



Συνέντευξη του Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, προέδρου του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, στη Μαρίνα Δρακάτου.

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου:

ΜΙΛΑΜΕ ΜΕ ΕΡΓΑ

Οκτώ συνδυασμοί, εκ των οποίων τέσσερις κληδαικοί και τέσσερις κοιμματικοί, θα διεκδικήσουν στις αρχές Δεκεμβρίου την ηγεσία του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών. Πρόκειται για μία εκλογική αναμέτρηση πολύ διαφορετική απ' ό,τι είχαμε συνηθίσει μέχρι τώρα ή καλύτερα που απέχει πολύ απ' ό,τι είχαμε συνηθίσει μέχρι τώρα. Γιατί; Γιατί – και η αλήθεια πρέπει να λέγεται – η συνεχής και επίμονη προσπάθεια του επικεφαλής του συνδυασμού «Το Επιμελητήριό Mas» Γιάννη Χατζηθεοδοσίου και των συνεργατών του, έδωσαν στο ΕΕΑ άλλη αίσθηση και το ανέδειξαν σε έναν ισχυρό στρατηγικό και οικονομικά συνομιλητή και κοινωνικό εταίρο, πέρα και πάνω από κοιμματικές, προσωπικές και συντεχνιακές μικροπολιτικές και επιδιιώξεις.

Είναι, νομίζω, καιρός, στην Ελλάδα της ατέλειωτης κρίσης και της παγιωμένης τακτικής των υπεκφυγών, να μπορέσουμε να αντικρύσουμε τα γεγονότα με καθαρό μυαλό και καρδιά. Να αποδώσουμε τα εύσημα στους ανθρώπους που το αξίζουν και το έχουν αποδείξει τόσο στην άκρως επιτυχή επαγγελματική κι επιχειρηματική τους δραστηριότητα όσο και στην ενσασχόλησή τους με τα κοινά, είτε με την πένα μας είτε με την ψήφο μας. Χωρίς μικροπρέπειες και μικροσυμφέροντα. Και σήμερα, μπορώ να πω με βεβαιότητα πως το έργο που έχει παράξει τα τελευταία 6 χρόνια ο Γιάννης και «Το Επιμελητήριό Mas» αξίζουν, αν μη τι άλλο, την ψήφο εμπιστοσύνης μας.

Μαρίνα Δρακάτου

Μαρίνα Δρακάτου: Πόσο διευρυμένο είναι «Το Επιμελητήριο Μας», ως συνδυασμός;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Ο συνδυασμός μας είναι ο μεγαλύτερος, με 160 υποψήφιους και εκπροσώπηση 45 επαγγελμάτων, μεταξύ των οποίων 40 προέδρους ή μέλη διοικητικών συμβουλίων κλαδικών οργάνων, 5 αντιδημάρχους και προσωπικότητες που έχουν γράψει ιστορία, όπως ο Κώστας Πολίτης, ο προπονητής του θαύματος της Εθνικής Ομάδας στο Eurobasket το '87. Οπότε, ακόμη και οι αντίπαλοί μας αναγνωρίζουν, ότι «Το Επιμελητήριο Μας» διαθέτει το καλύτερο μακράν ψηφιδόεπι, κυρίως γιατί όλοι όσοι συμμετέχουν εκπροσωπούν έναν επαγγελματικό κλάδο.

Μαρίνα Δρακάτου: Διαπίστωσα με μεγάλη έκπληξη, πως πέρα από τα διάφορα προεκλογικά κλισέ που συνηθίζονται σε τέτοιες αναμετρήσεις, το μόνο πρόγραμμα που εντόπισα ήταν του συνδυασμού που ηγείσαι. Ισχύει αυτό ή κάτι μου διαφεύγει;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Έτσι είναι. «Το Επιμελητήριο Μας» είναι ο μόνος εκ των 8 συνδυασμών που κατεβαίνει στις εκλογές με πρόγραμμα. Ο μόνος που καταθέτει δημόσια τα όσα σκοπεύει να πράξει μέσα στην επόμενη τετραετία. Και έχοντας επιτύχει να εκσυγχρονίσουμε το ΕΕΑ κατά την προηγούμενη δετία, ο νέος μας στόχος είναι να το εξευρωπαϊσούμε. Να γίνει δηλαδή ακόμη πιο λειτουργικό και να μπορέσει να ενισχύσει περαιτέρω το ελληνικό μικρομεσαίο επιχειρείν.

