

Κυρίες και κύριοι αγαπητοί φίλοι,

Πρόσφατα, βιώσαμε μια πρωτόγνωρη κυβερνητική ασάφεια και αστάθεια. Με δεδομένο το πολιτικό και οικονομικό περιβάλλον, εν πολλοίς καθορισμένο από εξωτερικούς παράγοντες, υπήρξε αδυναμία για τον άμεσο σχηματισμό κυβέρνησης, παράλληλη την βούληση της συντριπτικής πλειοψηφίας του Ελληνικού λαού, των μεγάλων κομμάτων και των Ευρωπαίων εταίρων μας.

Ποιά ήταν η αιτία αυτού του πολιτικού θεάτρου του παραλόγου; Κατά την γνώμη μου το έλλειμα εμπιστοσύνης.

Ας έλθουμε τώρα να αντιστοιχίσουμε αυτή την κατάσταση με το χώρο των επιχειρήσεων. Η πρωτόγνωρη κρίση που βιώνουμε έχει σαφέστατο αντίκτυπο στην λειτουργία και βιωσιμότητα των επιχειρήσεών μας. Επομένως το κοινωνικό, οικονομικό περιβάλλον που κινούμαστε είναι κι εδώ καθορισμένο από εξωτερικούς παράγοντες. Η προτροπή στις ΕΕΔΕ στις εκδηλώσεις του CEO Summit πέρσι και φέτος είναι να δημιουργήσουμε το μέλλον μόνοι μας και να προδράσουμε στηριγμένοι σε όλο και λιγότερα μέσα και με όλο και λιγότερα εφόδια αντλώντας παραδείγματα από εμπειρίες και πετυχημένες εφαρμογές στην Ελλάδα και σε όλο τον κόσμο.

Ετσι για τον καθ'ένα από μας που δεν θέλει να μείνει απαθής ανοίγει ο ορίζοντας σκέψεων και δράσεων για την πορεία των επιχειρήσεών μας.

Οι επιχειρήσεις μας, όπως αντιλαμβάνεστε, έχουν κληθεί να ανταποκριθούν και να λειτουργήσουν πιο αποτελεσματικά, αξιοποιώντας τους πόρους τους και βελτιστοποιώντας τις μεθόδους και τις διαδικασίες τους προκειμένου να επιτύχουμε τα καλύτερα αποτελέσματα που θα οδηγήσουν στην έξοδο από την κρίση και στην μελλοντική ανάπτυξη. Κάθε επιχείρηση υπενθυμίζω αποτελεί μικρογραφία της κοινωνίας με τα προτερήματα και τις αδυναμίες της.

Το κερδοφόρο παρελθόν δεν καλύπτει τις αδυναμίες του παρόντος και το DNA του πολυμήχανου Έλληνα δεν βοηθά με το δεν βαριέσαι αδερφέ κάτι θα γίνει, ούτε με τον μοναχικό δρόμο της Οδύσσειας γιατί οι πιθανότητες είναι να έχουμε την τύχη των συντρόφων του Οδυσσέα. Χρειάζεται να υπερβούμε τους εαυτούς μας εγκαταλείποντας την καχυποψία, να προσαρμοστούμε στις νέες συνθήκες αγοράς να λειτουργήσουμε όλοι μαζί με εφευρετικότητα, ρεαλισμό και εμπιστοσύνη.

Η εμπειρία της εταιρείας μας στην μακρόχρονη για δεκαετίες λειτουργία της προτρέπει για εξωστρέφεια (δεν εννοώ τις εξαγωγές αλλά δικτύωση με όλους τους κοινωνικούς και οικονομικούς φορείς που περιβάλλουν την επιχείρησή μας) και για συλλογική δράση που σε συγκεκριμένους τομείς είναι αναγκαία και αποτελεσματικότερη της ατομικής. Με μια προϋπόθεση να στηρίζεται σε κλίμα ειλικρίνειας και αμοιβαίας εμπιστοσύνης.

