελλάδος, βασικές συνισταμένες των στόχων και του επιχειρησιακού σχεδίου που πρέπει να τονιστούν, είναι οι εξής:

- 1) **Ενίσχυση της εξωστρέφειας:** Υποκατάσταση εισαγωγών – Αύξηση εξαγωγών
- 2) **Μεταφορά πόρων** (εργασία – κεφάλαιο) από κλάδους εσωστρεφείς προς κλάδους εξωστρεφείς
- 3) **Ρευστότητα** που θα διοχετευθεί στην οικονομία. Η επανακεφαλαιοποίηση των τραπεζών πρέπει να συνοδευθεί από ένα σύστημα κινήτρων/αντικινήτρων που θα ευνοεί τις τράπεζες εκείνες που διοχετεύουν ρευστότητα στις φερέγγυες επιχειρήσεις
- 4) **Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας** με: μείωση του σχετικού κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος, αύξηση της ολικής παραγωγικότητας και μείωση των σχετικών τιμών
- 5) **Βελτίωση της αποτελεσματικότητας του Κράτους**
- 6) **Μείωση του μεγέθους του Κράτους**
- 7) **Επενδύσεις ως βασικότερος παράγοντας για την ανάπτυξη.** Το ΕΣΠΑ θα στηρίξει τις επενδύσεις σε υποδομές
- 8) **Μείωση της εξάρτησης των επιχειρήσεων από το Κράτος**

Ο Πρόεδρος του ΣΒΒΕ κ. **Νικόλαος Πέντζος** κατά τη διάρκεια της τοποθέτησης του τόνισε ότι προσδοκά με την **ολοκλήρωση της εκλογικής διαδικασίας**, επιτέλους το πολιτικό σύστημα να **αφυπνιστεί** και **ο τρόπος διακυβέρνησης ν' αλλάξει**, έτσι ώστε να μπορούμε ν' αναφερθούμε στην επίλυση μέρους των προβλημάτων και στην **υιοθέτηση ενός στρατηγικού σχεδίου** για τις **εξαγωγές** με ενδεδειγμένη φιλοσοφία και όραμα που θα συνάδει με τις πραγματικές ανάγκες του επιχειρηματικού κόσμου. Σήμερα, επεσήμανε ο κ. Πέντζος, **ο ιδιωτικός τομέας έχει αφηθεί στο έλεος του Θεού** και δεν ικανοποιούνται οι **πραγματικές ανάγκες των επιχειρήσεων**, γεγονός που απειλεί υγιείς επιχειρήσεις και εκτοξεύει την ανεργία.

Ο Αντιπρόεδρος της ΕΣΕΕ, κ. **Κωνσταντίνος Χαντζαρίδης**, τόνισε ότι πρωταρχικός στόχος είναι να κρατήσουμε την αγορά και τις επιχειρήσεις σε λειτουργία για την εξωστρέφεια. Σύμφωνα με τον κ. Χαντζαρίδη, πρώτος στόχος είναι η **επιβίωση**, δεύτερος η **σταθεροποίηση** και τρίτος η **ανάπτυξη**. Είναι αναγκαίο ένα οικονομικό και φορολογικό περιβάλλον για να «σταθεί» η επιχειρηματικότητα, ενώ η εξωστρέφεια θα πρέπει να στοχεύσει στους κλάδους όπου μπορούμε να έχουμε άμεσα αποτελέσματα.

Στην παρέμβασή του ο κ. **Αθανάσιος Τζήκας**, Πρόεδρος του ΣΕΠΕ και Διευθύνων Σύμβουλος της ΔΕΘ, τόνισε ότι η **εξωστρέφεια**, σε συνδυασμό με τις **νέες τεχνολογίες** και την **καινοτομία** θα πρέπει να αποτελέσει τη «**σημαία**» της χώρας μας στο διεθνές περιβάλλον, κάτι το οποίο έχουμε τώρα την τελευταία ευκαιρία να πράξουμε και μπορούμε να κάνουμε την Ελλάδα ανταγωνιστική όπως πρέπει να είναι.

Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα ήταν η ομιλία του καθηγητή **Παναγιώτη Κορλίρα**, Προέδρου και Επιστημονικού Διευθυντή του ΚΕΠΕ, στο δείπνο που παρέθεσε ο ΣΕΒΕ στους συμμετέχοντες του συνεδρίου στο τέλος της πρώτης ημέρας. Θέμα της ομιλίας του κ. Κορλίρα ήταν η «**Προοπτική εξόδου από την κρίση**», ενώ τόνισε χαρακτηριστικά

ότι: «Εσείς, ως εξαγωγικές επιχειρήσεις, έχετε **μεγάλο μερίδιο ευθύνης για την ανάταξη** της οικονομίας μας, με την προϋπόθεση ότι το **κράτος θα επιδείξει συνέπεια** και θα **υιοθετήσει ένα σταθερό φορολογικό σύστημα**. Όσοι πιστεύουμε στην προοπτική αυτής της χώρας, παραμένοντας στην προστατευόμενη ζώνη του ευρώ, **πρέπει να παλέψουμε** ώστε να αφαιρέσουμε επιχειρήματα από εκείνους που, λόγω κοντόφθαλμου συμφέροντος, θέλουν να μας εξωθήσουν. **Είναι στο χέρι μας**».

Η δεύτερη μέρα του συνεδρίου ξεκίνησε με τη συζήτηση στρογγυλής τράπεζας με θέμα «**Βελτίωση της ανταγωνιστικής λειτουργίας των επιχειρήσεων: πληροφόρηση – χρηματοδότηση – ανθρώπινο δυναμικό**» που **συνδιοργάνωσαν** ο ΣΕΒ και ο ΣΕΒΕ. Ο **Δρ. Γιώργος Ξηρογιάννης**, Συντονιστής, Μονάδα Καινοτομίας & Εξωστρέφειας, ΣΕΒ, ανέδειξε τα βασικά συστατικά ενός **σχεδίου ανάπτυξης της εξαγωγικής ωριμότητας των ελληνικών επιχειρήσεων**. Το σχέδιο εκπονήθηκε από τον ΣΕΒ σε συνεργασία με τον ΣΕΒΕ.

Ο Δρ. Ξηρογιάννης εξήγησε πως με το σχέδιο αυτό η **εξαγωγική ωριμότητα** των επιχειρήσεων μπορεί να **βελτιωθεί** μέσα από την ενσωμάτωση **καινοτομίας** σε όλο τον κύκλο της **επιχειρηματικότητας** και την **εξειδίκευση των δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού** σε θέματα εξαγωγικού εμπορίου. Επίσης, τόνισε τα οφέλη ευέλικτων δομών **στρατηγικής πληροφόρησης** προσαρμοσμένων στις διαφοροποιημένες και διαστρωματωμένες ανάγκες των εξωστρεφών επιχειρήσεων. Τέλος, ανέδειξε την ανάγκη στροφής από τις **παραδοσιακές κρατικές ενισχύσεις** σε ειδικού τύπου δανειακά προϊόντα, **προϊόντα εγγυοδοσίας** και **κεφαλαιοδότησης**.

Στη συνέχεια ο **Δρ. Gian Carlo Bertoni**, Πρόεδρος, ASSOCORCE – International Trade Development Association, Promotion and Marketing Dep., SIMEST SpA, ο **κ. Hasse Karlsson**, Πρόεδρος, International Association of Trade Training Organisations (IATTO), ο **κ. Γιώργος Μοσχοβάκης**, Εμπορικός Διευθυντής KLEEMANN AEBE και η κα **Μιχαέλα Μπαλή**, εκπρόσωπος του Germany Trade & Invest ανέπτυξαν εδραιωμένες πρακτικές στήριξης του εξαγωγικού δυναμικού από την Ιταλία, τη Σουηδία, την Ελλάδα και τη Γερμανία (με έμφαση στις ΜΜΕ). Η συζήτηση ολοκληρώθηκε με τοποθετήσεις των ομιλητών σε **ερωτήματα** αναβάθμισης της ανταγωνιστικής ικανότητας των επιχειρήσεων με οδηγό την εξωστρέφεια.