Τώρα, το πρόγραμμά μας κατά την προηγούμενη

τετραετία - που έγινε εξαιτία λόγω του Επιμελητηριακού Νόμου - είναι ακόμη αναρτημένο στο διαδίκτυο ως απόδειξη του ότι ολοκληρώσαμε όχι απλώς το σύνολο, αλλά το 120% του έργου που ανακοινώσαμε. Σήμερα οι στόχοι μας είναι σαφώς υψηλότεροι, αλλά συγχρόνως έχουμε και περισσότερους και πιο έμπειρους ανθρώπους δίπλα μας, που μπορούν να φέρουν σε πέρας ακόμη και το πιο δύσκολο εγχείρημα.

Μαρίνα Δρακάτου: Αυτό που μου έχει κάνει ιδιαίτερη εντύπωση είναι το μεγάλο - ρεκόρ θα έλεγα - ταμειακό πλεόνασμα του ΕΕΑ. Πώς το επιτύχατε και μάλιστα σε τόσο δύσκολους καιρούς;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Η δημιουργία του ιστορικού πλεονάσματος - που παρεμπιπτόντως είναι ένα από τα μεγαλύτερα σε επίπεδο Επιμελητηρίων, ένα πλεόνασμα μαμούθ - είναι ένα από τα σημαντικότερα επιτεύγματά μας. Κι επειδή ούτε είμαστε μάγοι ούτε πιστεύουμε σε θεικές λύσεις, το επιτύχαμε κάνοντας το αυτονόητο: αντιμετωπίσαμε το Επιμελητήριο, ακριβώς όπως θα κάναμε εάν είχαμε να διοικήσουμε μία επιχείρηση: φροντίσαμε να μειώσουμε και να εκλογικεύσουμε τα κόστη και να μην προχωρούμε σε δαπάνες των οποίων το αποτέλεσμα είναι δυσανάλογο με το ύψος τους. Οπότε μου είναι εύκολο να εξηγήσω πώς φτάσαμε σήμερα να έχουμε ως Επιμελητήριο περισσότερα από 7 εκατομμύρια πλεόνασμα.

Παράδειγμα πρώτο: Όταν ανέλαβα την προεδρία, το ΕΕΑ εξέδιδε ένα διμηνιαίο περιοδικό, το οποίο είχε ετήσιο κόστος €630.000, εκ των οποίων το 1/2 αναλογούσε στα ταχυδρομικά τέλη. Δυστυχώς, το διμηνιαίο αυτό έντυπο δεν είχε καμία απολύτως σύνδεση με την επικαιρότητα, καμία χρηστική αξία για τους παραλήπτες του μέλη του ΕΕΑ και τις περισσότερες φορές κατέληγε στον κάλαθο των αχρήστων μαζί με τη συσκευασία του. Αποφασίσαμε λοιπόν, αντί του περιοδικού, να δημιουργήσουμε δύο internetικά sites, τα οποία μας κοστίζουν - και τα δύο - €50.000 το χρόνο. Η πρακτική αυτή είχε και παράπλευρα οφέλη, αφού αύξησε την παρουσία μας στα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης. Σήμερα, ο απολογισμός της υπηρεσίας αποδελτιοποίησης είναι κατά μέσο όρο 400 αναφορές στο ΕΕΑ την εβδομάδα - 100.000 στην εξαιτία -, κορυφαία επίδοση, αν λάβει κανείς υπόψη του ότι στο σύνολο των 6 χρόνων που προηγήθηκαν της θητείας μας, από το 2006 δηλαδή έως το 2011, οι συνολικές εμφανίσεις του Επιμελητηρίου δεν ξεπέρασαν τις 200.

