

7<sup>η</sup> Συνάντηση Γραφείου Διασύνδεσης Ιονίου Πανεπιστημίου &  
Προγράμματος Επιχειρηματικότητας

Τετάρτη 10 Μαΐου 2006, Αίθουσα Διαλέξεων Γενικών Αρχείων Κράτους  
Νομού Κέρκυρας

Ομιλία Αντώνη Γώδη, Διευθ. Συμβούλου Lexicon ΑΕ, προς τους φοιτητές  
του Τμήματος Ξένων Γλωσσών, Μετάφρασης και Διερμηνείας του Ιονίου  
Πανεπιστημίου.

“Η Μετάφραση και η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα:  
Pretty Woman ή Mission Impossible;”

Ο τίτλος που διάλεξα για τη σημερινή παρουσίαση δεν επελέγη αποκλειστικά με βάση το φύλο και την επικινδυνότητα του επαγγέλματος. Το γεγονός ωστόσο παραμένει πως το γυναικείο φύλο υπερτερεί σήμερα στην αίθουσα (αν και όχι στις επιχειρήσεις) και η μεταφραστική επιχειρηματικότητα είναι όντως επικίνδυνη αποστολή. Σήμερα θα δούμε αν ο συνδυασμός μετάφρασης και επιχειρηματικότητας ταιριάζει περισσότερο στον παραμυθένιο ρομαντισμό της Julia Roberts, ως άλλης Σταχτοπούτας, ή στο εκρηκτικό μείγμα δράσης του Tom Cruise. Ελπίζω στο τέλος της περιπέτειας, όπως και στις δύο ταινίες, από όπου και αν περάσουμε (Beverly Hills, Ρώμη, Σαγκάη ή Κέρκυρα) να ζήσουμε ένα happy end!

Ας αρχίσω με μερικούς αριθμούς και στοιχεία:

- Τον Ιούνιο του 2005 παρουσιάστηκαν στο Διαγωνισμό του Υπουργείου Εξωτερικών 1700 υποψήφιοι για 2 θέσεις μεταφραστών αγγλικών και 1000 υποψήφιοι για 2 θέσεις μεταφραστών γαλλικών. Η πιθανότητα επιτυχίας στο διαγωνισμό ήταν μία στις 850 και μία στις 500 αντίστοιχα, όταν στο Λαϊκό Λαχείο κερδίζει ένας στους επτά λαχνούς, στο Εθνικό κερδίζουν τρεις στους τέσσερις και στο Ξυστό κερδίζει ένας στους πέντε.
- Σύμφωνα με σημερινά στοιχεία της Γραμματείας του Τμήματος Ξένων Γλωσσών Μετάφρασης και Διερμηνείας του Ιονίου Πανεπιστημίου, από το 1991 (έτος αποφοίτησης του πρώτου πτυχιούχου του Τμήματος) αποφοίτησαν από το Τμήμα 637 μεταφραστές. Και καθώς, σύμφωνα με

παλαιότερη έρευνα της εφημερίδας Το Βήμα σχετική με τις επαγγελματικές προοπτικές των απόφοιτων τμημάτων ξένων γλωσσών: «Οι πτυχιούχοι του τμήματος αυτού μπορούν να εργασθούν: στη δημόσια, ιδιωτική και φροντιστηριακή εκπαίδευση, ως μεταφραστές, σε δημόσιες υπηρεσίες, ιδιωτικές επιχειρήσεις, ...» (ανταγωνίζονται δηλαδή στην αγορά εργασίας τους αποφοίτους του Ιονίου), σας αναφέρω ότι από το Πανεπιστήμιο Αθηνών υπολογίζεται πως αποφοίτησαν από το Τμήμα Αγγλικής Γλώσσας και Φιλολογίας την τελευταία δεκαπενταετία γύρω στα 3000 άτομα. Άλλοι 3000 της ίδιας ειδικότητας αποφοίτησαν από το Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης. Και να φανταστείτε πως στους παραπάνω δεν συμπεριλαμβάνονται οι απόφοιτοι της Γαλλικής, Γερμανικής, Ιταλικής και Ισπανικής γλώσσας...

