



Κωνσταντίνος Κουβίδης

Διευθύνων σύμβουλος της ΚΟΥVIDIS

Συνέντευξη στη Νίκη Καραθάνου

«Η ανάπτυξη είναι το καλύτερο αντίδοτο σε κάθε κρίση»

Από το ξεκίνημά της στο χωριό Τύλιος στο Ηράκλειο Κρήτης μέχρι και σήμερα με τη δεύτερη γενιά στο τιμόνι, η ΚΟΥVIDIS πρωτοπορεί και εξελίσσεται συνεχώς αποτελώντας σημείο αναφοράς στον τομέα της ανάπτυξης και παραγωγής συστημάτων πηλαστικών σωλήνων προστασίας καλωδίων.

Ο κ. Κωνσταντίνος Κουβίδης, διευθύνων σύμβουλος της ΚΟΥVIDIS, σε μια πολύ ενδιαφέρουσα συνέντευξη που παραχώρησε στο περιοδικό «Η» μιλά για τα πρώτα χρόνια της εταιρείας, για την πορεία της μέχρι σήμερα και για τα επόμενα σχέδιά της.

Πώς ξεκίνησε η ΚΟΥVIDIS;

Κωνσταντίνος Κουβίδης: Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1979, στο χωριό Τύλιος στο Ηράκλειο Κρήτης, όταν ο πατέρας μου Εμμανουήλ Κουβίδης, ηλεκτρολόγος εγκαταστάτης στο επάγγελμα, διέκρινε μια έλλειψη σωλήνων στην αγορά, ενώ παράλληλα εντόπισε την ανάγκη για ποιοτικούς σωλήνες που ουσιαστικά δεν θα «σπάνε» και δεν θα είναι «ταιγαρόχαρτο», όπως ήταν σύνηθες τότε, αλλά θα παρέχουν ασφάλεια στην χωνευτή ηλεκτρολογική εγκατάσταση. Αναγνωρίζοντας αυτό το κενό αποφάσισε να αφήσει το επάγγελμά του και να ξεκινήσει την παραγωγή σωλήνων και εξαρτημάτων στο χωριό Τύλιος. Για εμάς δεν υπήρχε κάποιο γκαράζ ή υπόγειο για το start up αλλά το καφενείο του παππού μου, συνταξιούχου αγρότη, το οποίο εν μιά νυκτί μετατράπηκε σε χώρο παραγωγής και αποτέλεσε ουσιαστικά την πρώτη έδρα της τότε ατομικής επιχείρησης. Πρώτοι εργαζόμενοι ο πατέρας μου, η μητέρα μου Στέλλα Κουβίδη και δύο, στην κυριολεξία, πολυτεχνίτες, ο Πέτρος και ο Μπάμπης, που πριν μερικά χρόνια

μάλιστα συνταξιοδοτήθηκαν φέροντας ένσημα μόνο από την ΚΟΥVIDIS, κατόρθωμα πραγματικά αξιοζήλευτο και συγκινητικό.

Τα πρώτα χρόνια ήταν πολύ δύσκολα καθώς δεν υπήρχε τεχνογνωσία, δεν υπήρχε δίκτυο, ούτε πελάτες που να εμπιστευθούν τον «Κρητικό» που βγάζει ποιοτικούς σωλήνες. Η πίστη όμως στην ποιότητα, την αξιοπιστία και τη συνέπεια, τρεις βασικές αρχές που αποτελούν μέχρι σήμερα το σφυγμό της ΚΟΥVIDIS, αντάμειψαν τις προσπάθειές μας και σιγά σιγά η εταιρεία άρχισε να εδραιώνεται στη συνείδηση των εγκαταστατών και των πελατών μας.

Έκτοτε έχουν περάσει 40+ χρόνια, η εταιρεία έχει περάσει, από το 2005, στη 2η γενιά και οι βάσεις που χτίζουμε είναι τέτοιες που μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι έχουν μακροχρόνιο ορίζοντα.

