

Γιώργος Χαραλαμπίδης

# «Κινητήριος μοχλός» οι εξαγωγές

Ο ιδιωτικός τομέας και κυρίως ο παραγωγικός είναι ο μόνος που μπορεί να επεκταθεί και εκτός συνόρων, διατηρώντας ή και αυξάνοντας τις θέσεις εργασίας στην παραγωγή και φέρνοντας συνάλλαγμα από τις εξαγωγές.

Συνέντευξη στη  
Μιλένα Μπαχαρνίκου



«Οι ευκαιρίες πάντα υπάρχουν, ακόμα και σε ένα δύσκολο περιβάλλον, αρκεί να έχεις τις δυνατότητες να τις εκμεταλλευτείς. Και οι ελληνικές εταιρείες παραγωγής έχουν το πλεονέκτημα των εξαγωγών για να συντηρηθούν και να επιβιώσουν, ακόμα και να αναπτυχθούν» λέει στον «θ» ο κ. Γιώργος Χαραλαμπίδης, υπεύθυνος εξαγωγών της εταιρείας Cherbros / Αφοί Κ. Χερουβείμ ΑΒΕΕ.

Σύμφωνα με τον κ. Γιώργο Χαραλαμπίδη, υπεύθυνο εξαγωγών της εταιρείας Cherbros / Αφοί Κ. Χερουβείμ ΑΒΕΕ, ο μόνος τρόπος για την ανάπτυξη των ελληνικών εταιρειών είναι η σωστή στελέχωση και οργάνωση, η επαγγελματική λειτουργία και η «στροφή» στην ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών. Θα πρέπει όμως, σύμφωνα με τον ίδιο, το κράτος να σταθεί αρωγός σε αυτές τις προσπάθειες, να τις ενισχύσει και να τις διευκολύνει. Και αυτό διότι πολλές παραγωγικές επιχειρήσεις, ενώ διαθέτουν το προϊόν και τις ικανότητες για εξαγωγή, δεν διαθέτουν την εμπειρία στη μελέτη και στη διείσδυση σε άλλες αγορές.

– Ποια είναι τα προϊόντα της εταιρείας σας που προωθείτε περισσότερο αυτή την περίοδο, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό;

– Η εταιρεία Cherbros SA που υπάρχει στην ελληνική αγορά από το 1952 δραστηριοποιείται στην παραγωγή ορειχάλκινων εξαρτημάτων

κολητών και βιδωτών για χάλκινη σωλήνα, κατέχοντας μία από τις πρώτες θέσεις.

Σήμερα έχει διευρύνει τον κατάλογό της, παράγοντας ορειχάλκινα εξαρτήματα για PEX και PEX-AL-PEX. Η πλήρης γκάμα ορειχάλκι-

νων (μαζί με τα σφαιρικά και τα εξαρτήματα θέρμανσης), η ποιότητα (κατοχυρωμένη με διεθνή πιστοποιητικά) και οι ανταγωνιστικές τιμές συντελούν στο να διατηρείται η θέση μας στην ελληνική αγορά και να διευκολύνεται η διείσδυσή μας στις αγορές του εξωτερικού.

– Με δεδομένο ότι έχει διευ-

ρυνθεί η αγορά της ύδρευσης και της θέρμανσης στη χώρα μας, πώς βλέπετε τις πωλήσεις και ποιοι παράγοντες θεωρείτε ότι διαμορφώνουν τη σημερινή εικόνα της αγοράς;

– Η δύσκολη οικονομική κατάσταση που επικρατεί σήμερα στην Ελλάδα – αλλά και

ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών.

– Σύμφωνα με πρόσφατη δήλωση του προέδρου του ΣΕΒΕ κ. Λακασά, «κινητήριος μοχλός για την οικονομική ανάπτυξη της χώρας είναι πλέον καθαρά ο ιδιωτικός τομέας, και ειδικά οι παραγωγικές και εξαγωγικές επιχειρήσεις». Πώς βλέπετε να λειτουργεί αυτό στην πράξη;

– Θα συμφωνήσω απόλυτα. Ο ιδιωτικός τομέας και μάλιστα ο παραγωγικός, μπορεί να συμβάλει στην ομαλοποίηση και στην ανάπτυξη της αγοράς.

Είναι ο μόνος κλάδος που μπορεί να επεκταθεί και εκτός συνόρων, διατηρώντας ή και αυξάνοντας θέσεις εργασίας στην παραγωγή και φέρνοντας συνάλλαγμα από τις εξαγωγές. Θα πρέπει όμως, όπως προείπα, το κρά-

## Ο ιδιωτικός τομέας μπορεί να συμβάλει στην ομαλοποίηση και στην ανάπτυξη της αγοράς

– Με δεδομένο ότι έχει διευ-

σε όλες τις ευρωπαϊκές αγορές – και που αναμένεται να συνεχιστεί για αρκετό καιρό ακόμη, δυσκολεύει τη δυνατότητα ανάπτυξης του ιδιωτικού τομέα.

Ο μόνος τρόπος για την ανάπτυξη των εταιρειών είναι η σωστή στελέχωση και οργάνωση, η επαγγελματική λειτουργία και η «στροφή» στην



Από τη συμμετοχή  
της έκθεσης  
του Βελγίου και  
της Τσεχίας



τος να σταθεί αρωγός σε αυτές τις προσπάθειες, να τις ενισχύσει και να τις διευκολύνει. Και αυτό είναι αναγκαίο διότι πολλές παραγωγικές επιχειρήσεις, ενώ διαθέτουν το προϊόν και τις ικανότητες για εξαγωγή, δεν διαθέτουν την εμπειρία στη μελέτη και στη διείσδυση σε άλλες αγορές.