- Αντίθετα, το 2002, ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Μεταφραστικών Επιχειρήσεων, το μόνο συλλογικό όργανο των ιδιοκτητών μεταφραστικών επιχειρήσεων, αντιμετώπισε δυσκολίες προσέλκυσης του ελάχιστου απαραίτητου αριθμού μελών για τη νόμιμη σύσταση Σωματείου, δηλαδή 20 επιχειρήσεις-μέλη, καθώς δεν υπήρχε, σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, τέτοιος αριθμός μεταφραστικών επιχειρήσεων που να απασχολούν τουλάχιστον έναν μισθωτό, όπως όριζε μία από τις προϋποθέσεις συμμετοχής στον Σύνδεσμο.
- Στην Ελλάδα μεταφράσεις κάνουν:
  - Οι πτυχιούχοι μεταφραστές
  - Οι πτυχιούχοι ξένων γλωσσών
  - Οι δικηγόροι
  - Το Υπουργείο Εξωτερικών
  - Τα Προξενεία
  - Οι Πρεσβείες
  - Τα ξένα εμπορικά επιμελητήρια
  - Τα ξένα μορφωτικά ινστιτούτα
  - Τα φροντιστήρια
  - Οι ιδιοκτήτες γραφείων φωτοτυπιών
  - Οι ιδιοκτήτες γραφείων δακτυλογραφήσεων & πλαστικοποιήσεων
  - Όσοι έχουν Lower ή Proficiency
  - Όσοι έχουν ανιψιά που έχει Lower ή Proficiency, και τέλος,
  - Όσοι θεωρούν, πολύ απλά, τους εαυτούς τους ικανούς να το κάνουν.
- Σε κατ' ιδίαν συζητήσεις, στελέχη από τις μεγαλύτερες μεταφραστικές εταιρίες στην Ελλάδα δηλώνουν αδυναμία προσέλκυσης ικανών υποψηφίων για να καλύψουν θέσεις εξωτερικών και εσωτερικών μεταφραστών. Το πρόβλημα δεν εντοπίζεται στις αποδοχές αλλά στα

ελλιπή επαγγελματικά τους προσόντα και τις πρακτικές τους δεξιότητες...

Τι σημαίνουν όλα αυτά; Γιατί γεμίσαμε άτομα που αυτοαποκαλούνται μεταφραστές; Υπάρχει, πραγματικά, προσφορά; Υπάρχει, πραγματικά, ζήτηση; Είναι όλοι αυτοί 'μεταφραστές;' Αγοράζουν 'μετάφραση' όσοι απευθύνονται στα φωτοτυπεία; Τι είναι τελικά αυτό που στρεβλώνει την εικόνα της αγοράς;

Μέρος του προβλήματος εντοπίζεται στην αδυναμία των πτυχιούχων μεταφραστών να διεκδικήσουν δυναμικά τα δικαιώματά τους, αλλά και να ενημερώσουν τους αποδέκτες του μεταφραστικού προϊόντος. Τα προβλήματα κατοχύρωσης του κλάδου τα γνωρίζετε ήδη. Ανυπαρξία σαφούς θεσμικού πλαισίου, ασαφή Προεδρικά Διατάγματα ως προς τα δικαιώματα των πτυχιούχων μεταφραστών, διαμαρτυρία αποφοίτων του Ιονίου προς το Συνήγορο του Πολίτη για τη μη εφαρμογή διατάξεων του Προεδρικού Διατάγματος του 2002, θετική εισήγηση του Υπουργείου Εσωτερικών για αναγνώριση των δικαιωμάτων των μεταφραστών προς τα υπόλοιπα Υπουργεία, αρνητική γνωμοδότηση του Νομικού Συμβουλίου του Κράτους για το ίδιο θέμα.

Δεν θα επεκταθώ στο θέμα αυτό γιατί το ζήτημα της επαγγελματικής κατοχύρωσης ως προς τα τυπικά προσόντα αγγίζει μόνο περιφερειακά το θέμα της σημερινής συνάντησης που είναι η «επιχειρηματικότητα». Δεν παύει ασφαλώς να είναι ζωτικής σημασίας για την αξία που προσδίδει το οργανωμένο κράτος και η κοινωνία στο επάγγελμα του μεταφραστή. Εξάλλου έχετε τους φορείς σας, τους συλλόγους σας, τις φοιτητικές παρατάξεις σας, τους εκπροσώπους σας (και πιο πρόσφατα το Internet και τα φόρουμ του) για να προβάλετε τα προβλήματα και να διεκδικήσετε τις λύσεις τους. Αν δεν το κάνετε εσείς δεν θα το κάνει κανένας άλλος.

