

# Δημιουργώντας μια πετυχημένη επιχείρηση



Ο έλεγχος και η ύπαρξη βασικού σκοπού ως μικρά και απλά μυστικά για τη δημιουργία πετυχημένων επιχειρήσεων.

**Σ**ε προηγούμενο άρθρο είχε επισημανθεί η σπουδαιότητα και αποτελεσματικότητα της σωστής επικοινωνίας μέσα στις επιχειρήσεις ξύλου και επίπλου. Το θέμα αυτό δεν εξαντλήθηκε και ίσως να μην έγινε αντιληπτή η αξία της από ορισμένους επιχειρηματίες, καθώς υπάρχει ένας βασικός κανόνας που λέει ότι: "Προϋπόθεση εφαρμογής των διαφόρων κανόνων και γνώσεων, όσο και αποτελεσματικά και να είναι αυτά, είναι απαραίτητο να υπάρχει προθυμία από τον επιχειρηματία να δεχθεί οποιαδήποτε πραγματική βοήθεια". Με άλλα λόγια απαντήστε με ειλικρίνεια για τις επιχειρήσεις σας στις παρακάτω πέντε ερωτήσεις:

- Αισθάνεστε ότι οι πελάτες σας μπορούν πραγματικά να ικανοποιηθούν με τα έπιπλα ή τα προϊόντα ξύλου που τους παραδίνετε;
- Πόσο συχνά έχετε βοηθήσει αληθινά τους πελάτες σας, πριν και κυρίως μετά την πώληση των προϊόντων σας,

στο παρελθόν;

- Έχετε λάβει οι ίδιοι αποτελεσματική βοήθεια (οικονομική ή προσωπική στήριξη) από διάφορους φορείς (Πολιτεία, Πανεπιστήμια, ΤΕΙ κ.λπ.) στο παρελθόν;
- Αισθάνεστε ότι η επιχείρησή σας μπορεί να βοηθηθεί από τους παραπάνω φορείς ή άλλους συνανθρώπους σας;
- Είστε πρόθυμοι να αφήσετε την επιχείρησή σας να βοηθηθεί;

Αν απαντήσατε θετικά σε μία τουλάχιστον ερώτηση αξίζει να διαβάσετε το παρόν άρθρο στη συνέχεια, αλλά και τα υπόλοιπα επιστημονικά άρθρα, διαφορετικά ξεφυλλίστε το περιοδικό για να δείτε τις διαφημίσεις... Αλλά, αφού έχετε φθάσει να διαβάσετε μέχρι το σημείο αυτό σίγουρα, έχετε ανησυχίες και ψάχνετε μέσα από τη γνώση να βελτιώσετε την επιχείρησή σας. Οπότε σίγουρα συνεχίζετε την ανάγνωση...

Μια νέα προσέγγιση για να κάνετε τα πάντα να δουλεύουν μέσα στην επιχείρησή σας είναι η συνδυασμένη εφαρμογή των αρχών: **Έλεγχος – Γνώση – Υπευθυνότητα (ΕΓΥ)**. Αν θεωρήσουμε ότι οι παραπάνω αρχές αποτελούν τις πλευρές ενός τριγώνου, τότε όλες μεταξύ τους είναι ισοδύναμες και αυξάνοντας τη μία από αυτές αυξάνονται και οι άλλες. Το

αντίστροφο συμβαίνει με τη μείωση της μίας από αυτές. Πιο απλά είναι δύσκολο να είσαι υπεύθυνος για κάτι ή να το ελέγξεις αν δεν υπάρχει κάποια γνώση γι' αυτό. Μειωμένη γνώση π.χ. στο μάρκετινγκ και στην κοστολόγηση των παραγόμενων προϊόντων σας, θα έχει ως αποτέλεσμα το μη αποτελεσματικό έλεγχο τόσο στις πωλήσεις, όσο και στο κόστος παραγωγής των προϊόντων σας, με συνέπεια η επιχείρηση να βαδίζει στα "τυφλά" και να επηρεάζεται άμεσα και αρνητικά από τις κινήσεις των ανταγωνιστών σας. Αντίστοιχα, είναι ανόητο να προσπαθείς να ελέγξεις κάτι, ή ακόμα και να γνωρίζεις κάτι, χωρίς υπευθυνότητα.

