

Hellastat 

Hellastat 

Ελληνική Εταιρεία Στατιστικών & Οικονομικών Πληροφοριών
www.hellastat.gr

Ομάδα Συμβουλευτικών Υπηρεσιών

Πληροφορίες: **Φραγκούλης Νίκος**
Διευθυντής

Τηλ. κέντρο: 210 9625100 (εσωτ. 215)
nfragoulis@hellastat.com
<http://www.hellastat.gr/cservices>



Member of World Association of Opinion & Market Research Professionals



Member of European Association of Database Publishers & Directories

συμβουλευτικές υπηρεσίες

Εταιρική Στρατηγική • Χρηματοοικονομική Διοίκηση • Marketing & Πωλήσεις

2007

Συμβουλευτικές Υπηρεσίες



Η εταιρεία μας, εκμεταλλευόμενη την ειδική γνώση της ελληνικής αγοράς που διαθέτει, τις ικανότητες χρηματοοικονομικής ανάλυσης που έχει αναπτύξει και τη δυνατότητα σχηματισμού ομάδων με την απαιτούμενη εξειδίκευση, είναι σε θέση να υποστηρίξει ελληνικές επιχειρήσεις στη δημιουργία και

διατήρηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος προσφέροντας συμβουλευτικές υπηρεσίες που αντιστοιχούν στις ακόλουθες επιχειρηματικές λειτουργίες:

- Εταιρική Στρατηγική
- Χρηματοοικονομική Διοίκηση
- Μάρκετινγκ και Πωλήσεις

Οι συμβουλευτικές υπηρεσίες της Hellastat, ανάλογα με τη φύση της κάθε υπηρεσίας και τις συγκεκριμένες ανάγκες του πελάτη, προσφέρονται είτε εφάπαξ, στη μορφή μελετών ή παρόμοιων παραδοτέων, είτε σε συνεχή βάση, για καθορισμένο χρονικό διάστημα. Στην τελευταία περίπτωση, εξειδικευμένοι σύμβουλοι, σε στενή συνεργασία με στελέχη της επιχείρησης-πελάτη, μέσω τακτικών συναντήσεων, συζητήσεων και ανάλυσης στοιχείων, αναλαμβάνουν τη σταδιακή επίλυση πιθανών προβλημάτων σε μία ή περισσότερες από τις παραπάνω επιχειρηματικές λειτουργίες, προτείνοντας κατάλληλες ενέργειες και βοηθώντας στην υλοποίησή τους.

Εταιρική Στρατηγική

Συνίσταται στην επιλογή του καλύτερου δυνατού επιχειρηματικού χαρτοφυλακίου (business portfolio) που ανταποκρίνεται στα δυνατά σημεία της επιχείρησης και βοηθά στην εκμετάλλευση των ελκυστικότερων ευκαιριών. Για να το επιτύχει αυτό, μία εταιρεία οφείλει να αναλύσει το υφιστάμενο μίγμα προϊόντων – αγορών της, να αποφασίσει σε ποιες εταιρικές μονάδες (business units) θα πρέπει να κατευθυνθούν τα περισσότερα κονδύλια και να εφαρμόσει αναπτυξιακές στρατηγικές, όπως διεύρυνση αγοράς, διαφοροποίησης, κ.λ.π., για να προσθέσει νέες δραστηριότητες στο χαρτοφυλάκιο της, αποφασίζοντας ταυτόχρονα ποια προϊόντα και/ή αγορές δεν θα πρέπει πλέον να διατηρούνται.

Προκειμένου να αναπτύξει μία επιτυχή στρατηγική, η επιχείρηση απαιτείται να

διευκρινίσει τις απαιτήσεις όλων των ενδιαφερομένων μερών (stakeholders) και να θέσει τους ανάλογους μακροπρόθεσμους στόχους, να προσδιορίσει τις αγορές στις οποίες θα ανταγωνίζεται και το είδος των ενεργειών που απαιτούνται σε αυτές, να κατανοήσει τους εξωγενείς παράγοντες του περιβάλλοντος που

επηρεάζουν την ανταγωνιστικότητα της και να βρει τρόπους να λειτουργήσει καλύτερα από τον ανταγωνισμό στις αγορές αυτές διασφαλίζοντας και αξιοποιώντας πλήρως τους απαιτούμενους πόρους και τις ενδογενείς δυνατότητες που διαθέτει.