Είμαστε μια οικογενειακή επιχείρηση που ιδρύθηκε το 1928 από τους αδελφούς Αλέξανδρο και Παναγιώτη Πίττα. Με την αδελφή μου αποτελούμε την 2^η γενιά επιχειρηματιών και σήμερα εργάζονται στην επιχείρηση οι κόρες μας. Τι σημαίνει αυτό; Η επιτυχημένη λειτουργία της επιχείρησής μας εξαρτάται από την αμοιβαία εμπιστοσύνη των μελών της. Η εμπιστοσύνη αποτελεί αξία για μας. Γι'αυτό και κυριαρχεί στις επιχειρηματικές μας συνεργασίες και στις σχέσεις μας με τους stakeholders. Δεν θα αναφερθώ αυτή τη στιγμή ιδιαίτερα στους καταναλωτές, τους προμηθευτές ή τους εργαζόμενους στην επιχείρησή μας. Υποχρεούμαι όμως να αναφερθώ όμως στους μελισσοκόμους ως κομβικό σημείο της επιχειρηματολογίας μου για την συγκεκριμένη περίπτωση. Ο κοινός στόχος μας που είναι η προστασία και προώθηση του ελληνικού μελιού δημιούργησε κοινό όραμα-σκοπό και μας ένωσε στη δημιουργία της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Μελιού και λοιπών προϊόντων κυψέλης, που αποτελείται από τους μελισσοκόμους, τους συνδικαλιστικούς φορείς τους και τις σοβαρές

επιχειρήσεις συσκευασίας και εμπορίας. Με την αναγνωρισμένη επίσημα από το κράτος οργάνωση αυτή λειτουργούμε με αμοιβαία εμπιστοσύνη προωθώντας θέματα που στηρίζουν το ελληνικό μέλι στην Ελλάδα και διεθνώς και βελτιώνουν τη λειτουργία του κλάδου. Στην Οργάνωση αυτή είμαι Αντιπρόεδρος. Τα αποτελέσματα δράσεως είναι εντυπωσιακά, στην προώθηση λύσεων και παρεμβάσεων με την νοοτροπία ότι η ατομική πρωτοβουλία ενισχύεται από τη συλλογική-κλαδική συναντίληψη.

Αυτή είναι η φιλοσοφία της επιχείρησής μας σε θέματα συλλογικών δράσεων και συνεργασιών.

Έτσι όταν ήρθε η πρόταση να προχωρήσουμε σε μια συνεργασία με την ΔΕΛΤΑ δημιουργώντας από κοινού ένα νέο προϊόν το COMPLET ΔΕΛΤΑ κρίναμε τη συνέπειά της, το επίπεδο των ποιοτικών χαρακτηριστικών, την καινοτομία της πρότασης.

Γνωρίζουμε ότι οι καταναλωτές σήμερα αντιμετωπίζουν ένα σκληρά μεταβαλλόμενο περιβάλλον .Το εισόδημα τους περιορίζεται, το μέλλον είναι άδηλο και οι προοπτικές διαφαίνονται δυσμενείς . Η κατανάλωση μεταβλήθηκε σε μια ορθολογιστική διαδικασία κάλυψης των αναγκών.

Και όμως μέσα σε αυτό το περιβάλλον, οι καταναλωτές στηρίζουν πολύ τα προϊόντα και τις μάρκες που διαχρονικά ήταν κοντά τους, έχουν αποδείξει την αξία τους και δεν τους έχουν προδώσει.

Η πορεία και η θέση της εταιρείας μας «ΑΤΤΙΚΗ» καθώς αντίστοιχα και της «ΔΕΛΤΑ» είναι γνωστές στην αγορά. Με την συνεργασία μας αυτή πήγαμε ένα βήμα μπροστά.

Το συγκεκριμένο παράδειγμα δείχνει τον τρόπο πώς μάρκες με μακρόχρονη πορεία που έχουν χτίσει κάθε μια για λογαριασμό της σχέση εμπιστοσύνης με τον καταναλωτή μπορούν να προσφέρουν από κοινού προϊόντα που

αποτελούν ανταγωνιστική πρόταση προς τους καταναλωτές συνδυάζοντας τις αξίες της κάθε μάρκας.

Επίσης ταυτόχρονα δείχνει πως εταιρικά, στηριζόμενοι σε αμοιβαίο σεβασμό ειλικρίνεια και ήθος μπορούμε να δημιουργήσουμε υπεραξία στις μάρκες μας.