Ποια είναι σήμερα η εταιρεία σε αριθμούς;

Κωνσταντίνος Κουβίδης: Με μια σύντομη ματιά η εταιρεία μας σήμερα αριθμεί 110 εργαζόμενους, μια βιομηχανική μονάδα στο ΒΙΟ.ΠΑ. Τύλιου και 4 κέντρα διανομής σε Ηράκλειο, Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Κύπρο που καταλαμβάνουν 39.000m², εκ των οποίων τα 26.500m² είναι ιδιόκτητα, 45 ιδιόκτητα επαγγελματικά φορτηγά (εκ των οποίων 17 ανήκουν στην ΚΟΥVIDIS και 28 στην KLS ΚΟΥVIDIS Logistics), χαμηλών περιβαλλοντικών ρύπων, που καθημερινά και

εντός 24ώρου εξυπηρετούν περισσότερα από 500 σημεία πώλησης.

Με 18 πλήρως αυτοματοποιημένες γραμμές παραγωγής έχουμε τη δυναμική να πλαστικοποιήσουμε, σε ετήσια βάση, 8.000 τόνους ή διαφορετικά 50 εκατομμύρια μέτρα σωλήνων, υπερκαλύπτοντας την περίμετρο της γης, και είμαστε πραγματικά περήφανοι ότι από αυτά τα 50 εκατ. μέτρα έχουμε μηδενικές επιστροφές. Παράγουμε 20 επώνυμες ομάδες προϊόντων, οι οποίες καλύπτουν 42 διαφορετικά πεδία εφαρμογής εγκαταστάσεων, με τους ελέγχους δοκιμών να γίνονται από το πιστοποιημένο εργαστήριο της εταιρείας μας, καθώς και από το ανεξάρτητο και διεθνώς αναγνωρισμένο γερμανικό εργαστήριο VDE. Έχουμε 22 διπλώματα ευρειοτεχνίας από εθνικούς και ξένους οίκους και εξαγωγή τα προϊόντα μας σε 30 χώρες. Διαθέτουμε 3 θυγατρικές εταιρείες, δύο σε Κύπρο και Γερμανία και μια νέα που ιδρύσαμε πρόσφατα, την KLS KOUVIDIS Logistics, που δραστηριοποιείται στο χώρο της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Τα τελευταία 15 χρόνια τηρούμε τις διαδικασίες τριών συνεχώς εξελισσόμενων συστημάτων διαχείρισης για την ποιότητα, το περιβάλλον και τον άνθρωπο σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα ISO 9001, ISO 14001 και ISO 45001, την πιστοποίηση των οποίων φέρει ο διεθνής φορέας Bureau Veritas.

Πρόσφατα πιστοποιηθήκαμε από τον ίδιο φορέα και για το ISO 39001, ένα διεθνές πρότυπο που εστιάζει στην οδηγική ασφάλεια. Τέλος, στο σύντομο αυτό προφίλ μπορούμε να συμπληρώσουμε ότι βρισκόμαστε στο 90% μιας τεράστιας επένδυσης ύψους 10 εκατ. σε επίπεδο κτιριακών υποδομών και νέων μηχανημάτων, που αποσκοπούν –όπως ανέφερα και προηγουμένως– στην επόμενη μέρα της KOUVIDIS.

Πώς κινείται η εταιρεία τον τελευταίο ενάμιση χρόνο όσον αφορά τις πωλήσεις της και την κερδοφορία, με δεδομένη την κατάσταση όπως έχει διαμορφωθεί λόγω της πανδημίας; Τι αναμένετε για το επόμενο διάστημα;