Διασφάλιση και πλήρης αξιοποίηση των απαιτούμενων πόρων.

Η Hellastat, με σκοπό την υποβοήθηση των εταιρειών-πελατών της στη διαμόρφωση μίας ανταγωνιστικής στρατηγικής, χρησιμοποιεί μεθόδους/υπηρεσίες, οι περισσότερες από τις οποίες μπορούν να προσφερθούν μεμονωμένα, μέσα στο γενικότερο πλαίσιο της υπάρχουσας στρατηγικής μιας επιχείρησης. Μπορούν όμως να

αποτελέσουν τμήμα ενός συνολικού **Στρατηγικού Σχεδίου**, που μπορεί να αναπτύξει η Hellastat, στο οποίο εξετάζονται αναλυτικά όλα τα στρατηγικά θέματα που αντιμετωπίζει η επιχείρηση και προτείνεται η λήψη συγκεκριμένων ενεργειών για την εφαρμογή της επιλεγόμενης στρατηγικής.

Υπηρεσίες Εταιρικής Στρατηγικής



- **Ανάλυση Αγοράς**, για να προσδιορισθούν το μέγεθος μιας εγχώριας ή ξένης αγοράς και οι παράγοντες που προσδιορίζουν τη ζήτηση, τα χαρακτηριστικά του ανταγωνισμού, οι προοπτικές της αγοράς και οι προϋποθέσεις επιτυχούς παρουσίας σε αυτήν.
- **Τμηματοποίηση Αγοράς**, με σκοπό να εντοπισθούν οι ομοιότητες και διαφορές μεταξύ ομάδων πελατών ή χρηστών, σε σχέση με ανάγκες, χαρακτηριστικά ή τρόπους συμπεριφοράς, που θα μπορούσαν να απαιτήσουν ξεχωριστά προϊόντα ή προγράμματα μάρκετινγκ.

- **Ανάλυση τύπου PEST**, αναφερόμενη σε πολιτικούς, οικονομικούς, κοινωνικούς και τεχνολογικούς παράγοντες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν τη στρατηγική εξέλιξη μιας επιχείρησης.
- **Ανάλυση Ανταγωνισμού**, για να καθορισθεί το συγκεκριμένο προφίλ των ανταγωνιστών, οι στόχοι τους και η στρατηγική που ακολουθούν, καθώς επίσης τα δυνατά σημεία και οι αδυναμίες τους.
- **Στρατηγική Συγκριτική Προτυποποίηση (Strategic Benchmarking)**, δηλαδή ο εντοπισμός των “καλύτερων πρακτικών” σχετικά με μακροπρόθεσμες στρατηγικές που επέτρεψαν στις καλύτερες επιχειρήσεις, στον ίδιο κλάδο ή σε άλλους κλάδους, να επιτύχουν, καθορίζοντας έτσι περιοχές και τρόπους στρατηγικής βελτίωσης.
- **Ανάλυση Κρίσιμων Παραγόντων Επιτυχίας**, σε συνδυασμό με την ανάλυση ανταγωνισμού και benchmarking, για να προσδιορισθούν εκείνες οι περιοχές-κλειδιά στις οποίες η επιχείρηση οφείλει να υπερέχει του ανταγωνισμού προκειμένου να επιτύχει.
- **Αναγνώριση Θεμελιωδών Ικανοτήτων**, που συνίσταται στον εντοπισμό και στην εστίαση στις υπάρχουσες εκείνες εταιρικές ικανότητες που είναι κρίσιμες προκειμένου η επιχείρηση να επιτύχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με συγκεκριμένα προϊόντα και αγορές και να διαφοροποιηθεί από οποιαδήποτε άλλη παρόμοια επιχείρηση.
- **Ανάλυση τύπου SWOT**, όπου παρουσιάζονται συγκεντρωτικά οι συνολικές στρατηγικές ικανότητες και αδυναμίες μιας επιχείρησης και οι απειλές και ευκαιρίες που προκύπτουν από το περιβάλλον, όπως σχετίζονται με συγκεκριμένες αγορές και επιχειρηματικές μονάδες.
- **Εξέταση Σεναρίων και Ανάλυση Ευαισθησίας**, για τη δημιουργία και συγκριτική αξιολόγηση διαφόρων στρατηγικών επιλογών που ανήκουν στο συνολικό πλέγμα των δυνατών εναλλακτικών τρόπων ανάπτυξης της επιχείρησης.
- **Υποστήριξη Εξαγορών και Συγχωνεύσεων – Στρατηγικές Συμμαχίες**, δηλαδή εντοπισμός και αξιολόγηση δυνητικών οικονομικών / στρατηγικών εταιριών προκειμένου αυτοί να συμβάλουν στην υλοποίηση της στρατηγικής της επιχείρησης. Επίσης, διαπραγμάτευση των σχετικών συμφωνιών.