Στη συνέχεια ακολούθησαν τα **τρία πρακτικά workshops για τις εξαγωγές**.

Το **workshop «Διεθνείς Πωλήσεις και μάρκετινγκ»**, συντόνισε ο σύμβουλος επιχειρήσεων, κ. **Τάσος Κυριακίδης**. Σύμφωνα με τον κ. Κυριακίδη, η ανάπτυξη των εξαγωγών στη νέα εποχή στηρίζεται σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες στα εξής:

- Έρευνα αγοράς και προτιμήσεων καταναλωτών
- Έρευνα και ανάπτυξη νέων προϊόντων
- Branding – που δημιουργείται πλέον οικονομικότερα μέσω των social media
- Ηλεκτρονικές πωλήσεις
- Χρήση ηλεκτρονικής τεχνολογίας, mobile marketing μέσω smartphones, ipad κλπ
- Συνεργασία με πανεπιστήμια & ερευνητικά κέντρα
- Συνεργασία με συμβούλους σε εξειδικευμένα θέματα εξαγωγικού μάρκετινγκ

Σε αυτή την κατεύθυνση, αναπτύχθηκαν οι εξής ενότητες: 1) **ανάπτυξη νέων προϊόντων**, με εισηγητές τους: κ. **Δημήτρη Καραβασιλή**, Δ/ντα Σύμβουλο, DK

Consultants, κ. **Θάνο Τζιρίτη**, Εκτελεστικό Αντιπρόεδρο, ISOMAT, Δρ. **Νικόλαο Μουσιόπουλο**, Αντιπρόεδρο της Διοικούσας επιτροπής, ΔΙΠΑΕ, 2) **branding**, με εισηγητές τους: Δρ. **Νικόλαο Δημητριάδη**, Δ/ντα σύμβουλο, Touchpoint, κ. **Χρήστο Χέλημη**, Δ/ντα σύμβουλο, Colibiri. 3) **προώθηση προϊόντων (& μέσω του διαδικτύου)**, με εισηγητές τους: κ. **Δημήτρη Κόσσυφα**, Head of Domestic Sales, Google, κ. **Σταύρο Μένεγο**, R&D Director, Entersoft, κ. **Βαγγέλη Γεροβασιλείου**, Δ/ντα σύμβουλο, Κτήμα Γεροβασιλείου,.

Στο τέλος του workshop έγινε παρουσίαση της **online πλατφόρμας «Made in Greece»**, από την κα. Αθηνά Παπαλέξη.

Στο **workshop «Διεθνοποιημένα εφοδιαστικά δίκτυα»**, στο οποίο ήταν **συντονιστής ο Καθηγητής Ελευθέριος Ιακώβου**, Πρόεδρος στην Ελληνική Εταιρεία Logistics B. Ελλάδος αναπτύχθηκαν τα θέματα: 1) **πρόσβαση σε globalized intermodal supply chain networks**, με εισηγητές: κ. Κωνσταντίνο Γκρίνια, Διευθυντή Ανάπτυξης, ΟΛΗΓ, κ. Thorsten Biermann, Δ/ντα Σύμβουλο, Express-Interfracht, 2) **ευκαιρίες για ανάπτυξη μέσω πρόσβασης σε global supply chain networks**, με εισηγητές: κ. Θεόδωρο Πρίντζη, Πρόεδρο & Δ/ντα Σύμβουλο, Seaway Forwarding & Logistics, κ. Κωστή Σούκουλη, Δ/ντα Σύμβουλο, DHL Freight, 3) **ο ρόλος της διαχείρισης εφοδιαστικής αλυσίδας στην κερδοφορία της επιχείρησης**, με εισηγητή τον Καθηγητή Ελευθέριο Ιακώβου.

