

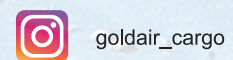
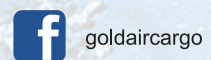
magazine
January 2023

Goldair cargo
group

Strategic investment with vision

CRETE HERAKLION INDUSTRIAL PARK

Goldair cargo
group



MESSAGE FROM THE CEO



Οι προκλήσεις της νέας εποχής που διαφαίνεται να δημιουργούνται, επιβάλουν επανεξέταση και επαναπροσδιορισμό των στόχων του ομίλου Goldair Cargo.

Ο πόλεμος στην Ουκρανία, η μετά Covid εποχή αλλά και οι συνεχιζόμενες πολιτικές αλλαγές και συμμαχίες ανά τον κόσμο επιβάλλουν την έγκαιρη και δομική αλλαγή του τρόπου σκέψης των επιχειρήσεων. Οι αλλαγές αυτές, όσον αφορά τη Goldair Cargo θα πρέπει να βασιστούν στις ίδιες αξίες και βάσεις που έφεραν την εταιρεία στη σημερινή της θέση και αναγνωρισιμότητα.

Η πανδημία COVID-19 έχει προκαλέσει αλλαγές στη συμπεριφορά και τις αξίες των ανθρώπων, ενώ ταυτόχρονα η ανάπτυξη των ψηφιακών τεχνολογιών ωθεί την καινοτομία στην επικοινωνία και τα επιχειρηματικά μοντέλα. Η πρόοδος στην ψηφιοποίηση και την απαλλαγή από τον άνθρακα έχει παγιωθεί σε μια μη αναστρέψιμη τάση. Τα επόμενα χρόνια μπορούμε να περιμένουμε ότι το επιχειρηματικό κλίμα θα υπόκειται σε συνεχείς αλλαγές και αντιμετώπιση απρόβλεπτων καταστάσεων.

Από την ίδρυσή της η Goldair Cargo έχει προωθήσει την οικονομική ανάπτυξη της με στρατηγικές επενδύσεις ανά τη χώρα ενώ παράλληλα έχει αναβαθμίσει την ποιότητα εξυπηρέτησης της, προβλέποντας τις παγκόσμιες τάσεις, προχωρώντας μπροστά στη δημιουργία νέων εγκαταστάσεων αποθηκών logistics, με τις πλέον προηγμένες τεχνολογικές υποδομές καθώς και σε διεύρυνση των συνεργασιών της.

Η χώρα μας έχει μεγάλες δυνατότητες και πλεονεκτήματα για να γίνει κέντρο της διεθνούς εφοδιαστικής αλυσίδας για λόγους γεωστρατηγικής σημασίας. Η αποτελεσματική και σωστή χρήση αυτού του πλεονεκτήματος μπορεί να καταστήσει την Ελλάδα HUB και πύλη εισόδου της Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Οι έμπειροι εργαζόμενοι και συνεργάτες καθώς και το αξιόπιστο δίκτυο ανταποκριτών αποτελούν τη βάση των υπηρεσιών και της κουλτούρας μας, διασφαλίζοντας πάντα την ποιότητα και την αξιοπιστία.

Πρωταρχικός μας στόχος είναι να τηρούμε τον κώδικα επιχειρηματικής δεοντολογίας και να συνεισφέρουμε στην βελτίωση τόσο του κλάδου, όσο και της κοινωνίας και του περιβάλλοντος στο οποίο ζούμε και θα ζήσουν οι επόμενες γενιές.

Καλλήνικος Καλλήνικος
Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος

The challenges of the new era that appears to be emerging, require a review and redefinition the objectives of the Goldair Cargo Group.

The war in Ukraine, the post-Covid era and the ongoing political changes and alliances around the world require a timely and structural change in the way of thinking the business. These changes, as far as Goldair Cargo is concerned, should be based on the same values and foundations that brought the company to its current position and recognition.

The COVID-19 pandemic has caused changes in people's behavior and values, while at the same time the development of digital technologies is driving innovation in communication and business models. Progress in digitization and decarbonization has consolidated into an irreversible trend. In the coming years we can expect the business climate to be subject to constant change and dealing with unforeseen situations.

Since its establishment, Goldair Cargo has promoted its economic growth with strategic investments around the country while upgrading its service quality, anticipating global trends, moving forward with the creation of new logistics warehouse facilities with the most advanced technological infrastructure as well as expanding its partnerships.

Our country has great potential and advantages to become a center of the international supply chain for reasons of geostrategic importance. The effective and proper use of this advantage can make Greece a HUB and gateway to Southeast Europe.

Experienced employees and partners as well as a reliable network of correspondents form the basis of our services and culture, always ensuring quality and reliability.

Our primary goal is to adhere to our code of business ethics and contribute to the improvement of both the industry and the society and environment in which we live and in which future generations will live.

Kallinikos Kallinikos
Executive Vice President

**GOLDAIR CARGO
GROUP**

Goldair cargo s.a

Freight Forwarding & Logistics Services



Freight Forwarding Services

MEDLOG s.a.
MEDITERRANEAN LOGISTICS

Logistics Services



Logistics Services

THRIASIO
LOGISTICS
CENTRE®



V
I
N
N
O
V
A
T
I
O
N

S
I
O

E
X
T
R
O
V
E
R
S
I
O
N

GENERATION NEXT





ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ

Διευθυντής Σιδηροδρομικών μεταφορών
& Logistics
Rail Cargo Logistics - Goldair

Γεννημένος και μεγαλωμένος στην Γερμανία από μετανάστες γονείς το 2008 αποφάσισα να επιστρέψω μόνιμα στην πατρίδα μου. Η εξειδίκευση μου και η ενασχόληση μου με τις φρέζες CNC της βαριάς βιομηχανίας στην Γερμανία, δεν με εμποδίσαν να αναζητήσω διαφορετική επαγγελματική κατεύθυνση κατά την μετέγκατασταση μου στην Ελλάδα.

Έτσι ανέλαβα αποθηκάριος σε εταιρεία με ανταλλακτικά αυτοκινήτων. Στη συνέχεια όμως αναζητώντας στην αγορά εργασίας νέες επαγγελματικές ευκαιρίες εξέλιξης, προσελήφθηκα στην εταιρεία Express - Interfracht Hellas ως αποθηκάριος όπου και εργάστηκα έως το 2014 αποκτώντας εξαιρετική εργασιακή εμπειρία.

Όταν η εταιρεία συνέπραξε επιχειρησιακά με την Goldair Cargo ιδρύοντας την εταιρεία Rail Cargo Logistics Goldair το 2015 μου προτάθηκε νέα συνεργασία την οποία και αποδέχτηκα.

Ξεκίνησα ως υπεύθυνος αποθήκης και στην συνέχεια δέχτηκα την τιμητική πρόταση του κου Ζακ Κισέογλου να αναλάβω την θέση του Logistics Manager.

Το 2017 μέσα από οργανωμένη προσπάθεια και μελέτη μπήκαμε με την εταιρεία σε ένα νέο μονοπάτι καθώς αρχίσαμε πλέον να παρέχουμε ολοκληρωμένες υπηρεσίες logistics. Έπειτα από 2 έτη στο συγκεκριμένο πόστο και έχοντας επιτύχει τους στόχους που θέσαμε για την ανάπτυξη των logistics, ήρθε μία νέα εξέλιξη και πρόκληση στην επαγγελματική μου ζωή αναλαμβάνοντας τη θέση του Διευθυντή υποκαταστήματος, δίνοντας μου την ηθική ικανοποίηση που επιθυμεί κάθε επαγγελματίας.

Σήμερα έπειτα από αδιάκοπη προσπάθεια έχουμε καταφέρει μέσα από την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών μας και τις ανταγωνιστικές μας τιμές, μεγάλοι οίκοι της εγχώριας και ξένης αγοράς να μας εμπιστεύονται τα φορτία τους και να μας επιλέγουν ως συνεργάτες σε όλο το φάσμα των υπηρεσιών μας, όπως τις διεθνείς και εσωτερικές μεταφορές, τις μεταφορές με τρένο καθώς και τα logistics.

Νιώθοντας κομμάτι αυτής της επιτυχίας έχω σαν όραμα και στόχο την αύξηση των locomotives για την Rail Cargo Logistics Goldair, όπως και την ανάπτυξη των logistics καθιστώντας την εταιρεία επικεφαλής στην Βόρεια Ελλάδα ακολουθώντας το παράδειγμα της μαμάς εταιρείας Goldair Cargo.

DIMITRIS IORDANIDIS

Rail Cargo Logistics Manager
Rail Cargo Logistics - Goldair

Born and raised in Germany by immigrant parents in 2008 I decided to return permanently to my homeland.

My specialization and my occupation with CNC milling machines of the heavy industry in Germany did not prevent me to look for a different professional direction during my relocation to Greece.

So, I took over as a warehouse clerk in a company with automotive spare parts.

But then looking for new professional development opportunities in the labor market, I was hired at Express - Interfracht Hellas company as a warehouseman where I worked until 2014, gaining excellent work experience.

When the company partnered with Goldair Cargo by establishing Rail Cargo Logistics Goldair in 2015 I was offered a new partnership which I accepted.

I started as a warehouse manager, and then I accepted the honorable offer of Mr. Zak Kiseoglou to take over the position of Logistics Manager. In 2017 through organized effort and study we entered a new path with the company as we now started to provide integrated logistics services.



Θέλοντας να ευχαριστήσω τους προϊστάμενους μου, που έμπρακτα στηρίζουν τις ιδέες μου για την ανάπτυξη της εταιρείας, πρέπει να κάνω ειδική μνεία σε όλη την ομάδα μου στη Θεσσαλονίκη καθώς και όλους τους συναδέλφους μου στην Αθήνα που ήταν και είναι πάντα εκεί όταν τους χρειαστώ, γιατί κανένας δεν μπορεί να πετύχει κάτι μόνος του. Μόνο μέσα από την ομαδική δουλειά και το καλό κλίμα θα επιτύχουμε όλους τους στόχους μας....

After 2 years in this post and having achieved the goals we set for the development of logistics, a new challenge came in my professional life by taking the position of Branch Manager, giving me the moral satisfaction that every professional desires.

Today after unremitting effort we have managed through the high quality of our services and our competitive prices, large companies of the domestic and foreign market to trust us with their cargos and choose us as partners in the whole range of our services, such as international and domestic transport, rail transport as well as logistics.

Feeling part of this success I have as a vision and goal to increase locomotives for Rail Cargo Logistics Goldair as well as the development of logistics, making the company a leader in Northern Greece and following the example of our mother company Goldair Cargo.

Wishing to thank my Chief Executive Officers, who actively support my ideas for the development of the company, I must make a special mention to my whole team in Thessaloniki and all my colleagues in Athens who were and are always there when I need them, because no one can achieve something alone.

Only through teamwork and a good atmosphere will we achieve all our goals....



ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΕΡΠΕΤΖΟΓΛΟΥ

Διευθυντής του τμήματος
εμπορευματικών μεταφορών Ανατολικής Ευρώπης
Goldair Cargo SA

Στην Goldair Cargo SA άρχισα να εργάζομαι το 2006, αλλά η αλήθεια είναι ότι ουσιαστικά μεγάλωσα μέσα στο χώρο των μεταφορών λόγω του πατέρα μου, Ιορδάνη Σερπετζόγλου, για τον οποίο ταιριάζει απόλυτα η φράση «η ζωή του είναι η δουλειά του» και αυτός είναι ένας από τους λογούς που είναι τόσο καταξιωμένος στο χώρο τα τελευταία 45 χρόνια. Παρακολούθησα λοιπόν την εταιρεία να μεγαλώνει και να εξελίσσεται παράλληλα με μένα και έμαθα τις συνθήκες που επικρατούν στο χώρο των μεταφορών, καθώς και τι σημαίνει να εργάζεσαι σε αυτόν από πολύ μικρή ηλικία. Με την ολοκλήρωση των σπουδών μου στο Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιά, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Goldair Cargo, κος Καλλίνικος Καλλίνικος, έπειτα από συζήτηση μας, μου πρόσφερε τη δυνατότητα να εργαστώ στην εταιρεία. Θυμάμαι καθαρά κάποια λόγια του από εκείνη την ημέρα, καθώς έγιναν οδηγός για την μετέπειτα εργασιακή νοοτροπία μου και την επαγγελματική μου εξέλιξη στο χώρο: «Μπορεί εγώ σήμερα να σου δίνω αυτήν την ευκαιρία αλλά εσύ είσαι αυτός που θα πρέπει να την αξιοποιήσεις». Η πρώτη μου εργασιακή θέση στον όμιλο της Goldair Cargo ήταν στις αποθήκες της το Νοέμβριο του 2006, στον τομέα του ελέγχου των φορτοεκφορτώσεων των εμπορευμάτων. Συμφωνούσα άλλωστε απόλυτα με την άποψη ότι πρέπει να γνωρίζεις την δουλειά από τη βάση της αν θέλεις να την κατανοήσεις και να την κάνεις σωστά, όπως ορθά έλεγε και ο πατέρας μου. Είναι γεγονός εξάλλου ότι όλοι όσοι ασχολούνται με τις μεταφορές γνωρίζουν πόσο θεμελιώδης είναι η δουλειά που γίνεται στις αποθήκες και πόσο μπορεί αυτή να επιδράσει στη διαμόρφωση της γενικότερης εικόνας της εταιρείας. Από τότε έχουν περάσει πάνω από 15 χρόνια που εργάζομαι στην εταιρεία

και είμαι πολύ χαρούμενος που κατάφερα να εξελιχθώ μαζί της, έχοντας περάσει σχεδόν από όλες τις θέσεις, σκαλί-σκαλί, φτάνοντας πλέον σήμερα στο να διατελώ χρέη Διευθυντή του τμήματος εμπορευματικών μεταφορών Ανατολικής Ευρώπης. Πολλά γεγονότα μεσολάβησαν όλα αυτά τα χρόνια και είμαι πραγματικά περήφανος που ήμουν μέλος της εταιρείας και βοήθησα και εγώ όσο μπορούσα στην εξέλιξη της. Από τα ενοικιαζόμενα γραφεία στην πλατεία Καραϊσκάκη, στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις μας στον Ασπρόπυργο (οι οποίες περιλαμβάνουν εκτός από τα γραφεία και αποθήκες 3PL άνω των 130.000 m²) ως και την συμμετοχή σε πανευρωπαϊκούς διαγωνισμούς που διαφημίζουν όχι μόνο το όνομα της Goldair Cargo αλλά και της Ελλάδας γενικότερα. Για την ανάπτυξη του τμήματος εκτός από τη δική μου συμβολή και διάθεση για δουλειά χρειάστηκε φυσικά και η σημαντική συμβολή της διοίκησης της εταιρείας αλλά και των υπόλοιπων διευθυντών της, οι οποίοι οφείλω να πω ότι με υποδέχτηκαν και με στηρίξαν με τον καλύτερο τρόπο, ώστε να επιτύχω τους στόχους που θέσαμε για την εταιρεία. Η ανάπτυξη του δικτύου προμηθευτών μας, οι συμφωνίες με νέους ανταποκριτές καταξιωμένους στον ευρωπαϊκό χώρο, η στρατηγική ανάλυση του κύκλου εργασιών μας, η εισροή νέων πελατών, η στρατηγική ανάλυση της αγοράς και η εκμετάλλευση των ευκαιριών που δημιουργούνται ανά χρονικά διαστήματα λόγω των ιδιαιτέρων συνθηκών, οι αναθέσεις από πανευρωπαϊκά tender, ο ψηφιακός μετασχηματισμός της εταιρείας είναι μόνο μερικοί από τους στόχους που θέσαμε και πετύχαμε αυτά τα χρόνια. Σε όλα αυτά φυσικά βοήθησε σημαντικά και η εν γένει στάση της διοίκησης, η οποία με στήριξε και έδωσε τον απαραίτητο χρόνο και εμπιστοσύνη, ώστε να αναπτυχθούν οι προτάσεις, οι ιδέες και οι πρωτοβουλίες μου, ενώ ειδική μνεία πρέπει να γίνει και στην ανταπόκριση

και τη σκληρή δουλειά του υπόλοιπου προσωπικού του τμήματος και της εταιρείας, το οποίο κατέβαλε και συνεχίζει να καταβάλει σημαντική προσπάθεια για να ανταποκριθεί στον διευρυμένο κύκλο εργασιών, καθώς και στο συνεχώς αυξανόμενο όγκο εργασίας που προκύπτει σαν φυσικό επακόλουθο της συνεχόμενης ανάπτυξης και εξέλιξης του τμήματος και του ομίλου.

Όσο αναφορά το μέλλον, είμαι της φιλοσοφίας ότι αν κάτι απλά παραμένει σταθερό, «φθίρεται» και θεωρείται ξεπερασμένο σε ένα ορισμένο βάθος χρόνου, ιδίως με τους ρυθμούς που κινούνται πλέον οι παγκόσμιες οικονομίες. Όλοι χρειαζόμαστε νέους στόχους, οράματα και ιδέες να κυνηγήσουμε και ευτυχώς είμαι σε μια εταιρεία στην οποία η εξέλιξη και το όραμα αποτελούν κυρίαρχες φιλοσοφίες της. Ήδη μπορούμε να προσφέρουμε στους πελάτες μας αλλά και στους συνεργάτες μας, ένα πλήρες πακέτο ηλεκτρονικής παρακολούθησης των αποστολών τους (EDI, e-status, e-tracking), καθώς και των απαραίτητων εγγράφων τους (e-invoice, e-pod, κτλ.) μέσω του ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας. Και βεβαίως συνεχίζουμε να επενδύουμε και να συμμετέχουμε σε έργα ιδιαίτερης σημασίας για τον ελληνικό χώρο, όπως ο εμπορευματικός σταθμός στο Θριάσιο Πεδίο, καθώς και σε πολλά ακόμα projects που καταδεικνύουν την επιδίωξη μας για ακόμα μεγαλύτερη εξέλιξη.

Δεν πρέπει επίσης να ξεχνάμε ότι τα τελευταία χρόνια και παρότι αντιμετωπίσαμε πρωτοφανείς συνθήκες και προβλήματα, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως (capital controls, πανδημία Covid-19, ενεργειακή κρίση), καταφέραμε όλοι μαζί όχι μόνο να ανταπεξέλθουμε αλλά και να προοδεύσουμε και να εξελίξουμε την Goldair Cargo ως εταιρεία, η πορεία της οποίας τα τελευταία χρόνια δεν είναι απλά σταθερά υψηλή αλλά συνεχόμενα ανοδική. Για αυτό και πιστεύω ακράδαντα ότι το μέλλον είναι μπροστά μας αρκεί να συνεχίσουμε να δουλεύουμε με την ίδια φιλοσοφία, νοοτροπία και όρεξη για δουλειά και εξέλιξη.

CHRISTOS SERPETZOGLU

Manager of East Europe Freight Department
Goldair Cargo SA

I started working for Goldair Cargo SA in 2006, although the truth is that I actually grew up in the transportation sector thanks to my father, Jordan Serpetzoglou, who perfectly embodies the adage "my work is my life" and this is one of the reasons he has been so well acknowledged in this industry for the past 45 years. As a result, I have witnessed the company's growth and development alongside myself and have gained knowledge of the working environment and circumstances in the transportation sector since a very young age.

Upon completion of my studies at the Economic Science Department of the University of Piraeus, the CEO of Goldair Cargo, Mr. Kallinikos Kallinikos, offered me the opportunity to work at the company after a conversation we had at his office. He said several things to me that day and I still remember today one specific quote as it helped shaping my mentality in the business and my development in the field: "I may be the one providing you this opportunity today, but you are the one who should take advantage of it." My first working position in the Goldair Cargo was in November 2006, in the crossdocking warehouses of the company, in the field of cargo control, during the procedure of loading and unloading. After all, starting from the basics was in total agreement with what my father always claimed, that the only way to comprehend and perform a task correctly is to learn it from scratch and get completely familiar with it. Furthermore, everyone involved in transportation is aware of how crucial is the job performed in the warehouses and how much it can affect the company's entire reputation.

More than 15 years have currently passed since I've been employed by the company, and I'm very glad that I managed to evolve alongside Goldair Cargo, passing through via nearly all the roles and positions, until step by step, presently reach to act as the Manager of East Europe Freight Department. Throughout these years, we have experienced so much together and I am very proud to have been a part of the business and to contributed as much as I could to its growth. From leasing space in Karaiskakia Square to operating out of privately owned facilities in Aspropyrgos (which contain more than 130.000 m² of 3PL warehouses in addition to offices), and participating as Goldair Cargo Group in pan-European competitions promoting both its brand and Greece in general. In the development of the department apart from my contribution and desire to work, the management of the firm played also a significant role to its success, as well as the other directors who welcomed and supported



me in the best way possible in order to accomplish the goals we set for the company. Of course, the mentality and the attitude of the management, which gave me the necessary time and confidence to develop my proposals, ideas, and supported my initiatives, was essential for this success. Few of the goals we have attained over the years include the expansion of our supplier's network, signing new agreements with well-established correspondents, the increase of our turnover and the expansion of our client portfolio, the strategic analysis of the market and the exploitation of opportunities that occasionally present themselves due to the particular circumstances, the successful participation in pan-European tenders, and the company's digital transformation. A special mention must be made also for the dedication and the response of all the working staff of the department and the company, who has made and is still making a significant effort to respond to the ever-increasing volume of work that arises because of the expanded turnover and development of the department and the company.

Regarding the future, I strongly believe that if anything merely stays the same for a certain length of time, it eventually "wears out" and is finally considered obsolete, especially at the pace that global economies are moving nowadays. We all need to pursue new objectives, ideas, and ambitions, and fortunately, I work for a company where evolution and vision are the guiding principles. Due to the company's digital transformation, we can already provide our clients and business partners with a comprehensive package of electronic tracking for their shipments (EDI, e-status, e-tracking) and relevant documents (e-invoice, e-pod, etc.) Of course, we continue to invest and participate in several projects that reflect our desire for even greater expansion, including some that are particularly significant for Greece, like the Logistics Park in Thriasio region. We must also keep in mind that despite the fact that we have recently dealt with conditions and issues that had never occurred before, not only in Greece but also globally (Capital controls, the Covid-19 pandemic, the Energy crisis), we managed all together not only to cope but also to progress and develop Goldair Cargo SA as a company, whose trajectory in recent years is not just consistently high but also continuously rising, placing Goldair Cargo to the top of the Greek Market. That is why I firmly believe that the future is bright ahead of us as long as we continue working with the same philosophy, mentality and desire for work and development.

ΑΝΤΩΝΗΣ ΗΛΙΑΔΗΣ

Διευθυντής του Τμήματος Νότιας Ευρώπης
Goldair Cargo SA

Η επαφή μου με το κλάδο ήρθε σε νεαρή ηλικία μέσα από την συμμετοχή στην οικογενειακή επιχείρηση Διεθνών Μεταφορών και Logistics στην οποία είχα ενεργό ρολό σε όλες τις βαθμίδες, με κυριότερες αυτές του εμπορικού διευθυντή και του Διευθύνοντα Συμβούλου.

Αν και οι σπουδές μου είχαν σχέση με τα οικονομικά αυτό που τελικά με κέρδισε στο κομμάτι των Διεθνών Μεταφορών ήταν η πολυπλοκότητα και η ένταση που τις χαρακτηρίζει. Το κομμάτι της συνεργασίας με ανθρώπους από διαφορετικούς κλάδους και κοουλτούρες σε συνδυασμό με την διαχείριση πολλών διαφορετικών θεμάτων προς επίλυση αποτελεί για εμένα έμπνευση. Κάθε μέρα μας σε αυτή την δουλειά είναι ξεχωριστή.

Ολοκληρώνοντας την 11ετή πορεία μου στην οικογενειακή επιχείρηση επέλεξα να συνεχίσω την καριέρα μου σε άλλη εταιρεία. Μέσω της γνωριμίας μου με τον CEO της Goldair Cargo κ. Καλλίνικο Καλλίνικο και αναγνωρίζοντας στο πρόσωπο του την λαμπρή πορεία της εταιρείας, αποφάσισα έπειτα από την σχετική πρόταση να ενταχθώ στο δυναμικό της. Εν μέσω capital controls και μιας πρωτοφανούς οικονομικής κρίσης το 2015, κλήθηκα να αναλάβω την αναδιοργάνωση του τμήματος Νοτίου Ευρώπης.

Ο ενθουσιασμός και η θέληση μου για δημιουργία πλαισιώθηκε από μια πολύ δυνατή ομάδα, που με έκανε πολύ σύντομα να αισθάνομαι οικεία, σαν μια οικογένεια.

Καθημερινή έμπνευση για εμένα αποτελεί να ανήκω στην διοικητική ομάδα της Goldair Cargo, προσφέροντας καθημερινά λύσεις αλλά και σχεδιάζοντας καινοτόμες διαδικασίες που θα προσθέτουν αξία στις υπηρεσίες μας και καλύπτουν τις διαφορετικές ανάγκες των πελατών μας.

Την ομάδα συνθέτουν άνθρωποι που μοιράζονται κοινές αξίες και που αντέχουν στον χρόνο και σε όλους τους καιρούς.