Χρηματοοικονομική Διοίκηση

Ο ρόλος της χρηματοοικονομικής διοίκησης σε οποιαδήποτε επιχείρηση ή οργανισμό είναι διττός: πρώτον, ο προσδιορισμός και η διατήρηση των επιθυμητών επιπέδων των διαφόρων περιουσιακών στοιχείων και, δεύτερον, η ανάπτυξη και υλοποίηση κατάλληλων σχεδίων για τη χρηματοδότηση των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης. Κατά τη διαδικασία της χρηματοοικονομικής διοίκησης, αποφάσεις επιλογής μεταξύ διαφόρων εναλλακτικών λύσεων θα πρέπει να ληφθούν, αναφερόμενες και στις δύο αυτές λειτουργίες και βασιζόμενες στις οικονομικές επιπτώσεις των διατιθέμενων αντίστοιχων δράσεων.

Η ανάπτυξη χρηματοοικονομικών μοντέλων αποτελεί τη βάση για τη λήψη των εν λόγω αποφάσεων, οι οποίες μπορούν να αφορούν στην αποδοχή ή απόρριψη ενός

επενδυτικού σχεδίου, στην εξαγορά ή πώληση μιας εταιρίας ή συγκεκριμένων τμημάτων της και ενσώματων ή άυλων περιουσιακών στοιχείων, στην επιλογή ενός χρηματοδοτικού σχήματος, καθώς και σε άλλες επιχειρηματικές ενέργειες.

Τα στελέχη της Hellastat διαθέτουν ιδιαίτερη εμπειρία στην ανάπτυξη χρηματοοικονομικών μοντέλων και στη με διάφορους τρόπους υποστήριξη της χρηματοοικονομικής λειτουργίας οποιασδήποτε επιχείρησης ή οργανισμού. Το χρηματοοικονομικό δε σχέδιο μιας επιχείρησης και οι σχετικές προβλέψεις αποτελεσμάτων και ταμειακών ροών, σε συνδυασμό με το στρατηγικό, μάρκετινγκ και

Τα στελέχη της Hellastat διαθέτουν ιδιαίτερη εμπειρία στην ανάπτυξη χρηματοοικονομικών μοντέλων.

λειτουργικό σχεδιασμό, συνθέτουν ένα ολοκληρωμένο Επιχειρηματικό Σχέδιο, το οποίο, συντασσόμενο από την εταιρεία μας, μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αναζήτηση χρηματοδότησης και συνεργασιών αλληλά και για τη σε βάθος αξιολόγηση του παρόντος και του μέλλοντος της επιχείρησης, τον καθορισμό βραχυ- και μακρο-πρόθεσμων στόχων και τον προσδιορισμό ενός πλαισίου δράσεων για την επίτευξη των στόχων αυτών.

Υπηρεσίες Χρηματοοικονομικής Διοίκησης



- **Χρηματοδότηση Επενδυτικών Σχεδίων** μέσω Αναπτυξιακού Νόμου ή/και Τραπεζικού Δανεισμού, δηλαδή έλεγχο και βελτιστοποίηση των παραμέτρων υπαγωγής, σύνταξη οικονομοτεχνικής μελέτης σκοπιμότητας, συγκέντρωση όλων των απαιτούμενων δικαιολογητικών και παρακολούθηση της όλης επενδυτικής διαδικασίας μέχρι τη χρηματοδότηση σε μορφή επιχορήγησης/επιδότησης και/ή τραπεζικού δανεισμού.