Σύμφωνα με τον καθηγητή κ. Ιακώβου συμπερασματικά από το workshop προέκυψαν τα ακόλουθα: **«Δείξαμε στον Έλληνα εξαγωγέα όλα τα πλεονεκτήματα που παρέχει μια 3PL εταιρία για πρόσβαση σε παγκοσμιοποιημένα εφοδιαστικά δίκτυα**, μιας και προτρέπει τον εξαγωγέα να δικτυωθεί εύκολα και χωρίς ρίσκο. Συγκεκριμένα, οι 3PL εταιρίες παρέχουν για τον Έλληνα εξαγωγέα: 1) **One stop shop υπηρεσίες** (φορολογική εκπροσώπηση, εκτελωνισμό, μεταφορά, αποθήκευση σε παγκόσμια κλίμακα, 2) **κεντρικοποίηση υπηρεσιών**, 3) **πρόσβαση σε τελευταία λέξη τεχνολογίας ICT εργαλεία** (track and trace visibility εμπορευμάτων) και χρηματοοικονομική σταθερότητα και ευρωστία. Πρόσθετα, αναγνωρίζοντας ότι μόλις το 8,5% των ελληνικών εξαγωγών είναι προς την Άπω Ανατολή, δόθηκαν συγκεκριμένα εργαλεία και παραδείγματα που θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει ο Έλληνας Εξαγωγέας για να εξαγει στην Άπω Ανατολή. Τα βήματα που θα πρέπει να ακολουθηθούν για την πρόσβαση στα διεθνοποιημένα δίκτυα περιλαμβάνουν: 1) **έρευνα αγοράς**, 2) **μελέτη ικανότητα αύξησης της παραγωγής**, 3) **επανασχεδιασμό της εφοδιαστικής αλυσίδας σε συνεργασία με 3PL εταιρίες**, 4) **οριστικοποίηση των διαδικασιών και συμφωνία με τον διαμεταφορέα**, 5) **αποστολή των εμπορευμάτων και παρακολούθηση της προόδου**. Για όλα τα παραπάνω είναι απαραίτητη η εμπιστοσύνη μεταξύ του εξαγωγέα και του 3PL provider, ενώ πρόσθετα ο Έλληνας εξαγωγέας πρέπει να συνειδητοποιήσει ότι οι χαμηλότερου κόστους υπηρεσίες εφοδιαστικής αλυσίδας δεν οδηγούν κατ' ανάγκη σε αυξημένη κερδοφορία.

Τελειώνοντας αναφερθήκαμε στο ρόλο των logistics τόσο στη μείωση του μεταφορικού κόστους των εξαγωγών. Τεκμηριώθηκε από μελέτες της **Παγκόσμιας Τράπεζας** και του **ΟΟΣΑ**, ότι η ποιότητα των υπηρεσιών logistics επηρεάζει την ποσότητα των μεταφερόμενων αγαθών, περισσότερο από την απόσταση και το μεταφορικό κόστος. Συγκεκριμένα **1 πρόσθετη μέρα** που απαιτείται για την **ολοκλήρωση των σχετικών διαδικασιών μειώνει τον όγκο των εξαγωγών κατά 4%**, άρα **1 πρόσθετη μέρα που το εμπόρευμα είναι σε αναμονή σε ένα λιμάνι, έχει μεγαλύτερη επίπτωση στις εξαγωγές της χώρας από 1 παραπάνω μέρα**

που απαιτείται για τη θαλάσσια μεταφορά. Η μελέτη Doing Business 2012 της Παγκόσμιας Τράπεζας αναφέρει ότι απαιτούνται κατά μέσο όρο 20 ημέρες για την ολοκλήρωση των διαδικασιών εξαγωγής εμπορεύματος από την Ελλάδα: 14 μέρες για τη συμπλήρωση 5 απαιτούμενων εγγράφων, 2 μέρες για εκτελωνισμό, 2 μέρες για χερσαία μεταφορά και 2 μέρες στο λιμένα εξόδου, με σχετικό κόστος ανά 20ποδο container \$1.153. Οι απαιτούμενες παρεμβάσεις πρέπει να είναι ολιστικές, να έχουν τη συναίνεση των κοινωνικών εταίρων και θα πρέπει να εστιάζουν σε υποδομές, συστήματα πληροφορικής τελωνείων (single window), τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών logistics και τέλος τη βελτίωση της προβλεψιμότητας και αξιοπιστίας των εφοδιαστικών αλυσίδων».

