

# Δρομέας: Από τις Σέρρες στην Amazon με τις εξαγωγές θεμέλιο αναπτυξιακό λίθο

Στέφανος Μαχτσίρας

## ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Ο Κωνσταντίνου Παπαπαναγιώτου, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κατασκευής επίπλων, μιλά στο makthes.gr - Το επενδυτικό πλάνο ανάπτυξης, η Κομισιόν και... ο γερμανικός στρατός

20/12/2024 07:00



Στρατηγικές συνεργασίες, επενδύσεις με έμφαση στην καινοτομία, την ψηφιακή τεχνολογία και την βιωσιμότητα και σταθερή προσήλωση στην εξωστρέφεια, αποτελούν τους **αναπτυξιακούς επιταχυντές του Δρομέα**, με την βορειοελλαδίτικη εταιρεία κατασκευής επίπλων να τρέχει αναπτυξιακό μαραθώνιο, «φλερτάροντας» με πωλήσεις 40 εκατ. και λειτουργικά κέρδη (EBITDA) 7,5 εκατ. ευρώ.

Η serrαϊκή επιχείρηση έχει σταθερά στραμμένο το βλέμμα στο εξωτερικό καθώς εξάγει πλέον το 75% της παραγωγής της σε Γερμανία, Αλβανία, Μέση Ανατολή, Βουλγαρία και Βέλγιο ενώ δυναμικό πλάσιμο έχει κάνει και στην αγορά των ΗΠΑ με είσοδο στην διαδικτυακή πλατφόρμα του κολοσσού της Amazon.

Ο Δρομέας ανοίγει νέους δρόμους ανάπτυξης απασχολώντας 340 εργαζόμενους, διαθέτοντας στεγασμένους χώρους 50.000 τ.μ., με τις επενδύσεις να αγγίζουν τα 1,5 εκατ. ευρώ ετησίως για αναβάθμιση του εξοπλισμού. Την τελευταία πενταετία επένδυσε συνολικά 6,5 εκατ. ευρώ σε εξοπλισμούς και άυλες υποδομές. Η εταιρεία ταυτόχρονα συρρικνώσε τον δανεισμό της κατά 45%, από 23,3 εκατ. ευρώ το 2016, σε 13 εκατ. τον Ιούνιο του 2024.

Η πλήρης καθετοποίηση (και παραγωγός και πωλητής προϊόντων) της εταιρείας έχτισε το διεθνούς εμβέλειας success story του Δρομέα, επιτρέποντάς του να διέλθει χωρίς αναταράξεις μέσα από την οικονομική κρίση που ταλάνισε την χώρας μας, ισχυροποιώντας την ίδια στιγμή το στίγμα του.

Αξίζει να σημειωθεί πως ο Δρομέας είναι αποκλειστικός προμηθευτής της Ε.Ε από το 2009 μέχρι το 2027, συνάπτοντας παράλληλα συνεργασία και με τον γερμανικό στρατό με την εταιρεία να κερδίζει διαγωνισμούς αξίας 100 εκατ.

### «Στρατηγική επένδυση με ορίζοντα τετραετίας»

«Η εταιρεία μας προχωρά σε μια στρατηγική επένδυση για την επόμενη τετραετία, εστιάζοντας στην ενσωμάτωση προηγμένων λογισμικών συστημάτων WMS και MES. Με αυτόν τον τρόπο, επιδιώκουμε την ολοκληρωμένη παρακολούθηση όλων των σταδίων της παραγωγής, από τη διαχείριση πρώτων υλών έως τη διανομή, ενισχύοντας τη συνολική αποτελεσματικότητα. Παράλληλα, αναβαθμίζουμε το τμήμα επεξεργασίας ξύλου με υπερσύγχρονο εξοπλισμό, ώστε να αυξήσουμε την ευελιξία, να μειώσουμε τα κόστη παραγωγής και να μειώσουμε τον χρόνο παράδοσης, προσφέροντας έτσι ακόμη καλύτερη εξυπηρέτηση στους πελάτες μας», επισημαίνει στο makthes.gr ο Κωνσταντίνου Παπαπαναγιώτου, Διευθύνων Σύμβουλος του Δρομέα ο οποίος ξεδιπλώνει τους άξονες στους οποίους βασίζεται η επενδυτική στρατηγική της εταιρείας:

#### Ψηφιακή τεχνολογία:

Εστιάζουμε στην υιοθέτηση νέων εργαλείων που βελτιώνουν την παραγωγική διαδικασία και την αξιοποίηση των πόρων μας. Επενδύουμε επίσης στη δημιουργία καινοτόμων λύσεων ηλεκτρονικών πωλήσεων για τη βελτίωση της εμπειρίας B2B και B2C.