Η συνεργασία μου στα πλαίσια της ανάπτυξης του οδικού τμήματος της Νότιας Ευρώπης και η στήριξη πολύτιμων και έμπειρων στελεχών όπως ο κύριος Ιορδάνης Σερπετζόγλου, ο κύριος Κώστας Αναγνωστόπουλος και ο κύριος Γιώργος Στάμνος είχαν μοναδικό αποτέλεσμα. Η στρατηγική στόχευση της εταιρείας για την περαιτέρω ανάπτυξη της αποτελούν οδηγό.

Αισθάνομαι καθημερινά αυτό το κλίμα δημιουργίας που αποτελεί κομμάτι της επίτευξης των στόχων όντας προνόμιο και κίνητρο για προσωπική εξέλιξη.

Ως Διευθυντής Οδικού Νοτιοδυτικής Ευρώπης ασχολούμαι με την διοίκηση, εμπορική ανάπτυξη και τον οργανωτικό σχεδιασμό του τμήματος. Είμαι υπεύθυνος για τις συνεργασίες μας με το δίκτυο ανταποκριτών μας στο εξωτερικό και συμμετέχω ενεργά στις προσπάθειες ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας.

Οι χώρες της Νοτιοδυτικής Ευρώπης με πρώτη την Ιταλία χαρακτηρίζονται από τον έντονο ανταγωνισμό αλλά και ένα ευμετάβλητο οικονομικό περιβάλλον.

Παρακολουθώντας στενά τις τάσεις της αγοράς, να αποφασίζεις άμεσα και να αναπροσαρμόζεις όσο πιο γρήγορα γίνεται τις δομές λειτουργίας στα νέα δεδομένα αποτελεί προϋπόθεση.

Το να μπορείς να παρέχεις σταθερά τις καλύτερες λύσεις στους πελάτες σου ανεξαρτήτων συνθηκών αποτελεί στρατηγικό πλεονέκτημα και σχέση εμπιστοσύνης.

Χρειάστηκε πολύ προσπάθεια να αναδιοργανώσουμε, αναπτύξουμε εμπορικά και εξελίξουμε στα σημερινά δεδομένα την δυναμική του τμήματος.

Είμαι περήφανος για το τμήμα μου, τα αποτελέσματα που επιτυγχάνει και το ομαδικό κλίμα που μας εμπνέει όλους.

Η δουλεία μας στηρίζεται πλέον πιο πολύ στον σωστό σχεδιασμό και προγραμματισμό παρά στην απλή διαχείριση των δεδομένων. Η γρήγορη ανταλλαγή της πληροφορίας σε όλα τα επίπεδα και προς όλους τους εμπλεκόμενους πέρα από καλή επικοινωνία απαιτεί και καινοτόμες τεχνολογικές λύσεις που αποτελούν πρόκληση να εφαρμοστούν σε όλα τα επίπεδα ενός μεγάλου οργανισμού με αυτόν τον όγκο αποστολών.

Το κομμάτι που αφορά την εκπαίδευση, την συμβουλευτική σε προσωπικό επίπεδο αλλά και των συνεργιών μεταξύ τμημάτων το θεωρώ αναπόσπαστο μέρος της προσωπικής μου εξέλιξης αλλά και της δυναμικής ανάπτυξης των ανθρώπων της ομάδας μου. Γίνονται αξιόλογες ενέργειες το τελευταίο διάστημα και η ανταπόκριση όλων είναι θεαματική. Δημιουργώντας έναν κοινό κώδικα επικοινωνίας θέτουμε τις βάσεις για ένα εξειδικευμένο, κατάλληλα καταρτισμένο προσωπικό, δημιουργώντας σωστά δομημένες ομάδες ανθρώπων που ανήκουν σε ένα ευρύτερο σύνολο επαγγελματιών που μιλούν την ίδια γλώσσα με τους πελάτες μας αλλά και τους συνεργάτες μας στο εξωτερικό. Η εξέλιξη του τρόπου δουλειάς μας, μπορεί να αποτελέσει το κλειδί της επιτυχίας για τον οργανισμό μας ακόμη και σε δύσκολους καιρούς.

Σε αυτό το πλαίσιο συμμετέχω στον κλαδικό φορέα, προσπαθώντας μέσα από την ανταλλαγή απόψεων να προωθήσω λύσεις σε προβλήματα του κλάδου. Πρόσφατα εκπροσωπώντας την Goldair Cargo εξελέχην μέλος του Δ.Σ. στον οργανισμό του ILME.

Στόχος μου και όραμά μου να τιμήσω την γενιά των ανθρώπων που έφεραν σε τόσο ψηλό επίπεδο την εταιρεία και παραλαμβάνοντας την σκυτάλη να την οδηγήσω σε νέες επιτυχίες.

ANTONIS ILIADIS

Manager of South Europe Department
Goldair Cargo SA

My contact with the industry came at a young age through my involvement in the family business of International Transport and Logistics in which I played an active role at all levels, most notably those of Commercial Director and Managing Director.

Although my studies were related to economics, what ultimately won me over to International Transport was its complexity and intensity.

The part of working with people from different industries and cultures combined with managing many different issues to be solved is an inspiration for me. Every day in this job is special.

After completing my 11-year career in the family business, I chose to continue my career in another company. Through my acquaintance with the CEO of Goldair Cargo Mr. Kallinikos Kallinikos and recognizing in his person the brilliant course of the company, I decided after the relevant proposal to join its staff. In the midst of capital control and an unprecedented financial crisis in 2015, I was asked to take over the reorganization of the Southern Europe division. My enthusiasm and will to create was accompanied by a very strong team, which soon made me feel at home, like a family.

It is a daily inspiration for me to be part of the Goldair Cargo management team, offering daily solutions and designing innovative processes that will add value to our services and meet the different needs of our customers.

The team is made up of people who share common values that stand up well over the test of time or any challenging circumstances.

My collaboration in the development of the Southern Europe Road Division and the support of valuable and experienced executives such as Mr. Jordan Serpetzoglou, Mr. Kostas Anagnostopoulos and Mr. George Stamnos had a unique result. The strategic focus of the company for its further development are a guide. Every day I feel this climate of creativity which is part of the achievement of goals being a privilege and motivation for personal development.

As Road Manager South and West Europe, I am involved in the management, commercial development and organizational planning of the division. I am responsible for our partnerships with our overseas correspondent network and actively participate in the company's digital transformation efforts.



The countries of Southwest Europe, with Italy leading the way, are characterized by intense competition and a volatile economic environment.

Keeping a close eye on market trends, making on time decisions, and adapting operating structures based on the new data is a prerequisite.

Being able to consistently provide the best solutions to your customers regardless of the circumstances is a strategic advantage and a relationship of trust.

It took a lot of effort to reorganize, commercially develop and evolve the dynamics of the department to today's standards. I am proud of my department, the results it achieves and the team atmosphere that inspires us all.

Our work is now based more on proper planning and programming than on simple data management. The rapid exchange of information at all levels and to all parties involved, in addition to good communication, requires innovative technological solutions that are a challenge to implement at all levels of a large organization with this volume of tasks. I consider the part concerning training, consulting on a personal level and synergies between departments to be an integral part of my personal development and the dynamic development of the people in my team. Remarkable actions have been taking place recently and the response from everyone has been spectacular.

By creating a common code of communication, we are laying the foundations for a skilled, appropriately trained staff, creating well-structured teams of people belonging to a wider set of professionals who speak the same language as our clients and our partners abroad. Developing our way of working can be the key to success for our organization even in difficult times.

In this context, I am involved in the industry body, trying to promote solutions to industry problems through the exchange of views. Recently, representing Goldair Cargo, I was elected as a board member of the ILME organization.

My goal and vision is to honor the generation of people who brought the company to such a high level and by taking over the baton to lead it to new successes.



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

Διευθυντής ευρωπαϊκού δικτύου και
οδικών εμπορευματικών μεταφορών
Hellas Logistics SA

Το ταξίδι στην οικογένεια της Goldair ξεκίνησε για εμένα τον Ιανουάριο του 2012. Είναι γνωστό ότι κάποιες αποφάσεις και επιλογές σηματοδοτούν την ζωή των ανθρώπων. Με βεβαιότητα δηλώνω ότι η επιλογή αυτή έμελλε όντως να σηματοδοτήσει την δική μου προσωπική και επαγγελματική πορεία. Ξεκίνησα την καριέρα μου στο Freight Forwarding το 2004 στην Πρόοδο ΑΕ, στο τμήμα σιδηροδρομικών μεταφορών ώντας ακόμη μεταπτυχιακός φοιτητής. Η επιθυμία μου από μικρός ήταν να ασχοληθώ με τη ναυτιλία, αλλά η μεταφορά με κέρδισε από την πρώτη επαφή. Αποκόμισα σημαντική εμπειρία και γενικές γνώσεις σε όλα τα τμήματα μεταφορών της εταιρείας και το 2009 αισθάνθηκα έτοιμος να συνεχίσω την σταδιοδρομία μου μεταβαίνοντας στο τμήμα πωλήσεων της Ωμέγα Διεθνείς μεταφορές ΑΕ. Δεδομένου της πρωτοφανής κατάστασης στην χώρα μας εκείνο το χρονικό διάστημα και συνάμμα της κατάστασης της ίδιας της εταιρείας, η εμπειρία των 3 αυτών ετών στην Ωμέγα αποδείχθηκε μεγάλο σχολείο

ζωής, προσδίδοντας μου σημαντικά εφόδια και εμπειρία για την συνέχεια. Η γνωριμία με την Hellas Logistics έγινε τυχαία εκείνο το διάστημα, καθώς είχαν έρθει κάποια στελέχη από την Ωμέγα, οι οποίοι με σύστησαν. Για να είμαι ειλικρινής, παρότι τότε ήδη 8 χρόνια στο χώρο δεν γνώριζα την ύπαρξη της "νεαρής" Hellas Logistics, αλλά η φήμη της Goldair σαν πρότυπο εργοδότη στην χώρα μας προηγείτο και ήταν αρκετή για να αποφασίσω να ενταχθώ σε αυτό τον οργανισμό. Ξεκίνησα σαν υπεύθυνος πωλήσεων της εταιρείας και σε σύντομο χρονικό διάστημα, η διοίκηση μου εμπιστεύθηκε την διεύθυνση του τμήματος οδικών μεταφορών. Το οδικό τμήμα είχε τότε ένα μικρό κύκλο εργασιών με περιορισμένες δυνατότητες και με αποτελέσματα που σίγουρα δεν αντιπροσώπευαν την δυναμική της εταιρείας. Έμελλε σε αυτά τα 11 χρόνια έως σήμερα να καταφέρουμε σπουδαία επιτεύγματα πέραν ίσως και από τις πιο αισιόδοξες προβλέψεις.

Θα ήθελα να επισημάνω ότι η εμπιστοσύνη που έδειξε και συνεχίζει να δείχνει η διοίκηση της εταιρείας στο πρόσωπο μου, στις προτάσεις, στις ιδέες ακόμα και στα λάθη μου, με έκαναν να θεωρώ την εταιρεία αυτή εν μέρη και δική μου και προέκταση του εαυτού μου. Την αντίληψη αυτή, ότι η εταιρεία μας αποτελεί την ευρύτερη οικογένειά μας, προσπαθώ να τη μεταδίδω συνεχώς σε όλους τους συναδέλφους. Άλλωστε αυτός ο συνδιασμός της ελληνικής οικογενειακής επιχείρησης παράλληλα με το μέγεθος και τις δυνατότητες μεγάλης πολυεθνικής εταιρείας, κάνει τον οργανισμό μας να ξεχωρίζει και να μετατρέπει κάθε δυσκολία σε ευκαιρία περαιτέρω ανάπτυξης. Με συλλογική πάντα προσπάθεια καταφέραμε να δημιουργήσουμε μια εξαιρετική ομάδα ανθρώπων, να ενισχύσουμε το ευρωπαϊκό δίκτυο μεταφορών της εταιρείας με σπουδαίους συνεργάτες, να υπερδιπλασιάσουμε τον κύκλο εργασιών της εταιρείας, να παράγουμε επί μία δεκαετία ένα οικονομικό αποτέλεσμα που δεν συνθίζεται σε εταιρεία του κλάδου μας, να γίνει πλέον η Hellas Logistics ευρέως γνωστή στην αγορά και να βρίσκεται αυτή την στιγμή μέσα στις κορυφαίες εταιρείες διαμεταφορών της χώρας. Τέλος, δεν πρέπει ποτέ να ξεχνάμε ότι το σημαντικότερο στοιχείο στην δουλειά μας είναι τα στελέχη -οι άνθρωποι μας-, γι' αυτό δεν θα μπορούσα να μην αναφερθώ στην σπουδαία ομαδική δουλειά όλων των συναδέλφων κάνοντας ειδική μνεία στην κα Μένια Τσάγκου που ξεκίνησε το τμήμα μεταφορών ελεγχόμενης θερμοκρασίας, στον άξιο συνεχιστή της κο Πανόπουλο Δημήτρη, στον διευθυντή πωλήσεων της εταιρείας κο Γιώργο Κεραμπό και στον υπεύθυνο φορτώσεων κο Σπύρο Νοτιά, χωρίς φυσικά να μειώνω το ζήλο και την αξία όλων των υπόλοιπων συναδέλφων. Σήμερα, δηλώνω περήφανος πρώτα απ' όλα για όλους τους συνεργάτες μου και για ότι έχουμε δημιουργήσει όλοι μαζί, καθώς και αισιόδοξος για το μέλλον διότι η συνταγή της υψηλής στοχοθεσίας και της σκληρής δουλειάς δεν αποτυγχάνει ποτέ. Συνεχίζουμε δυναμικά να δημιουργούμε αξία για τους πελάτες μας, εμπιστοσύνη στους προμηθευτές μας και περηφάνια στους εργαζόμενους μας.

ALEXANDROS ANTONOPoulos

European Network & Road freight Manager
Hellas Logistics SA

The journey with the Goldair family started for me in January 2012. It is well known that certain decisions and choices mark people's lives. I can confidently state that this choice was indeed destined to mark my personal and professional path. I started my career in Freight Forwarding in 2004 at Proodos SA in the rail transport department, while still I was a postgraduate student. My desire from a young age was to work in shipping, but transportation won me over from the first contact. I gained considerable experience and general knowledge in all transport departments of the company and in 2009 I felt ready to continue my career by moving to the sales department of Omega International Transport SA. Given the unprecedented situation in our country at that time and at the same time the situation of the company itself, the experience of those 3 years in Omega proved to be a great life school, giving me important skills and experience for the future. The introduction to Hellas Logistics was accidental at that time, as some executives from Omega had come in and introduced me. To be honest, even though I had already been in the industry for 8 years at that time, I was not aware of the existence of the 'young' Hellas Logistics, but Goldair's reputation as a model employer in our country preceded it and was enough for me to decide to join this organization. I started as the company's sales manager and in a short period of time, the management entrusted me with the management of the road transport department. The road department had a small turnover at that time with limited potential and with results that certainly did not represent the company's potential. It was in these 11 years to date that we've made great achievements beyond perhaps the most optimistic forecasts. I would like to point out



that the confidence that the company's management has shown and continues to show in me, in my proposals, in my ideas and even in my mistakes, has made me consider this company to be partly my own and an extension of myself. This perception, that our company is our extended family, is something I try to constantly convey to all colleagues. Besides, this combination of the Greek family business along with the size and potential of a large multinational company, makes our organization stand out and turns every difficulty into an opportunity for further growth. With a collective effort we have managed to create an excellent team of people, to strengthen the European transport network of the company with great partners, to more than double the company's turnover, to produce for a decade a financial result that is not usual for a company in our industry, to make Hellas Logistics widely known in the market and to be currently among the leading transit companies in the country. Finally, we must never forget that the most important element in our work is our staff - our people - so I could not fail to mention the great teamwork of all the colleagues, making special mention of Mrs. Menia Tsagou who started the temperature controlled transport department, to her worthy successor Mr. Panopoulos Dimitris, to the company's sales manager Mr. George Kerambos and to the loading manager Mr. Spyros Notias, without of course diminishing the zeal and merit of all the other colleagues. Today, I am proud first and foremost of all my colleagues and of what we have created together, and I am optimistic for the future because the recipe of high ambition and hard work never fails. We continue to be dynamic in creating value for our customers, confidence in our suppliers and pride in our employees.

ΒΑΛΑΝΤΗΣ ΛΕΙΒΑΔΙΤΗΣ

Διευθυντής τμήματος Κρήτης
Goldair Cargo SA

Το καλοκαίρι του 2013 ξεκίνησα την καριέρα μου στην Goldair Cargo SA ως ο πρώτος εργαζόμενος της Κρήτης, σε μια νέα προσπάθεια της εταιρείας να επενδύσει στο νησί. Το όνομα της εταιρείας ήταν γνωστό στον κλάδο και αυτό που μου είχε κεντρίσει το ενδιαφέρον. Περισσότερο ήταν η άμεση λήψη αποφάσεων και η εμπιστοσύνη που έδειχνε στους υπαλλήλους της, αυτό με εντυπωσίασε και μου κίνησε το ενδιαφέρον.

Όταν πήρα την απόφαση να αλλάξω επαγγελματική στέγη και να εργαστώ με την ομάδα της Goldair, θυμάμαι χαρακτηριστικά ότι επικοινωνήσα με το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών της εταιρείας και ανέφερα ότι με ενδιαφέρει μια νέα συνεργασία ζητώντας να έρθω σε επικοινωνία με τον ιδιοκτήτη.

Όταν μετά από λίγες μέρες δέχθηκα το τηλεφώνημα του CEO και Καλλίνικου Καλλινίκου όπου και του εξέφρασα την επιθυμία να εργαστώ για την Goldair Cargo SA, ενημερώθηκα ότι υπήρχε ήδη

σχεδιασμός επένδυσης της εταιρείας στο νησί μας. Ορίσαμε τότε ένα ραντεβού με τον διευθυντή προσωπικού και με αυτόν τον τρόπο ξεκίνησε μια νέα ενδιαφέρουσα συνεργασία.

Οι πρώτες εγκαταστάσεις του υποκαταστήματος Ηρακλείου ήταν ένα μικρό γραφείο στο κέντρο της πόλης. Η ιδέα μας ήταν να προσεγγίσουμε την τοπική αγορά μέσα από ένα σημείο πωλήσεων, κινούμενοι εντελώς αντίθετα με τις προσεγγίσεις άλλων εταιρειών του κλάδου.

Έχοντας προϋπηρεσία σε μια εταιρεία courier, καταφέραμε να εισαγάγουμε μια νέα υπηρεσία που παρέχει καθημερινές αναχωρήσεις μικρών αποστολών από και προς όλο τον κόσμο. Αυτή η ενέργεια μας έδωσε την ευκαιρία να παρέχουμε μια ολοκληρωμένη υπηρεσία στους ήδη υπάρχοντες πελάτες μας. Με αυτόν τον τρόπο δίνουμε την δυνατότητα να μπορούν να στείλουν από μικρές αποστολές δειγμάτων μέχρι μεγαλύτερα φορτία.

Επιπλέον καταφέραμε να προσεγγίζουμε μικρούς παραγωγούς και ιδιώτες που επιθυμούν να στείλουν δέματα σε συγγενείς ή φίλους στο εξωτερικό.

Μετά από μια μακροχρόνια προσπάθεια καταφέραμε να στήσουμε ένα επιτυχημένο υποκατάστημα στην Κρήτη, αντιμετωπίζοντας αποτελεσματικά όλες τις δυσκολίες που μπορούσαν να προκύψουν στην καθημερινότητα μας. Μεγαλύτερη πρόκληση για εμάς ήταν να προσεγγίσουμε και να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη μιας κλειστής κοινωνίας που χρησιμοποιεί τοπικούς προμηθευτές για να μεταφέρει τα φορτία της. Βασίζόμενοι στην ευελιξία και την αξιοπιστία που προσφέρει η εταιρεία καταφέραμε να διεισδύσουμε στην τοπική αγορά και να δημιουργήσουμε μια ομάδα που μπορεί να προσφέρει λύσεις για όλες τις ανάγκες των πελατών μας. Εδώ και 2 χρόνια έχουμε εγκατασταθεί σε νέα σύγχρονα γραφεία στο κέντρο της πόλης, εξυπηρετώντας την διαρκώς αυξανόμενη πελατεία μας.

Συγχρόνως η Goldair Cargo μέσα από μια στρατηγική επενδύσεων στο νησί της Κρήτης, προχώρησε στην ανέγερση νέων εγκαταστάσεων στην Βιομηχανική περιοχή του Ηρακλείου.

Από τις αρχές του 2023 θα μπορεί να προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες Logistics και ακόμα περισσότερες λύσεις στις ανάγκες των πελατών μας στις νέες της αποθήκες. Το όραμα μας είναι να μπορέσουμε στο μέλλον να δημιουργήσουμε μια κάθετη μονάδα υπηρεσιών, η οποία θα μπορεί να αναλαμβάνει για λογαριασμό των πελατών της προϊόντα σε πρωτογενή μορφή, να τα μεταποιεί, συσκευάζει, αποθηκεύει και τέλος να τα προωθεί στο εξωτερικό.

Κλείνοντας θα ήθελα να αναφέρω ότι σε καθημερινή βάση θέτω νέους στόχους στον εαυτό μου αλλά και στην ομάδα μου γιατί μέσα από αυτή εξελίσσονται οι υπηρεσίες μας εδραιώνοντας την παρουσία μας στην αγορά. Για όλους εμάς είναι ιδιαίτερα σημαντικό να καταστήσουμε την επένδυση της εταιρείας μας στην Κρήτη ένα δυναμικό spot για την ανάδειξη και την προώθηση των τοπικών αγαθών σε μεγάλες αγορές εκτός Ελλάδος.

Νιώθω περήφανος που έχω συντελέσει σε αυτή την προσπάθεια και είμαι σίγουρος για την επιτυχημένη πορεία της στο μέλλον.

VALANTIS LEIVADITIS

Crete Department Manager
Goldair Cargo SA

In the summer of 2013, I started my career at Goldair Cargo SA as the first employee of Crete, in a new effort of the company to invest in the island. The name of the company was well known in the industry and what had piqued my interest.

It was more the immediate decision making and the trust shown to its employees, that impressed me and got me interested.

When I made the decision to change my professional home and work with the Goldair team, I remember I contacted the company's customer service and mentioned that I was interested in a new partnership asking to contact the owner.

When a few days later I received the phone call from the CEO Mr. Kallinikos Kallinikos where I expressed my desire to work for Goldair Cargo SA, I was informed that there was already a plan for the company's investment in our island. We then made an appointment with the personnel manager and in this way an interesting new cooperation started.

The first premises of the Heraklion branch was a small office in the city center. Our idea was to reach the local market through a sales point, moving completely opposite to the approaches of other companies in the industry.

Having a background in a courier company, we managed to introduce a new service that provides daily departures of small shipments to and from all over the world. This action gave us the opportunity to provide a comprehensive service to our existing customers. In this way we enable them to ship from small sample shipments to larger shipments. In addition, we've been able to reach small producers and individuals who wish to send parcels to

relatives or friends abroad.

After a long-term effort we managed to set up a successful branch in Crete, effectively dealing with all the difficulties that could arise in our daily life. The biggest challenge for us was to reach and gain the trust of a closed society that uses local suppliers to transport its cargo.

By relying on the flexibility and reliability offered by the company, we were able to penetrate the local market and build a team that can provide solutions for all our customers' needs.

For the past 2 years we have moved to new modern offices in the city center, serving our ever-increasing clientele.

At the same time Goldair Cargo through a strategy of investment in the island of Crete, proceeded to the construction of new facilities in the Industrial area of Heraklion. From the beginning of 2023 it will be able to offer integrated logistics services and even more solutions to the needs of our customers in its new warehouses. Our vision is to be able to create in the future a vertical service unit, which will be able to take over on behalf of its customers products in primary form, to process, pack, store and finally forward them abroad.

In conclusion, I would like to mention that daily I set new goals for myself and my team because through them our services evolve, consolidating our presence in the market. For all of us it is particularly important to make our company's investment in Crete a dynamic spot for the promotion of local goods in large markets outside Greece.

I feel proud to have contributed to this effort and I am confident of its success in the future.

ΝΙΚΟΣ ΒΟΥΤΕΡΟΣ

Διευθυντής Διανομής τμήματος Logistics
Goldair Cargo SA

Το Σεπτέμβριο του 2015 μου δόθηκε η ευκαιρία να απασχοληθώ σε μία μεγάλη εταιρεία όπως η Goldair. Τότε δέχθηκα με χαρά την προοπτική αυτή που μου παρουσιαζόταν, δεν είχα όμως αντιληφθεί το μέγεθος του στίγματος που θα αποτύπωνε στην επαγγελματική και προσωπική μου εξέλιξη. Η συνεργασία αυτή αποδείχθηκε πως ήταν καθοριστική στην τροχιά που πήρε η ζωή μου.

Ο αρχικός μου ρόλος ήταν υποστηρικτικός στο τμήμα του πιστωτικού ελέγχου. Πολύ σύντομα μετακινήθηκα στο τμήμα logistics, στο οποίο και δραστηριοποιούμαι μέχρι σήμερα. Σε πρώτο στάδιο ανέλαβα την εξυπηρέτηση πελατών, διαχείριση αντικαταβολών και διαχείριση επιστροφών. Σε αυτά τα πρώτα μου βήματα άρχισα να μαθαίνω τον τρόπο λειτουργίας της εταιρείας, τη νοοτροπία της, τους στόχους της, και γενικότερα να αντιλαμβάνομαι τη δυναμική της στο χώρο. Με πολύ μεράκι, όρεξη για δουλειά και δίψα για μάθηση άρχισα να υιοθετώ την ίδια νοοτροπία και να γίνομαι ένα μέρος του συνόλου που συμβάλλει στην παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών υψηλής ποιότητας.