– Τι θα μπορούσε να γίνει στο άμεσο μέλλον για να γίνουν τα συστήματα θέρμανσης πιο φιλικά προς το περιβάλλον;  
– Υπάρχουν πολλοί ευρωπαϊκοί και διεθνείς νόμοι για την παραγωγή προϊόντων φιλικών προς το περιβάλλον. Δυστυχώς στην ελληνική αγορά, μέχρι και σήμερα, πολλές επιχειρήσεις «θυσιάζουν» στο βωμό της α-

νταγωνιστικότητας τους νόμους αυτούς, που έτσι κι αλλιώς δεν είναι περιοριστικοί. Σ' αυτό βοηθάει και η αγοραστική συμπεριφορά του καταναλωτή, που αρχίζει ευτυχώς να αλλάζει. Για όποιον όμως θέλει να εξαγάγει, είναι μονόδρομος η ποιότητα και η παραγωγή σύμφωνα

διαγράφονται στο άμεσο μέλλον και πόσο αναμένεται να επηρεάσουν τη ζωή μας στην Ελλάδα;

– Οι εξελίξεις, δυστυχώς, προδιαγράφουν πιο δύσκολο το μέλλον. Η ανάπτυξη που χρειάζεται για να αναζωπυρωθεί η ελληνική αγορά δεν φαίνεται να έρχεται

γωγής έχουν λοιπόν το πλεονέκτημα των εξαγωγών για να συντηρηθούν και να επιβιώσουν, ακόμα και να αναπτυχθούν. □

## Πολλές παραγωγικές επιχειρήσεις δεν διαθέτουν την εμπειρία στη μελέτη και στη διείσδυση σε άλλες αγορές

με τις ευρωπαϊκές και διεθνείς οικολογικές προδιαγραφές. Η Cherbros, εδώ και χρόνια, ακολουθεί τις προδιαγραφές αυτές κατέχοντας όλα τα απαραίτητα πιστοποιητικά.

– Ποιες είναι οι εξελίξεις που

σύντομα, με αποτέλεσμα να κινδυνεύει να συρρικνωθεί ακόμα περισσότερο. Βέβαια, οι ευκαιρίες πάντα υπάρχουν, ακόμα και σε ένα τόσο δύσκολο περιβάλλον. Αρκεί να έχεις τις δυνατότητες να τις εκμεταλλευτείς. Οι ελληνικές εταιρείες παρα-



Πιστοποιητικό συμμετοχής στην έκθεση της Μόσχας

## Προφίλ

Η ανάπτυξη της εξαγωγικής δραστηριότητας αποτελεί και για το 2012 έναν από τους βασικούς στόχους της ελληνικής βιομηχανίας ορειχάλκινων εξαρτημάτων ύδρευσης και θέρμανσης Cherbros / Αφοί Κ. Χερουβείμ ΑΒΕΕ.

Από τον Ιανουάριο του 2011 μέχρι και τα μέσα του 2012 έχει εκπονηθεί ένα πρόγραμμα συμμετοχών σε 12 διεθνείς εκθέσεις, καθώς και συμμετοχές σε επιχειρηματικές αποστολές. Η εξαγωγική δραστηριότητα της Cherbros θεωρείται πετυχημένη, έχοντας ξεπεράσει το 16% του συνολικού τζίρου του 2011.

Μέρος του εγχειρήματος αυτού χρηματοδοτείται από το πρόγραμμα του

ΕΣΠΑ 2007 - 2013 «Εξωστρέφεια – Ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων».

Τομείς επένδυσης για την εξωστρέφεια της εταιρείας είναι η επικοινωνία με έντυπο και ηλεκτρονικό υλικό, οι πιστοποιήσεις προϊόντος και η αγορά μηχανημάτων.

Μέσω αυτών των «εργαλείων» δημιουργείται προστιθέμενη αξία στα προϊόντα της εταιρείας Cherbros.

Την τελευταία δεκαετία, επίσης, η εταιρεία έχει επενδύσει πάνω από 1.500.000 ευρώ σε σύγχρονο εξοπλισμό, με αποτέλεσμα να είναι στην Ελλάδα η μοναδική καθετοποιημένη παραγωγή και ικανή να μπορεί να ανταποκριθεί στις ανάγκες της ευρω-

παϊκής αγοράς. Η Cherbros διασφαλίζει την ποιότητα στις υπηρεσίες της με το BS EN ISO:9001:2008 και διαθέτει για τα προϊόντα της 10ετή εγγύηση, καθώς και πρόγραμμα αστικής ευθύνης της Allianz, καλύπτοντας όλη τη γεωγραφική περιοχή της Ευρώπης. Σήμερα, η Cherbros / Αφοί Κ. Χερουβείμ ΑΒΕΕ δραστηριοποιείται σε Ρουμανία, Αλβανία, Βέλγιο, Ουκρανία, Τσεχία, Κύπρο κ.ά.

Στόχοι για το 2012 είναι να αποτελέσουν οι εξαγωγές το 30% του κύκλου εργασιών, να ενισχυθεί η αναγνωρισιμότητα του σήματος Cherbros στις υπάρχουσες αγορές, καθώς και να επιτευχθεί διείσδυση σε νέες αγορές.