Επίσης, είναι δύσκολο να γνωρίζεις απόλυτα κάτι ή να είσαι υπεύθυνος για κάτι, πάνω στο οποίο δεν έχεις έλεγχο. Αν π.χ. δεν μπορείς να έχεις τον έλεγχο ενός CNC μηχανήματος στην επιχείρηση που πρόσφατα προμηθεύτηκες, αυτό σημαίνει ότι δεν φρόντισες να αποκτήσεις τις απαραίτητες γνώσεις χρήσης και λειτουργίας του, με αποτέλεσμα να μειώνεται και η υπευθυνότητά σου και γιατί αγόρασες ένα μηχανήμα που αγνοείς τις δυνατότητές του (μειωμένη γνώση), αλλά και γιατί μπορεί να προκληθεί ατύχημα στο χειριστή του και να μην αξιοποιείται σωστά και η απόσβεσή του να διαρκέσει πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα.

Το αποτέλεσμα μπορεί να είναι μια ασφυκτική κατάσταση. Μεγαλώνοντας λίγο - λίγο την κάθε πλευρά του τριγώνου ΕΓΥ, αγνοώντας τις απώλειες και αποτυχίες (με την έννοια να μη βυθίζεται σε αυτές, αλλά να μαθαίνει από αυτές) και σταθεροποιώντας τις νίκες, τις επιτυχίες και τα κέρδη, ένας επιχειρηματίας (ή και οποιοσδήποτε άνθρωπος στην προσωπική του ζωή) ανακαλύπτει τελικά τη δύναμή του και τον έλεγχό του πάνω στη επιχείρησή του και γιατί όχι και στη ζωή του. Κάνοντας το αντίθετο δεν οδηγούμαστε πουθενά. Τι κάνουν οι περισσότεροι επιχειρηματίες;

Αγνοούν τα κέρδη και σταθεροποιούν τις απώλειες!!! Με άλλα λόγια αν έχουν μια αποτυχία "κολλάνε" σε αυτή, ίσως να μιλούν υπερβολικά για αυτή ή αρχίζουν να κατηγορούν τον εαυτό τους ή τους άλλους για αυτή. Όλος αυτός ο χρόνος δεν παράγει τίποτα θετικό για κανένα.

### Πως μπορούμε να ελέγξουμε την επιχείρησή μας

Πως όμως μπορεί κάποιος να βάλει σωστό έλεγχο στην επιχείρησή του; Το ζήτημα του ελέγχου συνοψίζεται στην ικανότητα του ανθρώπου **να ξεκινά, να αλλάζει** και **να σταματά** τις δραστηριότητές του και το περιβάλλον του. Παράδειγμα: ένας νέος επιχειρηματίας μετά από την απαραίτητη έρευνα αγοράς και τη σύνταξη του επιχειρηματικού σχεδίου **Ξεκινά** και δημιουργεί μια επιχείρηση παραγωγής επίπλων κουζίνας.

Κατά τη λειτουργία της επιχείρησης θα πρέπει να την καθοδηγεί με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο, να παίρνει σωστές αποφάσεις, **να αλλάζει** ό,τι μπορεί να βελτιώσει την παραγωγή και διάθεση των προϊόντων της και τη διοίκηση της επιχείρησης. Γενικά ισχύει ότι, για να έχει κάτι διάρκεια θα πρέπει να αλλάζει και να εξελίσσεται, διαφορετικά παρακμάζει.

Τέλος, αν ο επιχειρηματίας αυτός με την πάροδο του χρόνου διαπιστώσει ότι ένα



τμήμα της επιχείρησής του (π.χ. η παραγωγή κουτιών για την κατασκευή κουζινών) δεν είναι αποδοτικό σύμφωνα με τις νέες συνθήκες της αγοράς, θα πρέπει να το **σταματήσει** και να βρει μια εναλλακτική λύση (π.χ. προμήθεια από άλλον κατασκευαστή).