Μετά από ένα χρόνο με αυτές τις αρμοδιότητες, ανέλαβα το κομμάτι της ανάλυσης και των αναφορών, παράλληλα με την αφετηρία της ενασχόλησής μου με τη διανομή. Οι αναλύσεις έργων καθώς και οι αναφορές απόδοσης μου έδωσαν μία διαφορετική διάσταση στον τρόπο που αντιλαμβανόμουν τη ροή εργασιών. Η κοστολόγηση διαδικασιών, η ανάλυση των απαιτήσεων ενός έργου και εν τέλει τα αποτελέσματα της απόδοσης της παραγωγικής διαδικασίας και η εικόνα που αποκομίζει ο πελάτης, ήταν αυτά που μου δημιούργησαν μία πιο ολοκληρωμένη άποψη για την εφοδιαστική αλυσίδα.

Η ενασχόλησή μου με τη διανομή ξεκίνησε μαθαίνοντας το δίκτυο συνεργατών, τον τρόπο που δρομολογούνται οι παραγγελίες, τις ιδιαιτερότητες που προκύπτουν στη μεταφορά, αλλά και αντιμετωπίζοντας και λύνοντας προβλήματα. Η ενασχόλησή μου αυτή συνέπεσε με τη δημιουργία ενός αυτόματου προγράμματος δρομολόγησης, το οποίο και αποδείχτηκε κομβικό στην εξέλιξη της εταιρείας στον τομέα των εσωτερικών μεταφορών, αλλά και στη δημιουργία ξεχωριστής ομάδας με αντικείμενο τη διανομή.

Σε αυτά τα πρώτα μου βήματα στην εταιρεία, νιώθω τυχερός που είχα την τιμή να συνεργαστώ με ανθρώπους που με υποδέχθηκαν θερμά δίπλα τους και ανιδιοτελώς μου μετέδωσαν τις γνώσεις τους. Η αρμονική συνεργασία με τους συναδέλφους μου θεωρώ πως ήταν πολύ σημαντική για την εξέλιξή μου μέσα στην εταιρεία.

Στις αρχές του 2018 δημιουργήθηκε πλέον τμήμα δρομολόγησης, στο οποίο μου ζητήθηκε να ηγηθώ. Αυτήν την ιδιότητα διατηρώ μέχρι και σήμερα, έχοντας πλέον διανήσει μεγάλη απόσταση. Η αρχή ήταν πολύ απαιτητική. Η χρήση νέων τεχνολογιών, οι αλλαγές στις διαδικασίες, η νέα δομή της ομάδας και η ανάγκη για άμεση αποτελεσματικότητα απαιτούσαν πολύ χρόνο, κόπο και συγκέντρωση. Κάθε δυσκολία που ξεπερνώταν, κάθε στόχος που επιτυχανόταν, κάθε μία μικρή νίκη έδινε χαρά και κουράγιο για τη συνέχεια.

Εφόσον η δομή της ομάδας της δρομολόγησης μπήκε σε καλούπι και πλέον δημιουργήθηκαν διακριτοί ρόλοι και αρμοδιότητες, οι απαιτήσεις αυξήθηκαν και οι προκλήσεις διαφοροποιήθηκαν. Κάθε μέρα αντιμετωπίζουμε δυσκολίες που χρήζουν άμεσης επίλυσης και δεν

έχουν περιθώρια λάθους. Πολλοί συνθηθίζουν να λένε πως οι μεταφορείς είναι ο καθρέπτης της εταιρείας στον πελάτη. Αυτή η συνθήκη σε συνδυασμό με το πλήθος των συνεργατών που έχουμε να διαχειριστούμε και τους λεπτούς χειρισμούς που απαιτούνται, μου δημιουργεί μεγάλο αίσθημα ευθύνης και υποχρέωσης να είμαι αποδοτικός και να φαίνομαι αντάξιος της εμπιστοσύνης που μου έδειξε η εταιρεία.

Η ομάδα μου έχει πλέον αποκτήσει μία σημαντική εμπειρία, έχουμε δημιουργήσει διαδικασίες και χρησιμοποιούμε τεχνολογίες κορυφαίου επιπέδου. Για το μέλλον φιλοδοξώ να βελτιώσουμε ακόμα περισσότερο τις υπηρεσίες μας. Να χρησιμοποιούμε νέες τεχνολογίες, να βρούμε καινοτόμες λύσεις και να αυτοματοποιήσουμε περισσότερες διαδικασίες. Η διαρκής εξέλιξη και πρόοδος είναι στοιχεία που διαχωρίζουν μία εταιρεία από τον ανταγωνισμό. Με τα προτερήματα και τα ελαττώματά μου προσπαθώ να είμαι παράδειγμα για τους συναδέλφους μου και να τους εμπνέω. Επιθυμώ να είμαι δίπλα τους στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν. Επιδιώκω να ακούω γνώμες, προτάσεις, συμβουλές και γενικότερα να έχω μία αρμονική συνεργασία που δημιουργεί κλίμα αλληλεγγύης.

Κοιτώντας την πορεία μου αυτά τα χρόνια, νιώθω περήφανος για αυτά που έχω πετύχει. Υπήρξαν πολλές δύσκολες στιγμές, υπήρξαν και πολλές όμορφες στιγμές. Σε όλο αυτό το ταξίδι έχω δώσει και έχω πάρει πολλά. Είχα την τύχη η εταιρεία να ακούσει τις ιδέες και προτάσεις μου, να μου δώσει ελευθερία κινήσεων και γενικότερα να με εμπιστευτεί και να επενδύσει σε εμένα. Ξεκίνησα μικρός και πλέον μαζί με τη γυναίκα μου έχουμε δημιουργήσει μία όμορφη οικογένεια με δύο παιδάκια. Ωστόσο νιώθω ακόμα το ίδιο παιδί που δεν σταματά να ονειρεύεται και να παλεύει με πάθος για ένα ακόμα λαμπρότερο μέλλον.

ΝΙΚΟΣ ΒΟΥΤΕΡΟΣ

*Distribution Manager of Logistics Department
Goldair Cargo SA*

In September 2015 I was given the opportunity to work for a large company like Goldair. At the time, I gladly accepted this prospect that was presented to me, but I did not realize the magnitude of the stigma that it would reflect on my professional and personal development. This partnership proved to be decisive in the trajectory my life took.

My initial role was supportive in the credit control department. Very soon I moved to the logistics department, where I am still active today. In the first stage I took on customer service customer service, cash on delivery management and returns management. In these first steps I started to learn about the way the company operates, its mentality, its goals, and in general to understand the dynamics of the business. With a lot of enthusiasm, eagerness to work and a thirst for learning, I started to adopt the same mentality and become a part of the whole that contributes to providing high quality specialized services.

After a year with these responsibilities, I took over the analysis and reporting part, alongside starting my involvement in distribution. Project analysis as well as performance reporting gave me a different dimension to the way I perceived workflow. Process costing, analyzing the requirements of a project and ultimately the performance results of the production process and the insight gained by the customer were what created a more comprehensive view of the supply chain for me.

My involvement with distribution started by learning about the partner network, the way orders are routed, the peculiarities that arise in transportation, but also by facing and solving problems. My involvement coincided with the creation of an automated routing program, which proved to be a key factor in the company's development in the inland transport sector, and in the creation of a separate team dedicated to distribution.

In these first steps in the company, I feel fortunate to have had the honor of working with people who welcomed me warmly at their side and selflessly passed on their knowledge to me. I consider the harmonious cooperation with my colleagues to have been very important for my development within the company.

At the beginning of 2018, a routing department was now created, which I was asked to lead. I still hold this position to this day, having now



travelled a long distance. The beginning was very demanding. The use of new technologies, changes in processes, the new team structure and the need for immediate efficiency required a lot of time, effort, and concentration. Every difficulty that was overcome, every goal that was achieved, every single small victory gave joy and courage for the continuation.

Since the routing team structure was put into a mold and now distinct roles and responsibilities were created, the demands increased, and the challenges diversified. Every day we face difficulties that need immediate resolution and have no room for error. Many people like to say that carriers are the company's mirror to the customer. This condition, combined with the number of partners we must manage, and the delicate handling required, gives me a great sense of responsibility and obligation to be efficient and appear worthy of the trust the company has placed in me.

My team has now gained a considerable amount of experience, we have established processes and use top level technologies. For the future I aspire to improve our services even further. To use new technologies, find innovative solutions and automate more processes. Constant development and progress are elements that separate a company from the competition. With my strengths and flaws I try to be an example for my colleagues and inspire them. I wish to be there for them in the problems they face. I seek to listen to opinions, suggestions, advice and, in general, to have a harmonious collaboration that creates a climate of solidarity.

Looking at my career over the years, I feel proud of what I have achieved. There have been many difficult moments, but there have also been many beautiful moments. Throughout this journey I have given and received a lot. I have been fortunate that the company has listened to my ideas and suggestions, given me freedom of movement, and generally trusted and invested in me. I started out as a youngster and now my wife and I have created a beautiful family with two children. However, I still feel like the same child who never stops dreaming and fighting passionately for an even brighter future.



Αξιοποίηση των δυνατοτήτων.

Αύξηση της απόδοσης.

Προκειμένου να μετασχηματιστεί το εργατικό δυναμικό, η επόμενη γενιά ηγετών θα πρέπει να είναι αυθεντική, ανοιχτή, συμπονετική, με εν συναίσθηση και χωρίς αποκλεισμούς. "Οι μετασχηματιστικοί ηγέτες είναι σημαντικοί επειδή βοηθούν τις κοινότητες, τους οργανισμούς και τις κοινωνίες να επανασχεδιάσουν ένα καλύτερο μέλλον. Στις εταιρείες μας, πιστεύουμε πως είμαστε τυχεροί με την νέα γενιά των στελεχών μας γιατί διαθέτουν όλα τα εφόδια ενός manager του αύριο.

Realizing Potential.

Raising Performance.

In order to transform the workforce, the next generation of leaders should be authentic, open, compassionate, empathetic and inclusive. "Transformational leaders are important because they help communities, organizations, and societies to reimagine a better future. in our companies we believe we are lucky with our new generation of managers because they have all the tools of a manager of tomorrow



Goldair cargo s.a.

Freight Forwarding & Logistics Services



ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΕΡΕΣ ΟΙ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΤΑ ΧΡΥΣΑ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΒΙΩΣΗ ΤΟΥΣ

Η έρευνα με τίτλο «Η αναζωογονητική δύναμη των οικογενειακών επιχειρήσεων - Επιχειρηματικότητα από γενιά σε γενιά», συγκεντρώνει απόψεις από 2.439 CEOs και άλλους ηγέτες από κορυφαίες οικογενειακές επιχειρήσεις σε 70 χώρες και περιοχές, παρουσιάζοντας τους κοινούς παράγοντες που συνθέτουν τη φόρμουλα για την ανθεκτικότητα και την αναζωογόνηση των οικογενειακών επιχειρήσεων: ένας ισχυρός επιχειρηματικός προσανατολισμός, το συναισθηματικό δέσιμο με την επιχείρησή τους και την ηγεσία της φιλόδοξης νέας γενιάς που αναζητά νέες εμπειρίες πέρα από την οικογενειακή επιχείρηση.

Στο δείγμα της παγκόσμιας έρευνας συμμετείχαν και ελληνικές επιχειρήσεις με τη συνεργασία της KPMG στην Ελλάδα με το AlbaGraduateBusinessSchool, The American College of Greece, ακαδημαϊκό συνεργάτη του STEP Project GlobalConsortium στην Ελλάδα.

Από τα βασικότερα ευρήματα της έρευνας προκύπτει ότι οι διάδοχοι από την επόμενη γενιά ξεκινούν από άλλους επαγγελματικούς δρόμους πριν επιστρέψουν στην οικογενειακή επιχείρηση, χρησιμοποιώντας συχνά μικρά ποσά οικογενειακού κεφαλαίου για να τους βοηθήσουν να μάθουν, να αποκτήσουν εμπειρίες και να αναλάβουν ρίσκα. Αποδεικνύεται τελικά ότι αυτή η προσέγγιση συμβάλλει στη μακροπρόθεσμη υπεραπόδοση επιχειρήσεων ανάμεσα σε αυτές που συμμετείχαν στην έρευνα.

Οι πιθανοί διάδοχοι από την επόμενη γενιά εκπαιδεύονται για το πώς να αναλαμβάνουν υπολογισμένα ρίσκα μόνοι τους, κάτι που αντανakλά ένα από τα τρία σημαντικά στοιχεία στα οποία βασίζονται οι σημερινές οικογενειακές επιχειρήσεις για την επιτυχία: τον επιχειρηματικό προσανατολισμό

Διαπιστώθηκε ότι τα κύρια κλειδιά που χρησιμοποιούν οι οικογενειακές επιχειρήσεις για να ξεκλειδώσουν τις αναζωογονητικές τους ικανότητες είναι:

Επιχειρηματικός προσανατολισμός: Αυτό είναι ένα μοναδικό προσόν το οποίο είναι απαραίτητο για την καινοτομία και την ανάπτυξη από γενιά σε γενιά. Η σημασία της διατήρησης του επιχειρηματικού πνεύματος του ιδρυτή είναι ένας σημαντικός παράγοντας που συμβάλλει στη διαμόρφωση μίας κουλτούρας αένας καινοτομίας. Οι πιθανοί διάδοχοι της επόμενης γενιάς εκπαιδεύονται για το πώς να αναλαμβάνουν υπολογισμένα και υπεύθυνα ρίσκα και να κρίνουν από μόνοι τους, με μικρά ποσά οικογενειακού κεφαλαίου που τους επιτρέπει να μάθουν μέσα από εμπειρίες που αποκτούν από πρώτο χέρι.

Κοινωνικό-συναισθηματικός πλούτος: Ο έλεγχος και η επιρροή της οικογένειας επιτρέπουν τη γρήγορη λήψη αποφάσεων και ο «κοινωνικο-συναισθηματικός πλούτος» τους θεωρείται ως μία σημαντική προίκα - που η οικογένεια εκτιμά και προστατεύει. Για πολλούς από τους συμμετέχοντες στην έρευνα, αυτός είναι ένας δείκτης μέτρησης των επιδόσεων πέρα από τον οικονομικό πλούτο και ένα στοιχείο που είναι συχνά δύσκολο να αναπαραχθεί σε μη οικογενειακές επιχειρήσεις.

Παρακινητική ηγεσία: Το επιχειρηματικό πνεύμα και ο κοινωνικο-συναισθηματικός πλούτος πάνε χέρι-χέρι ως παράγοντες ανταγωνιστικής διαφοροποίησης, που ενισχύονται περαιτέρω από την επίδραση ενός μετασχηματιστικού ή χαρισματικού ηγέτη

Η μελέτη διαπίστωσε επίσης ότι το στυλ ηγεσίας μιας οικογενειακής επιχείρησης μπορεί να επηρεάσει τις επιδόσεις της, από τις επιχειρήσεις με κορυφαίες επιδόσεις έως τις επιχειρήσεις με τις πιο χαμηλές επιδόσεις - τονίζοντας παράγοντες που συνέβαλαν στην αναζωογονητική τους ισχύ και στις οικονομικές, οικογενειακές και κοινωνικές τους επιδόσεις από γενιά σε γενιά.

Υψηλότερες επιδόσεις από επιχειρήσεις που διακρίνονται για το επιχειρηματικό τους πνεύμα και τον ποικιλόμορφο προσανατολισμό: Οικογενειακές επιχειρήσεις με υψηλό επίπεδο επιχειρηματι-

κού προσανατολισμού, ποικιλομορφία και χαρισματικό στυλ ηγεσίας παρουσίασαν υψηλότερες οικονομικές και μη οικονομικές επιδόσεις (κοινωνικό κεφάλαιο, συναισθηματικό δεσμό κ.λ.π.) σε σύγκριση με άλλες. Επίσης στις επιχειρήσεις με κορυφαίες επιδόσεις διαπιστώθηκε η δέσμευση για συνεχή καινοτομία και οι ισχυροί συναισθηματικοί δεσμοί.

Τα στυλ παρακινητικής ηγεσίας πρωτοστατούν: Το μετασχηματιστικό στυλ ηγεσίας - όπου οι ηγέτες αλλάζουν βασικές αξίες, πεποιθήσεις και συμπεριφορές σε μια προσπάθεια να παρακινήσουν τους «οπαδούς» τους να κάνουν περισσότερα και να αποδώσουν πέρα από τα αναμενόμενα - ήταν η γενική προτίμηση των CEOs των οικογενειακών επιχειρήσεων, ακολουθούμενη από το στυλ χαρισματικής ηγεσίας.

Η παρακινητική ηγεσία μπορεί να συμβάλει στην επίτευξη μεγαλύτερης προόδου: Η έκθεση διαπίστωσε ότι η παρακινητική

ηγεσία μπορεί τελικά να ανταμειφθεί με καλή οικονομική, κοινωνική και περιβαλλοντική πρόοδο, ενώ βοηθά επίσης στην οικοδόμηση και την ενίσχυση της αφοσίωσης και της ταύτισης της οικογένειας με την επιχείρηση

Κλειδί για την επιτυχία των οικογενειακών επιχειρήσεων είναι ο συνδυασμός παραγόντων όπως, ο έντονος και ποικιλόμορφος αλλά στοχευμένος επιχειρηματικός προσανατολισμός της οικογένειας, το δυνατό συναισθηματικό δέσιμο με την επιχείρηση, επικουρούμενα από ένα παρακινητικό στυλ ηγεσίας, με ηγέτες πρόθυμους και ικανούς να οδηγήσουν αλλαγές σε αξίες, πεποιθήσεις, συμπεριφορές με στόχο να «παρασύρουν» και να εμπνεύσουν όλους προς την επίτευξη και, γιατί όχι, την υπέρβαση των αναμενόμενων αποτελεσμάτων

MORE RESILIENT FAMILY BUSINESSES WORLDWIDE THE GOLDEN KEYS TO THEIR SURVIVAL

The research, entitled "The Revitalizing Power of Family Businesses - Generational Entrepreneurship", gathers insights from 2,439 CEOs and other leaders from leading family businesses in 70 countries and regions, presenting the common factors that make up the formula for the resilience and revitalization of family businesses: a strong entrepreneurial orientation, an emotional attachment to their business, and the leadership of an ambitious new generation seeking new experiences beyond the family. The global survey sample included Greek businesses through KPMG's collaboration in Greece with Alba Graduate Business School, The American College of Greece, an academic partner of the STEP Project Global Consortium in Greece.

The key findings of the survey show that successors from the next generation start from other career paths before returning to the family business, often using small amounts of family capital to help them learn, gain experience and take risks. It ultimately turns out that this approach contributes to the long-term outperformance of businesses among those surveyed.

Potential successors from the next generation are trained on how to take calculated risks on their own, which reflects one of the three important elements that today's family businesses rely on for success: entrepreneurial orientation. It was found that the main keys that family businesses use to unlock their rejuvenating capabilities are:

Entrepreneurial orientation: this is a unique quality that is essential for innovation and generational growth. The importance of maintaining the entrepreneurial spirit of the founder is an important factor that contributes to the formation of a culture of perpetual innovation. The potential successors of the next generation are trained on how to take calculated and responsible risks and make their own judgements, with small amounts of family capital allowing them to learn through first-hand experience.

Socio-emotional wealth: The family's control and influence allows for quick decision making and their "socio-emotional wealth" is seen as an important endowment - one that the family values and protects. For many of the survey participants, this is a measure of performance beyond financial wealth and an element that is often difficult to replicate in non-family businesses.

Motivational leadership: entrepreneurial spirit and socio-emotional wealth go hand in hand as factors of competitive differentiation, further enhanced by the influence of a transformational or charismatic leader

The study also found that the leadership style of a family business can influence its performance; from the top performing firms to the lowest performing firms - highlighting factors that have contributed

to their regenerative power and their economic, family and social performance from generation to generation

Higher performance by businesses that are distinguished by their entrepreneurial spirit and diverse orientation: Family firms with a high level of entrepreneurial orientation, diversity and charismatic leadership style showed higher financial and non-financial performance (social capital, emotional bond, etc.) compared to others. Also in the top performing firms, commitment to continuous innovation and strong emotional ties were found.

Motivational leadership styles lead the way: transformational leadership style - where leaders change core values, beliefs and behaviors in an effort to motivate their 'followers' to do more and perform beyond expectations - was the general preference of family business CEOs, followed by the charismatic leadership style.

Motivational leadership can contribute to greater progress: The report found that motivational leadership can ultimately be rewarded with good financial, social and environmental progress, and also helps build and strengthen family loyalty and identification with the business

Key to the success of family businesses is a combination of factors such as, a strong and diverse but purposeful family business orientation, a strong emotional attachment to the business, assisted by a motivational leadership style, with leaders willing and able to drive changes in values, beliefs, behaviors in order to 'pull' and inspire everyone towards achieving and, why not, exceeding expected results



Ελλάδα ένα από τα επτά οικονομικά θαύματα ενός ανήσυχου κόσμου

Σε άρθρο του Ruchir Sharma, προέδρου της Rockefeller International, στους Financial Times, γίνεται αναφορά στις επτά χώρες που ξεχωρίζουν παγκοσμίως για τα οικονομικά τους επιτεύγματα, σε μια περίοδο απόλυτης απαισιοδοξίας, λόγω ύφεσης και πληθωρισμού. Η Ελλάδα δεν λείπει από τη λίστα των χωρών που χαρακτηρίζονται ως "οικονομικά θαύματα", ενώ η λίστα συμπληρώνεται από το Βιετνάμ, την Ινδονησία, την Ινδία, την Πορτογαλία, τη Σαουδική Αραβία και την Ιαπωνία. Όπως επισημαίνει ο αρθρογράφος των Financial Times, οι χώρες που περιλαμβάνονται στον κατάλογο των σύγχρονων οικονομικών θαυμάτων χαρακτηρίζονται από σχετικά ισχυρή ανάπτυξη, μέτρια επίπεδα πληθωρισμού και υψηλές αποδόσεις - σε αντίθεση με την παγκόσμια τάση.

Αναφερόμενος στην Ελλάδα, ο Ruchir Sharma τονίζει ότι η χώρα ανακάμπτει και έχει λάβει ιδιαίτερα μεγάλη ώθηση από τις ξένες επενδύσεις και τον τουρισμό, ο οποίος λόγω του Covid είχε φτάσει στο 15% του ΑΕΠ, από 20%. Κατά τη διάρκεια της χρηματοπιστωτικής κρίσης, τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια είχαν φτάσει το 50%, ενώ τώρα το ποσοστό αυτό έχει καταγράψει απίστευτη μείωση και είναι κάτω από 10%. Η ανάπτυξη της χώρας ξεπερνά το 4%, ενώ ο πληθωρισμός μειώνεται με γοργούς ρυθμούς, γεγονός που οδηγεί τη χώρα σε ταχεία οικονομική ανάκαμψη.

Ο Sharma σημειώνει ότι τόσο η Ελλάδα όσο και η Πορτογαλία - που βρίσκονται επίσης στη λίστα των οικονομικών θαυμάτων του - ανακάμπτουν, έχοντας μειώσει τα ελλείμματά τους, ενώ είναι λιγότερο εκτεθειμένες στις διαταραχές της εφοδιαστικής αλυσίδας που σχετίζονται με τη Ρωσία.

Το συμπέρασμα του άρθρου είναι επίσης ενδιαφέρον, με τον συγγραφέα να σημειώνει ότι παρά τα σημαντικά επιτεύγματα, οι χώρες αυτές θα μπορούσαν να χάσουν τη δυναμική τους, αν υπήρχε αλλαγή στην ηγεσία, στην εφαρμοζόμενη πολιτική ή αν επικρατούσε εφησυχασμός. Σε κάθε περίπτωση, χάρη στις υπάρχουσες συνθήκες, η Ελλάδα, το Βιετνάμ, η Ινδονησία, η Ινδία, η Πορτογαλία, η Σαουδική Αραβία και η Ιαπωνία αναδείχθηκαν νικητές εν μέσω μιας περιόδου διεθνούς ανησυχίας.

Σε περιόδους κατάρχειας όπως η σημερινή, όταν οι σχολιαστές βλέπουν μόνο ελαττώματα στις περισσότερες χώρες, αξίζει να αναδεικνύονται οι λίγες που αψηφούν την επικρατούσα απαισιοδοξία. Ακολουθούν επτά που ξεχωρίζουν σε έναν κόσμο που τείνει προς την ύφεση και τον υψηλότερο πληθωρισμό: Βιετνάμ, Ινδονησία, Ινδία, Ελλάδα, Πορτογαλία, Σαουδική Αραβία και Ιαπωνία.

Μοιράζονται κάποιο συνδυασμό σχετικά ισχυρής ανάπτυξης, μέτριου πληθωρισμού ή ισχυρών αποδόσεων στο χρηματιστήριο - σε σύγκριση με άλλες χώρες. Κατά συναρπαστική σύμπτωση, οι περισσότερες από αυτές αψηφούν επίσης τις βαθιές προκαταλήψεις σχετικά με τις υποτιθέμενα αμυδρές προοπτικές ορισμένων χωρών, πολιτισμών και συστημάτων.