Ένα άλλο σημαντικό κομμάτι του πλεονάσματος οφείλεται στο ότι σταματήσαμε αυτήν τη σπομώδη ετήσια εκδήλωση του ΕΕΑ, που το κόστος της ξεπερνούσε τις €120.000. Αντ' αυτής διοργα-



νώνουμε 15 εκδηλώσεις τον χρόνο, πολύ πιο χρήσιμες, αρκετές εκ των οποίων και πολυπληθείς ως προς τη συμμετοχή, των οποίων το συνολικό κόστος δεν ξεπερνά τις €25.000. Και συνεχίζω... Το τρίτο ποσό που αξίζει να αναφέρουμε είναι αυτό που αφορούσε στα εξώδικα... Η προηγούμενη διοίκηση, θέλοντας να διαγράψει μεγάλο ποσοστό των ασφαλιστών - πράγμα που ευτυχώς δεν επετεύχθη - είχε καταφύγει στην αποστολή εξωδικών που κόστισαν στο ΕΕΑ €350.000!

Μαρίνα Δρακάτου: Ακούω καλά; Τριακόσιες πενήντα χιλιάδες ευρώ για εξώδικα;;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Ναι. Απίστευτο κι όμως αληθινό. Επανερχομαι, όμως, στο θέμα του πλεονάσματος και στη διαχείριση των οικονομικών του Επιμελητηρίου - τα οποία είναι αναρτημένα στην Διαύγεια και ο οποιοσδήποτε μπορεί να έχει ανά πάσα στιγμή πρόσβαση - για να συμπληρώσω ότι χωρίς να μας υποχρεώνει ο νόμος και με δική μας πρωτοβουλία, ελεγχόμαστε τόσο εμείς ως ΕΕΑ, όσο και οι αστικές μας εταιρίες από ορκωτούς λογιστές. Όμως το πλεόνασμα έχει μεγάλη αξία και για έναν ακόμη λόγο. Στην εξαιτία που διανύσαμε βιώσαμε 27% μείωση των εσόδων του ΕΕΑ, που κατά κύριο λόγο οφείλεται στα λουκέτα που έβαλαν λόγω της κρίσης οι επιχειρήσεις. Παρόλα αυτά, εμείς προσλάβαμε και 22 εργαζόμενους, γεγονός που καταδεικνύει ότι ο τρόπος που έχουμε διαχειριστεί τα οικονομικά του Επιμελητηρίου είναι ιδιαίτερος αποδοτικός.

Μαρίνα Δρακάτου: Παρόλα αυτά, υπάρχουν κάποιοι «επιμελητηριακοί» αντίπαλοι που ισχυρίζονται ότι το ΕΕΑ χρειάζεται «καθαριότητα» και χλωρίνη Klinex με άρωμα φρεσκάδας...

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: (Γελάει) Όσοι χρειάστηκε να επισκεφθούν στο παρελθόν το ΕΕΑ, είναι νομίζω πιο αρμόδιοι να μιλήσουν για τα θέματα της καθαριότητας, της αναβάθμισης και της αξιοποίησης των χώρων του... Ντρεπόσουν και που ανέβαινες τη σκάλα... Νόμιζες ότι οι σοβάδες θα πέσουν στο κεφάλι σου... Σήμερα είμαστε πολύ περήφανοι για το πεντακάθαρο, φρεσκοβαμμένο και περιποιημένο κτήριο, για την ταχύτητα εξυπηρέτησης του Μητρώου, που πλέον διαθέτει έναν ωραίο χώρο υποδοχής, με τηλεοράσεις, κλιματισμό και μέγιστο χρόνο αναμονής τα 20 λεπτά. Όταν αναλάβαμε, η ουρά έφτανε μέχρι την Πανεπιστημίου... Είμαστε το μοναδικό Επιμελητήριο που έχει οργανώσει και εφαρμόσει την υπηρεσία μιας στάσης. Το μοναδικό Επιμελητήριο στο οποίο ολοκληρώνεται η υπηρεσία αυτή μέσα σε μία μέρα! Επιπλέον δημιουργήσαμε δύο νέες αίθουσες, που τις διαθέτουμε σε όλους τους συλλόγους και σωματεία - μέλη μας, προκειμένου να τις αξιοποιήσουν. Η δε αίθουσα των διοικητικών συμβουλίων αναβαθμίστηκε και εξωραίστηκε πλήρως, λειτουργεί με τεχνολογικές προδιαγραφές ευρωπαϊκού τύπου, αποτελεί δηλαδή πραγματικό κόσμημα για το ΕΕΑ.