Καταθέτω τη δική μας άποψη για τα βήματα της συνεργασίας αυτής με την επισήμανση ότι για μίας η συνεργασία αυτή αποτέλεσε σημαντική εμπειρία που προσέδωσε οφέλη και στα δυο μέρη.

1. Από την αρχή ήταν εμφανές ότι στην επιλογή του προϊόντος μας μέλι ΑΤΤΙΚΗ, δεν συνέβαλε μόνο η προιοντική υπεροχή του και τα ειδικά χαρακτηριστικά του. (Γεύση, άρωμα, υφή, πυκνότητα), αλλά και η ίδια η εικόνα της μάρκας μας.
2. Από την εταιρεία ΔΕΛΤΑ ζητήθηκε να χρησιμοποιηθεί το λογότυπό μας στην συσκευασία αλλά και στην επικοινωνία του προϊόντος της ΔΕΛΤΑ.
3. Είναι σαφώς αντιληπτό από όλους πως μια τέτοια απόφαση απαιτεί εμπιστοσύνη μεταξύ των εταιρειών . Ο χειρισμός της μάρκας θα έπρεπε να γίνει με σεβασμό στις στρατηγικές επικοινωνίας των δυο μαρκών .Παράλληλα τα δυο προϊόντα έπρεπε να είναι άριστα ποιοτικά ώστε να μην διακυβευτεί με κανέναν τρόπο η εικόνα τους .
4. Απαιτήθηκε συνεχής επικοινωνία με τα τμήματα παραγωγής, πωλήσεων και marketing των εταιρειών μας που δημιούργησε

συνθήκες συνεργασίας των στελεχών και απαίτησε προϋποθέσεις κοινής αντίληψης σε προκαθορισμένη δράση.

5. Από την πρώτη στιγμή ως διοίκηση πιστέψαμε στην φιλοσοφία που επενδύεται στο εγχείρημα . Στο ότι δηλαδή η δύναμη των δυο μαρκών θα διαφοροποιήσει το τελικό προϊόν και θα δώσει στον καταναλωτή επιπλέον αξία .
6. Το αποτέλεσμα της όλης προσπάθειας ήταν η δημιουργία του νέου προϊόντος complet ΔΕΛΤΑ με μέλι ΑΤΤΙΚΗ . Εγγυημένη ποιότητα, εγγύηση ανώτερης γεύσης, Ελληνικότητα είναι μερικά από τα πρώτα στοιχεία που προσφέραμε στον καταναλωτή .
7. Η αγορά και το εμπόριο δέχθηκαν θετικά την συνεργασία , ενώ ήδη τα μέσα το υποδέχθηκαν με αναφορές σε δελτία τύπου που αναφέρουν την σημασία της «ένωσης των ελληνικών δυνάμεων μας» .
8. Οι καταναλωτές δέχθηκαν επίσης με θετικά σχόλια το νέο προϊόν και την συνεργασία των δύο εταιρειών , την οποία θεώρησαν ως εγγύηση και προσφορά ποιότητας.

Σας παραθέτω αυτούσια για επικύρωση της συναντίληψης των δύο εταιρειών στο θέμα και την άποψη της ΔΕΛΤΑ για την μεταξύ μας συνεργασία. Αναφέρει η ΔΕΛΤΑ χαρακτηριστικά :

« Η συνεργασία της ΔΕΛΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ με την ΑΤΤΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ Α.ΠΙΤΤΑΣ στη δημιουργία του Complet

2% με μέλι αποτελεί ένα εξαιρετικό παράδειγμα συνεργασίας δύο ηγετικών ελληνικών εταιρειών.