Το λιγότερο εκπληκτικό όνομα στη λίστα μου είναι το Βιετνάμ, μια μελέτη περίπτωσης για τον κομμουνισμό που λειτουργεί. Καθώς οι γεωπολιτικές εντάσεις με την Κίνα αυξάνονται, οι δυτικές επιχειρήσεις αντισταθμίζουν τα στοιχήματά τους υιοθετώντας μια στρατηγική "Κίνα συν ένα" - και συχνά ο "ένας" επιπλέον προορισμός προμηθειών είναι το Βιετνάμ. Επενδύοντας σε μεγάλο βαθμό στις υποδομές που απαιτούνται από μια μεταποιητική εξαγωγική δύναμη και ανοίγοντας τις πόρτες του, το Βιετνάμ αναπτύσσεται με ρυθμό σχεδόν 7%, τον ταχύτερο ρυθμό στον κόσμο.

Η κριτική για τις οικονομικές δοκιμασίες των μουσουλμανικών χωρών αγνοούσε επί μακρόν την πολυπληθέστερη από αυτές, την Ινδονησία. Πλούσια σε φυσικούς πόρους, επωφελείται από την παγκόσμια έκρηξη των τιμών των εμπορευμάτων, αλλά με μια εγχώρια αγορά 276 εκατομμυρίων δεν εξαρτάται υπερβολικά από τις εξαγωγές. Έχει ασυνήθιστα χαμηλό χρέος σε σύγκριση με άλλες αναπτυσσόμενες οικονομίες και ένα ασυνήθιστα σταθερό νόμισμα σε μια χρονιά που τα περισσότερα νομίσματα πέφτουν απότομα έναντι του δολαρίου. Το αποτέλεσμα, ένα καλοπροαίρετο μείγμα ανάπτυξης 5% με πληθωρισμό μικρότερο του 5%, καθιστά την Ινδονησία ένα λαμπρό παράδειγμα οικονομικά επιδέξιου Ισλάμ.

Greece one of the seven economic wonders of a worried world

An article in the Financial Times by Ruchir Sharma, President of Rockefeller International, refers to the seven countries that stand out globally for their economic achievements, in a period of absolute pessimism, due to recession and inflation. Greece is not missing from the list of countries characterised as "economic miracles", while the list is completed by Vietnam, Indonesia, India, Portugal, Saudi Arabia, and Japan. As the Financial Times columnist points out, the countries included in the list of modern economic miracles are characterised by relatively strong growth, moderate levels of inflation, and high returns - contrary to the global trend.

Referring to Greece, Ruchir Sharma emphasises that the country is recovering and has received a particularly big boost from foreign investments and tourism, which due to Covid had reached 15% of GDP, from 20%. During the financial crisis, non-performing loans had reached 50%, while now this percentage has recorded an incredible reduction and is less than 10%. The country's growth is over 4%, while inflation is falling fast, which is leading the country to a rapid economic recovery.

Sharma notes that both Greece and Portugal - also on his list of economic miracles - are recovering, having reduced their deficits, while being less exposed to Russia-related supply chain disruptions.

The conclusion of the article is also interesting, with the author noting that despite the important achievements, these countries could lose their momentum if there was a change in leadership, the policy being implemented or if complacency prevailed. In any case, thanks to existing conditions, Greece, Vietnam, Indonesia, India, Portugal, Saudi Arabia and Japan have emerged winners amid a period of international concern.

In periods of gloom like this one, when commentators see nothing but faults in most countries, it is worth highlighting the few that defy the prevailing pessimism. Here are seven that stand out in a world tipping towards recession and higher inflation: Vietnam, Indonesia, India, Greece, Portugal, Saudi Arabia and Japan.

They share some combination of relatively strong growth, moderate inflation or strong stock market returns - compared with other countries. By fascinating coincidence, most of them also defy deep biases about the supposedly dim prospects of certain countries, cultures and systems.

The least surprising name on my list is Vietnam, a case study in communism that works. As geopolitical tensions increase with China, western businesses are hedging their bets by adopting a "China plus one" strategy - and often the "one" extra sourcing destination is Vietnam. By investing heavily in the infrastructure required of a manufacturing export power, and opening its doors, Vietnam is growing at nearly 7 per cent, the fastest pace in the world.

Criticism of the economic trials of Muslim countries long ignored the most populous one, Indonesia. Resource rich, it is benefiting from the global commodity price boom, but with a domestic market of 276mn it is not overly dependent on exports. It has unusually low debt compared with other developing economies, and an unusually stable currency in a year when most currencies are falling sharply against the dollar. The result, a benign mix of 5 per cent growth with less than 5 per cent inflation, makes Indonesia a shining example of economically adept Islam.



**By choosing to work with us
you are choosing to work
with the global market**

ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ ΠΥΛΩΝΑΣ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΓΙΑ ΕΝΑ ΔΥΣΚΟΛΟ ΧΕΙΜΩΝΑ

Το φετινό καλοκαίρι θα αποτελέσει αποφασιστικό σημείο καμπής για το μέλλον των Δυτικών Οικονομιών, καθώς οι ηγεσίες τους καλούνται, ήδη, να λάβουν αποφάσεις και να θεσπίσουν τα κατάλληλα μέτρα προκειμένου να αντιμετωπισθεί, πρώτον: Το συνεχώς αυξανόμενο ενεργειακό κόστος, το οποίο παρουσιάζει τεράστιες τάσεις ανόδου, λόγω και του Ρωσοουκρανικού Πολέμου και δεύτερον: Τη συνεχώς διογκούμενη ακρίβεια, την εκτίναξη των τιμών καταναλωτή και την αύξηση των τραπεζικών επιτοκίων.

Από την επιτυχή αντιμετώπιση των ανωτέρω ζητημάτων θα εξαρτηθεί σε μεγάλο ποσοστό η ομαλή λειτουργία της Ευρωπαϊκής Οικονομίας και η διατήρηση της Κοινωνικής Συνοχής.

Η Ελλάδα, όπως είναι γνωστό είναι ένας προνομιακός τουριστικός προορισμός, με μεγάλη δυναμικότητα που κατανέμεται σε διαφόρων τύπων καταλύματα, από πολυτελή ξενοδοχεία έως πανέμορφα κάμπινγκ.

Σημαντικό είναι ότι με βάση τα στοιχεία, η Ελλάδα ξεπέρασε ακόμη και τα επίπεδα πριν από την πανδημία, με τη Γερμανία (+24,8%), την Ελλάδα (+24,1%) και τη Γαλλία (+21,9%) να έχουν την υψηλότερη ανάπτυξη από το 2019. Ωστόσο, μόνο εννέα από τις 20 κορυφαίες χώρες σημείωσαν ανάπτυξη από το 2019. Και οι 20 κορυφαίες χώρες σημείωσαν ετήσια αύξηση στη ζήτηση του καλοκαιριού, με τη μεγαλύτερη ανάπτυξη στη Νορβηγία (+71,2%), την Ουγγαρία (+65,8%) και την Ελλάδα (+61,8%).

Τα στοιχεία δείχνουν ότι τα έσοδα ξεπέρασαν κατά πολύ τις προσδοκίες του 2019 ξεπερνώντας τα κατά 22%.

Δεν υπάρχει ελληνικό νησί που δεν προσέλκυσε μεγάλο όγκο ξένων επισκεπτών φέτος, τονίζουν φορείς του κλάδου. Ξεκινώντας από τα κοσμοπολίτικα νησιά, όπως είναι η Μύκονος, η Σαντορίνη, η Πάρος, η Πάτμος και η Αστύπαλα, μόνο θετικές διαπιστώσεις καταγράφονται.

Το στοίχημα για μια επιτυχημένη τουριστική περίοδο ήταν τεράστιας σημασίας για τις Ελληνικές επιχειρήσεις, δεδομένου ότι θα τους έδινε η δυνατότητα να αυξήσουν την ρευστότητά τους και να αποκτήσουν ένα μαξιλάρι ασφαλείας, ενόψει ενός, πιθανότατα, σκληρού χειμώνα, από κάθε άποψη. Ο στόχος φαίνεται να έχει επιτευχθεί και να αφορά την χώρα στο σύνολο της.

Όσον αφορά, δε, στην αντιμετώπιση της ακρίβειας και του ενεργειακού κόστους, αναμένουμε όλοι μας, όπως κάθε Έλληνας πολίτης και κάθε επιχειρηματίας, τα μέτρα εκείνα που θα θέσουν πλαφόν στην τελική τιμή του ηλεκτρικού ρεύματος και του φυσικού αερίου και θα ενισχύσουν την επιχειρηματική δραστηριότητα.

Πιστεύοντας ότι η ενίσχυση του εισοδήματος των εργαζομένων, σε περιόδους εντόνων ανατιμήσεων, είναι το ίδιο απαραίτητη με τη διατήρηση των θέσεων εργασίας τους, η εισροή συναλλάγματος δείχνει να θωρακίζει την οικονομία και να κάνει την δυσμενή προοπτική βιώσιμη τόσο για την αγοραστική δύναμη όσο και για τις επιχειρήσεις.

Σίγουρα το τουριστικό μέρισμα αποτελεί ένα καλό μαξιλάρι και κυρίως η μικρή χειμερινή περίοδος της Ελλάδας δίνει ελπίδα μιας πιο ανώδυνης μετάβασης στην επόμενη επιτυχημένη τουριστική σεζόν.



THE BEST SUMMER TOURISM PILLAR OF SUPPORT FOR A DIFFICULT WINTER

This summer will be a decisive turning point for the future of the Western economies, as their leaders are already being called upon to take decisions and adopt appropriate measures to deal with, firstly: the ever-increasing energy costs, which are rising enormously due to the Russian-Ukrainian War and secondly: the ever-increasing inflation, the soaring consumer prices, and the increase in bank interest rates.

The smooth functioning of the European economy and the maintenance of social cohesion will depend to a large extent on successfully addressing these issues.

Greece, as is well known, is a privileged tourist destination, with a large capacity distributed in various types of accommodation, from luxury hotels to beautiful camping sites.

Importantly, based on the data, Greece even surpassed pre-pandemic levels, with Germany (+24.8%), Greece (+24.1%) and France (+21.9%) having the highest growth since 2019. However, only nine of the top 20 countries saw growth from 2019. All the top 20 countries saw year-on-year growth in summer demand, with the highest growth in Norway (+71.2%), Hungary (+65.8%) and Greece (+61.8%).

The figures show that revenues far exceeded 2019 expectations, exceeding expectations by 22%.

There is no Greek island that did not attract a large volume of foreign visitors this year, industry players stress. Starting from the cosmopolitan islands, such as Mykonos, Santorini, Paros, Patmos and Astypalaia, only positive findings are recorded.

Betting on a successful tourist season was of huge importance for Greek businesses, as it would enable them to increase their liquidity and gain a safety cushion in the face of what is likely to be a harsh winter in every respect. The objective seems to have been achieved and to be of concern to the country as a whole.

As far as dealing with the issue of price and energy costs is concerned, we are all waiting, like every Greek citizen and every businessman, for those measures that will cap the final price of electricity and gas and boost business activity.

Believing that boosting the income of workers, in times of sharp revaluations, is as necessary as preserving their jobs, the inflow of foreign exchange seems to shield the economy and make the unfavorable outlook viable for both purchasing power and businesses.

Certainly, the tourist dividend is a good cushion and especially Greece's short winter season gives hope of a more painless transition to the next successful tourist season.



Goldair cargo

**ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΤΗΣ GOLDAIR CARGO
ΣΤΟ ΝΗΣΙ ΤΗΣ ΚΡΗΤΗΣ
ΒΙ.ΠΕ. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ**

Σε ένα κόσμο που αναπτύσσεται με αλματώδης ρυθμούς η σύγχρονη εταιρική παρουσία αποτελεί ένα σημαντικό κομμάτι της εμπορικής και ανταγωνιστικής εικόνας μιας επιχείρησης πόσο δε μάλλον όταν αφορά σε ένα από τους μεγαλύτερους ομίλους του κλάδου μεταφορών και logistics .

**STRATEGIC INVESTMENT OF GOLDAIR CARGO
IN THE ISLAND OF CRETE
HERAKLION INDUSTRIAL PARK**

In a world that is developing at a rapid pace, a modern corporate presence is an important part of a company's commercial and competitive image, especially when it concerns one of the largest groups in the transport and logistics sector.

Με στρατηγικό σχεδιασμό και όραμα η GOLDAIR CARGO προχώρησε στην δημιουργία ιδιόκτητων αποθηκών logistics στο νησί της Κρήτης και συγκεκριμένα στην ΒΙ.ΠΕ. Ηρακλείου με γνώμονα την συμβολή στις μεγάλες ποιοτικές παράγωγες, την εξωστρέφεια και την αειφόρα ανάπτυξη του νησιού.

Η Κρήτη αποτελούσε πάντα έμπνευση με την δυναμική της στην ανάδειξη των τοπικών προϊόντων και την ένταξη αυτών στην μεσογειακή και διεθνή διατροφή. Παράλληλα οι καινοτόμες καλλιέργειες της οδήγησαν στην παραγωγή νέων προϊόντων και στην στροφή στην μεταποίηση.

Σε μεγάλο κομμάτι της επιχειρηματικότητας η τυποποίηση και η μεταποίηση προϊόντων έχει τον πρώτο λόγο, δίνοντας έναυσμα στους μικρούς παράγωγους να δημιουργήσουν premium προϊόντα.

Βιολογικές καλλιέργειες, εναλλακτικές πρακτικές και πιστοποιήσεις έρχονται να καταδείξουν την εξαιρετική αυτή προσπάθεια που συντελείται στην Κρήτη.

Στόχος για την επένδυση της Goldair είναι η στήριξη της εγχωρίας αγοράς τόσο στον τομέα των logistics όσο και σε

εκείνων των διεθνών μεταφορών, στέλνοντας τα Κρητικά προϊόντα σε όλο τον κόσμο.

Δημιουργώντας μια σύγχρονη μονάδα προσφοράς, ολοκληρωμένων υπηρεσιών 3PL στην ΒΙ.ΠΕ. Ηρακλείου η GOLDAIR CARGO ελπίζει ότι θα συμβάλει ουσιαστικά και στην μεταποιητική αλυσίδα.

Σε μία από τις πλεονεκτικότερες θέσεις στην βιομηχανική περιοχή, με εξαιρετικά άνετη πρόσβαση οι νεόδμητες εγκαταστάσεις της GOLDAIR CARGO ξεκίνησαν την λειτουργία τους.

Η εγκατάσταση των αποθηκών έκτασης 3000 τ.μ. διαθέτουν τον πλέον σύγχρονο εξοπλισμό αποθήκευσης και διαχείρισης εμπορευμάτων με τα καλύτερα συστήματα ασφάλειας, πυρόσβεσης και πυροπροστασίας.

Η GOLDAIR CARGO γνωστή για την μέριμνα της προς το περιβάλλον, φύλαξε κάθε δέντρο το οποίο ξεριζώθηκε κατά την διάρκεια των εκσκαφών και φρόντισε με στοχευμένες ενέργειες για την επαναφύτευση τους, στον ευρύτερο χώρο των εγκαταστάσεων.



With strategic planning and vision, GOLDAIR CARGO has proceeded to the creation of privately owned logistics warehouses on the island of Crete and specifically in the Heraklion Industrial Park with a view to contributing to the large quality products, extroversion and sustainable development of the island.

Crete has always been an inspiration with its dynamic in the promotion of local products and their integration in the Mediterranean and international diet. At the same time, its innovative crops have led to the production of new products and the shift to processing.

In a large part of business, the standardization and processing of products has the first word, giving impetus to small producers to create premium products.

Organic crops, alternative practices and certifications come to demonstrate this excellent effort that is taking place in Crete.

The aim for Goldair's investment is to support the domestic market both in the logistics sector and in those of international transport, by sending Cretan products all over the world.

By creating a modern unit offering integrated 3PL services in the Heraklion Industrial Park, GOLDAIR CARGO hopes to make a substantial contribution to the manufacturing chain.

In one of the most advantageous locations in the industrial area, with extremely convenient access, the newly built facilities of GOLDAIR CARGO have started their operation.

The 3000 sqm warehouse facility features the most modern warehousing and freight handling equipment, with the best security, firefighting, and fire protection systems.

GOLDAIR CARGO, known for its concern for the environment, saved every tree that was uprooted during the excavation and took targeted actions to replant them in the wider area of facility.



Goldair cargo s.a.

Freight Forwarding & Logistics Services

**We are proud that we 've succeeded
the establishment of our company
among the tops
of the transport and logistics sector**

Κρήτη είναι οι άνθρωποί της

*Για να πετύχουμε,
πρέπει πρώτα να πιστέψουμε
ότι μπορούμε.*

Νίκος Καζαντζάκης

Crete is its people

*In order to succeed,
We must first believe
That we can.*

Nikos Kazantzakis



Κ. ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ Α.Ε.

Κ. ΜΑΝΟΛΙΚΑΚΗΣ ΣΑ

Ασυγκράτητη γεύση... να την πιεις στο φλιτζάνι!



Ευηνάει την παράδοση

NEA
συσκευασία,
ίδια απόλαυση.



Φρεσκάδα και άρωμα... με το καλημέρα σας!



Ευηνάει την παράδοση

NEA
συσκευασία,
ίδια απόλαυση.



ΚΑΦΕΣ ΜΕ ΑΡΩΜΑ ΙΣΤΟΡΙΑΣ

Μια ιστορία αυθεντική, από τη μόνη φίρμα καφέδων που διαρκεί από τον 19ο αιώνα στη χώρα μας και συνεχίζει!

Το ταξίδι του καφέ Μανωλικάκη ξεκίνησε το 1886, πριν από σχεδόν 140 χρόνια, όταν ο πρωτοπόρος για την εποχή του Κωνσταντίνος Ματθαίου Μανωλικάκης εισήγαγε καφέ από τη Βραζιλία για να τροφοδοτήσει μονοπωλιακά ολόκληρη την Κρήτη για δεκαετίες.

COFFEE WITH A FLAVOUR OF HISTORY

An authentic story, from the only coffee brand that lasts since the 19th century in our country and continues!

The journey of Manolikakis coffee began in 1886, almost 140 years ago, when the pioneer of the time, Konstantinos Matthaiou Manolikakis, imported coffee from Brazil to supply the entire island of Crete with a monopoly for decades.

Το ταξίδι του καφέ Μανωλικάκη ξεκίνησε το 1886

Το 1906, επί Κρητικής Πολιτείας ακόμη, εισήγαγε από τη Γερμανία τον πρώτο ατμοκίνητο μύλο άλεσης καφέ PROBAT με Προεδρικό διάταγμα που υπέγραφε ο Α. Ζαΐμης.

Πριν την αγορά του εν λόγω μύλου, η διαδικασία γινόταν χειροκίνητα, στο εργαστήριο της συνοικίας Καστέλι, τον καφέ άλεθαν στο χέρι σε μεγάλα γουδιά.

Από το 1905, Εργαστήριο και κατάστημα λιανικής πώλησης εδρεύουν στην οδό Μουσούρων 18 στο ιστορικό κτίριο που παρέμεινε το καφεκοπείο της οικογένειας Μανωλικάκη για έναν αιώνα!

Στη δεκαετία 1920, ακολούθησε και η εισαγωγή της πιο εξελιγμένης για την εποχή μηχανής καβουρδίσματος καφέ της εταιρίας PROBAT, η οποία τότε λειτουργούσε με καύση ξύλων.

Παράλληλα με την εισαγωγή και επεξεργασία καφέ, ο προ-παππούς Κ. Μανωλικάκης εισήγαγε και τροφοδοτούσε την Κρήτη με τσάι από την Κεϋλάνη και ζάχαρη από την Κούβα.

Η επόμενη γενιά, με επικεφαλής τον Ματθαίο Μανωλικάκη, συνέχισε την επιχειρηματική δραστηριότητα και την επέκτεινε στον τομέα της μεταποίησης, ιδρύοντας το 1935 τη Νέα Κρητική Καπνοβιομηχανία. Προϊόντα αυτής ήταν τα τσιγάρα ΑΣΣΟΣ (ελαφρύ), ΑΦΡΟ (γλυκόπιστο), ΠΡΑΣΙΝΟ (σέρτικο), ΚΟΚΚΙΝΟ. Η διάθεση τους συνεχίστηκε στην Κρητική αγορά έως το 1946. Επίσης, ίδρυσε Ελαιουργείο στην Κίσσαμο Χανίων που παρήγαγε εκλεκτά σαπούνια με βάση το ελαιόλαδο.

Καπνεργοστάσιο και Ελαιουργείο βομβαρδίστηκαν και καταστράφηκαν κατά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο.

Μετά τον πόλεμο, συνεχίζεται και ακμάζει η μεταποίηση και εμπορία καφέ σαν εμπορική δραστηριότητα.

Το 1952, οι νεότεροι υιοί Κ. Μανωλικάκη, Στέλιος και Κωστής, επεκτείνουν τη δράση τους και ιδρύουν πρότυπη Βιομηχανία Χυμοποίησης φρούτων τοπικής παραγωγής. Με έδρα στη συνοικία κάτω Κουμ-Καπί παρήγαγαν συμπυκνωμένους ζαχαρούχους χυμούς πορτοκαλάδας, λεμονάδας και βυσινάδας. Οι χυμοί Μανωλικάκη τροφοδότησαν την αγορά όλης της

The journey of Manolikakis coffee began in 1886

In 1906, still under the Cretan State, he imported from Germany the first steam-powered coffee grinder PROBAT with a Presidential Decree signed by A. Zaimis.

Before the purchase of this mill, the process was done manually, in the workshop of the Castelli district, the coffee was ground by hand in large troughs.

Since 1905, the workshop and retail shop have been located at 18 Mousouri Street in the historic building that remained the coffee mill of the Manolikakis family for a century!

In the 1920s, the introduction of the most sophisticated coffee roasting machine of the time, the PROBAT company, which at that time operated by burning wood, followed.

Along with the import and processing of coffee, the great-grandfather K. Manolikakis imported and supplied Crete with tea from Ceylon and sugar from Cuba.

The next generation, led by Matthew Manolikakis, continued the business activity and expanded it into the processing sector, founding the New Cretan Tobacco Industry in 1935. Its products were the cigarettes ASOS (light), AFRO (sweet), PRASINO (sertiko), KOKKINO. Their distribution continued in the Cretan market until 1946. He also founded an olive oil factory in Kissamos, Chania, which produced fine soaps based on olive oil.

The tobacco factory and the Olive Oil Factory were bombed and destroyed during the Second World War.

After the war, coffee processing and trading continued and flourished as a commercial activity.

In 1952, the younger sons of Mr. Manolikakis, Stelios and Kostis, expanded their activity and founded a model fruit juice industry of local production. Based in the Lower Koum-Kapi district, they produced concentrated sugary orange, lemonade and sour cherry juices. Manolikakis juices supplied the market throughout Greece until 1977 and won gold medals at the Thessaloniki International Exhibition in 1955 & 1956, thanks to

Το εταιρικό λογότυπο αποτυπώνει πορτρέτο του προ-παππού και ιδρυτή, Κων/νου Μ. Μανωλικάκη.

The corporate logo depicts a portrait of the great-grandfather and founder, Konstantinos M. Manolikakis.

Ελλάδας έως το 1977 και απέσπασαν χρυσά μετάλλια στη Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης τα έτη 1955 & 1956, χάρη στην άριστη ποιότητα τους.

Το 1980 αναλαμβάνει τα νήια της επιχείρησης ο εγγονός του ιδρυτή, Κωστής Σ. Μανωλικάκης. Ξεκινά μια πορεία ανάπτυξης στον τομέα του Χονδρικού Εμπορίου καφέδων, οίνων & ποτών.

Ιδρύει μαζί με συναδέλφους, τα Ενωμένα Καφεκοπτεία Κρήτης όπου μεταφέρει την παραγωγή του καφέ Μανωλικάκη σε ένα πρότυπο εργοστάσιο στη ΒΙ.ΠΕ Ηρακλείου.

Αρχές του 2000 δημιουργεί Κέντρο Αποθήκευσης & Διανομής με έδρα το ΒΙΟ.ΠΑ Χανίων στη Σούδα, όπου συγκεντρώνει το σύνολο των εμπορικών δραστηριοτήτων.

Σήμερα, η επιχείρηση δραστηριοποιείται στον κλάδο της Μεταποίησης και Επεξεργασίας Καφέ και της Παροχής Υπηρεσιών Τεχνικής Υποστήριξης Μηχανών & Συστημάτων καφέ.

Παράλληλα, στον κλάδο του Χονδρικού Εμπορίου, λειτουργεί ως οργανωμένο Κέντρο Αποθήκευσης & Διανομής εξυπηρετώντας τους Νομούς Χανίων και Ρεθύμνης.

Το 2022 σηματοδοτεί τη νέα εποχή για την επιχείρηση Μανωλικάκη, καθώς επενδύει σε νέα υπερσύγχρονη Μονάδα Μεταποίησης & Επεξεργασίας καφέ εντός έδρας, με εξοπλισμούς νέας γενιάς και καινοτόμα συστήματα παραγωγής διεθνών Πιστοποιήσεων.