Η συνετή διαχείριση μας έδωσε τη δυνατότητα να «καθαρίσουμε» πολύ καλά και σε όλα τα επίπεδα το Επιμελητήριο όλων μας.

«Ανάπτυξη. Η ύπαρξη του Επιμελητηρίου για τα δικά μας δεδομένα, γιατί πριν ήταν σχεδόν ανύπαρκτο, είναι συυφασμένη με την ανάπτυξη. Έχοντας λοιπόν δημιουργήσει όλες τις απαραίτητες υποδομές, είμαστε πλέον έτοιμοι να ξεκινήσουμε τη διαδικασία του networking μεταξύ των μελών μας, να την ενισχύσουμε και να τη διευρύνουμε μέσα από μία κάρτα μέλους, που θα συνδέει τις επιχειρήσεις μεταξύ τους. Πρόκειται για ένα μεγάλο και φιλόδοξο εγχείρημα, που όμως θεωρώ ότι θα το αγκαλιάσουν όλα τα μέλη μας και θα λειτουργήσει πλήρως μέσα στην επόμενη τετραετία.»

Μαρίνα Δρακάτου: Όλο αυτό το διάστημα ήταν και πολύ έντονες οι επαφές και οι αντιδράσεις σας σε μεγάλο αριθμό πολιτικών και διοικητικών αποφάσεων. Απέδωσαν καρπούς αυτές οι κινήσεις;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Στο διάστημα της προεδρίας μου, πραγματοποιήσαμε 250 παρεμβάσεις σε υπουργούς - και λόγω της ταραγμένης περιόδου σε υπουργούς - και λόγω της ταραγμένης περιόδου σε υπουργούς κυβερνήσεων. Δεν υπάρχει σωματείο στο οποίο να μην προσφέραμε και με κάθε τρόπο τη στήριξή μας. Επιτύχαμε να αλλάξουμε 8 υπουργικές αποφάσεις υπέρ των ανθρώπων που εκπροσωπούσαν συγκεκριμένους κλάδους. Έδωσα προσωπικό αγώνα, διακυβεύοντας ακόμη και τη θέση μου ως πρόεδρος, για να μην εφαρμοστεί η απόφαση περί φορολογικής ενημερότητας των ασφαλιστών ως προσαποτιμώμενο για την ανανέωση της άδειάς τους και ήταν άδικο γιατί αφορούσε μόνο τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές από τα 410 επαγγέλματα του Επιμελητηρίου.

Αλλάξαμε, μαζί με το σωματείο των περιφερειωτών, αποφάσεις που αν έβρισκαν εφαρμογή, η Αθήνα σήμερα θα έμενε χωρίς περίπτερα. Αλλάξαμε την απόφαση για την αιγιαλίτιδα ζώνη και διευρύνουμε τον χρονικό ορίζοντα της εκμετάλλευσης κάθε πλειοδοτικού από το ένα έτος στα τρία. Προστατέψαμε τα σπίτια των ελεύθερων επαγγελματιών από την «εισβολή» των αρχών, επισημαίνοντας τις διατάξεις του συντάγματος περί οικογενειακού ασύλου. Αποτρέψαμε το έκτρωμα «Τειρεσίας Ασφαλιστών», με προσωπική μου παρέμβαση στην Αρχή Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων - μια μεγάλη νίκη του κλάδου μας, και δεν προχωρήσαμε σε καμία απολύτως διαγραφή για «δεοντολογικούς» λόγους. Ειδικότερα στον κλάδο μας έχουμε κάνει πολλή δουλειά, πολλή προσπάθεια και μεγάλο αγώνα για την πρόσπιση και αναβάθμιση του επαγγέλματος. Σε συνεργασία με το ΕΙΑΣ εκπαιδεύσαμε 3000 ασφαλιστές. Είμαστε το μόνο Επιμελητήριο - και θυμίζω πως υπάρχουν άλλα 59 - που χρηματοδοτήσε και στήριξε όλους τους συλλόγους και τα σωματεία ασφαλιστών. Στα 6 αυτά χρόνια πραγματοποιήσαμε 11 εκδηλώσεις σε διαφορετικές πόλεις σε όλη τη χώρα, σταθήκαμε δίπλα τους προκειμένου να οριοθετηθεί το «πεδίο δράσης» του bancassurance και ήμασταν και θα είμαστε παρόντες όποτε χρειάζεται σε όποια διαβούλευση με τη ΔΕΙΑ ή με άλλη Αρχή. Τέλος, το site insurance eea, το θεσμικό site στήριξης του κλάδου της διαμεσολάβησης, είναι - και το έχω πει από την αρχή αυτό - στη διάθεση των ασφαλιστικών συλλόγων και σωματείων. Όταν νιώθουν έτοιμοι, μπορούν να το αναλάβουν και να το διαχειριστούν εν λευκώ.