Ας μιλήσουμε για την επιχειρηματικότητα:

Χρειάζεται ευνοϊκό περιβάλλον για να ανθίσει η επιχειρηματικότητα; Ασφαλώς ναι, αν θέλουμε το αποτέλεσμα της δράσης της να ορίζεται από κανόνες, να υπάρχει δηλαδή πλαίσιο λειτουργίας. Είναι ευνοϊκό το περιβάλλον για την οργανωμένη επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα; Ασφαλώς όχι.

Τι λύση υπάρχει; Να μπούμε όλοι στο Δημόσιο; Και να το θέλαμε, δεν γίνεται. Ρωτήστε τους 2.696 αποτυχόντες του διαγωνισμού του ΥΠΕΞ.

Ας δούμε τα προβλήματα που υπάρχουν στην ελληνική πραγματικότητα και μετά ας επιχειρήσουμε να δούμε τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται. Όσα αναπτύσσω παρακάτω έχουν γενικότερη εφαρμογή στις επιχειρήσεις, από τις οποίες δεν εξαιρούνται φυσικά οι μεταφραστικές.

Είναι αλήθεια πως το ελληνικό κράτος αντιμετωπίζει τις επιχειρήσεις ως πηγή εσόδων και όχι ως μοχλό ανάπτυξης της οικονομίας και ως όχημα απασχόλησης του ανθρώπινου δυναμικού της χώρας. Η έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας συνεπάγεται υψηλό άμεσο και έμμεσο κόστος, το οποίο σε συνδυασμό με την υποχρεωτική ασφάλιση του ίδιου του επιχειρηματία σε κρατικό φορέα ασφάλισης καθιστά τις νόμιμες ελληνικές επιχειρήσεις μη ανταγωνιστικές σε σχέση με τα πάσης φύσης ανεπίσημα, αδήλωτα στην εφορία, γραφεία. Ενδεικτικά αναφέρω την υψηλή φορολογία των κερδών στις επιχειρήσεις, την καθιέρωση συντελεστών καθαρού κέρδους βάσει των οποίων οι επιχειρήσεις ελέγχονται από τις φορολογικές αρχές (στη μετάφραση ο συντελεστής ορίζεται γύρω στο 32%, που, με απλά λόγια, σημαίνει ότι αν η μεταφραστική επιχείρηση δεν παρουσιάζει 32 ευρώ κέρδος στα 100 ευρώ κύκλου εργασιών είναι αυτομάτως υποψήφια για έλεγχο, δηλαδή η φορολογική αρχή δυσπιστεί για την ειλικρίνεια της δήλωσής της). Άλλα προβλήματα εστιάζονται στο υψηλό κόστος ασφάλισης των εργαζομένων, στο ανελαστικό πλαίσιο απασχόλησης, στη γραφειοκρατία που αντιμετωπίζει ο επιχειρηματίας στην καθημερινή συναλλαγή με τις υπηρεσίες του Δημοσίου, στις ανθρωποώρες που δαπανώνται για μη παραγωγικές λειτουργίες και το κόστος που αυτές συνεπάγονται. Τα αποτελέσματα είναι η νόμιμη ελληνική επιχείρηση να ξεκινά τη λειτουργία της έχοντας πολύ υψηλότερη βάση κόστους σε σχέση με κάποια που λειτουργεί εκτός της νόμιμης αγοράς ή σε σχέση με εταιρίες που έχουν άλλη φορολογική έδρα.