Οι δισέγγονες του ιδρυτή, Ματίλντα και Ειρήνη Μανωλικάκη, συμμετέχοντας τόσο στον επανα-προσδιορισμό της εταιρικής ταυτότητας όσο και στον σχεδιασμό της νέας παραγωγικής μονάδας, βάζουν νέα θεμέλια ανάπτυξης με σκοπό ένα βιώσιμο, εξωστρεφές μέλλον.

«Επενδύουμε στη σύγχρονη έρευνα και γνώση, με βασικό μέλημα τη διατήρηση των διαχρονικών μας αξιών, αυτών που κράτησαν την αξιοπιστία της επιχείρησης για 140 χρόνια.

Με σεβασμό στην ιστορία μας και τον τρόπο και με αγάπη για τον ποιοτικό καφέ, θα συνεχίσουμε το απολαυστικό ταξίδι του καφέ Μανωλικάκη ανοίγοντας νέους ορίζοντες».

Βιομηχανική Περιοχή Χανίων



Κωστής Μανωλικάκης

Kostis Manolikakis



Ειρήνη Μανωλικάκη

Eirini Manolikaki

their excellent quality.

In 1980 the grandson of the founder, Kostis S. Manolikakis, took over the reins of the company. He begins a course of development in the field of wholesale trade of coffee, wine & beverages.

Together with his colleagues, he founds the United Coffee Shops of Crete, where he transfers the production of Manolikakis coffee to a model factory in Heraklion.

At the beginning of 2000, he creates a Storage & Distribution Centre based at BIO.PA Chania in Souda, where he concentrates all commercial activities.

Today, the company is active in the Coffee Processing and Processing sector and the Provision of Technical Support Services for Coffee Machines & Systems.

At the same time, in the Wholesale sector, it operates as an organized Warehousing & Distribution Centre serving the Prefectures of Chania and Rethymnon.

The year 2022 marks the new era for Manolikakis, as the company invests in a new state-of-the-art Coffee Processing & Processing Unit within its headquarters, with new generation equipment and innovative production systems of international certifications.

The founder's great-granddaughters, Matilda and Irene Manolikakis, by participating in both the redefinition of the corporate identity and the design of the new production unit, are laying new foundations for growth towards a sustainable, outward-looking future.

"We are investing in modern research and knowledge, with a key focus on maintaining our timeless values, the ones that have kept the company's credibility for 140 years.

With respect to our history and the land and with a love for quality coffee, we will continue the delightful journey of Manolikakis Coffee by opening new horizons."

Industrial Area of Chania

ΜΙΝΩΣ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΟ
Μινωαίον
CRETE

MINOS WINERY

ΒΑΘΕΙΕΣ ΡΙΖΕΣ ΣΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΚΑΙ ΣΤΟΝ ΤΟΠΟ

Η ιστορία της εταιρείας ΜΙΝΩΣ ξεκινά στα τέλη του 19ου αιώνα όταν ο προπάππος Αντωνάκης Μηλιαράκης εγκαθίσταται στα Πεζά Ηρακλείου και χτίζει ένα Χάνι. Όταν στη δύση του ηλίου έκλειναν οι καστρόπορτες του Ηρακλείου, στην διάρκεια της Τουρκοκρατίας, μέχρι το πρωί, οι ταξιδιώτες έβρισκαν καταφύγιο στο Χάνι του Αντωνάκη, που τους πρόσφερε ζεστό φαγητό και κυρίως το φημισμένο του κρασί. Με το πέρασμα του χρόνου 4 από τα 10 παιδιά του Αντωνάκη Μηλιαράκη Ιδρύουν το οινοποιείο Μίνως το έτος 1932. Η ιστορία για μια λαμπρή πορεία έχει ήδη γραφτεί φτάνοντας σήμερα στην 4η γενιά οινοποιών.

DEEP ROOTS IN TIME AND PLACE

The history of the MINOS company begins at the end of the 19th century when the great-grandfather Antonakis Miliarakis settled in Peza Heraklion and built an Inn. When the castle gates of Heraklion were closed at sunset, during the Ottoman rule, travelers found shelter at Antonakis Inn, which offered them hot food and especially his famous wine.

With the passage of time 4 of the 10 children of Antonakis Miliarakis founded the Minos winery in 1932. The history for a brilliant course has already been written reaching today the 4th generation of winemakers.



ΜΙΝΟΣ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΟ
Μηλιαράκης
CRETE

Τοπικές ποικιλίες αναβιώνουν στους παλαιούς και νέους αμπελώνες

Σήμερα η εταιρεία «ΜΙΝΟΣ» οινοποιεί και εμφιαλώνει τις παραδοσιακές μονόποικιλίες και Blends ετικέτες, ενώ η εταιρεία «ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΟ ΜΗΛΙΑΡΑΚΗ» τις Premium ετικέτες.

Όπως μας είπε ο κος Μηλιαράκης παλαιότερα έβγαζες ένα κρασί και προσπαθούσες να το πουλήσεις, πλέον αυτό έχει αλλάξει. Ο παράγωγος που θέλει να εξελιχθεί παρακολουθεί και εναρμονίζεται με αυτό που θέλει και ζητά η ξένη και εγχώρια αγορά.

Η εταιρεία ΜΙΝΟΣ διανύει σήμερα την ένατη δεκαετία της και παράγει κρασιά προερχόμενα από γηγενείς ποικιλίες, όπως το Κοτσιφάλι και το Μαντηλάρι για τα κόκκινα, τη Βιλάνα, το Βιδιανό και το Θραψαθήρι για τα λευκά, τα οποία οινοποιεί και εμφιαλώνει με τις πιο σύγχρονες μεθόδους. Ωριμάζει ένα μέρος της ερυθρής της παραγωγής σε Γαλλικά δρύινα βαρέλια 225 και 300 λίτρων σε ιδανικές συνθήκες θερμοκρασίας και υγρασίας. Παράλληλα προσπαθεί να αναδείξει περαιτέρω τον Κρητικό αμπελώνα, μέσα από τις ποικιλίες του, καινοτομώντας και υιοθετώντας μεθόδους έως τώρα ανεκμετάλλευτες στην Κρήτη. Η ΜΙΝΟΣ αναπτύσσει ιδιόκτητο και συμβολαιακό αμπελώνα 220 στρεμμάτων και συνεργάζεται με ντόπιους καλλιεργητές, με στόχο τη διασφάλιση της υψηλής ποιότητας των σταφυλιών. Κύριοι προορισμοί στο εξωτερικό είναι το Βέλγιο, το Λουξεμβούργο, η Σερβία, η Γαλλία, η Σουηδία, η Αυστραλία, ο Καναδάς, η Κίνα και το Ηνωμένο Βασίλειο. Η κουλτούρα των Βόρειο Ευρωπαίων αλλά και η συνεχώς εξελισσόμενη αναζήτηση της γευσιγνωσίας γύρω από το κρασί είναι τελείως διαφορετική από την παραδοσιακή οινοποίηση του οικιακού κρασιού, για ιδιοκατανάλωση στην Ελλάδα.

Local varieties are revived in old and new vineyards

Today the company «MINOS» makes and bottles the traditional single varietals and Blends labels, while the company «MILLIARAKI WINEWORKS» bottles the Premium labels.

As Mr. Miliarakis told us, in the past you used to produce a wine and try to sell it, now this has changed. The producer who wants to evolve is watching and harmonizing with what the foreign and domestic market wants and demands.

MINOS is now in its ninth decade and produces wines from indigenous varieties such as Kotsifali and Mandilari for the reds, Vilana, Vidiano and Thrapsathiri for the whites, which it vinifies and bottles using the most modern methods. A part of its red production is matured in French oak barrels of 225 and 300 liters in ideal conditions of temperature and humidity. At the same time, it tries to further highlight the Cretan vineyard through its varieties, innovating and adopting methods hitherto untapped in Crete. MINOS develops a privately owned and contracted vineyard of 220 acres and cooperates with local growers, with the aim of ensuring the high quality of the grapes. Main destinations abroad are, Belgium, Luxembourg, Serbia, France, Sweden, Australia, Canada, Canada, China and the United Kingdom.

The culture of the Northern Europeans and the ever-evolving quest for wine tasting is completely different from the traditional vinification of home wine, for home consumption in Greece.

The demands are now on high quality vineyards, fruit, and sophisticated winemaking techniques.

Οι απαιτήσεις πλέον είναι σε υψηλής ποιότητας αμπελοκαλλιέργειες, καρπό, αλλά και εξελιγμένες τεχνικές οινοποίησης.

Το κρητικό κρασί έχει ανεβεί αισθητά στις προτιμήσεις της διεθνούς αγοράς χάρη στην ποικιλομορφία του εδάφους, την σύσταση, το μικρόκλιμα αλλά και τις παλιές γηγενείς ποικιλίες που αναβιώνουν στους παλαιούς και νέους αμπελώνες και δίνουν τα χαρακτηριστικά τους, στους τοπικούς οίνους.

Χαρακτηριστικός οίνος είναι η ΜΑΛΒΑΖΙΑ η οποία δεν προσδιορίζεται μόνο από την ποικιλία αλλά περισσότερο από τον τρόπο οινοποίησης.

Η προβολή του Κρητικού κρασιού μέσω των εκθέσεων όπως η ProWein Düsseldorf, η London Wine Fair και πολλές άλλες διεθνείς εκθέσεις αλλά και οι συμμετοχές σε γευσιγνωσία (tasting) όπως αυτή της Νέας Υόρκης, οι ελληνικές εκθέσεις ΟΙΝΟΤΕΛΕΙΑ, ΟΙΝΟΡΑΜΑ έχουν ανοίξει τους ορίζοντες του κρητικού κρασιού σε όλο τον κόσμο αλλά και στην αγορά της Κύπρου.

Στην εξωστρέφεια στοχεύουν τα Κρητικά οινοποιεία, που ενώνονται δημιουργώντας φορείς όπως η WINES OF CRETE, στον οποίο προεδρεύει ο κος Μηλιαράκης.

Τα τελευταία 15 χρόνια η είσοδος της νέας γενιάς οινοποιών στις οικογενειακές επιχειρήσεις του νησιού, έφερε τον αέρα του εκσυγχρονισμού και της τεχνογνωσίας σε πανεπιστημιακό επίπεδο.

Εδώ λοιπόν η επιστημονική κατάρτιση ενώθηκε με την μακράιωνα πείρα, με αποτέλεσμα οι προδιαγραφές να έχουν ανέβει, οδηγώντας σε ένα ελπιδοφόρο μέλλον.

Άλλος ένας πολύ σημαντικός παράγοντας είναι ο οινοτουρισμός. Ξεκίνησε όπως μας αφηγείται ο κος Μηλιαράκης σε ατομικό επίπεδο από την δεκαετία του '80, δημιουργώντας τα πρώτα ανοίγματα στο εξωτερικό, όταν τουρίστες ή επαγγελματίες στη προσπάθεια αναζήτησης νέων εμπειριών γύρω από το κρασί, μετατρέπονταν σε πελάτες εξωτερικού.

Πλέον κάθε οινοποιείο είναι προσβάσιμο με χώρο γευσιγνωσίας για όσους θέλουν να δοκιμάσουν τα κρασιά του. Σήμερα πέρα από την ατομική περιήγηση γευσιγνωσίας υπάρχουν οργανωμένες οινοτουριστικές δραστηριότητες που συνδυάζονται με την τοπική γαστρονομία, με το οίνο -γαστρονομικό αποτέλεσμα να αναγνωρίζεται ως κορυφαίο προορισμό πλέον σε όλο τον κόσμο.

Ωστόσο όπως αναφέρει ο κος Ν.Μηλιαράκης οι μεταφορές και τα logistics παραμένουν μια σπαζοκεφαλιά για τους παράγωγους όταν πρόκειται να διαθέσουν τα προϊόντα τους εντός του Ελλαδικού χώρου. Χαρακτηριστικά μας αναφέρει ότι είναι πολύ ευκολότερη η μεταφορά σε ένα απομακρυσμένο χωριό της Βόρειας Ευρώπης παρά σε ένα ελληνικό νησί.

Η επέκταση της GOLDAIR CARGO με τις νέες εγκαταστάσεις στην ΒΙ.ΠΕ. Ηρακλείου, είναι μια στρατηγική επένδυση που ελπίζει να διευκολύνει και να βελτιώσει την εξωστρέφεια των παραγωγών της Κρήτης.

Πεζά Ηρακλείου



Cretan wine has risen significantly in the preferences of the international market thanks to the diversity of the soil, the composition, the microclimate, and the old indigenous varieties that are revived in old and new vineyards and give their characteristics to the local wines.

A characteristic wine is MALVAZIA, which is not only determined by the variety but more by the way it is vinified.

The promotion of Cretan wine through exhibitions such as ProWein Düsseldorf, the London Wine Fair and many other international exhibitions and the participation in tastings such as the one in New York, the Greek exhibitions ΟΙΝΟΤΕΛΕΙΑ, ΟΙΝΟΡΑΜΑ have opened the horizons of Cretan wine around the world and in the market of Cyprus.

The Cretan wineries aim at extroversion by creating bodies such as WINES OF CRETE, which is chaired by Mr. Miliarakis.

In the last 15 years the entry of the new generation of winemakers in the family businesses of the island, brought the air of modernization and know-how at university level.

So here, scientific training has been combined with years of experience, and the standards have been raised, leading to a promising future.

Another very important factor is wine tourism. It started as Mr. Miliarakis tells us on an individual level since the 80s, creating the first openings abroad, when tourists or professionals in search of new experiences around wine, were transformed into foreign customers.

Nowadays, every winery is accessible with a tasting room for those who want to taste its wines. today, beyond the individual tasting tour, there are organized wine tourism activities combined with local gastronomy, with the wine-gastronomic result being recognized as a top destination now all over the world.

However, as Mr. N. Miliarakis says, transport and logistics remain a headache for producers when it comes to selling their products within Greece. Characteristically, he says that it is much easier to transport to a remote village in Northern Europe than to a Greek island.

GOLDAIR CARGO's expansion with the new facilities at the Heraklion Industrial Park is a strategic investment that it hopes will facilitate and improve the extroversion of Cretan producers.

Peza of Heraklion

ΔΡΟΣΑΤΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ & ΜΑΝΟΣ
μελισσοκόμοι



DROSATAKIS GIORGOS & MANOS
beekeepers



Γιώργος Δροσατάκης
George Drosatakis

Ένας μεγάλος έρωτας

ΜΕΛΙ ΔΙΚΤΑΙΟΝ

Μόνο η λέξη έρωτας, μπορεί να περιγράψει τον κο Γιώργο και τον γιο του τον Μάνο. Η συνάντηση μαζί τους ήταν μια ευτυχής συγκυρία, στην προσπάθεια μας να βρούμε τους κατάλληλους ανθρώπους για αυτό το τεύχος του περιοδικού.

Στόχος μας, να αναδείξουμε προσπάθειες των μικρών παραγωγών της Κρήτης.

Καθίσαμε ταπεινοί μαθητές της φύσης θαυμάζοντας τον κόσμο των μελισσών, αλλά πιο πολύ την άδολη αγάπη δυο ανθρώπων, που υπηρετούν με σεβασμό και δέος, τον μαγικό αυτό μικρόκοσμο.

Ο κος Γιώργος παρακινούμενος από έναν φίλο του, τον ακολούθησε στο μελίσσι του, ζήτησε να μάθει σχετικά με την μελισσοκομία και αυτό ήταν.... κόλλησε όπως θα λέγαμε στο μέλι και λάτρεψε την κοινωνία των μελισσών. Από δημόσιος υπάλληλος αποφάσισε να ακολουθήσει τον έρωτα του και δεν υπήρξε μια στιγμή που να το μετανιώσει.

Ο κος Γιώργος θεωρείται ένας σπουδαίος γνώστης του αντικειμένου που το πάθος και η αγάπη του γι' αυτό που κάνει σε συνεπαίρνουν. Οστόσο είναι αξιοθαύμαστο το πως έχει μεταλαμπαδεύσει αυτό το πάθος και στον Μάνο. Οι φοβέρες γνώσεις τους γύρω από το αντικείμενο και ο πηγαίος λόγος τους, την ώρα που εξηγούν ή αφηγούνται σε κάνουν να θέλεις να έχεις σε ταινία όλη αυτή την μαγική στιγμή.

Η διαδικασία της μελισσοκομίας έχει πολλά στάδια μέχρι το τελικό προϊόν, προεξέχοντας του μελιού, να φτάσει στον καταναλωτή.

Μέσα στις διαδικασίες είναι ακόμα και η κατάλληλη επιλογή ενδυμασίας, όχι τόσο για την προστασία αλλά γιατί το ύφασμα πρέπει να αρέσει στις μέλισσες. Αν για παράδειγμα είναι χνουδωτό τις ενοχλεί και τις κάνει επιθετικές, εξίσου σημαντικό είναι να έχει πλυθεί με σαπούνι χωρίς άρωμα. Ο τακτικός καθαρισμός, η επίβλεψη των κυψελών και ένα σωρό άλλες λεπτομέρειες ακολουθούνται ευλαβικά, καθώς επηρεάζουν σημαντικά την απόδοση τους.

Την συνάντησή μας την κάναμε σε ένα κτήμα όπου ο κος Γιώργος και ο Κος Μάνος είχαν μεταφέρει κάποια από τα μελίσσια για ανάπαυση. Όπως εξήγησαν αυτό γίνεται προς τα τέλη του Φθινοπώρου και εν όψη του χειμώνα.

Η ανανέωση των μελισσιών γίνεται με νέες βασίλισσες. Οι βασίλισσες γεννούν καινούργιες εργάτριες οι οποίες βοηθούν τις ήδη υπάρχουσες στην συλλογή εφοδίων για τον χειμώνα. Ένα νεανικό μελίσσι αποδίδει μεγαλύτερες παραγωγές και βελτιώνει την γενιά και ως εκ τούτου και το προϊόν. Η κυψέλη μετά την φροντίδα και την ανανέωση του σμήνους θα είναι έτοιμη για να αρχίσει την παραγωγή της την άνοιξη.

Ο Γ. Δροσατάκης περιγράφει τα μελίσσια του σαν τον νεανικό έρωτα και λέει χαρακτηριστικά ότι είναι ένα δροσερό κορίτσι 18 ετών. Μιλώντας για την τρομερή αυτή κοινωνία αναφέρει πως είναι τέλεια και δεν της λείπει απολύτως τίποτα. Υπάρχει κάθε υπηρεσία στην κοινωνία της μέλισσας. Το σχολείο, η δικαιοσύνη, η ιεραρχία, ο στρατός, η μέριμνα. Το μόνο όμως που δεν υπάρχει είναι το νοσοκομείο, γιατί κάθε αδύναμο ή άρρωστο μέλος απλώς θανατώνεται ώστε να μην μολύνει τα υπόλοιπα μέλη.

Οι μέλισσες έχουν την δυνατότητα της αναπαραγωγής τους μέσω της σμηνουργίας. Σε μια κυψέλη γεννιούνται περισσότερες βασίλισσες που κάθε μια από αυτές παίρνει σμήνος μαζί της και πάει και κρεμιέται σε δέντρα. Ο μελισσοκόμος μαζεύει το σμήνος με την νέα βασίλισσα και τη εγκαθιστά σε νέα κυψέλη. Αυτή η φυσική διαδικασία συν την επικουρική του μελισσοουργού εξασφαλίζει την αειφόρα ανάπτυξη.

Στις μέλισσες υπάρχουν πολλές ράτσες και η βασιλοτροφία έχει



Μάνος Δροσατάκης

Manos Drosatakis

συμβάλει στην βελτίωση τους. Η Κρητική ράτσα μας λέει ο Μάνος είναι η καλύτερη γιατί αυτή είναι προσαρμοσμένη στις συνθήκες του τόπου εξασφαλίζοντας έτσι την ποιοτική παραγωγή.

Οι Γιώργος και Μάνος Δροσατάκης παράγουν και άλλα προϊόντα, εκτός από το υπέροχο ποιοτικό τους **μέλι Δίκταιον**, με τα μοναδικά αρώματα από ντόπια βότανα όπως ο Δίκταμος.

Αναλυτικά:

Γύρη που την συστήνουν μέσα σε χυμό ή σε γιαούρτι για δύναμη και νεανικότητα.

Βασιλικό πολτό που όπως το λέει και το όνομα του είναι βασιλικό φάρμακο.

Πρόπολη, το προϊόν που επουλώνει και αναπλάθει το δέρμα. Στην αρχαιότητα ο στρατός του Μ. Αλέξανδρου την χρησιμοποιούσε στα τραύματα των πολεμιστών.

Καθαρό **κερί** αφού δεν χρησιμοποιούν κανένα πρόσθετο στα στάδια της παραγωγής.

Τυχεροί όσοι βρεθήκαμε εκεί και δοκιμάσαμε τα τυροπιτάκια της κας Δροσατάκη περιχυμένα με το μέλι τους.

Τα τελευταία χρόνια ο ξένος επισκέπτης δείχνει πολύ ενδιαφέρον για τα τοπικά προϊόντα αναγνωρίζοντας την αυθεντικότητα και την ανόθευτη ποιότητα τους.

Η παραγωγή του **Δικταίου** εξαντλείται αμέσως και τα προϊόντα πωλούνται σε Αθήνα Θεσσαλονίκη και βέβαια στην Κρήτη.

Η αύξηση της παραγωγής δεν είναι το ζητούμενο. Ζητούμενο είναι η ποιότητα και η βιώσιμη ήρεμη ανάπτυξη αφού οι ρυθμοί δυο παθιασμένων και φιλοσοφημένων ανθρώπων το επιβάλλουν.

Ηράκλειο

A great love

MELI DIKTAION

Only the word love can describe Mr. George and his son Manos. Meeting them was a happy coincidence, in our effort to find the right people for this issue of the magazine.

Our aim, to highlight efforts of small producers of Crete.

We sat as humble students of nature admiring the world of bees, but more importantly the unadulterated love of two people, who serve this magical microcosm with respect and awe.

Mr. George motivated by a friend, followed him to his beehive, asked to learn about beekeeping and this was.... stuck as we would say in honey and loved the community of bees. From a civil servant he decided to follow his love and there was not a moment he regretted it.

Mr. George is considered a great connoisseur of the subject whose passion and love for what he does captivates you. Yet it is admirable how he has passed on this passion to Manos as well. Their fearless knowledge of the subject and their source word, while explaining or narrating make you want to have the whole magical moment on film.

The process of beekeeping has many stages until the final product, prominent honey, reaches the consumer.

Within the processes is even the appropriate choice of clothing, not so much for protection but because the fabric must be liked by the bees. If, for example, if it is fluffy, it annoys them and makes them aggressive, it is equally important that it is washed with fragrance-free soap. Regular cleaning, supervision of the hives and a whole host of other details are dutifully followed as they greatly affect their performance.

We had our meeting at a farm where Mr. George and Mr. Manos had taken some of the bees to rest. As they explained this is done towards the end of autumn and in anticipation of winter.

The renewal of the beehives is done with new queens. The queens give birth to new workers who help the existing queens to collect supplies for the winter. A young beehive yields larger productions and improves the generation and therefore the product. The hive after the care and renewal of the swarm will be ready to start producing in the spring



G. Drosatakis describes his beehives as young love and says that he is a cool 18-year-old girl. Talking about this formidable society he says that she is perfect and lacks absolutely nothing. There is every service in the bee society. The school, justice, hierarchy, military, care. But the only thing that does not exist is the hospital, because every weak or sick member is simply killed so as not to infect the other members.

The bees can reproduce through swarming. In a hive more queens are born and each of them takes a swarm with her and goes and hangs herself on trees. The beekeeper picks up the swarm with the new queen and settles it in a new hive. This natural process plus the beekeeper's assistance ensures sustainable growth

There are many breeds of bees and reigning has contributed to their improvement. The Cretan breed, Manos tells us, is the best because it is adapted to the local conditions, thus ensuring quality production.

George and Manos Drosatakis produce other products, apart from their wonderful quality **honey Diktaion**, with the unique aromas of local herbs such as Diktamos.

In detail:

Pollen recommended in juice or yogurt for strength and youthfulness.

Royal jelly which, as the name suggests, is royal medicine.

Propolis, the product that heals and regenerates the skin. In ancient times, Alexander the Great's army used it on the wounds of warriors.

Pure **wax** since they do not use any additives in the production stages.

Lucky those of us who were there and tasted Mrs. Drosatakis's cheese pies poured with honey.

In recent years, foreign visitors have shown great interest in local products, recognizing their authenticity and unadulterated quality.

The production of Diktaion is immediately exhausted and the products are sold in Athens, Thessaloniki and of course in Crete.

Increasing production is not the point. The aim is quality and sustainable peaceful growth since the rhythms of two passionate and philosophical people require it.

Heraklion

ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΟ ΣΤΥΛΙΑΝΟΥ

Πως να περιγράψεις τον Κο Στυλιανού ?

Δεν φτάνει ένα άρθρο να χωρέσει την προσωπικότητα του, δυναμική και παράλληλα τόσο ρομαντική.

Ένας μηχανολόγος μηχανικός που αποφασίζει στο απόγειο της καριέρας του να εγκαταλείψει το γραφείο του και να γίνει ελαιοπαραγωγός, αμπελουργός και οινοποιός. Μόλις το 2003 αποφασίζει να αλλάξει τη ζωή του και ιδρύει το οινοποιείο του.