Κωνσταντίνος Κουβίδης: Βρισκόμαστε σε μια σταθερή ανοδική τροχιά τα τελευταία πέντε χρόνια, με τις πωλήσεις μας να αυξάνονται συντονισμένα, γεγονός που μας επιτρέπει να μη σταματάμε να επενδύουμε στην ανάπτυξή μας. Το 2019 κλείσαμε στα 11,4 εκατ. ευρώ, το 2020 στα 12,1 εκατ. ευρώ, ενώ το α' εξάμηνο του 2021 κινούμαστε με ένα ρυθμό ανάπτυξης 35% και αναμένουμε τις πωλήσεις μας να κλείσουν στα 16,5 εκατ. ευρώ. Η αύξηση αυτή οφείλεται σε πολλούς παράγοντες που σχετίζονται με το μικρο/μάκρο περιβάλλον της εταιρείας μας. Αρχικά, είναι η εδραίωση μιας πρωτοποριακής σειράς προϊόντων που ανα-

των πολλαπλών καινοτομιών τους και της ευκολίας που προσφέρουν στον εγκαταστάτη, και εκτιμούμε ότι φέτος θα ξεπεράσουμε τα 4 εκατομμύρια μέτρα σε πωλήσεις. Τέλος, οι εξαγωγές μας αυξάνονται συνεχώς και κάθε χρόνο βρισκόμαστε σε νέες αγορές διευρύνοντας συνεχώς το μερίδιο της εξαγωγικής μας δραστηριότητας, που αυτή τη στιγμή έχει ξεπεράσει το 20% της παραγωγής μας. Σχετικά με την πανδημία, η οποία σίγουρα επηρέασε και την εταιρεία μας το περασμένο Απρίλιο του 2020, προσπαθούμε να παραμείνουμε ψύχραιμοι τηρώντας όλα τα απαραίτητα υγειονομικά μέτρα προκειμένου να προφυλάξουμε αρχικά τους ανθρώπους μας, τους πελάτες μας, τους συνεργάτες μας και στη συνέχεια την απρόσκοπτη λειτουργία της εταιρείας μας και τολμώ να πω ότι είμαστε ευτυχείς που μέχρι στιγμής δεν έχουμε κάποιο κρούσμα.

«Σε ετήσια βάση παράγουμε 50 εκατομμύρια μέτρα σωλήνων, υπερκαλύπτοντας την περίμετρο της γης, με μηδενικές επιστροφές»

πτύξαμε μέσα στην κρίση, και δεν είναι άλλη από τους σωλήνες διπλού δομημένου τοιχώματος για υπόγεια δίκτυα GEONFLEX N750 και GEOSUB L450, η οποία μετά από σχεδόν 8 χρόνια παρουσίας και 20 εκατομμύρια εγκατεστημένα μέτρα έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των εγκαταστατών και τοποθετείται στα μεγαλύτερα έργα που γίνονται αυτή τη στιγμή σε Ελλάδα και Κύπρο.

Δεύτερον, οι νέοι τριστρωματικοί σωλήνες SUPERFLEX PLUS για τη γυψοσανίδα και DUROFLEX PLUS για το μπετόν που λανσάραμε τον τελευταίο ενάμιση χρόνο, δείχνουν, όπως προβλέπαμε, ότι έχουν απίστευτη δυναμική λόγω

Ταυτόχρονα παρακολουθούμε στενά την απροσδόκητη επιρροή που έχει προκαλέσει η πανδημία στις τιμές των πρώτων υλών και αναφερόμαι αφενός στο πλαστικό αλλά και σε άλλες εξίσου κρίσιμες για τον κατασκευαστικό κλάδο πρώτες ύλες, όπως είναι ο σίδηρος, ο χαλκός, το αλουμίνιο και το τσιμέντο. Αυτή η εξέλιξη είναι εις βάρος της οικοδομής, και ελπίζουμε ότι είναι προσωρινή.

Από την πλευρά μας παρακολουθούμε αυτές τις αυξήσεις, που αυτή τη στιγμή ξεπερνάνε το 50%, και προσπαθούμε με ορθή διαχείριση να τις απορροφήσουμε στο μέγιστο δυνατό προς όφελος του εγκαταστάτη.