- **Χρηματοοικονομική Αναδιάρθρωση και Υπηρεσίες Ανεύρεσης Κεφαλαίων**, αναφερόμενες κυρίως σε επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας. Προνέγεται η σύνταξη

μελέτης βιωσιμότητας προκειμένου να καταγραφεί πλήρως η οικονομική και εμπορική κατάσταση της επιχείρησης και, έτσι, να προσδιορισθούν οι ανάγκες σε κεφάλαια και να διαμορφωθούν προτάσεις, που περιλαμβάνουν νέο ενυπόθηκο δανεισμό, αναδιάρθρωση υφιστάμενου δανεισμού, τοποθέτηση ιδίων κεφαλαίων, κλπ. Οι προτάσεις αυτές παρουσιάζονται τεκμηριωμένα και υποστηρίζονται σε τράπεζες και άλλα πιστωτικά ιδρύματα.

- **Αποτίμηση Εταιριών**, με την εφαρμογή ευρέως αποδεκτών χρηματοοικονομικών μοντέλων, που περιλαμβάνουν εισοδηματικές προσεγγίσεις όπως της προεξόφλησης ταμειακών ροών και της υπερπροσόδου (οικονομικό κέρδος), καθώς επίσης συγκριτικές μεθόδους αποτίμησης όπου είναι δυνατόν.

- **Αποτίμηση Ενσώματων Παγίων Στοιχείων**, για περιουσιακά στοιχεία όπως γη, κτίρια και εξοπλισμός, χρησιμοποιώντας τεχνικές βασισμένες σε συγκριτικά στοιχεία αγοράς, στη μεθοδολογία του τρέχοντος κόστους (κόστος επαναπαραγωγής ή αντικατάστασης) και/ή στην ικανότητα του περιουσιακού στοιχείου για δημιουργία εισοδήματος.

- **Αποτίμηση Άυλων Στοιχείων**, σύμφωνα με τις αρχές των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (IFRS 3) και εφαρμόζοντας κατάλληλες τεχνικές αποτίμησης βάσει δεδομένων αγοράς, εισοδήματος ή κόστους ανάλογα με τη φύση των προς αποτίμηση στοιχείων, τα οποία μπορούν να περιλαμβάνουν δικαιώματα (παραχωρήσεις, συμφωνίες διανομής, άδειες, franchises, κλπ.), σχέσεις, όπως σχέσεις πελατείας και δικτύου διανομής, και πνευματική ιδιοκτησία (πατέντες, αποκλειστικότητες, εμπορικά σήματα, κατοχυρωμένη τεχνολογία).

- **Κοστολόγηση Διαδικασιών και Προϊόντων**, χρησιμοποιώντας τεχνικές όπως activity based costing, που περιλαμβάνουν ανάλυση των υφιστάμενων εταιρικών διαδικασιών, καθορισμό κέντρων κόστους και οδηγών κατανομής κόστους, και σχεδιασμό διαδικασιών εισαγωγής στοιχείων, καταστάσεων και επικοινωνίας με γενική/αναλυτική λογιστική.

- **Προϋπολογισμός και Προϋπολογιστικός Έλεγχος**, δηλαδή σχεδιασμός ενός αποτελεσματικού συστήματος για την αποτίμηση των χρηματοοικονομικών σχεδίων της επιχείρησης καθώς επίσης τη συνεχή παρακολούθηση του βαθμού επίτευξής τους μέσω ανάλυσης αποκλίσεων μεταξύ απολογιστικών και προβλεπόμενων μεγεθών.

- **Λογιστική – Φορολογική – Νομική Υποστήριξη**, (μέσω συνεργαζόμενων εταιρειών) που συνίσταται στον (επανα)σχεδιασμό του σχεδίου λογαριασμών, των απαιτούμενων εντύπων και καταστάσεων και στην οργάνωση και επίβλεψη της όλης λογιστικής λειτουργίας, καθώς επίσης στην υποστήριξη της Διοίκησης σε φορολογικά και νομικά θέματα.

- **Υπηρεσίες Αξιοποίησης Ακίνητης Περιουσίας**, που περιλαμβάνουν αποτίμηση ιδιοκτησίας, σύμφωνα με διεθνώς αναγνωρισμένες μεθόδους, ανάλυση κτηματαγοράς, παρουσίαση και αξιολόγηση εναλλακτικών σεναρίων ανάπτυξης της περιουσίας και προσδιορισμό των απαιτούμενων κεφαλαίων.