Ωστόσο από το 1922 οι προσφυγές παππούδες του από το Μεγάλο Τσιπνί στα περίχωρα του Αϊβαλί, φέρνουν στην Κρήτη την τεχνογνωσία της καλλιέργειας αλλά και μεταλαμπαδεύουν στην ψυχή του την αγάπη για αυτή την γη .

WINERY STILIANOU

How to describe Mr. Stylianou?

It takes more than one article to fit his personality, dynamic and yet so romantic.

A mechanical engineer who decides at the peak of his career to leave his office and become an olive grower, vine grower and winemaker. It is only in 2003 that he decides to change his life and establishes his winery.

However, since 1922, his grandparents from Megalo Tspini on the outskirts of Ayvali , bring to Crete the know-how of cultivation and also pass on to his soul the love for this land.





Winery Stilianou

Ο κος Στυλιανού ασχολείται αποκλειστικά με την βιολογική καλλιέργεια, την παραγωγή ελαιόλαδου και κρασιού. Περήφανος για την δουλειά του και γεμάτος από διακρίσεις και αναγνώριση σε παγκόσμια κλίμακα, μας λέει ότι η πιστοποίηση των προϊόντων του ξεκινάει από το χωράφι.

Οι πιστοποιήσεις ακολουθούν κάθε στάδιο της παραγωγής του. Το οινοποιείο εξ ολοκλήρου φτιαγμένο από τον ίδιο και τον πατέρα του, σε μεταφέρει στην ατμόσφαιρα της Τσοκάνης. Τελειομανής, επιθυμεί μόνο την υψηλότερη δυνατή ποιότητα χωρίς καμία παραχώρηση απέναντι στην ποσότητα.

Ετησίως παράγει περίπου 20,000 φιάλες κρασιού σε συνολικά 6 ετικέτες. 2 λευκά κρασιά, 2 κόκκινα, 1 ροζέ, και 1 γλυκό οίνο, ίσως από τα καλύτερα στο είδος του. Καλλιεργεί όπως μας λέει

αποκλειστικά Κρητικές αρχαίες ποικιλίες από την εποχή της Κνωσού. Στην ερώτηση πόσο αποδοτική ήταν αυτή η μακρόχρονη προσπάθεια, σχεδόν περιμένεις την απάντηση. Οικονομικά όπως κάθε ελληνική επιχείρηση, με τα πάνω και τα κάτω, όμως αυτό είναι δευτερεύον για εκείνον.

Η ηθική ικανοποίηση τον κάνει να λάμπει λέγοντας: Η ανταπόκριση του κόσμου είναι πάνω από την αναμενόμενη, το οινοποιείο έχει ξεφύγει από τα στενά όρια της Κρήτης και της Ελλάδος.

Περήφανος περιγράφει ότι πιο εύκολα βρίσκεις τα κρασιά του στο Λονδίνο και στην Νέα Υόρκη παρά στην Κρήτη. Οι NEW YORK TIMES 3 φορές μέχρι σήμερα έχουν αφιερώσει διθυραμβικά άρθρα για τα κρασιά του. Παγκόσμια και εγχώρια περιοδικά γαστρονομίας και οίνου επίσης, έχουν γράψει ύμνους για την ποιότητα του.

Ωστόσο δεν θεωρεί ότι το βιολογικό κρασί είναι και ποιοτικό γιατί μας αναφέρει αστεειυόμενος ότι υπάρχει και βιολογικό ξύδι κρασιού. Όταν ένα προϊόν είναι ποιοτικό και παράλληλα βιολογικό τότε προσδίδει ένα συν στην προσπάθεια.

Στην ερώτηση ποιοι είναι οι στόχοι της επιχείρησης, απάντησε ότι στόχοι δεν υπάρχουν, όπου μας οδηγεί η παραγωγή κάθε χρονιά. Όταν καλλιεργείς βιολογικά, δεν βάζεις στόχους, το κρασί για μένα είναι ιδεολογία μας αναφέρει χαρακτηριστικά.

Κατά την περιήγηση μας, οι ευφάνταστοι τρόποι λίπανσης αλλά και ψεκασμού για απεντόμωση με χώμα των αμπελώνων μας έκαναν μεγάλη εντύπωση. Η παράδοση, η πείρα και ο ζήλος για το καλύτερο δεν μπορεί παρά να ενθουσιάζει τον επισκέπτη.

Ο κ. Στυλιανού δεν έπαψε ποτέ να είναι ένας πραγματικός εραστής της δουλειάς του, με μια στοχαστικότητα που είναι κέφι και λατρεία μαζί. Το βιώνει με όλες του τις αισθήσεις, μετατρέποντας την ιδεολογία του πάνω από όλα, σε πλούτο ψυχής. Προσβλέπει στην διαδοχή της επιχείρησης από τα παιδιά του τα οποία είναι φοιτητές οινολογίας και των οικονομικών και σίγουρα σαν σωστός καλλιεργητής, έχει φυτέψει και σε αυτά τον σπόρο του πάθους του.

Κατά την άποψή του ο οίνοτουρισμός έχει αποτελέσει σπουδαίο κεφάλαιο για το οινοποιείο, καθώς οι πελάτες παραμένουν αφοσιωμένοι και επανέρχονται συνεχώς και κάθε χρόνο με αποτέλεσμα να προστίθενται νέοι. Πιστεύει ότι κάθε καινούργια επένδυση στο νησί που αφορά τις μεταφορές μπορεί να βοηθήσει τους μικρούς παράγωγους τόσο στην μεταποίηση όσο και στην ευκολότερη προώθηση των προϊόντων τους.

Κουνάβι Ηρακλείου

Mr. Stylianou deals exclusively with organic farming, olive oil and wine production. Proud of his work and full of distinctions and recognition on a global scale, he tells us that the certification of his products starts from the field.

The certifications follow every stage of his production. The winery, entirely built by him and his father, transports you into the Tuscan atmosphere. A perfectionist, he desires only the highest possible quality without any concession towards quantity.



Ιωάννης Στυλιανού

Ioannis Stilianou

Annually he produces about 20,000 bottles of wine in a total of 6 labels. 2 white wines, 2 reds, 1 rosé, and 1 sweet wine perhaps the best of its kind. He cultivates as he tells us exclusively Cretan ancient varieties from the time of Knossos.

To the question of how profitable this long-term effort has been, you almost expect the answer. Financially like any Greek business, with ups and downs, but that is secondary for him.

The moral satisfaction makes him shine by saying: 'The response of the people is more than expected, the winery has gone beyond the narrow boundaries of Crete and Greece.

He proudly describes that it is easier to find his wines in London and New York than in Crete. The NEW YORK TIMES 3 times to date has devoted rave articles to his wines. Global and domestic gastronomy and wine magazines have also written hymns about his quality.

However, he does not think that organic wine is also quality because he jokingly mentions that there is also organic wine vinegar. When a product is both quality and organic then it adds a plus to the effort.

When asked what the goals of the company are, he answered that there are no goals, where the production leads us every year. When you grow organically, you don't set goals, wine for me is our ideology he says.

During our tour, the imaginative ways of fertilizing and spraying for soil deodorization of the vineyards made a great impression on us. Tradition, experience, and the zeal for the best can only delight the visitor.

Mr. Stylianou has never ceased to be a true lover of his work, with a thoughtfulness that is fun and worship at the same time. He experiences it with all his senses, turning his ideology above all else, into a wealth of soul. He looks forward to the succession of the business by his children who are students of oenology and economics and certainly as a proper cultivator, he has planted in them the seed of his passion.

In his opinion, wine tourism has been a great asset for the winery, as the customers remain loyal and come back every year again and again, with the result that new ones are added. He believes that any new investment in the island in terms of transport can help small producers both in processing and in making it easier to promote their products.

Kounavi of Heraklion

ZIRO SITIA O.E.
ΜΠΕΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ &
ΠΡΟΕΣΤΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ

ZIRO SITIA O.E.
BEIS BASILIS &
PROESTAKIS GIORGIOS



...MONO TO KALYTERO

Εδώ συνυπάρχει σε αρμονία ο άνθρωπος με την φύση και η τέχνη της ελαιουργίας, περνάει από γενιά σε γενιά με την φιλοσοφία «μόνο το καλύτερο». Η παραδοσιακή καλλιέργεια και προσεκτική συγκομιδή του καρπού της ελιάς, με σεβασμό στο δέντρο και στο περιβάλλον, μας προσφέρει, το Εξαιρετικό Παρθένο Ελαιόλαδο ZIRO σε περιορισμένη ποσότητα, με άριστα οργανοληπτικά χαρακτηριστικά.

...ONLY THE BEST

Here man coexists in harmony with nature and the art of olive oil production is passed from generation to generation with the philosophy "only the best". The traditional cultivation and careful harvesting of the olive fruit, with respect to the tree and the environment, offers us the Extra Virgin Olive Oil ZIRO in limited quantity, with excellent organoleptic characteristics.

ZIRO SITIA O.E.

ΕΞΤΡΑ ΠΑΡΘΕΝΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ

ΠΡΩΙΜΗΣ ΣΥΓΚΟΜΙΔΗΣ

Στις ορεινές περιοχές της ανατολικής Κρήτης στην επαρχία Σητείας, βρίσκεται το χωριό Ζήρος, ευτυχής συγκυρία η συνάντηση της οικογένειας Μπέη και Προεστάκη.

Το ότι φυσούν άνεμοι από το Λιβυκό και το Κρητικό πέλαγος σημαίνει ότι οι ελιές που είναι σε υψόμετρο 150-600 μέτρων προστατεύονται από μυκητολογικές ασθένειες. Ο χαρακτήρας του ZIRO είναι φρουτώδης με ένταση. Το ZIRO έχει πικάντικες νότες όπως πράσινο πιπέρι και φρεσκοκομμένο γρασίδι, συνδυάζει φύλλο ντομάτας, αγκινάρα, φρούτα και λουλουδιά.

Τους χαρακτηρίζεις σίγουρα επιχειρηματίες με όραμα, όμως το κύριο χαρακτηριστικό τους είναι η φιλοκαλία και η εμμονή τους στο τέλειο. Περήφανοι πάνω απ' όλα για το λάδι τους, πήγαν την προσπάθεια τους πολλά βήματα πιο κάτω, με την συσκευασία τους.

Σίγουρα δεν ξέρεις γιατί να πρωτοεπιλέξεις το λάδι τους.

Η γεύση μοναδική, η ποιότητα ασύγκριτη, οι διακρίσεις σε παγκοσμίους διαγωνισμούς είναι τόσες πολλές που όπως λέει ο κος Μπέης πλέον δεν τις κυνηγούν, γιατί δεν έχουν να αποδείξουν ή να προσδώσουν κάτι παραπάνω.

Εκεί όμως που εντυπωσιάζεσαι πραγματικά είναι στην συσκευασία. Αρκετές συσκευασίες καλόγουστες και φροντισμένες. Όταν όμως βλέπεις την συσκευασία δώρου νομίζω και ο πιο δύσκολος κριτής εντυπωσιάζεται.

Ένα μπουκάλι που παραπέμπει σε λαδικό ή σε αρχαία κρητική γυναικεία φιγούρα με ένα ξύλινο μοναδικό καπάκι σε σχήμα σφραγίδας για πρόσφορο, που όμως φέρει ανάγλυφα στοιχεία του δίσκου του Παλαιοκάστρου στο πώμα, ο οποίος είναι πρόδρομος του δίσκου των Αντικυθήρων. Με βάση το Δίσκο του Παλαιοκάστρου οι Μινώιτες προέβλεπαν τις κινήσεις των ουράνιων σωμάτων και τις εκλείψεις που ήταν πολύ σημαντικά γεγονότα στην αρχαιότητα. Σίγουρα στο ράφι το χέρι πάει από μόνο του. Παγκόσμιες διακρίσεις και εδώ για το design της συσκευασίας και δικαίως.

Οι κύριοι Μπέης και Προεστάκης σίγουρα αξίζουν συγχαρητήρια γι' αυτή την προσπάθεια και την προβολή που έχει το προϊόν τους στην ξένη αγορά.

Το Ziro Organic Early Harvest βραβεύτηκε ως το καλύτερο ελληνικό ΠΟΠ ελαιόλαδο στα Διεθνή Βραβεία Ποιότητας Extra Virgin Olive Oil EVOOLEUM 2022, που πραγματοποιήθηκαν στην Κόρδοβα, κάτι το οποίο γέμισε χαρά την εταιρεία και τους έδωσε δύναμη να συνεχίσουν με τον ίδιο ζήλο. Μία ακόμη σημαντική διάκριση, ήταν και το 1ο βραβείο Γεύσης από την Έκθεση Εξοτρώφ - Exprotr of Exhibition.

Η χρονιά προμηνύεται πολύ καλή για την παραγωγή η οποία εξαντλείται σε χρόνο ZERO για την ZIRO.

Όπως όμως επισημαίνουν παρ' όλη την προσπάθεια που καταβάλλεται το τυποποιημένο ελαιόλαδο της Ελλάδας έχει πολύ χαμηλά ποσοστά εξαγωγών. Οι μεγαλύτερες ποσότητες εξαγονται χύμα και τυποποιούνται σε άλλες χώρες όπως η Ιταλία και πωλούνται ως Ιταλικό λάδι.

Οι Έλληνες καταναλωτές είναι οι περισσότεροι της λογικής του τενεκέ καθώς όλοι γνωρίζουν κάποιον που παράγει λάδι ή παράγουν οι ίδιοι. Η εξέλιξη της εσωτερικής αγοράς έχει μπει σε ράγες αναζήτησης της ποιότητας και της πιστοποίησης ή της ποικιλιακής και της γεωγραφικής προέλευσης. Το λάδι σε καλά εστιατόρια είναι προϊόν γευσιγνωσίας.

Η συλλογική προσπάθεια σίγουρα πρέπει να επικεντρωθεί στις εξαγωγές τυποποιημένου ελαιόλαδου.

Την ZIRO την βρίσκουμε σε πολλά delicatessen καταστήματα στην Ελλάδα αλλά και σε supermarket του εξωτερικού, σε επιλεγμένα εστιατόρια και στα αεροδρόμια της χώρας.

Ελπίδα είναι η νέα γενιά να ασχοληθεί με την παραγωγή και την τυποποίηση του ελαιόλαδου και να την αναπτύξει καθώς διαθέτει τα τεχνολογικά εργαλεία.

Η GOLDAIR CARGO αρωγός διπλά στους παράγωγους της Κρήτης με τις νέες εγκαταστάσεις στην ΒΙ.ΠΕ. Ηρακλείου σίγουρα θα συμβάλει στην προώθηση και προβολή των τοπικών προϊόντων στην Ελλάδα και τον υπόλοιπο κόσμο.

Ζήρος Σητείας Νομού Λασιθίου

ZIRO SITIA O.E.

ZIRO EARLY HARVEST EVOO

In the mountainous areas of eastern Crete in the province of Sitia, the village of Ziros is located, a fortunate coincidence the meeting of the family Bey and Proestaki.

The fact that winds blow from the Libyan and Cretan seas means that the olive trees at an altitude of 150-600 meters are protected from mycotic diseases. The character of ZIRO is fruity with intensity ZIRO has spicy notes such as green pepper and freshly cut grass, combining tomato leaf, artichoke, fruits, and flowers.

You can certainly describe them as entrepreneurs with vision, but their main characteristic is their philanthropy and their obsession with perfection. Proud above all of their olive oil, they took their efforts many steps further, with their packaging.

You certainly don't know why you would first choose their oil.

The taste is unique, the quality is incomparable, the distinctions in world competitions are so many that, as Mr. Beis says, they no longer chase them, because they have nothing more to prove or add.

But where you are really impressed is in the packaging. Several packages are tasteful and well cared for. But when you see the gift wrapping, I think even the most difficult judge is impressed.

A bottle that refers to an oil bottle or an ancient Cretan female figure with a unique wooden cap in the shape of a seal for prosphoro (traditional religion bread), but which bears embossed elements of the Paleokastro disc on the cap, which is a precursor of the Antikythera disc. Based on the Paleokastro Disc, the Minoans predicted the movements of the heavenly bodies and eclipses, which were very important events in antiquity. Certainly, on the shelf the hand goes by itself. Global accolades here too for the packaging design and rightly so.

Messrs. Beis and Proestakis certainly deserve congratulations for this effort and the visibility their product has in the foreign market.

Ziro Organic Early Harvest was awarded as the best Greek PDO olive oil at the International Extra Virgin Olive Oil Quality Awards EVOOLEUM 2022, held in Cordoba, which filled the company with joy and gave them strength to continue with the same zeal. Another important distinction was the 1st Taste Award from the Expotrof Exhibition - Expotrof Exhibition.

The year bodes very well for the production which is running out in ZERO time for ZIRO.

However, as they point out despite all the efforts made, the standardized olive oil of Greece has very low export rates. The largest quantities are exported in bulk and standardized in other countries such as Italy and sold as Italian oil.

Greek consumers are mostly of the tin can logic as they all know someone who produces oil or produce it themselves. The development of the internal market has been on a quest for quality and certification or varietal and geographical origin. Oil in good restaurants is a product of tasting.

The collective effort should certainly focus on the export of standardized olive oil.

ZIRO can be found in many delicatessen shops in Greece and in supermarkets abroad, in selected restaurants and at airports in Greece.

The hope is that the new generation will engage in the production and standardization of olive oil and develop it as it has the technological tools.

GOLDAIR CARGO is a double helper to the producers of Crete with the new facilities in the Heraklion industrial park will certainly contribute the circulation and promotion of local of local products in Greece and the rest of the world.

Ziros Sitias, Authority of Lasithi





Αγροποιήματα

Θαυμαστά τοπικά προϊόντα
κάνουν θαύματα στη γαστρονομία

Miraculous local products
work wonders in gastronomy





Τα Premium προϊόντα είναι πάντα η στόχευση μας

Ο Δημήτρης μας περίμενε στον νεόκτιστο χώρο του παρασκευαστήριου του και μας υποδέχτηκε γελαστός και πρόσχαρος, παρ' όλο τον πιεστικό φόρτο εργασίας του. Περήφανος μας ξενάγησε και μας έδειξε την νέα εγκατάσταση και τα καινούργια του μηχανήματα. Για πολλά χρόνια η οικογένεια Δερμιτζάκη με τους αμπελώνες της, είχε δυναμική παρουσία στον πρωτογενή τομέα, στην επαρχία Μαλεβιζίου στο Ηράκλειο.

Δυο πολύ σημαντικά προϊόντα παραγωγής τους, η σουλτανίνα και το αμπελόφυλλο, πήραν τον δρόμο αρχικά της τυποποίησης. Βλέποντας ότι η σταφίδα τους υπερτερούσε έναντι του ανταγωνισμού σε ποιότητα, αποφάσισε να μπει στα τοπικά μαγαζιά με το συσκευασμένο προϊόν και λίγο αργότερα να εξαπλωθεί στην Αθήνα. Η τυποποίηση είχε 2 τομείς, αυτόν της μαζικής εστίασης, των φούρνων και αυτόν της λιανικής.

Μέσα σε 4 χρόνια έφτασε να εξάγει την παραγωγή του στην Γερμανία, την Ολλανδία και τη Γαλλία, σε επιλεγμένα delicatessen και super markets.

Το αμπελόφυλλο στην αρχή μπήκε ως δεύτερο προϊόν, η ζήτηση όμως το κατέστησε ναυαρχίδα των πωλήσεων της εταιρείας. Αμπελόφυλλο, από την ποικιλία σουλτανίνα που ξεχωρίζει για το ανοιχτό λαμπερό χρώμα του και την μεταξένια απαλή υφή του.

Η παραγωγή στο αμπελόφυλλο σήμερα φτάνει τους 20 τόνους, ποσότητα εξαιρετικά μεγάλη, αν αναλογιστεί κανείς το βάρος ενός φύλλου. Όλη η διαδικασία συγκομιδής κρατάει μόλις 2 μήνες, τον Μάιο και τον Ιούνιο. Μέσα σε αυτό το μικρό διάστημα συλλέγεται μία τόσο μεγάλη παραγωγή. Η συλλογή φύλλου γίνεται αποκλειστικά με το χέρι, από την συγκομιδή έως την τυποποίηση. Η εξεύρεση εργατικών χεριών τα τελευταία χρόνια, έχει καταφανώς δυσκολέψει την απρόσκοπτη διαδικασία παραγωγής, των αγροτικών προϊόντων.

Η σταφίδα και το αμπελόφυλλο του, αποτέλεσαν για τον κο Δερμιτζάκη την αφορμή να περάσει στην μεταποίηση.

Αξιοποιώντας τις οικογενειακές και τοπικές συνταγές, αλλά και σε συνεργασία με γνωστούς Σεφ της Κρήτης, προχώρησε στην παρασκευή εδεσμάτων. Τα διάσημα Κρητικά ντολμαδάκια μπήκαν σε

βαζάκια, διατηρώντας την φρεσκάδα και την νοστιμιά. Δεν κάνει καμία παραχώρηση στις πρώτες ύλες, επιλεγεί μόνο ντόπιους παράγωγους και το δικό του λαδί.

Από την συνεργασία του με τον κο Η. Μαμαλάκη γεννήθηκαν νέες συνταγές. Φασόλια και γίγαντες με Κρητικό απάκι, λαχανοντολμαδάκι, κολοκυθοανθός γεμιστός κ.α. εμπλουτίζοντας την ποικιλία των εδεσμάτων.

Ο κλάδος της ΗΟ.ΡΕ.Α απορροφά μεγάλο μέρος των παρασκευασμάτων, ξενοδοχεία αλλά και εστιατόρια σε όλη την Κρήτη και το εξωτερικό προσφέρουν τα φαγητά του.

Τα προϊόντα του που ονομάζονται ΑΓΡΟΠΟΙΗΜΑΤΑ εκτός από τα καταστήματα delicatessen και super markets, τα βρίσκουμε και μέσω του νέου ηλεκτρονικού του καταστήματος καθώς και μέσω της AMAZON τόσο για χοντρική όσο και για λιανική αγορά.

Τη δεδομένη στιγμή κάνει την προσπάθεια για το άνοιγμα του στην αγορά της Αμερικής με πολύ ενθαρρυντικά μηνύματα ανταπόκρισης. Η γευσιγνωσία και η αναζήτηση της καλύτερης ποιότητας από τον καταναλωτή, τα τελευταία χρόνια, ευνοούν τα προϊόντα μεταποίησης με ονομασία προέλευσης.

Δεν είναι μόνο η άριστη ποιότητα της πρώτης ύλης, αλλά και η προσεγμένη παρασκευή τους.

Τα Premium προϊόντα είναι πάντα η στόχευση της εταιρείας Δερμιτζάκη.

Ευαίσθητα προϊόντα σαν τα δικά μας, θέλουν και ανάλογη και σωστή διαχείριση, μας αναφέρει χαρακτηριστικά τονίζοντας παράλληλα πως η δραστηριοποίηση των logistics στην Κρήτη έχει πεδίο δόξης λαμπρό. Ωστόσο μας εξηγεί ότι οι χώροι των μονάδων δεν επαρκούν.

Η διανομή και η αποθήκευση αποτελούν πάντα το σύννηθες πρόβλημα των παράγωγων και των μεταποιητών.

Η νέα επένδυση της GOLDAIR CARGO στην ΒΙ.ΠΕ. Ηρακλείου σίγουρα μας δίνει δυναμική στην προώθηση και διανομή των προϊόντων μας σε όλο τον κόσμο.

Αυγενική Ηρακλείου

Premium products are always our target

Dimitris was waiting for us in the newly built area of his preparation room and greeted us smiling and cheerful, despite his pressing workload. He proudly showed us around and showed us his new facility and new machinery.

For many years the Dermitzakis family with its vineyards had a dynamic presence in the primary sector in the province of Malevizi in Heraklion.

Two very important products of their production, sultanina and grape leaf, took the way initially of standardization. Seeing that their raisins were superior to the competition, in quality, they decided to enter the local shops with the packaged product and a little later to spread to Athens. The standardization had 2 sectors, that of mass catering, the bakeries and that of retail.

Within 4 years he was able to export his production to Germany, the Netherlands and France, to selected delicatessen and supermarkets.

At the beginning the grape leaf was introduced as a second product but demand made it the flagship of the company's sales. Vine leaf, from the sultanina variety that stands out, for its light bright color and silky-smooth texture.

The production in the vine leaf today reaches 20 tons, an extremely large quantity, considering the weight of a leaf. The whole harvesting process takes only 2 months, in May and June. In this short period of time such a large production is harvested. The leaves collection is done exclusively by hand, from harvesting to standardization. The availability of manual labor in recent years has made the uninterrupted production process of agricultural products much more difficult.

The raisin and its vine leaves were the reason for Mr. Dermitzakis to move into processing.

Utilizing the family and local recipes, but also in collaboration with well-known chefs of Crete, he proceeded to the preparation of dishes. The

famous Cretan dolmadakia were put into jars, keeping their freshness and deliciousness. He does not make any concessions on raw materials, choosing only local derivatives and his own oil.

New recipes were born from his collaboration with Mr. H. Mamalakis. Beans and giants with Cretan apaki (local pastrami), cabbage leaf stuffed, Pumpkin blossoms stuffed etc. enriching the variety of dishes.

The ΗΟ.ΡΕ.Α branch absorbs a large part of the preparations, hotels and restaurants throughout Crete and abroad offer its dishes.