Όσον αφορά το μέλλον, προσπαθούμε να παραμένουμε αισιόδοξοι, καθώς υπάρχει μια έξαρση κατασκευαστικών έργων που είναι σε εξέλιξη ενώ αναμένονται και νέα για το άμεσο μέλλον (2021-2023), γεγονός που οφείλεται στην προσπάθεια της ελληνικής οικονομίας να βγει από την κρίση και το lock down, έτσι ώστε να εναρμονιστεί το ΑΕΠ της χώρας μας.

Πώς επηρέασε η πανδημία το επενδυτικό σας πλάνο; Τι περιλαμβάνει η ολοκλήρωσή του;

Κωνσταντίνος Κουβίδης: Η πανδημία, ευτυχώς, δεν επηρέασε σημαντικά το χρονοδιάγραμμα του επενδυτικού μας πλάνου, και ελπίζουμε ότι το πρώτο εξάμηνο του 2022 θα το έχουμε υλοποιήσει στο 100%. Πρόκειται για την μεγαλύτερη επένδυση στην ιστορία της ΚΟΥVIDIS και μια από τις μεγαλύτερες σε επίπεδο μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Έφτασε τα 10 εκατ. ευρώ (2017-2021) και συνοπτικά περιλαμβάνει τη δημιουργία νέων κτιριακών εγκαταστάσεων 5.200m², την επέκταση των περιβαλλόντων χώρων κατά 15.000m² αυξάνοντας τους ιδιόκτητους χώρους μας κατά 130%, τη δημιουργία νέων γραφείων 1.800m² και την απόκτηση 4 νέων πλήρως αυτοματοποιημένων γραμμών παραγωγής πολυστρωματικών σωλήνων.

Με την ολοκλήρωση του επενδυτικού μας πλάνου, η εταιρεία θα έχει διπλασιάσει τους χώρους παραγωγής της, θα έχει αυξήσει κατά 50% την παραγωγικότητά της, θα έχει δημιουργήσει 50 νέες θέσεις εργασίας, καθώς επίσης θα έχει στην κατοχή της ένα υπερσύγχρονο εργαστήριο ποιοτικού ελέγχου 200m² και μια αίθουσα σεμιναρίων χωρητικότητας 100 θέσεων.

Όλα αυτά μέσα σε ένα βιοκλιματικό κτίριο μειωμένης κατά 50% κατανάλωσης ενέργειας, λόγω της εφαρμογής τεχνολογιών net metering και γεωθερμίας, το οποίο θα ενσωματώνει προηγμένα συστήματα BMS, KNX και ΟΕΕ. Στόχος μας είναι να μην περιοριστούμε στους παραδοσιακούς αυτοματισμούς αλλά να δημιουργήσουμε ένα ψηφιακό εργοστάσιο που θα εφαρμόζει τεχνολογίες industry 4.0 και θα εκτελεί αυτόνομα ολόκληρες παραγωγικές διαδικασίες με μεγαλύτερη ταχύτητα, με υψηλότερο επίπεδο ποιότητας και με τη λιγότερη κατανάλωση ενέργειας.

Το 2016 ιδρύσατε την πρώτη σας θυγατρική στην Κύπρο. Ποιος είναι ο απολογισμός μέχρι σήμερα και



ΑΡΙΣΤΕΡΑ: Οι εγκαταστάσεις της εταιρείας στην Κρήτη.

ποια είναι η μέχρι τώρα εμπειρία σας σε μία αγορά γνωστή για τις υψηλές απαιτήσεις της;

Κωνσταντίνος Κουβίδης: Στην Κύπρο δραστηριοποιούμαστε από το 2001 μέσω αντιπροσώπων και μπορώ να πω ότι γνωρίζαμε καλά τις απαιτήσεις των Κύπριων εγκαταστατών. Το 2015, μετά από πολλή έρευνα αλλά και πολλές συζητήσεις με ανθρώπους του κλάδου, ιδρύσαμε τη θυγατρική εταιρεία στην προσπάθειά μας να παράσχομε την καλύτερη εμπειρία στον Κύπριο εγκαταστάτη. Αυτή τη στιγμή τα αποτελέσματα είναι εντυπωσιακά και θα ήθελα, μέσα από αυτή την επικοινωνία, να εκφράσω τις ευχαριστίες μου προς όλους τους Κύπριους εγκαταστατές, τον σύνδεσμο καθώς και τους μεταπωλητές που εμπιστεύθηκαν από την πρώτη στιγμή την εταιρεία και τα προϊόντα μας. Αυτή τη στιγμή έχουμε ένα