Το σταμάτημα είναι μια απαραίτητη διαδικασία εξέλιξης της ζωής μιας επιχείρησης, όπως και κάθε τομέα της ζωής άλλωστε. Τελικά, αν το καλοσκεφτεί κάποιος, δεν είναι εύκολο να αποφασίσει να σταματήσει κανείς κάτι, αλλά είναι απαραίτητο.

Λέγεται ότι: "Ο πανικός, η απελπισία, η ανικανότητα, η έλλειψη αποδοτικότητας και άλλοι ανεπιθύμητοι παράγοντες σε μια δουλειά, μπορούν να αποδοθούν στην ανικανότητα κάποιων ατόμων να ξεκινούν, να αλλάζουν και να σταματούν πράγματα".

Επειδή γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι ο αποτελεσματικός έλεγχος μέσα σε μια επιχείρηση έχει ως βέβαιο αποτέλεσμα την αύξηση του εισοδήματος της επιχείρησης και του επιχειρηματία, ίσως θα ήταν χρήσιμο να εξασκηθεί κάποιος με έναν πρακτικό τρόπο στον αποτελεσματικό έλεγχο στην επιχείρησή του, που μπορεί να είναι ο ακόλουθος:

- Εντοπίστε κάποια περιοχή της επιχείρησης που νοιώθετε ότι δεν την ελέγχετε.
- Τώρα διαλέξτε ένα τμήμα αυτής της περιοχής – δεν έχει σημασία ποιο είναι – και σταματήστε αυτό το τμήμα. Τερματίστε αυτό το τμήμα.
- Τώρα θα δυσκολευτείτε λιγότερο να σταματήσετε άλλα τμήματα αυτής της υπερδεμένης περιοχής. Κάντε το.



- Θα έχετε τώρα ανακτήσει την ικανότητα να αλλάζετε ορισμένους παράγοντες στην κατάσταση. Κάντε το.
- Τώρα θα αυξήσετε την ικανότητά σας να αλλάζετε οτιδήποτε σ' αυτή την κατάσταση. Κάντε το.

Και τελικά θα μπορείτε να ξεκινήσετε κάποια δράση εκεί.

Φυσικά μέσα από τον έλεγχο της επιχείρησης μπορεί κάποιος να βάλει και τάξη μέσα σε αυτή. Υπάρχει μια εμπειρική αρχή που λέει: "Όταν αρχίζεις να βάζεις τάξη οπουδήποτε, εμφανίζεται στην αρχή αταξία και μετά εξαφανίζεται". Το μυστικό στην περίπτωση αυτή είναι να συνεχίζουμε να βάζουμε τάξη και να αγνοούμε τα διάφορα εμπόδια, που σίγουρα θα συνα-

νήσουμε μπροστά μας (γιατί σίγουρα θα υπάρχουν) και σύντομα η αταξία θα εξαφανιστεί και η δουλειά θα γίνεται με τάξη. Παράδειγμα: αποφασίζει η διοίκηση μιας επιχείρησης να βάλει τάξη και έλεγχο στο λογιστήριο και την αποθήκη της με την εγκατάσταση ενός συστήματος ERP (Enterprise Resource Planning).

Στην αρχή θα συναντήσει αντιρρήσεις από το προσωπικό του λογιστηρίου που έχει συνηθίσει να δουλεύει με έναν συγκεκριμένο τρόπο και η αλλαγή αυτή θα φαίνεται "βουνό", διότι μπορεί να μην έχει και προχωρημένες γνώσεις χειρισμού τέτοιων προγραμμάτων. Φυσικά θα χρησιμοποιήσουν κάθε δυνατή δικαιολογία, όπως ότι απαιτείται πολύς χρόνος εκμάθησης, το προσωπικό είναι λιγοστό,

το κόστος αγοράς είναι πολύ μεγάλο, η ίδια δουλειά μπορεί να γίνει με τον κλασικό τρόπο οπότε θα είναι σπατάλη χρημάτων για την επιχείρηση κ.λπ.