Its products called ΑΓΡΟΡΟΕΜ, apart from the delicatessen and supermarkets, are also available through its new online store and through AMAZON for both wholesale and retail.

Now he is making the effort to open to the American market with very encouraging signals of response. The consumer's taste and search for the best quality has, in recent years, favored processing products with designation of origin.

It is not only the excellent quality of the raw material, but also their careful preparation.

Premium products are always the target of the Dermitzakis: company.

Sensitive products such as ours, want a similar and proper management, he says, emphasizing that the logistics activity in Crete has a bright field of glorious glory. However, he explains that the space of the units is not sufficient.

Distribution and storage are always the usual problem of derivatives and processors.

GOLDAIR CARGO's new investment in the Heraklion industrial area, certainly gives us momentum in the promotion and distribution of our products throughout the world.

Avgeniki of Heraklion



ΜΑΝΟΣ & ΣΙΑ .ΟΕ
ΒΟΤΑΝΑ ΜΠΑΧΑΡΙΚΑ

MANOS & CO.
HERBAL SPICES

Τι κάνει την Κορέα παθιασμένη με την Κρήτη ?

What makes Korea obsessed with Crete?

Στην γνωστή πλατεία του Ηράκλειου με τα λιοντάρια, τα παλιά χρόνια σύχναζε ένας μηχανικός του δημοσίου για να πιει το τσάι του, σε ένα τοπικό καφενείο.

Όντας μανιώδης συλλέκτης και γνώστης των βοτάνων, ζητούσε να του κάνουν τσάι με συνδυασμό που εκείνος επέλεγε και συνήθιζε το τους λέει: «.... βάλτε φασκόμηλο δίκταμο μαντζουράνα κλπ...»

Βαρέθηκαν τα γκαρσόνια και αποφάσισαν να βάλουν στο ράφι ένα βάζο με το μείγμα των βότανων που επιθυμούσε ο κος Καρτεράκης, έτσι ώστε να το έχουν πάντα διαθέσιμο.

Κόλλησαν και μια ταμπέλα με το όνομα του «ΚΑΡΤΕΡΑΚΗ».

Ακούγοντας οι θαμώνες του καφενείου καθημερινά τοπιάσε ένα ΚΑΡΤΕΡΑΚΙ άρχισαν να το ζητούν, ταυτίζοντας το αφέψημα με το όνομα.

In Heraklion's famous square with the lions, in the old days, a civil service engineer used to meet for tea at a local café.

Being an avid collector and a connoisseur of herbs, he would ask for tea to be made with a combination he chose and used to tell them: «.... put sage dittany marjoram etc...»

The waiters got bored and decided to put a jar on the shelf with the blend of herbs that Mr. Carterakis wanted, so that they would always have it available.

They also stuck a sign with the name of «KARTERAKIS» on it.

Hearing the regulars of the cafe daily pass me a KARTERAKI started asking for it, identifying the concoction with the name.



DICTAMUS

GENUINE CRETAN HERBS

Όπως πολλές παλιές επιχειρήσεις έτσι και η DICTAMUS ξεκίνησε από τον παππού του ιδιοκτήτη κο Μ. Μάνου. Ο δραστήριος πάππος τελειώνοντας το Πάντειο Πανεπιστήμιο ξεκίνησε να ασχολείται με το εμπόριο. Έτσι στην αρχή άνοιξε την γραμμή Κρήτης-Αίγυπτου επεκτείνοντας τις δραστηριότητες του μέχρι την Αμερική και προωθώντας τα βότανα και τα αρωματικά φυτά του τόπου του.

Η επιχείρηση πέρασε στον γιο του και μετά στον κο Μ. Μάνο που είναι η 3η γενιά σήμερα. Η εξέλιξη της εταιρείας στην τρίτη γενιά ήταν αλματώδης, καθώς μπήκε και στην τυποποίηση δημιουργώντας νέες σειρές προϊόντων.

Η DICTAMUS εμπορεύεται 1200 είδη βοτάνων, τσαγιών και μπαχαρικών τόσο από την εγχώρια αγορά, όσο και το εξωτερικό.

Θέλοντας πάντα να καινοτομούν, οι σειρές με τα αφεψήματα έχουν ξεχωριστή θέση στην προτίμηση των καταναλωτών. Παραδοσιακά η συλλογή των βοτάνων από τα βουνά της Κρήτης απέφερε συμπληρωματικό εισόδημα στους συλλέκτες.

Τα τελευταία χρόνια η γενιά αυτή εκλείπει χωρίς να αντικαθίσταται ισάριθμα. Η επιστροφή όμως των νέων στην επαρχία και η ενασχόληση τους με την καλλιέργεια αρωματικών φυτών και βοτάνων και με την συμβολή της Ευρωπαϊκής ένωσης, φέρνει την ανανέωση στον κλάδο ενισχύοντας την επάρκεια.

Σημαντικό βέβαια για τον κο Μ. Μάνο, είναι και η σχέση με τους παράγωγους που θεωρεί ότι πρέπει να είναι καλά αμειβόμενοι για την διασφάλιση των προαναφερθέντων.

Ο κο Μ. Μάνος μας είπε ότι η παραγωγή εξαντλείται τόσο γρήγορα που ούτε και οι διπλάσιες ποσότητες θα ήταν επαρκείς.

Η βιοποικιλότητα της Κρήτης διαθέτει βότανα μοναδικά όπως το δίκταμο, που αποτελεί ένα είδος ρίγανης που φύεται αποκλειστικά στο νησί και οι φαρμακευτικές καλλυντικές και αρωματικές ιδιότητες του, το κάνουν ξεχωριστό και με παγκόσμια αναγνωρισιμότητα. Το χρησιμοποιούν επίσης σε λικέρ χωνευτικά και Βερμούτ.

Τα προϊόντα τους γίνονται ανάρπαστα από τις εταιρείες αλλαντικών, τους ελαιοπαραγωγούς για αρτύματα, για σαπούνια, τις εταιρείες καλλυντικών και κυρίως την ποτοποιία. Μεγάλος πελάτης είναι η CINZANO MARTINI που απορροφά επίσης 60 τόνους Κρητικά βότανα. Η DICTAMUS με πολλές δικές της σειρές αφεψημάτων όπως το

χαμομήλι, η Λουίζα, Τεύκριο, μαλοτήρα και πάρα πολλά άλλα, έχει εδραιωθεί στα ράφια των super markets και των delicatessen τόσο της Ελλάδας όσο και του εξωτερικού όπως η Γερμανία, η Γαλλία, η Ισπανία, η Αμερική, η Κύπρος, η Κορέα και η Ιαπωνία.

Η ανάπτυξη της επικοινωνίας με τους πελάτες μέσω των διεθνών εκθέσεων, καθώς και οι εντατικοί ποιοτικοί έλεγχοι αλλά και οι πιστοποιήσεις, έχουν εξασφαλίσει την εμπιστοσύνη και την αναγνώριση. Σημαντική ετικέτα αποτελεί το τσάι ΚΑΡΤΕΡΑΚΙ που έχει μια ασυνήθιστη ιστορία το για το όνομα αλλά και για την ύπαρξη του μέσα στη DICTAMUS.

Η εταιρεία είχε ήδη μακροχρόνια συνεργασία με την αγορά της Κορέας όταν ένας Κορεάτης πελάτης ζήτησε από τον κο Μάνο την παρασκευή ενός διαφορετικού τσαγιού.

Ήρθε λοιπόν στην Κρήτη και έμεινε για μεγάλο διάστημα, παρακολουθώντας την ανάπτυξη του νέου βοτανικού τσαγιού. Κάπως έτσι γεννήθηκε το ΚΑΡΤΕΡΑΚΙ. Ενθουσιάστηκε με το όνομα καθώς ήταν πολύ εύκολο και στην δική του γλώσσα.

Αρχικά το προϊόν έφευγε σε χύμα μορφή και η πρώτη του τυποποίηση σε tea bags γινόταν στην Κορέα, γιατί η Κορεατική αγορά απαιτούσε ειδική συσκευασία εξ ολοκλήρου βιολογική, γνωρίζοντας έτσι μεγάλη επιτυχία.

Αργότερα μπήκε σε γραμμή παραγωγής και βγήκε στην Ελληνική αγορά με τυποποίηση από την DICTAMUS, βοτανικά τσάγια «Καρτεράκι» αποτελώντας σήμερα το δυνατό όνομα της σειράς αφεψημάτων. Η εταιρεία επίσης τυποποιεί ιδιωτικές ετικέτες για λογαριασμό των πελατών της.

Παράπονο και προσδοκία για τον κλάδο είναι η αναπτυχθεί του τουρά γύρω από το τσάι καθώς σήμερα τα σκήπτρα στην Ελλάδα κρατάει ο καφές και όπως μας αναφέρει ο ιδιοκτήτης έχουμε πολύ δρόμο για να πλησιάσουμε τον καφέ σε αντίθεση με τις χώρες της Ανατολής και της Βόρειας Ευρώπης της Κύπρου.

Παρ' όλα αυτά τα προϊόντα της DICTAMUS κάθε χρόνο είναι προ πωλημένα.

Η DICTAMUS, πελάτης της GOLDAIR εκδήλωσε το ενδιαφέρον της για να συνεργαστεί στον τομέα των logistics λέγοντας πως είναι πεπεισμένη για την επιτυχία της συνεργασίας.

Μαλάδες Κρήτης



Like many old businesses, DICTAMUS was started by the grandfather of the owner Mr. M. Manos. The active grandfather finished Panteion University and started to deal with trade. So, at first, he opened the Crete - Egypt line, expanding his activities to America, and promoting the herbs and aromatic plants of his country.

The business was passed on to his son and then to Mr. M. Manos who is the 3rd generation today. The evolution of the company in the third generation has been rapid, as it also entered standardization, creating new product lines.

DICTAMUS markets 1200 kinds of herbs teas, and spices both from the domestic market and abroad.

Always wanting to innovate, the lines of infusions have a special place in the consumers preference. Traditionally, the collection of herbs from the mountains of Crete has brought additional income to the collectors.

In recent years, this generation has been dying out without being replaced in equal numbers. However, the return of young people to the countryside and their involvement in the cultivation of aromatic plants and herbs, with the contribution of the European Union, is bringing renewal to the sector and boosting sufficiency.

Important of course for Mr. M. Manos, is also the relationship with the producers, who he considers that they must be well paid to ensure the aforementioned.

Mr M. Manos told us that production is running out so fast that even double the quantities would not be sufficient.

The biodiversity of Crete has unique herbs such as dittany, which is a species of oregano that grows exclusively on the island and its medicinal cosmetic and aromatic properties make it unique and globally recognized. It is also used in digestive liqueurs and vermouths.

Their products are sought after by the sausage companies, oil producers for flavourings, soaps, cosmetics companies and especially the distillery. A major customer is CINZANO MARTINI, which annually consumes 60 tons of Cretan herbs.

DICTAMUS with many of its own series of herbal teas such as chamomile, Louisa, Tefcrio, malotira and many more. It has established itself on the shelves of supermarkets and delicatessen both in Greece and abroad such as Germany, France, Spain, America, Cyprus, Korea, and Japan.

The development of communication with customers through international exhibitions, as well as intensive quality controls and certifications, have ensured trust and recognition. An important label is KARTERAKI tea which has an unusual history both for the name and for its existence within DICTAMUS.

The company already had a long-standing relationship with the Korean market when a Korean customer asked Mr. Manos to brew a different tea.

So, he came to Crete and stayed for a long time, watching the development of the new herbal tea. This is how KARTERAKI was born. He was enthusiastic about the name as it was very catchy in his own language.

Initially, the product was shipped in bulk and its first standardization in tea bags was done in Korea, because the Korean market required special packaging that was entirely organic, thus becoming a great success.

Later it entered production line and came out in the Greek market, with standardization by DICTAMUS, botanical teas "Karteraki" being today the strong name of the tea series. The company also prints private labels on behalf of its customers.

The complaint and expectation for the industry is to develop a culture around tea as today the sceptre in Greece is held by coffee and as the owner tells us we have a long way to go to catch up with coffee unlike the countries of Eastern and Northern Europe or Cyprus.

Nevertheless, DICTAMUS products every year are sold out.

DICTAMUS, a customer of GOLDAIR expressed its interest to cooperate in the field of logistics, saying that it is convinced of the success of the cooperation.

Malades of Crete

Η κλιματική αλλαγή επηρεάζει ήδη τις αγορές εργασίας, με εκατομμύρια ανθρώπους να έχουν εγκαταλείψει ή χάσει τις θέσεις εργασίας τους προκαλώντας πρωτοφανή αναστάτωση τα τελευταία χρόνια.

Το εργασιακό περιβάλλον μπορεί να διαδραματίσει κρίσιμο ρόλο στη μετάβαση σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, αν και αυτό θα εξαρτηθεί από την ικανότητά μας να αναπτύξουμε πράσινες δεξιότητες.

- Επενδύοντας σε αυτές τις δεξιότητες, οι κυβερνήσεις, οι επιχειρήσεις και τα άτομα μπορούν να συνεργαστούν για να δημιουργήσουν έναν πιο βιώσιμο κόσμο που θα λειτουργεί για όλους.

Η κλιματική αλλαγή είναι πραγματική. Είναι αναμφισβήτητη ήδη κοντά μας. Και αν το φετινό καλοκαίρι αποτελεί ένδειξη, πιθανότατα θα χειροτερέψει: οι καύσωνες και οι μανιασμένες πυρκαγιές, η επισιτιστική ανασφάλεια και η έλλειψη νερού, η αποψίλωση των δασών και η απώλεια της βιοποικιλότητας θα συνεχίσουν να έχουν καταστροφικές συνέπειες για τον κόσμο μας και την επαγγελματική μας ζωή, αν δεν αλλάξουμε τις πρακτικές μας.

Εκατομμύρια άνθρωποι έχουν ήδη εκτοπιστεί και αναζητούν αλλού ένα νέο ξεκίνημα, επειδή τα σπίτια και τα μέσα διαβίωσής τους έπεσαν θύματα των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής. Είναι σαφές ότι ο πραγματικός αντίκτυπος της κλιματικής αλλαγής είναι εκτεταμένος, επηρεάζοντας τόσο τις τοπικές αγορές εργασίας όσο και τις παγκόσμιες αλυσίδες εφοδιασμού.

Οι αγορές εργασίας έχουν ήδη υποστεί μεγάλη πίεση. Έχουμε γίνει μάρτυρες εκατομμυρίων εργαζομένων που εγκαταλείπουν τις θέσεις εργασίας τους εν μέσω μιας περιόδου πρωτοφανούς αστάθειας και αναστάτωσης, αναζητώντας ρόλους που προσφέρουν καλύτερα μέσα διαβίωσης, καλύτερες συνθήκες εργασίας και ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής.

Αρχικά, υπήρξε η "Μεγάλη Παραίτηση", όπου εκατομμύρια εργαζόμενοι παραιτήθηκαν οικειοθελώς από τις δουλειές τους το 2021. Στη συνέχεια γίναμε μάρτυρες της "Μεγάλης Ανακατάταξης", όπου οι εργαζόμενοι άρχισαν να αναζητούν πιο ικανοποιητικούς ρόλους και σκοπό στην εργασία τους. Τώρα, τόσο οι εργαζόμενοι όσο και οι εργοδότες καταλήγουν σε μια κρίσιμη συνειδητοποίηση: το εργατικό δυναμικό έχει βαθιές υφιστάμενες πράσινες ανισορροπίες δεξιοτήτων, που προκλήθηκαν από μεγάλες αλλαγές στον κόσμο της εργασίας, όπως η ψηφιοποίηση.

Ο κόσμος της εργασίας διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο στη μετάβαση σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, αν και η μετάβαση αυτή εξαρτάται από τις δυνατότητες και την ικανότητά μας να εντοπίζουμε, να αξιολογούμε και να αναπτύσσουμε πράσινες δεξιότητες.

Εδώ, περιγράφουμε μερικές από τις ιδέες από το ερευνητικό έγγραφο της The Adecco Group, Skills for the Green Economy, και εξηγούμε πώς οι οργανισμοί τόσο στον ιδιωτικό όσο και στον δημόσιο τομέα πρέπει να αρχίσουν να δίνουν προτεραιότητα στους ανθρώπους, να επενδύουν στη συνεχή απασχολησιμότητά τους και να αξιοποιούν τις δεξιότητες για να ενισχύσουν τη μετάβαση σε μια πιο βιώσιμη οικονομία.

Προτεραιότητα στην ανάπτυξη πράσινων δεξιοτήτων

Χωρίς την ανάπτυξη δεξιοτήτων, εκτιμάται ότι η παγκόσμια οικονομία θα μπορούσε να χάσει έως και 71 εκατομμύρια θέσεις εργασίας κατά τη μετάβασή της προς την κυκλική οικονομία. Από την άλλη πλευρά, οι έξυπνες πολιτικές και οι επενδύσεις στην επανεκπαίδευση θα μπορούσαν να αντιστρέψουν αυτή την προοπτική, σε τέτοιο βαθμό που μόνο ο τομέας της ενέργειας θα μπορούσε να παράγει καθαρή αύξηση 18 εκατομμυρίων θέσεων εργασίας.

Οποιαδήποτε επιτυχημένη στρατηγική μετάβασης θα πρέπει να το λάβει υπόψη της:

- Περισσότερες από 1,47 δισεκατομμύρια θέσεις εργασίας παγκοσμίως εξαρτώνται από ένα σταθερό κλίμα και ότι η προοδευτική καινοτομία σημαίνει ότι πολλές θέσεις εργασίας δεν έχουν ακόμη εφευρεθεί. Ο χώρος - και η ανάγκη - για την ανάπτυξη πράσινων δεξιοτήτων δεν μπορεί να υποτιμηθεί.

- Κατά τη σταδιακή κατάργηση των ορυκτών καυσίμων, ορισμένοι τομείς (και γεωγραφικές περιοχές) θα πληγούν περισσότερο από άλλους, ιδίως η βιομηχανία ενέργειας και η αυτοκινητοβιομηχανία.

- Οι καταναλωτές και οι εργαζόμενοι θέτουν όλο και περισσότερο τις εταιρείες προ των ευθυνών τους και αλλάζουν τις επιλογές τους- οι εταιρείες θα πρέπει να προσφέρουν κοινωνικά και περιβαλλοντικά βιώσιμες λύσεις για να καταστούν ανθεκτικές στο μέλλον.

Πώς μπορούμε
να δημιουργήσουμε
ένα μέλλον
που να λειτουργεί
για όλους

How we can
create
a future
that works
for everyone

Climate change is already affecting labor markets, with millions of people having left or lost their jobs causing unprecedented disruption in recent years.

The working environment can play a crucial role in the transition to a low-carbon economy, although this will depend on our ability to develop green skills.

- By investing in these skills, governments, businesses, and individuals can work together to create a more sustainable world that works for everyone.

Climate change is real. It is undoubtedly already upon us. And if this summer is any indication, it will probably get worse: heat waves and raging wildfires, food insecurity and water shortages, deforestation and biodiversity loss will continue to have devastating consequences for our world and our working lives if we don't change our practices.

Millions of people have already been displaced and are looking elsewhere for a new start because their homes and livelihoods have fallen victim to the effects of climate change. The real impact of climate change is far-reaching, affecting both local labor markets and global supply chains.

Labor markets are already under severe pressure. We have witnessed millions of workers leaving their jobs during

a period of unprecedented instability and disruption, seeking roles that offer better livelihoods, better working conditions and work-life balance.

First, there was the 'Great Quit', where millions of workers voluntarily quit their jobs in 2021. Then we witnessed the "Great Reclassification", where workers began to seek more fulfilling roles and purpose in their work. Now, both workers and employers are coming to a critical realization: the workforce has deep existing green skills imbalances, caused by major changes in the world of work, such as digitization.

The world of work plays a critical role in the transition to a low-carbon economy, although this transition depends on our capacity and ability to identify, assess, and develop green skills.

Here, we outline some of the insights from The Adecco Group's research paper, Skills for the Green Economy, and explain how organizations in both the private and public sectors need to start prioritizing people, investing in their continued employability, and harnessing skills to enhance the transition to a more sustainable economy.

Prioritize the development of green skills

Without skills development, it is estimated that the global economy could lose up to 71 million jobs in its transition to a circular economy. On the other hand, smart policies and investment in retraining could reverse this outlook, to the extent that the energy sector alone could generate a net increase of 18 million jobs.

Any successful transition strategy should take this into account:

- More than 1.47 billion jobs worldwide depend on a stable climate and that progressive innovation means that many jobs have yet to be invented. The space - and the need - to develop green skills cannot be underestimated.

- In phasing out fossil fuels, some sectors (and geographical areas) will be hit harder than others, notably the energy and automotive industries.

- Consumers and workers are increasingly holding companies accountable and changing their choices; companies will have to offer socially and environmentally sustainable solutions to become resilient in the future.

Πράσινες δεξιότητες η χρυσή ευκαιρία

Green skills a golden opportunity

Ευκαιρίες της πράσινης μετάβασης

Οι προκλήσεις αυτές δεν είναι καθόλου εύκολο να αντιμετωπιστούν, αλλά όταν αντιμετωπιστούν σωστά, μπορούν να οδηγήσουν σε πολυάριθμες ευκαιρίες για τις κυβερνήσεις, τις επιχειρήσεις και τους μεμονωμένους εργαζόμενους. Γενικότερα, οι έξυπνες πράσινες πολιτικές μπορούν να οδηγήσουν σε:

Ένα καλύτερα καταρτισμένο και μελλοντικά ασφαλές εργατικό δυναμικό

Λειτουργικές αγορές εργασίας με εξελιγμένα εκπαιδευτικά συστήματα
Συστήματα κοινωνικής προστασίας χωρίς αποκλεισμούς

Οι κυβερνήσεις έχουν να διαδραματίσουν κρίσιμο ρόλο στην προώθηση της μετάβασης προς την οικονομία των πράσινων δεξιοτήτων. Η έξυπνη χάραξη πολιτικής κάνει αποφασιστική διαφορά στη διασφάλιση μιας μετάβασης χωρίς αποκλεισμούς, ιδίως αν λαμβάνει υπόψη ότι:

Οι αλλαγές στις βιομηχανίες θα συμβούν σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές σε διαφορετικούς χρόνους. Ενώ οι απώλειες θέσεων εργασίας μπορεί να είναι άμεσες, η δημιουργία θέσεων εργασίας θα είναι πιο σταδιακή. Για το σκοπό αυτό, οι κυβερνήσεις θα πρέπει να προστατεύουν τους εργαζόμενους και όχι τις θέσεις εργασίας.

Δεν θα επανεμφανιστούν αυτόματα όλες οι θέσεις εργασίας στους ίδιους κλάδους που χάθηκαν. Γι' αυτό είναι ζωτικής σημασίας να διατηρηθεί η κινητικότητα και η ευελιξία της αγοράς εργασίας.

Το εργατικό δυναμικό αποτελεί βασικό περιουσιακό στοιχείο. Ως εκ τούτου, η επένδυση σε αυτό δεν θα πρέπει να θεωρείται κόστος - αντίθετα, η επένδυση στην ανάπτυξη του εργατικού δυναμικού θα πρέπει να είναι αποσβεστική.

Οι ίδιοι οι εργοδότες θα πρέπει να είναι προληπτικοί, όχι μόνο επειδή παραμένουν ένα από τα πιο αξιόπιστα ενδιαφερόμενα μέρη στις μεταβάσεις. Θα πρέπει:

Να αρχίσουν να χαρτογραφούν τις πράσινες απαιτήσεις σε δεξιότητες και να ξεκινήσουν την επανακατάρτιση και επαναπρόσληψη για να προλάβουν την καμψύλη.

Να καταστήσουν τη βιώσιμη απασχόληση και τις επενδύσεις σε δεξιότητες το πλεονέκτημά τους, ώστε να προσελκύσουν τα κατάλληλα talenta και να διατηρήσουν τις κατάλληλες δεξιότητες για τη μελλοντική επιτυχία.

Να αξιοποιήσουν τη μαθητεία, την επαγγελματική εκπαίδευση και κατάρτιση και άλλες μορφές μάθησης με βάση την εργασία για να δημιουργήσουν τη δική τους δεξαμενή ταλέντων και να δημιουργήσουν ποικίλα σημεία εισόδου στον οργανισμό - και στην αγορά εργασίας ευρύτερα

Πρωθώστε την ευελιξία και αξιοποιήστε την τεχνογνωσία του εργατικού δυναμικού θέτοντας το άτομο στο επίκεντρο του μετασχηματισμού

Εν τω μεταξύ, τα άτομα ενθαρρύνονται να

Να γίνουν ενεργητικοί και να αναλάβουν την ευθύνη για το δικό τους σύνολο δεξιοτήτων αναζητώντας συνεχώς ευκαιρίες εξειδίκευσης

Να υιοθετήσουν την ευελιξία σταδιοδρομίας

να συνειδητοποιήσουν ότι οι δεξιότητές τους έχουν ημερομηνία λήξης και ότι η δια βίου μάθηση αποτελεί προϋπόθεση για τη βελτίωση της μελλοντικής απασχόλησης τους

Ωστόσο, οι δεξιότητες και η πράσινη μετάβαση δεν είναι μονόδρομος. Η πράσινη οικονομία και η μετάβαση προς ένα πιο βιώσιμο μέλλον θα επηρεάσουν αναμφίβολα τη ζήτηση για δεξιότητες στην αγορά εργασίας.