Όλα αυτά, και πολλά άλλα, σημαίνουν πως η δραστηριοποίηση στην αγορά προϋποθέτει γνώση της υφιστάμενης κατάστασης. Με απλά λόγια, πρέπει κανείς να γνωρίζει πώς λειτουργούν τα πράγματα στην αγορά που θα επιλέξει να κινηθεί, τι κανόνες υπάρχουν (ή δεν υπάρχουν), πόσο ενημερωμένο είναι το καταναλωτικό κοινό, οι αγοραστές, δηλαδή, του προϊόντος του. Και βέβαια να αποφασίσει σε ποια αγορά θα δραστηριοποιηθεί: στην ελληνική; στην τοπική; (στην πόλη του; στο νομό του;) Στην εθνική; στη διεθνή; στη βαλκανική; στην ευρωπαϊκή; στην παγκόσμια μέσω Διαδικτύου; Και πώς; Ως εξωτερικός μεταφραστής; Ως ιδιοκτήτης μεταφραστικής επιχείρησης; Ακολουθώντας πιστά τους κανόνες που ορίζει το κράτος; Ακολουθώντας τους, αλλά λιγότερο πιστά;

Η επόμενη ερώτηση που πρέπει κανείς να θέσει στον εαυτό του πριν ξεκινήσει την ‘πώληση’ των υπηρεσιών του ή του προϊόντος του είναι αν έχει τα εφόδια να ανταγωνιστεί ...τον ‘ανταγωνισμό’. Έχει τα προσόντα που θα του επιτρέψουν να επιβιώσει και να επιτύχει στην αγορά; (και έχει σημασία αν έχει τα τυπικά προσόντα; Πολλές φορές οι ‘καλοί’ στην μετάφραση μεταφραστές δεν είναι και αυτοί που τελικά επιτυγχάνουν στην αγορά...) Έχει αποκτήσει τις κατάλληλες για τη δραστηριοποίησή του στην αγορά γνώσεις (από το Πανεπιστήμιο, από σεμινάρια που παρακολούθησε εκτός Πανεπιστημίου, από πρακτική άσκηση σε μεταφραστικές εταιρίες, από την ενασχόλησή του με άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες); Ξέρει πώς να ερευνήσει την αγορά-στόχο, να γίνει γνωστός, να διαφημιστεί, να κάνει μάρκετινγκ; Έχει καταγράψει και συλλέξει τις χρήσιμες θεωρητικές γνώσεις (τα νέα πρότυπα μετάφρασης, τις βέλτιστες μεθοδολογίες, τις βέλτιστες πρακτικές που υιοθετούν συνάδελφοί του στην Ελλάδα και στο εξωτερικό; Παρακολουθεί τις διεθνείς τάσεις, διαβάζει κλαδικά περιοδικά, κινείται στην τοπική αγορά και στο Διαδίκτυο; Έχει τις πρακτικές δεξιότητες; Ξέρει πώς να κινηθεί στο λαβύρινθο της γραφειοκρατίας των δημόσιων υπηρεσιών, στο ΙΚΑ, στο ΤΕΒΕ; Ξέρει να εκδίδει αποδείξεις, ξέρει να τηρεί βιβλία, ξέρει να κάνει προσφορές, ξέρει να απαιτεί τα χρήματά του όταν δεν τον εξοφλούν εγκαίρως; Έχει διερευνήσει τις ευκαιρίες χρηματοδότησης που προσφέρονται από τον ΟΑΕΔ, τον ΕΟΜΜΕΧ για νέους επιχειρηματίες, για νέους, για ανέργους; Έχει επισκεφθεί τουλάχιστον το οικείο Εμπορικό του Επιμελητήριο; Έχει καλό οικονομικό και νομικό σύμβουλο; Έχει εξασφαλισμένο ένα μικρό κεφάλαιο κίνησης; Έχει καλή δικτύωση με συναδέλφους; Και κυρίως: Έχει τη συμπαράσταση συγγενών και φίλων που θα τον στηρίξουν στα πρώτα του βήματα; Ξέρει τι συνεπάγεται η επιλογή του αυτή και πώς θα επηρεάσει το ρυθμό ζωής του και τις φοιτητικές, ενδεχομένως, συνήθειές του;

Ας κάνουμε τώρα μια διάκριση στην έννοια ‘επιχειρηματικότητα’: Ας δούμε την επιχειρηματικότητα πρώτα ως εκδήλωση ατομικής πρωτοβουλίας και στη συνέχεια ας τη δούμε στα πλαίσια ενός γενικότερου συστήματος ή δομής.

Η παρουσία σας εδώ σήμερα είναι εκδήλωση ατομικής επιχειρηματικής πρωτοβουλίας; Αυτό είναι μια καλή αρχή.