Από την άλλη πλευρά ο αποθηκάρχιος που μπορεί να μην είναι και τόσο έντιμος θα αρχίσει με κάθε τρόπο να διαβάλλει την απόφαση αυτή και ίσως να ξεσηκώσει μεγάλο μέρος του προσωπικού για να εναντιωθεί. Αν όμως ο επιχειρηματίας επιμένει στην απόφασή του να βάλει τάξη στην επιχείρησή του με την εγκατάσταση του παραπάνω συστήματος και αυτό γίνει πράξη, τότε μετά από ένα ορισμένο χρονικό διάστημα σταματούν οι αντιδράσεις, γίνεται έλεγχος σε όλα τα στάδια του εφοδιασμού πρώτων υλών, στη διακίνηση των παραγόμενων επίπλων ή προϊόντων ξύλου, στους οφειλότες, στην κοστολόγηση και όπως εύκολα γίνεται αντιληπτό μπαίνει "τάξη" και έλεγχος στην επιχείρησή του.

Αν γενικά απεχθάνεστε την αταξία και το μόνο που κάνετε είναι να την πολεμάτε, μην προσπαθήσετε καν να βάλετε τάξη σε κάτι, γιατί θα απελπιστείτε με την αταξία που θα ανακύψει. Μόνο αν μπορείτε να αγνοείτε την αταξία και να κατανοήσετε αυτή την αρχή, θα καταφέρετε να έχετε έναν κόσμο που να λειτουργεί ομαλά.

## Η ύπαρξη βασικού σκοπού

Τελικά, για να λειτουργούν όλα σωστά μέσα σε μια επιχείρηση και να μπορεί αυτή να αναπτυχθεί πέρα από τις βασικές αρχές του μάρκετινγκ, της διαφήμισης, της αύξησης των νέων πελατών, την αύξηση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων κ.λπ. θα πρέπει πριν από όλα τα παραπάνω να υπάρχει ένας βασικός σκοπός στην επιχείρηση.

Ο βασικός σκοπός είναι με άλλα λόγια η φιλοσοφία της εταιρείας ή οι αρχές της. Το περιεχόμενο και η διατύπωσή του πρέπει να γίνει με τέτοιο τρόπο έτσι, ώστε πρέπει να συμφωνούν ή να ωφελούνται τόσο η επιχείρηση, όσο και οι πελάτες και



οι εργαζόμενοι. Είναι πολύ σημαντικό για μια επιχείρηση ανεξαρτήτων μεγέθους να έχει ένα βασικό σκοπό και να τον ακολουθεί.

Το ίδιο φυσικά ισχύει και για τα στελέχη των επιχειρήσεων. Παράδειγμα για την τελευταία παρατήρηση είναι μια έρευνα που έγινε στο Παν/μιο Yale των ΗΠΑ το 1953 όπου είχε διατυπωθεί το εξής ερώτημα στους τελειοφοίτους του: "Ποιος γνωρίζει τι είναι αυτό που θέλει να πετύχει στη ζωή του; Ποιος έχει διαμορφώσει το βασικό του σκοπό και ποιος τον έχει γράψει". Το αποτέλεσμα ήταν να έχει

τους στόχους.

Ο βασικός σκοπός θα πρέπει να εξασφαλίζει:

- την προσωπική επιβίωση,
- την οικονομική επιβίωση και
- την κοινωνική επιβίωση του ανθρώπου ή της επιχείρησης.

"Χωρίς σκοπούς, προσδοκίες, φιλοδοξίες ή όνειρα, η επιτυχία είναι σχεδόν αδύνατη..." αναφέρεται στο εγχειρίδιο του Stan Dubin.

Ας δούμε ένα πολύ πετυχημένο παράδειγμα αποτελεσματικού βασικού σκοπού

αποκτήσουν".

Ο βασικός αυτός σκοπός της εταιρείας IKEA φαίνεται να είναι σύμφωνος με α) την προσωπική και οικονομική επιβίωση του πελάτη, καθώς του δίνει τη δυνατότητα να αποκτήσει τα έπιπλά της σε προσιτές τιμές και β) την κοινωνική επιβίωση του, καθώς τα έπιπλα αυτά είναι και καλοσχεδιασμένα και κάνουν καλύτερη την καθημερινή του ζωή.