Μαρίνα Δρακάτου: Παρακολουθώντας τη δρά-

ση του Επιμελητηρίου κατά τη διάρκεια αυτών των 6 χρόνων, θεωρώ ότι το έργο που εκπονήσατε ήταν πολύ πιο διευρυμένο και κάλυψε πολλαπλές ανάγκες των μικρομεσαίων. Υπάρχουν κάποια στοιχεία σε αυτό το επίπεδο;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Επιμορφώσαμε και επανεκπαιδεύσαμε περισσότερους από 15.000 επιχειρηματίες - επαγγελματίες, χρηματοδοτήσαμε, μέσω των συνεργατικών δικτύων, 2000 επιχειρήσεις, διαθέτοντας για κάθε τέτοια κίνηση το ποσό των €50.000 και προωθώντας την ενδυνάμωση των μικρομεσαίων μέσα από συνέργειες, σύμφωνα με τις επιταγές της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Προβάλλουμε τις θέσεις των ΜΜΕ και εκτός ελληνικών συνόρων και θεωρώ μεγάλη τιμή το γεγονός ότι πριν από έξι μήνες οι θέσεις του ΕΕΑ προβλήθηκαν στους τηλεθεατές 25 χωρών, που πληθυσμιακά αντιστοιχούν στο 1/2 των κατοίκων του πλανήτη μας. Περαιτέρω, το ΕΕΑ «έμαθε» τις Βρυξέλλες, έχουν εντατικοποιηθεί και οι επαφές μας και οι επισκέψεις μας και μέσα στα σχέδιά μας είναι η εγκατάσταση μόνιμης αντιπροσωπείας στην πρωτεύουσα της Ε.Ε.

Μαρίνα Δρακάτου: Αν μπορούσαμε με μια λέξη να περιγράψουμε το τι θα πρέπει να σημαίνει, να εκπροσωπεί το ΕΕΑ για τον επαγγελματία και για τη μικρομεσαία επιχείρηση, ποια θα ήταν αυτή η λέξη;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Ανάπτυξη. Η ύπαρξη του Επιμελητηρίου για τα δικά μας δεδομένα, γιατί πριν ήταν σχεδόν ανύπαρκτο, είναι συνυφασμένη με την ανάπτυξη.

Μαρίνα Δρακάτου: Η ανάπτυξη αυτή έχει λειτουργήσει σε επίπεδο εσωτερικό, δηλαδή τα μέλη του ΕΕΑ έχουν δημιουργήσει ένα δίκτυο αλληλοϋποστήριξης, συνεργειών και διασύνδεσης;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Παραλάβαμε ένα Επιμελητήριο που ο μοναδικός λόγος ύπαρξής του ήταν να εκδίδει πιστοποιητικά και βεβαιώσεις. Σε ό,τι αφορά καθαρά την προαγωγή του επιχειρείν, δημιουργήσαμε μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα e-learning με τεράστια θεματολογία και ανοιχτή πρόσβαση σε όλα μας τα μέλη. Διαδραματίζουμε καθοριστικό ρόλο στην κάλυψη θέσεων εργασίας των μελών μας, ενώ μέσα στο 2016 τοποθετήσαμε 500 εργαζόμενους σε επιχειρήσεις - μέλη μας, χωρίς καμία επιβάρυνσή τους για τους 9 πρώτους μήνες. Εκπονούμε μία μελέτη, που διερευνά το μέλλον σημαντικού αριθμού επαγγελματικών κλάδων στην Ελλάδα και προτείνει λύσεις. Τέλος, συμμετέχουμε σε κλαδικές εκθέσεις στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, ώστε τα μέλη μας να μπορούν να τις