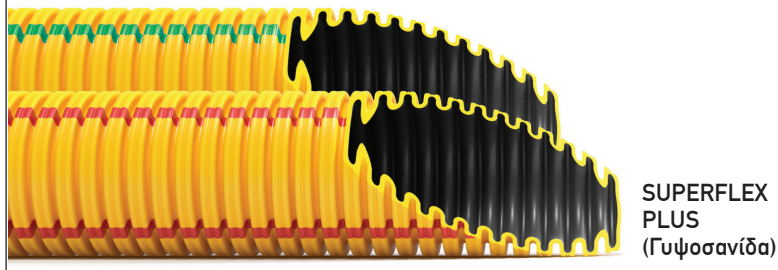
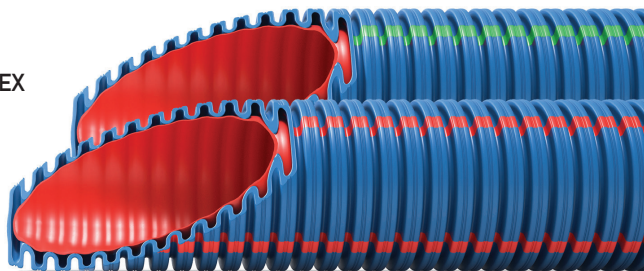
δυναμικό 4 Κύπριων εργαζόμενων, εκ των οποίων έναν μηχανικό πωλήσεων, 4 φορτηγά οχήματα και 1.500 m² εγκαταστάσεις στη ΒΙ.ΠΕ. Λασιδιά της Λευκωσίας, από όπου εξυπηρετούμε, σχεδόν αυθημερόν, το 99% των εταιρειών του κλάδου, καλύπτοντας την παγκύπρια αγορά. Η ανάπτυξη των πωλήσεων της θυγατρικής μας κινείται με 30% σε ετήσια βάση και οι πωλήσεις για το έτος 2021 αναμένεται να ξεπεράσουν τα 2,5 εκατ. ευρώ. Ήδη εξετάζουμε την μετάβασή μας σε ένα μεγαλύτερο κέντρο διανομής και αποθήκευσης, που θα μπορέσει να στεγάσει και άλλες δραστηριότητες της εταιρείας μας.

Αναφερθήκατε προηγουμένως σε μια νέα εταιρεία, την KLS KOUVIDIS Logistics. Τι σας οδήγησε στην ίδρυση αυτής της εταιρείας και τι προσδοκάτε από αυτή;

«Το α' εξάμηνο του 2021 κινούμαστε με ρυθμό ανάπτυξης 35% και αναμένουμε τις πωλήσεις μας να κλείσουν φέτος στα 16,5 εκατ. ευρώ»



Κωνσταντίνος Κουβίδης: Η τελευταία δεκαετία μάς έχει διδάξει ότι κάθε είδους ανάπτυξη είναι το καλύτερο αντίδοτο σε κάθε κρίση. Η ίδρυση της KLS KOUVIDIS Logistics ήταν αποτέλεσμα των συνεχώς αυξανόμενων αναγκών στη διακίνηση εμπορευμάτων, από την έδρα της εταιρείας μας στην Κρήτη προς τα κέντρα διανομής μας, τα σημεία πώλησης των πελατών μας, καθώς και τριγωνικά σε εργοτάξια κατασκευαστικών έργων. Επίσης, στην κίνηση αυτή συνέβαλε ο αυξημένος ζήλος μας για την παροχή μιας ολοκληρωμένης εμπειρίας στην εφοδιαστική αλυσίδα. Η διανομή, όπως γνωρίζουν οι περισσότεροι, ήταν πάντα μέρος των υπηρεσιών μας, και η παράδοση εντός 24ώρου που έχουμε πετύχει μέχρι σήμερα οφείλεται σε έ-