### Βασικός σκοπός ελληνικών επιχειρήσεων

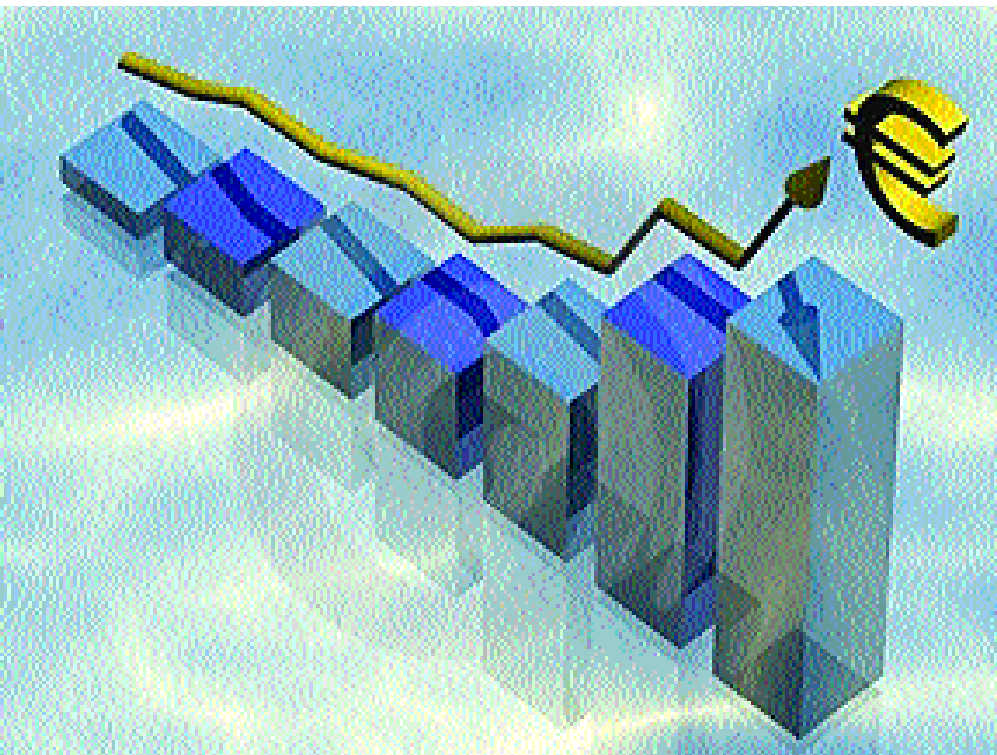
Με βάση τη θεώρηση αυτή της θέσπισης του βασικού σκοπού της επιχείρησης, ας δούμε αντίστοιχα παραδείγματα σε πετυχημένες ελληνικές επιχειρήσεις των κλάδων ξύλου και επίπλου.

☐ "Εργαζόμαστε ως Neoset για απόδοση, αξία για τον πελάτη και ποιότητα, προσπαθώντας να έχουμε ζωντανή σχέση με την υγεία, το συναίσθημα και την εργασία που οδηγούν σε πνευματική υγεία.

Οι αξίες μας είναι: εστιάζουμε στον πελάτη, στοχεύουμε στη συνεχή ανάπτυξη των ανθρώπων μας, σχεδιάζουμε την εργασία μας με στόχο τη μη ύπαρξη προβλημάτων, δίνουμε έμφαση στις εργασίες που προσθέτουν αξία, ενθαρρύνουμε τον πειραματισμό για την καινοτομία, μετράμε την απόδοσή μας με στόχο τη συνεχή βελτίωση, είμαστε συνεπείς με τις δεσμεύσεις μας, μαθαίνουμε από τη δράση, τα λάθη, τις συνεργασίες και τις σχέσεις μας".