Έχοντας σαν στόχο την δημιουργία ενός προϊόντος γιαουρτιού με μέλι κορυφαίας ποιότητας που θα ξεχωρίζει για την γευστική του υπεροχή, η συνεργασία με μία καταξιωμένη ελληνική εταιρεία παραγωγής μελιού ήταν μονόδρομος. Η τεχνογνωσία της ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ Α.ΠΙΤΤΑΣ ήταν καθοριστική στην εξέλιξη του προϊόντος αφού οι συνθήκες ψύξης της διακίνησης και αποθήκευσής του τελικού προϊόντος καλούσαν για ιδιαίτερες προδιαγραφές και ποιοτικά πρότυπα για το μέλι που θα συνοδεύει το γιαούρτι. Το αποτέλεσμα ξεπέρασε κάθε προσδοκία. Ο συγκεκριμένος συνδυασμός διακρίνεται τόσο για την ιδιαίτερη γεύση του, όσο και για τις υψηλές ποιοτικές του προδιαγραφές.

Όμως, η αξία της συνεργασίας δεν περιορίζεται μόνο στην εξέλιξη του προϊόντος. Αποκτά ιδιαίτερη αξία όταν προεκτείνεται και στην ένωση των σημάτων που συνεργάζονται μέσω της συνύπαρξης των brand names στη συσκευασία. Η ΔΕΛΤΑ με το σήμα Complet και η ΑΤΤΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ Α.ΠΙΤΤΑΣ με το σήμα Αττική υπογράφουν το νέο προϊόν τόσο στη συσκευασία όσο και στην επικοινωνία του. Όπως ήδη έχουμε διαπιστώσει, οι καταναλωτές εκφράζονται με ενθουσιασμό για την σύμπραξη των δύο αγαπημένων εταιρειών σε ένα νέο προϊόν. Η χρήση επώνυμου μελιού και μάλιστα της πιο καταξιωμένης μάρκας, αποτελεί ισχυρό λόγο προτίμησης του προϊόντος έναντι των ανταγωνιστικών. Η συνύπαρξη των δυο μαρκών λειτουργεί πολλαπλασιαστικά ενισχύοντας την αντίληψη ποιότητας και καινοτομίας για το νέο προϊόν.

Το αποτέλεσμα στην αγορά δεν θα μπορούσε παρά να είναι ιδιαίτερα θετικό αφού μέσα σε πολύ μικρό διάστημα από το

λανσάρισμα του το Complet με μέλι Αττική έγινε ιδιαίτερα αποδεκτό στην αγορά σημειώνοντας υψηλές πωλήσεις.

Ευχαριστούμε θερμά τους ανθρώπους της ΑΤΤΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ Α.ΠΙΤΤΑΣ για το εξαιρετικό αποτέλεσμα αλλά και την ευχάριστη εμπειρία της συνεργασίας μας. Πιστεύουμε ότι ενέργειες σαν και αυτή είναι απόδειξη του δυναμικού που έχουν οι ελληνικές εταιρείες για δημιουργία προϊόντων υψηλών προδιαγραφών, που θα μπορούσαν να έχουν και διεθνές ενδιαφέρον αφού στηρίζονται πάνω στην ελληνική διατροφική κληρονομιά.»

Το συγκεκριμένο προϊόν βρίσκεται ήδη στα ψυγεία των σούπερ μάρκετ και βρίσκεται στην φάση του λανσαρίσματος.

Φίλες και φίλοι,

πιστεύω να σας έπεισα ότι εταιρείες με διαχρονική παρουσία στην χώρα μας οφείλουμε να εντάξουμε πρωτοβουλίες που ενισχύουν την συνεργασία με προϋπόθεση την εμπιστοσύνη σε όλα τα επίπεδα, ως κομβικό παράγοντα αντιμετώπισης της κρίσης. Εμπιστοσύνη προς τα έξω (καταναλωτές) εμπιστοσύνη προς τα μέσα (συνεργάτες μας και προσωπικό) εμπιστοσύνη σε κοινές δράσεις μεταξύ μας. Καλούμαστε να σηκώσουμε το βάρος της ανάπτυξης αλλά και να αποτελέσουμε την σταθερά που θα οδηγήσει σε κοινωνικά και οικονομικά διέξοδα. Η εμπιστοσύνη που με κόπο έχουμε κερδίσει στα χρόνια της παρουσίας μας στην αγορά, αποτελεί ένα από τα πιο ισχυρά περιουσιακά μας στοιχεία που μπορούμε να διαθέσουμε στους κοινωνικούς μας εταίρους.