Σο **workshop «Διεθνής Χρηματοδότηση»**, με συντονιστή τον Πρόεδρο & Διευθύνοντα Σύμβουλο της Capital Markets Experts SA, κ. Βασιλή Μάργαρη παρουσιάστηκαν τέσσερα sessions:

Στο **πρώτο session**, ο κ. **Αθανάσιος Ταντανόζης**, Sales Manager, Corporate Transaction Banking, Eurobank EFG, παρουσίασε τα **προγράμματα** και την **εμπλοκή της EFG Eurobank** στο θέμα της **προώθησης των εξαγωγών** και της ενίσχυσης των εξαγωγικών επιχειρήσεων.

Στο **δεύτερο session**, ο καθηγητής κ. **Παναγιώτης Αλεξάκης** παρουσίασε το πλαίσιο δημιουργίας ενός **πρωτοποριακού fund χρηματοδότησης εξαγωγικών επιχειρήσεων**, στο κεφάλαιο του οποίου θα μπορούν να συμμετέχουν και οι ίδιες οι εταιρίες εκχωρώντας μέρος των μετοχών τους.

Στο **τρίτο session**, ο Managing Partner της Emerging Markets Experts Ltd (CY), κ. **Κωνσταντίνος Μπακάλμπασης**, παρουσίασε το πλαίσιο των δράσεων για την **εύρεση ενός στρατηγικού επενδυτή**.

Στο **τέταρτο session**, με θέμα την **ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων**, η κ. **Λυδία Μουρατίδου**, Προϊσταμένη του ΟΑΕΠ στο υποκατάστημα Θεσ/νίκης παρουσίασε το **νέο Πρόγραμμα «ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ»**, το οποίο αποτελεί ένα συνδυασμό ασφάλισης και χρηματοδότησης των εξαγωγικών πιστώσεων που παρέχουν οι Έλληνες εξαγωγείς σε αγοραστές του εξωτερικού. Το session έκλεισε ο κ. **Αλέξανδρος Γαβριήλογλου**, Βοηθός Γενικού Διευθυντή της Euler Hermes Emporiki, ο οποίος ανέλυσε τα **πλεονεκτήματα της ασφάλισης πιστώσεων** και τις **δυνατότητες ανάπτυξης και χρηματοδότησης** των εξαγωγών σε συνδυασμό με την ασφάλιση πιστώσεων.

Στο κλείσιμο του συνεδρίου, ο Γεν. Διευθυντής της Ελληνικής Εταιρείας Διοίκησης Επιχειρήσεων, κ. **Αθανάσιος Ρούλιας** ήταν εισηγητής στην ενότητα με θέμα: **«Ενίσχυση του Ανθρώπινου δυναμικού των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα εξωστρέφειας»**.

Χορηγοί του Συνεδρίου ήταν οι: ΔΕΘ Α.Ε, Interexpo, Google, EFG Eurobank, Deloitte, Chartis, DHL, ΟΑΕΠ, Euler Hermes Emporiki, Alumil, ΚΕΠΑ, Capital Markets Experts S.A, DK Consultants, ICAP, Isomat, ΜΕΒΓΑΛ, AST, Κτήμα Γεροβασιλείου, Λιάπης Α.Ε Οίκος Σοκολάτας, Olympia Electronics, HYATT Regency Thessaloniki.

ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΚΛΗΣΗ ΝΑ ΔΗΜΟΣΙΕΥΘΕΙ Ή ΝΑ ΜΕΤΑΔΟΘΕΙ

Πληροφορίες: Τάνια Ζιάκα, tz@seve.gr
Αυτό το δελτίο τύπου βρίσκεται στο www.seve.gr