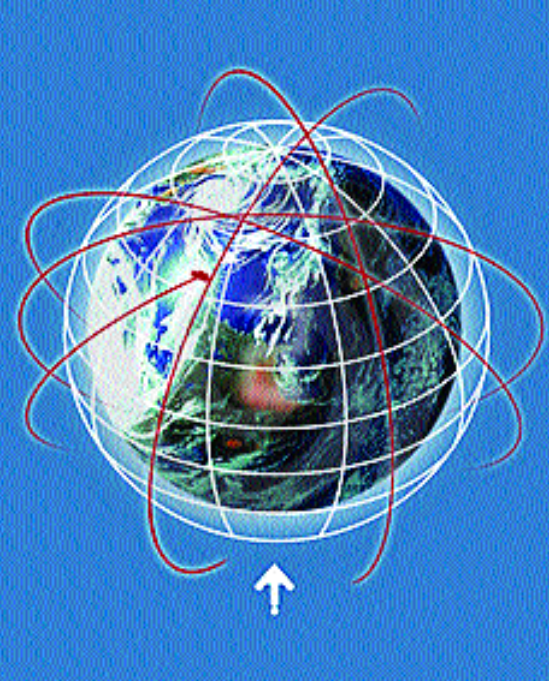
☐ Η φιλοσοφία της εταιρείας Δρομέας είναι: "Η παραγωγή χρηστικών και ποιοτικών προϊόντων σε ανταγωνιστικές τιμές, η συνεχής και άμεση υποστήριξη των πελατών μας, η προστασία του περιβάλλοντος και η διασφάλιση της υγιεινής και ασφάλειας των εργαζομένων".

☐ Sato: "Το όραμά μας είναι να είμαστε ηγέτες και καινοτόμοι στον χώρο του επίπλου, προσφέροντας στους πελάτες μας ιδανικές λύσεις για το χώρο



έναν βασικό σκοπό μόνο το 3% αυτών. Η έρευνα συνεχίστηκε και το 1973 και βρέθηκε ότι οι φοιτητές εκείνοι (του 1953) που περιλαμβάνονταν μέσα στο 3% και είχαν τότε έναν βασικό σκοπό, ήταν πετυχημένοι επαγγελματίες και έβγαζαν πολύ μεγαλύτερο εισόδημα από το υπόλοιπο 97% των συμφοιτητών τους. Αντίστοιχη έρευνα στο Παν/μιο του Harvard αξιολόγησε το 20% των πιο πετυχημένων αποφοίτων του. Από αυτούς το 82% είχαν θέσει ένα βασικό σκοπό και συγκεκριμέ-

στο χώρο του επίπλου, πρώτης στο είδος της σε παγκόσμιο επίπεδο, της εταιρείας IKEA. Στην ιστοσελίδα της εταιρείας αναγράφεται με μεγάλα γράμματα "Το όραμα της εταιρείας IKEA είναι να δημιουργήσει μια καλύτερη καθημερινότητα για τον καθένα. Αυτό μπορούμε να το καταφέρουμε προσφέροντας μια μεγάλη γκάμα από καλοσχεδιασμένα, λειτουργικά προϊόντα σπιτιού σε τόσο χαμηλές τιμές ώστε όσο γίνεται περισσότεροι άνθρωποι να έχουν τη δυνατότητα να τα



τους. Οι αξίες μας είναι: σεβασμός στον πελάτη, ακεραιότητα, τελειότητα και ομαδικότητα".

□ Shelman: "Ο βασικός αντικειμενικός σκοπός της στρατηγικής της εταιρείας είναι η επίτευξη κερδοφόρου και βιώσιμης επιχειρηματικής ανάπτυξης μέσα στα πλαίσια του διεθνούς ανταγωνιστικού πεδίου".

Ας δούμε και το βασικό σκοπό ενός Τμήματος της Τριτοβάθμιας Τεχνολογικής Εκπαίδευσης, αυτό του Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου: "Να παρέχει υψηλής ποιότητας εκπαίδευση στην τεχνολογία παραγωγής προϊόντων ξύλου και το σχεδιασμό επίπλου, άμεση κατά το δυνατόν επαγγελματική αποκατάσταση στους σπουδαστές, διαθέτοντας τους καλύτερους και ικανότερους εκπαιδευτικούς, που έχουν συνειδητή θέληση και διάθεση για προσφορά, ώστε το Τμήμα να συμβάλλει στην ανάπτυξη του κλάδου ξύλου και επίπλου και να αποτελέσει το πρότυπο στην ανώτατη εκπαίδευση".

Τα σχόλια και οι συγκρίσεις επαφίενται στο αναγνωστικό κοινό.

### Συμπέρασμα

Τελικά το συμπέρασμα είναι: Να έχεις ένα βασικό σκοπό να τον ακολουθείς και να μη συμβιβάζεσαι.