Μου είναι εύκολο να εξηγήσω πώς φτάσαμε σήμερα να έχουμε ως Επιμελητήριο περισσότερα από 7 εκατομμύρια πλεόνασμα, ένα από τα σημαντικότερα επιτεύγματά μας. Κι επειδή ούτε είμαστε μάγοι ούτε πιστεύουμε σε θεικές λύσεις, το επιτύχαμε κάνοντας το αυτονόητο: αντιμετωπίσαμε το Επιμελητήριο, ακριβώς όπως θα κάναμε εάν είχαμε να διοικήσουμε μία επιχείρηση: φροντίσαμε να μειώσουμε και να εκηλοικεύσουμε τα κόστη και να μην προχωρούμε σε δαπάνες των οποίων το αποτέλεσμα είναι δυσανάλογο με το ύψος τους.

παρακολουθούν και να διευρύνουν τις συνεργασίες τους, με το μικρότερο δυνατό κόστος. Όραμά μας είναι να δημιουργήσουμε τις προϋποθέσεις για εντατικοποίηση των συνεργειών. Και στο σημείο αυτό, για να βοηθήσω τους αναγνώστες της «ΙΑ», να επισημάνω ότι ο μοναδικός τρόπος για να «επιβιώσουν» οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα - από τις 650.000 οι 400.000 είναι ατομικές επιχειρήσεις - είναι να αποκτήσουν ισχυρούς μεταξύ τους δεσμούς και η ίδρυση του Ινστιτούτου έχει ακριβώς αυτόν το στόχο, τις συνέργειες. Δεύτερος στόχος είναι η προβολή των προϊόντων και των υπηρεσιών των ελληνικών επιχειρήσεων και εντός και εκτός Ελλάδας και τρίτος στόχος είναι η μόχλευση χρηματοδοτικού κεφαλαίου που θα εξυπηρετεί με πιο άμεσο τρόπο τις ανάγκες τους. Γιατί, καλό το πακέτο Γιούνκερ, αλλά για να μπορείς να συμμετάσχεις χρειάζεσαι €7 εκ. Εμείς, λοιπόν, κάναμε μία συνάντηση με Έλληνες ευρωβουλευτές και ζητήσαμε άλλη πολιτική για τις μεσογειακές χώρες, με προσαπαιτούμενο πολύ μικρότερα από τα 7 εκ. κεφάλαια. Τώρα, σε ό,τι αφορά στο εσωτερικό networking, επί 6 χρόνια που είμαι πρόεδρος, στέλνω ανελλιπώς σε όλους τους επικεφαλής των σωματείων μελών μας μία επιστολή, μία υπενθύμιση στην ουσία, των προνοιών που μπορούν να κάνουν χρήση. Εκπαίδευση πάνω στον κλάδο τους, μελέτες για τον κλάδο τους, εκδηλώσεις κ.ο.κ. Έχοντας λοιπόν δημιουργήσει όλες τις απαραίτητες υποδομές, είμαστε πλέον έτοιμοι να ξεκινήσουμε τη διαδικασία του networking μεταξύ των μελών μας, να την ενισχύσουμε και να τη διευρύνουμε μέσα από μία κάρτα μέλους, που θα συνδέει τις επιχειρήσεις μεταξύ τους. Πρόκειται για ένα μεγάλο και φιλόδοξο εγχείρημα, που όμως θεωρώ ότι



θα το αγκαλιάσουν όλα τα μέλη μας και θα λειτουργήσει πλήρως μέσα στην επόμενη τετραετία.