DUROFLEX PLUS
(Μπετόν)SUPERFLEX PLUS
(Γυψοσανίδα)

να καλά δομημένο τμήμα logistics. Με την KLS στοχεύουμε στην πλήρη καθιέρωση, προς τα εμπρός για τους πελάτες μας και προς τα πίσω για τους προμηθευτές μας, αναλαμβάνοντας τον έλεγχο του κόστους όλων των σταδίων διανομής των προϊόντων μας. Με την επένδυση να ξεπερνάει τα 2 εκατ. ευρώ για τη δημιουργία ενός νέου στόλου 28 οχημάτων Mercedes Benz (εκ των οποίων 7 τράκτορες, 4 φορτηγά και 17 καρότσες) και την πρόσληψη 11 νέων εργαζόμενων, καταφέραμε στον πρώτο χρόνο λειτουργίας μας να ξεπεράσουμε τα 1.500 δρομολόγια επικαθήμενων από και προς Κρήτη. Εμποτίζοντας τη νέα εταιρεία με τις αξίες της KOUVIDIS, επενδύουμε στην ασφάλεια και τη συνέπεια χτίζοντας ισχυρές συνεργασίες με επώνυμες εταιρείες που έχουν παρόμοια αντίληψη, όπως είναι η Mapei, η Sika, η Otis, η Fibran και πολλές άλλες.

Η KOUVIDIS είναι μία εταιρεία που επενδύει στην έρευνα και στην καινοτομία, κάτι που φαίνεται και από τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας που έχετε κατοχυρώσει σε εθνικό και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Τι νέο υπάρχει σήμερα στον τομέα των συστημάτων πλαστικών σωλήνων; Πού επικεντρώνετε την έρευνά σας;

Κωνσταντίνος Κουβίδης: Η καινοτομία είναι μια διαρκής πρόκληση –ή αλλιώς η ανάσα της επιχειρηματικότητας– και σίγουρα απαιτεί συνεχή αναζήτηση και σημαντικές επενδύσεις, τα οφέλη των οποίων ποτέ δεν είναι διασφαλισμένα. Εμείς έχουμε επιλέξει συνειδητά το δρόμο της έρευνας και της ανάπτυξης, ψάχνοντας συνεχώς τρόπους να δημιουργήσουμε υπεραξία, καθώς πιστεύουμε πολύ στη δημιουργία προϊόντων και υπηρεσιών που να βρίσκονται ένα βήμα μπροστά από τις ανάγκες των πελατών μας.

Τα 22 διπλώματα ευρεσιτεχνίας είναι η βιομηχανική μας περιουσία και αποτελούν το επιστέγασμα των καθημερινών προσπαθειών μας. Τελευταία καινοτομία ήταν η αντιπληκτρομαγνητική τεχνολογία που εφαρμόσαμε στους νέους σωλήνες SUPERFLEX PLUS η οποία σχετίζεται με την απορρόφηση μέρους της ηλεκτρομαγνητικής ακτινοβολίας που εκπέμπουν τα καλώδια που διέρχονται στο εσωτερικό του σωλήνα. Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό, δεδομένου του πεδίου για το οποίο προορίζεται ο συγκεκριμένος σωλήνας, που είναι η γυψοσανίδα, το ψευδοδάπεδο και η ψευδοροφή.