Ποιος είναι ο δικός σας βασικός σκοπός; Και πως μπορεί κάποιος να τον θέσει

πρακτικά και αποτελεσματικά σε εφαρμογή μέσα στην επιχείρησή του; Ένας πολύ βασικός παράγοντας είναι να εξασφαλίσει κάποιος τη συμφωνία του προσωπικού του. Δηλαδή όλο το ανθρώπινο δυναμικό να εργάζεται για την επίτευξη του βασικού σκοπού της επιχείρησης, γιατί έτσι η επιχείρηση θα είναι πετυχημένη και μέσα από την επιτυχία αυτή εξασφαλίζεται η συνεχής εργασία για τους εργαζόμενους, η οικονομική επιτυχία και όχι μόνο για τον επιχειρηματία και η ικανοποίηση στους πελάτες που παραλαμβάνουν υψηλής ποιότητας προϊόντα της επιχείρησης σε προσιτές τιμές.

Μια πολύ καλή οδηγία που αναφέρεται στα βήματα που πρέπει να κάνει ο επιχειρηματίας πριν την εφαρμογή του βασικού σκοπού στην εταιρεία του είναι αυτή που αναφέρεται στο εγχειρίδιο του Stan Dubin, η οποία περιλαμβάνει:

- Τριγύρισε σε κάθε γωνία της επιχείρησής σου και παρατήρησε όλες τις λεπτομέρειες.
- Φτιάξε έναν κατάλογο με κάθε εμπόδιο που συναντάς (γραμμή παραγωγής, διάθεση, πωλήσεις, οικονομικά, επικοινωνία, τρόπος μεταβίβασης αποφάσεων της διοίκησης κ.λπ.), παρατήρησέ το και κατέγραψέ το.
- Φτιάξε έναν κατάλογο για κάθε περίπτωση μη συμμόρφωσης, δηλ. σε ποιες περιπτώσεις οι εντολές που έχεις δώσει εδώ και κάποιο χρονικό διάστημα δεν έχει υπάρξει συμμόρφωση.
- Εξέτασε τώρα ολόκληρη την επιχείρηση ξανά και διερεύνησε την ύπαρξη τυχόν περισπασμών (π.χ. ποιος κουβεντιάζει υπερβολικά, ποιος αποσπά άλλους συναδέλφους, μήπως κάποιος πελάτης δημιουργεί σημαντικά προβλήματα στην επιχείρηση, ή ποιος προμηθευτής δεν παρέχει την ποιότητα των πρώτων υλών που έχει συμφωνηθεί κ.λπ.).

Τότε μπορείς να κανονίσεις μια συνάντηση με το προσωπικό σου και να αναφέρεις τι έκανες στα προηγούμενα βήματα,

να αναφέρεις το βασικό σκοπό και ποια είναι τα σημεία που εναντιώνονται στην επίτευξη του βασικού σκοπού. Τα εμπόδια αυτά πρέπει να αντιμετωπιστούν και να απομακρυνθούν. Με όσο μεγαλύτερη λεπτομέρεια κάνεις τα βήματα αυτά, τόσο μεγαλύτερη θα είναι η επέκταση της επιχείρησής σου. Και φυσικά όσο περισσότερη συμφωνία καταφέρεις να πετύχεις με το προσωπικό σου - μέσα από σωστή επικοινωνία - σε αυτή τη δραστηριότητα τόσο το καλύτερο. Έτσι όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά στο προαναφερθέν εγχειρίδιο μετά από όλα τα παραπάνω "μπορείς να δεις την επιχείρησή σου να εξαπλώνεται σαν τρελή. Και αυτή είναι μια τρελή κατάσταση που μας αρέσει!" **E**

*Ο Δρ. Ιωάννης Παπαδόπουλος είναι Αναπληρωτής Καθηγητής και Προϊστάμενος του Τμήματος Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου του ΤΕΙ Λάρισας, ειδικευμένος στην Οικονομική και το Μάρκετινγκ των επιχειρήσεων ξύλου.*  
[www.wfdt.teilar.gr](http://www.wfdt.teilar.gr)