Τι επιλογές επιχειρηματικότητας έχει ένας μεμονωμένος μεταφραστής; Μπορεί, για παράδειγμα, να εργαστεί ως εξωτερικός μεταφραστής ή ως εσωτερικό στέλεχος σε μεταφραστική εταιρία ή ως στέλεχος σε

μεταφραστικό τμήμα πολυεθνικής εταιρίας ή ως συνεργάτης εκδοτικών οίκων. Μπορεί επίσης να ειδικευτεί σε ένα συγκεκριμένο είδος μετάφρασης: Τεχνική μετάφραση, νομική μετάφραση, οικονομική μετάφραση, λογοτεχνική μετάφραση, μετάφραση λογισμικού, υποτιτλισμός, κ.ο.κ;

Μια γενική επισκόπηση της αγοράς εξωτερικών μεταφραστών δίνει ορισμένα χρήσιμα στοιχεία. Η τιμή πώλησης της μεταφραστικής σελίδας των 250 πρωτότυπων λέξεων είναι αυτή τη στιγμή στην αγορά έντυπης μετάφρασης (πλην εκδοτικής) 7,5 με 10 ευρώ. Αυτή είναι η τιμή που χρεώνει ο μέσος επαγγελματίας ιδιώτης μεταφραστής (εφόσον καταφέρει να εξασφαλίσει αγοραστή, εφόσον δηλαδή γίνει εξωτερικός συνεργάτης μεταφραστικής επιχείρησης ή απευθείας προμηθευτής δικού του πελάτη, κάτι που δεν εξυπακούεται όπως είδαμε). Δεδομένων των φυσικών περιορισμών στην παραγωγή μεταφραστικού προϊόντος από έναν μεταφραστή (τους αργούς, δηλαδή, φυσικούς ρυθμούς στην παραγωγή μετάφρασης) η μέγιστη παραγωγή ενός ικανού μεταφραστή είναι 7-10 σελίδες την ημέρα. Αυτό σημαίνει πως ένας μεταφραστής πρέπει να μεταφράζει τουλάχιστον 100 σελίδες το μήνα αν θέλει να επιβιώσει εξασκώντας αποκλειστικά το επάγγελμα του μεταφραστή. Ακούγεται μικρό ως μέγεθος, αλλά πολλοί συνάδελφοί σας θα σας διαβεβαιώσουν πως για να το επιτύχεις αυτό, κάθε μήνα (όπου μήνας είναι και ο Ιούλιος, και ο Αύγουστος, μήνες μεταφραστικής ύφεσης) είναι μια πολύ-πολύ δύσκολη υπόθεση.

Το πεδίο δραστηριοποίησης όμως δεν είναι μόνο το εθνικό. Οι δυνατότητες που προσφέρει το Διαδίκτυο κάνουν το έργο της αυτοπροβολής των δεξιοτήτων των μεταφραστών ευκολότερο. Μπορεί κανείς να εγγραφεί σε δεκάδες site, forum στο Internet, να στείλει βιογραφικό σε εκατοντάδες μεταφραστικές εταιρίες σε όλον τον πλανήτη (με τους κινδύνους ασφαλώς που συνεπάγεται η παροχή μεταφραστικών υπηρεσιών σε μια εταιρία που εδρεύει στο Χόνγκ-Κόνγκ και τις διεξόδους που υπάρχουν για τη διεκδίκηση δεδουλευμένων σε περίπτωση αφερεγγυότητας του αγοραστή).

Και πώς θα επιτύχει κανείς να εξασφαλίσει δουλειά; Το σημαντικότερο είναι να ξεχωρίσει από τους χιλιάδες άλλους υποψήφιους μεταφραστές. Και όσο νωρίτερα τόσο καλύτερα. Ο διπλάνός σας, η διπλανή σας, η συμφοιτήτριά σας, ο συμφοιτητής σας είναι ο αυριανός ανταγωνιστής σας. Οι 6.500 απόφοιτοι που προανέφερα είναι όλοι τους ανταγωνιστές σας. Οι δεξιότητες αυτού που επιθυμεί να διακριθεί πρέπει να ικανοποιούν τις ανάγκες της αγοράς-στόχου του, καλύτερα από αυτές του ανταγωνιστή του. Και στη συνέχεια πρέπει να πείσει τους αγοραστές του πως αυτός και αυτός μόνο μπορεί να τους παράσχει, συνεχώς, υπηρεσίες σταθερά υψηλής ποιότητας. Πρέπει να είναι διαθέσιμος (μέσω κινητού, φαξ, email, τηλεφώνου σπιτιού,