Μάρκετινγκ & Πωλήσεις

Το μάρκετινγκ, αποτελώντας μία ολοκληρωτική λειτουργία που συνδέει την επιχείρηση με τις ανάγκες των πελατών της, οδηγεί στην επίτευξη των εταιρικών στόχων μέσω της ικανοποίησης των επιθυμιών των πελατών καλύτερα από τον ανταγωνισμό, με τον εντοπισμό, την πρόβλεψη και την ανταπόκριση στις απαιτήσεις των πελατών αποτελεσματικά και με κερδοφορία.

Έτσι, μία πραγματικά πελατοκεντρική επιχείρηση οφείλει να εντοπίζει αγορές-στόχους, να συλλέγει και αξιολογεί πληροφόρηση για τις τρέχουσες και δυνητικές ανάγκες των πελατών στις επιλεγόμενες αγορές, να αναπτύσσει τα κατάλληλα προϊόντα

και υπηρεσίες, να καθορίζει τις τιμές, την προώθηση και διανομή τους, και να προσελκύει και διατηρεί τους πελάτες κτίζοντας και συνεχώς παρακολουθώντας τη σχέση με αυτούς.

Η **Hellastat**, αναγνωρίζοντας τη σπουδαιότητα των λειτουργιών του μάρκετινγκ και των πωλήσεων για οποιαδήποτε επιχείρηση, προσφέρει συμβουλευτικές υπηρεσίες οι οποίες, ανάλογα με τη συγκεκριμένη περίπτωση κάθε πελάτη, μπορούν να υποστηρίζονται από ποιοτικές και/ή ποσοτικές έρευνες αγοράς, και προφέρονται είτε ανεξάρτητα είτε στο πλαίσιο ενός συνολικού **Σχεδίου Μάρκετινγκ**.

Μια πραγματικά πελατοκεντρική επιχείρηση οφείλει να εντοπίζει αγορές-στόχους.

Ένα τέτοιο σχέδιο, σε συνδυασμό με το στρατηγικό σχέδιο της επιχείρησης, θα καθορίσει ξεκάθαρους στόχους μάρκετινγκ και θα κατανείμει ανάλογα τους σχετικούς πόρους, οδηγώντας σε αναλυτικά σχέδια δράσης και προβλέψεις των αναμενομένων αποτελεσμάτων.

Υπηρεσίες Μάρκετινγκ & Πωλήσεων



- **Διαμόρφωση Στρατηγικής Μάρκετινγκ**, στο πλαίσιο της συνολικής εταιρικής στρατηγικής, προκειμένου να ορισθούν ξεχωριστές ομάδες αγοραστών (τμηματοποίηση), να αξιολογηθούν και επιλεγούν τμήματα της αγοράς για ανάπτυξη (στόχευση) και να καθορισθεί η θέση που οφείλουν να καταλαμβάνουν τα προϊόντα της επιχείρησης στο μυαλό των καταναλωτών (τοποθέτηση).

- **Προσδιορισμός Προϊόντων**, δηλαδή καθορισμός του θεμελιώδους οφέλους που προσφέρει κάθε προϊόν, όπως το

αντιλαμβάνονται οι πελάτες της επιχείρησης, και των επιθυμητών προϊόντικών γνωρισμάτων, όπως ποιότητα, σχέδιο, τεχνικά χαρακτηριστικά, συσκευασία, κλπ.

- **Καθορισμός Τιμολογιακής Πολιτικής**, που αναφέρεται στις τιμές τιμοκαταλόγου, στις εκπτώσεις, τους πιστωτικούς όρους, κλπ., λαμβάνοντας υπόψη τους στόχους μάρκετινγκ της επιχείρησης και το κόστος των προϊόντων, καθώς επίσης εξωτερικούς παράγοντες, όπως π.χ. αγοραστική ζήτηση και τιμές ανταγωνιστών, που επηρεάζουν τις τιμολογιακές αποφάσεις.

- **Σχεδιασμός και Έλεγχος Καναλιών Διανομής**, που συνίστανται στην αξιολόγηση των διατιθέμενων εναλλακτικών δικτύων (περιλαμβανομένων των δικτύων franchise), τη θέση κριτηρίων επιλογής καναλιών και ενδιάμεσων φορέων, και την εγκαθίδρυση μηχανισμών ελέγχου της απόδοσης των μελών ενός καναλιού σε σχέση με καθορισμένες προδιαγραφές.