Στην παρούσα φάση «τρέχουμε» ένα πρόγραμμα σε συνεργασία με το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο (ΕΜΠ) και την ΕΒΕΤΑΜ Α.Ε. (επίσημο φορέα ελέγχου δοκιμών σε πλαστικούς σωλήνες), με στόχο το σχεδιασμό και την ανάπτυξη μιας νέας ομάδας πυράντοχων σωλήνων με

2021, στην οποία έχουμε μειώσει κατά 50% τα υλικά συσκευασίας, μειώνοντας σημαντικά τα απόβλητα που δημιουργούν μετά τη χρήση τους.

Θα παρουσιάσετε κάτι καινούριο το επόμενο διάστημα για τους ηλεκτρολόγους εγκαταστάτες;

Κωνσταντίνος Κουβίδης: Υπάρχουν κάποια προϊόντα που αυτή τη στιγμή βρίσκονται σε στάδιο έρευνας και ευελπιστούμε ότι σύντομα θα έχουμε τη δυνατότητα να τα παρουσιάσουμε στην αγορά. Παρ' όλα αυτά δεν θα ήθελα να επεκταθώ σε περισσότερες λεπτομέρειες, και επιφυλάσσομαι για μια ευχάριστη έκπληξη. Το μόνο σίγουρο είναι ότι θα αποτελέσουν άλλη μια σύγχρονη και ασφαλή λύση στα χέρια του εγκαταστάτη.

Ποιο είναι το όραμά σας για την εταιρεία; Τι θα θέλατε να πετύχετε τα επόμενα χρόνια;

Κωνσταντίνος Κουβίδης: Το όραμα μας είναι να συνεχίσουμε να είμαστε μια πρωτοπόρος εταιρεία στην ανάπτυξη και παραγωγή συστημάτων πλαστικών σωλήνων. Θέλουμε ο εγκαταστάτης και ο μηχανικός να νιώθουν ασφάλεια επιλέγοντας τα προϊόντα μας, καθώς –όπως συνηθίζω να λέω– «ποιότητα είναι ό,τι αντέχει στο χρόνο».

Θέλουμε επίσης οι πελάτες και συνεργάτες μας να νιώθουν υπερήφανοι από το επίπεδο της συνεργασίας μας, οι εργαζόμενοί μας να νιώθουν ότι εξελίσσονται

«Το μερίδιο της εξαγωγικής μας δραστηριότητας αυτή τη στιγμή έχει ξεπεράσει το 20% της παραγωγής μας»

χαμηλό περιβαλλοντικό αποτύπωμα που θα ενισχύουν ακόμη περισσότερο την ασφάλεια ενός κτιρίου. Η ανάπτυξη του παραπάνω προγράμματος πραγματοποιείται στο πλαίσιο του Β' Κύκλου της δράσης «Ερευνώ - Δημιουργώ - Καινοτομώ», και αναμένουμε να έχει ολοκληρωθεί εντός του 2022.

Παράλληλα, επικεντρωθήκαμε στο σχεδιασμό προϊόντων που πέρα από καινοτόμα χαρακτηριστικά θα έχουν ένα χαμηλό περιβαλλοντικό αποτύπωμα. Ενδεικτικό παράδειγμα είναι η νέα συσκευασία των σωλήνων SUPERFLEX PLUS και DUROFLEX PLUS, η οποία διακρίθηκε πρόσφατα στα Packaging Awards

μέσα στην οικογένειά μας και, τέλος, οι πολίτες να βλέπουν έναν αναπτυσσόμενο οργανισμό που σέβεται το περιβάλλον, τον άνθρωπο και την κοινωνία.

Τα επόμενα χρόνια θέλουμε αρχικά να είμαστε υγιείς, να συνεχίσουμε να παράγουμε υπεραξία, κάτι που είναι στο DNA μας, να εκμεταλλευτούμε τις αρετές της 4ης βιομηχανικής επανάστασης και τις εφαρμογές τους στο νέο μας εργοστάσιο, να υιοθετήσουμε νέες τεχνολογίες τεχνητής νοημοσύνης και να συνεχίσουμε την υγιή ανάπτυξη αναζητώντας νέες προκλήσεις που θα ικανοποιούν τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες του σύγχρονου εγκαταστάτη. 