γραφείου) όλο το έτος. Αν πάει διακοπές, αν αρρωστήσει, αν έχει άλλη δουλειά, πρέπει να έχει εξασφαλίσει εναλλακτική λύση για τον πελάτη του. Πρέπει να είναι ταχύς, ευγενικός, να δέχεται καλόπιστα την κριτική, να βελτιώνεται, να αναγνωρίζει πως ο πελάτης έχει πάντα δίκιο. Να κρατά στοιχεία για τους πελάτες του, τις προτιμήσεις τους, να ανταποκρίνεται έγκαιρα στις επιθυμίες και ανάγκες τους. Να τους συμβουλεύει. Να τους συμπαραστέκεται. Και να πατά γερά στο έδαφος. Να ξέρει πως οι πιθανότητες να δουλέψει στον ΟΗΕ ή για τον ΟΗΕ, για το ΝΑΤΟ, για την Ευρωπαϊκή Επιτροπή ή το Κοινοβούλιο είναι αμελητέες και οι πιθανότητες να στηθεί στην ουρά για την κάρτα ανεργίας του ΟΑΕΔ εξαιρετικά αυξημένες.

Όλα αυτά, και πολλά περισσότερα, πρέπει να κάνει ο πιο φιλόδοξος εκ των μεμονωμένων μεταφραστών, αυτός ή αυτή, δηλαδή, που θα προχωρήσουν στην σύσταση μεταφραστικής επιχείρησης, εκεί όπου η επιχειρηματικότητα συναντά τη λογική της κατάληξη, την επιχείρηση. Μια επιχείρηση που μπορεί να είναι καινούρια ή να ενταχθεί σε μια υπάρχουσα μεταφραστική δομή ή σύστημα.

Εκεί κάθε πρωτοβουλία προϋποθέτει μεγαλύτερη επένδυση σε χρόνο, υποδομές, γνώση. Προϋποθέτει όλα τα παραπάνω στον υπερθετικό βαθμό. Προϋποθέτει σκληρή δουλειά και επιμονή για να επιτύχει σε πείσμα των αντίξοων συνθηκών. Και κυρίως προσπάθεια εξασφάλισης κεφαλαίων ανάπτυξης από μια επιχειρηματική, τραπεζική και πολιτική κοινότητα που θεωρεί, (και αυτό είναι εξόχως αναχρονιστικό ως αντίληψη), τον 20-χρονο «παιδί», τον 40-χρονο «άπειρο» και τον 50άρη «νέο». Νέος δεν είναι ο 50άρης, ούτε τα χρόνια του είναι εγγύηση επιχειρηματικής επιτυχίας. Νέος είναι ο 18-χρονος, ο 20-χρονος, οριακά ο 30-χρονος και από αυτούς θα έρθει ο δυναμισμός της κοινωνίας, οι νέες ιδέες, η διεθνής επιχειρηματική επιτυχία.

Ας τελειώσω με πολύ λίγα λόγια για τη δική μας μεταφραστική εταιρία, τη Lexicon ΑΕ και την πορεία της στο χρόνο:

Ξεκίνησαμε τα τέλη του 1991. Δεκαπέντε χρόνια μετά, η Lexicon είναι μία από τις μεγαλύτερες, αμιγώς μεταφραστικές εταιρίες στην Ελλάδα, με 150 μεταφραστές και εξαιρετικό πελατολόγιο, πιστοποίηση κατά ISO 9001 και αξιοζήλευτες διαδικασίες ποιότητας. Θεωρείται, από πολλούς, μια από τις καλύτερες μεταφραστικές εταιρίες στην Ελλάδα.

Σίγουρα δεν φθάσαμε στο σημείο αυτό ζώντας το παραμύθι της Julia Roberts στο Pretty Woman. Μάλλον μπαρουτοκαπνισμένοι φθάσαμε, σαν τον Tom Cruise και το Mission Impossible!

Ευχαριστώ τους διοργανωτές της σημερινής εκδήλωσης για την πρόσκληση που μου απηύθυναν και για τη φιλοξενία τους και εσάς για την προσοχή σας. Καλή τύχη στον κόσμο της επιχειρηματικότητας!