Από την άλλη πλευρά, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι χωρίς εξειδίκευση, οποιαδήποτε πρόοδος προς την πράσινη μετάβαση θα ήταν αδύνατη. Οι δεξιότητες και η πράσινη οικονομία διαμορφώνουν η μία την άλλη.

Επενδύστε στις δεξιότητες για μια δίκαιη πράσινη μετάβαση

Αγκαλιάζοντας την επένδυση σε πράσινες δεξιότητες, όλοι οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να συμβάλουν στο να διασφαλιστεί ότι η μετάβαση προς την πράσινη οικονομία θα είναι δίκαιη και ότι κανείς δεν θα μείνει πίσω.

Γι' αυτό είναι απαραίτητο όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς, συμπεριλαμβανομένων των κυβερνήσεων, των επιχειρήσεων και των εργαζομένων, να συνεργαστούν για ένα νέο κοινωνικό συμβόλαιο και να διασφαλίσουν ότι θα προχωρήσουμε μαζί - προς ένα μέλλον που θα λειτουργεί για όλους.



Opportunities of the green transition

These challenges are by no means easy to address, but when properly addressed, they can lead to numerous opportunities for governments, businesses, and individual workers. More generally, smart green policies can lead to:

A better educated and future-proofed workforce

Functioning labor markets with sophisticated education systems

Inclusive social protection systems

Governments have a crucial role to play in promoting the transition to a green skills economy. Smart policymaking makes a decisive difference in ensuring an inclusive transition, especially if it considers that:

Changes in industries will occur in different geographical areas at different times. While job losses may be immediate, job creation will be more gradual. To this end, governments should protect workers, not jobs.

Not all jobs in the same sectors that were lost will automatically reappear. That is why it is vital to maintain mobility and flexibility in the labor market.

The workforce is a key asset. Therefore, investment in it should not be considered a cost - instead, investment in workforce development should be amortizable.

Employers themselves should be proactive, not least because they remain one of the most reliable stakeholders in transitions. They should:

Start mapping green skills requirements and begin retraining and re-hiring to get ahead of the curve.

Make sustainable employment and skills investment their asset to attract the right talent and retain the right skills for future success.

Leverage apprenticeships, vocational education and training and other forms of work-based learning to build their own talent pool and create diverse entry points into the organization - and the wider labor market

Promote flexibility and harness the expertise of the workforce by putting the individual at the heart of transformation

Meanwhile, individuals are encouraged to

Become proactive and take responsibility for their own skill set by constantly seeking out opportunities for specialization

Adopt career flexibility

realize that their skills have an expiry date and that lifelong learning is a prerequisite for improving their future employability

However, skilling and green transition is not a one-way street. The green economy and the transition to a more sustainable future will undoubtedly affect the demand for skills in the labour market.

On the other hand, it is important to note that without skilling, any progress towards the green transition would be impossible. Skills and the green economy shape each other.

Invest in skills for a just green transition

By embracing investment in green skills, all stakeholders can help ensure that the transition to the green economy is equitable and that no one is left behind.

That is why it is essential that all stakeholders, including governments, businesses, and workers, work together on a new social contract and ensure that we move forward together - towards a future that works for everyone.



Rail Cargo Logistics Goldair
Member of ÖBB

**Leading the future of
Rail Forwarding & Logistics**



Ο ΑΝΤΙΚΤΥΠΟΣ ΤΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΣΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

Η δημιουργία όσο το δυνατόν γρηγορότερα μιας Ευρωπαϊκής Ενεργειακής Ένωσης, με κεντρική αγορά εισαγόμενου φυσικού αερίου και επενδύσεις στην υποδομή που απαιτείται για τη μεταφορά ενέργειας είτε φυσικό αέριο, είτε ηλεκτρική ενέργεια και εν ευθέτω χρόνω υδρογόνο, από όπου είναι διαθέσιμη εκεί όπου χρειάζεται θα έχει θετικό αντίκτυπο από την άποψη της ενεργειακής ασφάλειας και μακροπρόθεσμα στις τιμές της ενέργειας. Είναι προφανές ότι η ενεργειακή κρίση που ταλανίζει τις χώρες μέλη της Ε.Ε. απαιτεί ευρωπαϊκή απάντηση. Το ενεργειακό έχει σοβαρή επίπτωση στο λιανικό και χονδρικό εμπόριο της ΕΕ-27 που με βάση τα στοιχεία περιλαμβάνει περίπου 5 εκατ. εταιρίες και είναι ο μεγαλύτερος εργοδότης του ιδιωτικού τομέα της Ευρώπης, παρέχοντας 26 εκατ. θέσεις εργασίας απευθείας και πολλά εκατομμύρια ακόμη στις αλυσίδες εφοδιασμού του. Επί της ουσίας το λιανικό και το χονδρικό εμπόριο πλήττονται σοβαρά από την εκτίναξη των τιμών της ενέργειας. Ως βασική υπηρεσία προς τους πελάτες και την υπόλοιπη αλυσίδα εφοδιασμού, οι τομείς αυτοί δεν μπορεί να σταματήσουν τις υπηρεσίες τους περιμένοντας να σταθεροποιηθούν οι τιμές. Εν τω μεταξύ, ο κλάδος του λιανικού εμπορίου βρίσκεται αντιμέτωπος με καταναλωτές των οποίων η αγοραστική δύναμη επηρεάζεται από τις υψηλότερες τιμές της ενέργειας. Η τρέχουσα κρίση στις τιμές της ενέργειας κινδυνεύει επίσης να μετατραπεί σε κρίση εφοδιασμού, η οποία θα επιβαρύνει περαιτέρω τις εταιρίες της εφοδιαστικής οι οποίες και πρέπει στην παρούσα συγκυρία να προετοιμαστούν όσο το δυνατόν πιο αποτελεσματικά.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΕΕ έχει δρομολογήσει πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση μιας τέτοιας κατάστασης αυτόν τον χειμώνα. Όμως οι φορείς του εμπορίου επισημαίνουν παράλληλα την αναγκαιότητα για άμεση λήψη μέτρων, όπως οι τιμές τροφοδοσίας δικτύου που μπορούν να επιτρέψουν βιώσιμες επενδύσεις για να μεγιστοποιηθεί η ικανότητα να παραχθεί εναλλακτική ενέργεια και να μοιράζεται ή να αποθηκεύεται, όπου αυτό υπερβαίνει τις ανάγκες ιδίας χρήσης.

Ο πιο ενεργοβόρος τομέας της ελληνικής οικονομίας είναι οι μεταφορές που καταναλώνουν πρωτίστως πετρέλαιο και παράγωγα πετρελαίου (95%). Το λιανικό και χονδρικό εμπόριο είναι επίσης σημαντικός χρήστης ενέργειας. Στις χώρες μέλη το σύνολο της λιανικής και χονδρικής θα μπορούσε να αντιπροσωπεύει κατά προσέγγιση έως και 220-240 TW/h χρήσης ηλεκτρικής ενέργειας ετησίως, σε συμφωνία με τα οικοσυστήματα που συνήθως θεωρούνται ενεργοβόρα. Ως εκ τούτου, πρέπει να παρασχεθεί πρόσβαση χωρίς διακρίσεις ενισχύσεις και στο εμπόριο για να αντιμετωπίσει βραχυπρόθεσμα τις επιπτώσεις της ενεργειακής κρίσης, να επενδύσει σε εναλλακτικές πηγές ενέργειας και να αυξήσει την ενεργειακή απόδοση καταστημάτων και χώρων αποθήκευσης. Ο πληθωρισμός κόστους που προκαλείται από τις τιμές της ενέργειας και των εμπορευμάτων σε αυτήν την κρίση δημιουργεί ένα σπирάλ στον όγκο πωλήσεων και κύκλο εργασιών με αφενός αρνητικά και αφετέρου θετικά πρόσημα, που σημαίνουν περαιτέρω πίεση στα νοικοκυριά που ήδη βρίσκονται υπό συνθήκες σοβαρών πιέσεων του κόστους διαβίωσης τους.

THE IMPACT OF THE ENERGY CRISIS ON TRANSPORT AND TRADE

The creation as soon as possible of a European Energy Union, with a centralized market for imported gas and investment in the infrastructure needed to transport energy, whether gas, electricity and in due course hydrogen, from where it is available to where it is needed, will have a positive impact in terms of energy security and in the long term on energy prices.

It is obvious that the energy crisis that is afflicting the EU Member States requires a European response. The energy crisis has a serious impact on the EU-27 retail and wholesale trade which, according to the data, includes around 5 million companies and is Europe's largest private sector employer, providing 26 million jobs directly and many millions more in its supply chains.

In essence, retail and wholesale trade are being severely affected by soaring energy prices. As a key service to customers and the rest of the supply chain, these sectors cannot stop their services while waiting for prices to stabilize. Meanwhile, the retail sector is faced with consumers whose purchasing power is affected by higher energy prices. The current energy price crisis also risks turning into a supply crisis, which will further burden logistics companies, which must prepare themselves as efficiently as possible at this juncture.

It is worth noting that the EU has launched initiatives to address such a situation this winter. However, at the same time, trade stakeholders point to the need for immediate measures such as grid feed-in tariffs that can allow for sustainable investments to maximize the capacity to produce alternative energy and share or store it where it exceeds own-use needs.

The most energy-intensive sector of the Greek economy is the transport sector, which primarily consumes oil and oil derivatives (95%).

Retail and wholesale trade is also an important energy user. In the Member States the total retail and wholesale could roughly account for up to 220-240 TW/h of electricity use per year, in line with ecosystems typically considered energy intensive. Therefore, access should be provided to non-discriminatory aid and trade to address in the short term the effects of the energy crisis, invest in alternative energy sources and increase the energy efficiency of stores and storage facilities. The cost inflation caused by energy and commodity prices in this crisis is creating a spiral in sales volume and turnover with both negative and positive signs, putting further pressure on households already under severe cost-of-living pressures.



MEDLOG s.a.
MEDITERRANEAN LOGISTICS

**Advanced Logistics
for Advanced Clients**

Τα οφέλη του χιούμορ στη ζωή και τις επιχειρήσεις

Όταν οι άνθρωποι αισθάνονται καλά, εργάζονται με τον καλύτερο τρόπο. Αυτό μπορεί να είναι κάτι που πολλοί από εμάς διαισθητικά ξέρουμε ότι ισχύει, αλλά επιβεβαιώνεται και από έρευνες. Εργασίες που έγιναν στον τομέα των υπηρεσιών από τον ψυχολόγο Lyle Spencer στις αρχές της δεκαετίας του 2000 απέδειξαν ότι για κάθε 1% βελτίωση της κουλτούρας στο χώρο εργασίας, υπάρχει 2% αύξηση των εσόδων. Στο βιβλίο του, Primal Leadership, ο συγγραφέας και ψυχολόγος Daniel Goleman εξηγεί ότι τα ευχάριστα συναισθήματα που προκαλεί το χιούμορ είναι σαν λάδι στα γιγαντιαία του εγκεφάλου μας, τονώνοντας την πνευματική αποδοτικότητα.

Κάνουν τους ανθρώπους να κατανοούν καλύτερα τις πληροφορίες και να κάνουν πολύπλοκες κρίσεις, καθώς και πιο ευέλικτους στη σκέψη τους. Όταν αισθάνεσαι καλά κάνεις καλή δουλειά.

Οι έρευνες για το χιούμορ αποκαλύπτουν ότι ένα εύστοχο αστείο ή ένα παιχνιδιάρικο γέλιο πυροδοτεί τη δημιουργικότητα, ανοίγει τις γραμμές επικοινωνίας και ενισχύει την αίσθηση σύνδεσης και εμπιστοσύνης.

Ο εγκέφαλός μας είναι σχεδιασμένος να "πιάνει" συναισθήματα ο ένας από τον άλλον. Οι επιστήμονες αποκαλούν τον μεταιχμιακό μας εγκέφαλο (το συναισθηματικό μας κέντρο) ένα "σύστημα ανοικτού βρόχου" που επηρεάζεται και ρυθμίζεται από εξωτερικές πηγές.

Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η συναναστροφή με ανθρώπους που είναι λυπημένοι ή δυστυχισμένοι μπορεί να ρίξει και τη δική μας διάθεση. Ωστόσο, δεν είναι όλα τα συναισθήματα εξίσου μεταδοτικά. Ευτυχώς, η ευθυμία και η ζεστασιά εξαπλώνονται πιο εύκολα από την ευερεθιστότητα και το άγχος. Τα χαμόγελα και το γέλιο είναι τα πιο μεταδοτικά συναισθηματικά σήματα. Θα το ξέρετε αυτό από προσωπική εμπειρία -χαμογέλαμε ή γελάμε αυτόματα κι εμείς όταν ακούμε κάποιον άλλον να γελάει. Αυτό δημιουργεί μια αλυσιδωτή αντίδραση που διαπερνά την ομάδα.

Η υιοθέτηση της αίσθησης του χιούμορ σας μπορεί να σας ωφελήσει προσωπικά όσον αφορά την υγεία και την καριέρα σας. Όταν γελάμε, ο εγκέφαλός μας απελευθερώνει ένα κοκτέιλ από υγιείς ορμόνες που καταστέλλουν την κορτιζόλη, η οποία μπορεί να είναι επιβλαβής για τον οργανισμό, και αυξάνουν την ωκυτοκίνη και την ντοπαμίνη, τις χημικές ουσίες που προκαλούν "ευεξία".

Θέλετε να ξεχωρίσετε από το πλήθος; Το χιούμορ χρησιμεύει για να σας διαφοροποιεί από τους συναδέλφους και σας κάνει πιο αξιοσημείωτους. Το γέλιο αυξάνει την παρουσία της ορμόνης ντοπαμίνης στο σώμα σας και η ντοπαμίνη συνδέεται με τη μνήμη και τη διατήρηση πληροφοριών.

Έτσι, αν κάποιος γελάει όταν του μιλάτε, είναι πραγματικά πιο πιθανό να θυμάται αυτά που λέτε.. Είναι ενδιαφέρον ότι το επιβεβαιώνει η νευροεπιστήμη.

Το να μπορείτε να κάνετε τους συναδέλφους σας να γελούν μπορεί να σας δώσει ένα πραγματικό πλεονέκτημα στην καριέρα σας. Έρευνες έχουν δείξει ότι οι άνθρωποι που χρησιμοποιούν χιούμορ στη δουλειά τους χαίρουν 27% περισσότερου σεβασμού και θεωρούνται πιο ικανοί και με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση.

Μερικές φορές οι άνθρωποι φοβούνται να μοιραστούν πράγματα που βρίσκουν αστεία ή να προσθέσουν ένα μικρό αστείο σε μια συνάντηση από φόβο μήπως πέσει στο κενό. Το χιούμορ δεν χρειάζεται να είναι "καλό", απλά πρέπει να μην είναι ακατάλληλο.

Στις επιχειρήσεις, φαίνεται ότι οι προσδοκίες δεν είναι υψηλές. Σε μια μελέτη του 2007 σε 2900 εργαζόμενους, οι ηγέτες με οποιαδήποτε αίσθηση χιούμορ θεωρήθηκαν κατά 60% πιο παρακινητικοί και αξιοθαύμαστοι από εκείνους που ήταν σταθερά σοβαροί. Οι υπάλληλοί τους ήταν κατά 40% πιο αφοσιωμένοι και οι ομάδες τους είχαν υπερδιπλάσιες πιθανότητες να λύσουν προβλήματα και να είναι δημιουργικοί.

Το να αγκαλιάσετε την αστεία πλευρά σας μπορεί να είναι καλό για την ατομική και ομαδική σας απόδοση και τελικά όχι τόσο αστείο όσο δημιουργικό.

The benefits of humour in life and business

When people feel good, they work at their best. This may be something that many of us intuitively know to be true, but it is borne out by research. Work done within the service sector by psychologist Lyle Spencer in the early 2000s demonstrated that for every 1% improvement in workplace culture, there is a 2% increase in revenue.

In his book, Primal Leadership, author and psychologist Daniel Goleman explains that pleasant emotions brought on by humour are like oil on the cogs of our brain, stimulating mental efficiency.

They make people better at understanding information and making complex judgements, as well as more flexible in their thinking. Feeling good makes for good business.

Research on humour reveals that a well-timed joke or playful laughter sparks creativity, opens lines of communication and enhances a sense of connection and trust.

Our brains are designed to "catch" emotions off each other. Scientists call our limbic brain (our emotional centre) an "open-loop system" one that is impacted and regulated by external sources.

This is why being around people who are sad or miserable can bring our own mood down too. Not all emotions are equally contagious however. Thankfully, cheerfulness and warmth spread more easily than irritability and anxiety. Smiles and laughter are the most contagious emotional signals. You will know this from personal experience -we automatically smile or laugh too when we hear someone else laugh. This creates a chain reaction that sweeps through the group.

Embracing your sense of humour can benefit you personally in terms of your health and career. When we laugh, our brains release a cocktail of healthy hormones that suppress cortisol, which can be harmful to the body, and increase oxytocin and dopamine, the "feelgood" chemicals.

Want to stand out from the crowd? Humour serves to differentiate you from coworkers and makes you more memorable. Laughter increases the presence of the hormone dopamine in your body, and dopamine is connected to memory and information retention.

So if someone is laughing when you're talking to them, they are actually more likely to remember what you say. As a facilitator and trainer. It is interesting to have it confirmed by neuroscience.

Being able to make your coworkers laugh could give you a real edge in your career. Research has shown that people who use humour at work are 27% more respected and seen as more competent and confident.

Sometimes people are afraid to share things they find funny or add a little quip in a meeting for fear of it falling flat. Humour doesn't have to be "good," it just has to be not inappropriate.

In business, it seems that expectations are not high. In a 2007 study of 2900 employees, leaders with any sense of humor were considered 60% more motivating and admirable than those who were consistently serious. Their employees were 40% more engaged and their teams were more than twice as likely to solve problems and be creative.

Embracing your funny side can be good for your individual and team performance and ultimately not so much funny as creative.

BUSINESS COACHING

Η ψυχική υγεία των εργαζομένων ενισχύει τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων

Η οικοδόμηση ενός αειφόρου Οργανισμού προϋποθέτει την ενδυνάμωση των εργαζομένων με τελικό στόχο τη δημιουργία ενός ανθεκτικού (Resilient) και βιώσιμου (Sustainable) Ανθρώπινου Δυναμικού που θα συμβάλλει στο στρατηγικό πλάνο ανάπτυξης κάθε επιχείρησης.

Μία τέτοια διεργασία αποτελεί καίρια αλλαγή στην στρατηγική του Οργανισμού και για να είναι επιτυχημένη πρέπει να ξεκινάει από την κορυφή (CEO) της επιχείρησης, να υποστηρίζεται έμπρακτα από όλη την Διοικητική ομάδα και να διαχέεται, στην συνέχεια, σε όλο την εταιρεία. Βασικό σημείο εκκίνησης αποτελεί η αξιολόγηση της κατάστασης που επικρατεί στην επιχείρηση και της πραγματικότητας που βιώνουν οι εργαζόμενοι, σε επαγγελματικό και προσωπικό επίπεδο.

Ένα συχνό λάθος των Οργανισμών είναι ότι χωρίς να το θέλουν, «υποτιμούν» την κρισιμότητα του παράγοντα «εργασιακή καθημερινότητα». Αυτή καθορίζεται από παραμέτρους που άλλοτε είναι εμφανείς και άλλοτε όχι και τόσο. Μία όχι και τόσο εμφανής παράμετρος, τουλάχιστον με την πρώτη ματιά, σχετίζεται με την ψυχική και πνευματική υγεία των εργαζομένων αλλά και τις σχέσεις και την συνεργασία μεταξύ των ανθρώπων του οργανισμού. Για παράδειγμα, ποιες είναι οι σχέσεις μεταξύ των επικεφαλής ομάδων και των ανθρώπων τους; Υπάρχει σεβασμός από όλους προς όλους; Υπάρχει εμπιστοσύνη; Υπάρχει περιθώριο για λάθος;

Έχοντας, στη διάθεσή της τέτοιου είδους στοιχεία και χαρακτηριστικά, η Ηγετική ομάδα του Οργανισμού αποκτά ξεκάθαρη εικόνα για όλα τα «εμπόδια» που στέκονται ανάμεσα στην προσδοκία για αποτελεσματικότητα και την πραγματικότητα της μειωμένης αποτελεσματικότητας, καθώς ξεδιπλώνονται οι αιτίες που δημιουργούν το έντονο και διαρκές εργασιακό άγχος στους εργαζόμενους. Μπορεί, έτσι, να επαναπροσδιορίσει το «τι» κάνει και το «πώς» το κάνει, να επαναπροσδιορίσει δηλαδή, τον τρόπο με τον οποίο θέλει να

λειτουργεί ως επιχείρηση στην καθημερινότητα και κυρίως να πάρει στρατηγικές αποφάσεις που θα ωφελήσουν πραγματικά το ανθρώπινο δυναμικό της.

Ζωτικής, επομένως, σημασίας για την βιωσιμότητα του Οργανισμού, είναι η αλλαγή στην κουλτούρα και η καλλιέργεια ενός περιβάλλοντος ολιστικής Υγείας & Ευεξίας, που δεν περιορίζεται μόνο σε κάποιες αποσπασματικές ενέργειες για την ενίσχυση της σωματικής υγείας των εργαζομένων. Απαιτείται η καλλιέργεια ενός περιβάλλοντος που στηρίζεται στην εμπιστοσύνη και δίνει την δυνατότητα στους εργαζόμενους να αναπτύσσονται και να «ανθίζουν» μέσα σε αυτό, με δημιουργικότητα, σεβασμό, φροντίδα και υποστήριξη για τον εαυτό τους και τους άλλους.

Καθώς παράγοντες όπως η απόδοση και η κερδοφορία συνδέονται άμεσα με την ψυχολογική ευημερία (psychological well-being) των εργαζομένων, η επίδραση σε δείκτες, όπως η μείωση του στρες, η αύξηση της παραγωγικότητας, η βελτίωση του ηθικού και ικανοποίησης από την εργασία.

Ο ρόλος των επιχειρήσεων αλλάζει καθημερινά. Η λήψη ή μη μέτρων αλλά και η παροχή προγραμμάτων για την πρόληψη και διαχείριση των ψυχοκοινωνικών κινδύνων και του εργασιακού στρες αποτελεί καθοριστικό παράγοντα, που διαμορφώνει την ψυχική υγεία σε επίπεδο ατόμου αλλά και επηρεάζει σημαντικά κόστη και μακροοικονομικά μεγέθη. Η ψυχολογική υγεία και ασφάλεια λοιπόν, δεν είναι αποκλειστική ευθύνη της πολιτείας ή μόνο του ίδιου του ατόμου και της οικογένειάς του. Αποτελεί μέρος της νομικής υποχρέωσης κάθε εργοδότη (Duty of Care) αλλά και της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης απέναντι στον άνθρωπο και στο κοινωνικό σύνολο και μπορεί να επηρεάσει αθροιστικά τη βιωσιμότητα ακόμη και της ίδιας της εθνικής οικονομίας.



Employee mental health boosts business sustainability

Building a sustainable organization requires empowering employees with the ultimate goal of creating a Resilient and Sustainable Human Resources that will contribute to the strategic growth plan of any business.

Such a process is a key change in the organization's strategy and to be successful it must start at the top (CEO) of the company, be actively supported by the entire management team and then be spread throughout the company. A key starting point is an assessment of the situation in the company and the reality experienced by employees, both professionally and personally.

A common mistake made by organizations is that they unintentionally 'underestimate' the criticality of the 'everyday working life' factor. This is determined by parameters that are sometimes obvious and sometimes not so obvious. One not so obvious parameter, at least at first glance, relates to the mental and spiritual health of employees and the relationships and cooperation between people in the organization. For example, what are the relationships between team leaders and their people? Is there respect from everyone to everyone? Is there trust? Is there room for error?

Having, at their disposal, such data and characteristics, the organization's Leadership Team gains a clear picture of all the 'barriers' that stand between the expectation of effectiveness and the reality of reduced effectiveness, as the causes of the intense and persistent work stress among employees unfold. It can thus redefine "what" it does and "how" it does it, that is, redefine the way it wants to operate as a business on a day-to-

day basis and, most importantly, make strategic decisions that will truly benefit its workforce.

Of vital importance, therefore, for the sustainability of the organization, is the change in culture and the cultivation of a holistic Health & Wellbeing environment, not limited to some piecemeal actions to enhance the physical health of employees. It requires the cultivation of an environment that is based on trust and enables employees to grow and "flourish" within it, with creativity, respect, care and support for themselves and others.

As factors such as performance and profitability are directly linked to the psychological well-being of employees, the impact on indicators such as stress reduction, increased productivity, improved morale and job satisfaction.

.The role of business is changing every day. The adoption or not of measures and the provision of programs for the prevention and management of psychosocial risks and work stress is a decisive factor that shapes mental health at the individual level, but also influences important costs and macroeconomic variables. Mental health and safety is therefore not the sole responsibility of the state or of the individual and his or her family alone. It is part of every employer's legal obligation (Duty of Care) and of Corporate Social Responsibility towards the individual and society as a whole and can have a cumulative impact on the sustainability of even the national economy itself.





ΠΗΓΕΣ
www.reporter.gr
www.odt.co.nz
www.ft.com
www.iefimerida.gr
www.weforum.org