Μαρίνα Δρακάτου: Θα ήθελα τώρα να αναφερθούμε λίγο και στο κοινωνικό έργο του ΕΕΑ, μέσα σ' αυτά τα 6 χρόνια της θητείας του συνδυασμού «Το Επιμελητήριό Μας».

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Είμαστε το μόνο Επιμελητήριο που πριν από δύο χρόνια ενίσχυσε οικονομικά τα μέλη του με πολύ χαμηλό εισόδημα, προσφέροντας συγχρόνως στις οικογένειές τους δωρεάν φροντιστήριο - είτε δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης είτε ξένων γλωσσών. Επίσης, όπως θα γνωρίζεις, μοιράσαμε τόνους τρόφιμα αξίας 150.000€ σε 8 Δήμους και στην Αρχιεπισκοπή

Αθηνών. Νομίζω πως τέτοιες ενέργειες δεν έχουν ξαναγίνει στην ιστορία του ΕΕΑ. Και θυμίζω ότι στο σεισμό της Κεφαλονιάς αποστείλαμε 100.000 μπουκάλια νερό για τη στήριξη των σεισμοπαθών.

Μαρίνα Δρακάτου: Πόσο κόπο και πόσο χρόνο χρειάζεται καθημερινά αυτό το πολύ σοβαρό και συνεχώς ανανεούμενο εγχείρημα που ακούει στο όνομα ΕΕΑ;

Γιάννης Χατζηθεοδοσίου: Πολύ κόπο, πολύ πάθος, ενόραση και κατά μέσο όρο 3 με 4 ώρες κάθε μέρα. Κι αυτό, γιατί με στηρίζει μια μεγάλη και ισχυρή ομάδα, που ανταποκρίνεται πλήρως σε κάθε νέα πρόκληση. Πραγματικά όμως, αξίζει τον κόπο όλη αυτή η προσπάθεια. Θα στο πω απλά: γνώριζε κανείς το ΕΕΑ, ήξερε ποιος ήταν ο πρόεδρος του, είχε ποτέ το Επιμελητήριο αυτήν την εικόνα, αυτήν την προβολή από τα μέσα ενημέρωσης; Είχε αγωνιστεί ποτέ κανείς με τόσο σθένος για τα συμφέροντα των μικρομεσαίων; Επενδύσαμε και χρόνο και ενέργεια και συναισθηση, αλλά κάναμε το ΕΕΑ έναν ισότιμο συνομιλητή, έναν απαραίτητο συνομιλητή. Και σε τέτοιο βαθμό που δεν διανοείται σήμερα κανείς ότι θα υπάρξει νομοθετική ρύθμιση χωρίς την παρουσία του ΕΕΑ, απόφαση για το επιχειρείν χωρίς να ερωτηθούμε, εκδήλωση στην οποία δεν θα κληθούμε να συμμετάσχουμε. Και όλα αυτά έγιναν με την ψήφο εμπιστοσύνης όλων όσων έχουν συνδέσει το Επιμελητήριο με την επαγγελματική τους ανάπτυξη. Είμαι βέβαιος πως οι επαγγελματίες αυτοί θα ανανεώσουν την ψήφο εμπιστοσύνης τους στο «Το Επιμελητήριό Μας». Κι αυτό για εμάς αποτελεί την πιο μεγάλη ικανοποίηση, την πιο μεγάλη ανταμοιβή. ▲

Όσοι χρειάστηκε να επισκεφθούν στο παρελθόν το ΕΕΑ, είναι νομίζω πιο αρμόδιοι να μιλήσουν για τα θέματα της καθαριότητας, της αναβάθμισης και της αξιοποίησης των χώρων του... Ντρεπόσουν και που ανέβαινες τη σκάλα... Νόμιζες ότι οι σοβάδες θα πέσουν στο κεφάλι σου... Σήμερα είμαστε πολύ περήφανοι για το πεντακάθαρο, φρεσκοβαμμένο και περιποιημένο κτήριο, για την ταχύτητα εξυπηρέτησης του Μητρώου, που πλέον διαθέτει έναν ωραίο χώρο υποδοχής, με τηλεοράσεις, κλιματισμό και μέγιστο χρόνο αναμονής τα 20 λεπτά.