- **Συντονισμός Επικοινωνιακής Πολιτικής**, σε συνεργασία με εξειδικευμένες επιχειρήσεις, περιλαμβάνει σύνταξη διαφημιστικού προϋπολογισμού, αποφάσεις σχετικά με τα κατάλληλα μηνύματα και μέσα, επιλογή προωθητικών εργαλείων και, επίσης, ανάπτυξη προγραμμάτων δημοσίων σχέσεων.

- **Οργάνωση Διαδικασιών Πωλήσεων**, αναφερόμενη σε θέματα όπως οργανόγραμμα πωλήσεων, στοχοποίηση ομάδας πωλητών, πολιτική κινήτρων και ελέγχου, καθορισμός περιοχών ευθύνης πωλητών, ηλεκτρονική παραγγελιοληψία, συστήματα αναφορών, κλπ.

- **Εξυπηρέτηση Πελατών**, που περιλαμβάνει τη μέτρηση της ικανοποίησης των πελατών και του βαθμού διατήρησής τους, την ανάπτυξη μεθόδων για τη βελτίωση της παρεχόμενης εξυπηρέτησης, σε σχέση με τις απαιτήσεις των πελατών, εκπαίδευση προσωπικού, και έλεγχο των διαδικασιών εξυπηρέτησης.

- **Έλεγχος Μάρκετινγκ (Marketing Audit)**, που συνίσταται σε μία εμπεριστατωμένη ανασκόπηση της λειτουργίας του μάρκετινγκ της επιχείρησης με σκοπό τον εντοπισμό λειτουργικών αδυναμιών αλλά και δυνατών σημείων και τη σύσταση αλλαγών στα υφιστάμενα σχέδια και προγράμματα μάρκετινγκ.

Hellastat ...Working for You

Η Hellastat A.E. διαθέτει την απαραίτητη εμπειρία, τεχνογνωσία, συστήματα και ανθρώπινο δυναμικό ώστε να παρέχει υψηλής προστιθέμενης αξίας προϊόντα και υπηρεσίες προς τους πελάτες της. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στους τομείς της επιχειρηματικής πληροφόρησης, των ερευνών αγοράς, των συστημάτων υποστήριξης αποφάσεων και των συμβουλευτικών υπηρεσιών.



Είναι μέλος των οργανισμών **EADP** (European Association of Database & Directories Publishers) και **ESOMAR** (World Association of Opinion & Marketing Research Professionals) ενώ είναι πιστοποιημένη από την Lloyd's Register για την παροχή οικονομικών και επιχειρηματικών πληροφοριών και υπηρεσιών.

Πρόκειται για τη μοναδική εταιρεία στην Ελλάδα που χρησιμοποιεί το πρότυπο **XBRL** (eXtensible Business Reporting Language) και διαθέτει τη μεγαλύτερη βάση ηλεκτρονικά επεξεργάσιμων οικονομικών και επιχειρηματικών δεδομένων, για περισσότερες από 100.000 εταιρείες και 150 κλάδους που καλύπτουν όλο το φάσμα της οικονομικής δραστηριότητας στην Ελλάδα και τα Βαλκάνια.

Αποτελεί στρατηγικό συνεργάτη της εταιρείας **Standard & Poor's**, ενός από τους μεγαλύτερους παγκοσμίως οργανισμούς πιστοληπτικής αξιολόγησης.

Μεταξύ των εταιρειών που μας εμπιστεύονται συγκαταλέγονται οι:

- ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
- ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
- ALPHA BANK
- CITIBANK
- ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ
- MARFIN POPULAR BANK
- ASPIS BANK
- MCKINSEY & CO
- PRICEWATERHOUSE COOPERS
- KPMG
- ERNST & YOUNG
- GRANT THORNTON
- KANTOR
- MICROSOFT
- PROCTER & GAMBLE
- TOYOTA
- IMTRACOM
- INTERAMERICAN-EURECO
- ALICO-AIG
- I.M. ΜΑΪΛΗΣ
- ΣΙΔΜΑ
- ΟΜΙΛΟΣ ANTENNA