#### Καινοτομία:

Σχεδιάζουμε προϊόντα που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες. Για παράδειγμα, το αρθρωτό σύστημα ραφιών SYNTHΕKA® συνδυάζει ευελιξία, συνεργατικότητα και ευκολία συναρμολόγησης χωρίς την χρήση εργαλείων, προσφέροντας μοναδικές δυνατότητες εξατομίκευσης. Το προϊόν μας έχει ήδη κατοχυρωθεί με διεθνές δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

#### Βιωσιμότητα:

Δίνουμε προτεραιότητα στην περιβαλλοντική υπευθυνότητα. Τα προϊόντα μας φέρουν πιστοποιήσεις όπως το οικολογικό σήμα Blue Engel και τη διάκριση LEVEL® 3, που αναγνωρίζουν την οικολογική σχεδίαση και τις υπεύθυνες παραγωγικές μας διαδικασίες.

### «Οι εξαγωγές θεμέλιο της στρατηγικής μας»

«Ο εξαγωγικός προσανατολισμός μας αποτελεί θεμέλιο της στρατηγικής μας, με το 75% της παραγωγής μας να απευθύνεται σε αγορές του εξωτερικού. Εστιάζουμε κυρίως στην Ευρώπη, ενώ ταυτόχρονα προχωρούμε στον ψηφιακό μετασχηματισμό των πωλήσεών μας, διευρύνοντας την παρουσία μας σε μεγάλες πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου. Η καθετοποίηση της παραγωγής μας δίνει τη δυνατότητα να ανταποκρινόμαστε ακόμη και στις πιο απαιτητικές tailor-made λύσεις, προσφέροντας στους πελάτες μας μοναδικές υπηρεσίες σε μεγάλη κλίμακα», σημειώνει.

## Ψηφιακός μετασχηματισμός

Παράλληλα, η εταιρεία δίνει έμφαση και στην ψηφιοποίηση.

«Ο ψηφιακός μετασχηματισμός μας βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη. Πρόσφατα εγκαινιάσαμε ένα νέο B2B portal, που αυτοματοποιεί κρίσιμες διαδικασίες όπως οι καταχωρήσεις παραγγελιών και οι αιτήσεις ειδικών κατασκευών, μειώνοντας σημαντικά τον χρόνο διαχείρισης. Επιπλέον, μέσω του νέου μας ηλεκτρονικού καταστήματος, οι πελάτες μπορούν πλέον να διαμορφώνουν εύκολα προϊόντα σύμφωνα με τις ανάγκες τους, χάρη στη χρήση configurators και 3D απεικονίσεων. Πρόκειται για ένα ακόμη βήμα προς την ενίσχυση της διαφάνειας και της ευελιξίας στις υπηρεσίες μας», καταλήγει ο κ. Παπαπαναγιώτου.

## Σχετικά Άρθρα



Στρατηγικές συνεργασίες, επενδύσεις με έμφαση στην καινοτομία, την ψηφιακή τεχνολογία και την βιωσιμότητα και σταθερή προσηλωση στην εξωστρέφεια, αποτελούν τους [αναπτυξιακούς επιταχυντές του Δρομέα](#), με την βορειοελλαδίτικη εταιρεία κατασκευής επίπλων να τρέχει αναπτυξιακό μαραθώνιο, «φλερτάροντας» με πωλήσεις 40 εκατ. και λειτουργικά κέρδη (EBITDA) 7,5 εκατ. ευρώ.

Η σερραϊκή επιχείρηση έχει σταθερά στραμμένο το βλέμμα στο εξωτερικό καθώς εξάγει πλέον το 75% της παραγωγής της σε Γερμανία, Αλβανία, Μέση Ανατολή, Βουλγαρία και Βέλγιο ενώ δυναμικό μπάσιμο έχει κάνει και στην αγορά των ΗΠΑ με είσοδο στην διαδικτυακή πλατφόρμα του κολοσσού της Amazon.

Ο Δρομέας ανοίγει νέους δρόμους ανάπτυξης απασχολώντας 340 εργαζόμενους, διαθέτοντας στεγασμένους χώρους 50.000 τ.μ., με τις επενδύσεις να αγγίζουν τα 1,5 εκατ. ευρώ ετησίως για αναβάθμιση του εξοπλισμού. Την τελευταία πενταετία επένδυσε συνολικά 6,5 εκατ. ευρώ σε εξοπλισμούς και άυλες υποδομές. Η εταιρεία ταυτόχρονα συρρικνώσε τον δανεισμό της κατά 45%, από 23,3 εκατ. ευρώ το 2016, σε 13 εκατ. τον Ιούνιο του 2024.

Η πλήρης καθετοποίηση (και παραγωγός και πωλητής προϊόντων) της εταιρείας έχτισε το διεθνούς εμβέλειας success story του Δρομέα, επιτρέποντάς του να διέλθει χωρίς αναταράξεις μέσα από την οικονομική κρίση που ταλάνισε την χώρας μας, ισχυροποιώντας την ίδια στιγμή το στίγμα του.

Αξίζει να σημειωθεί πως ο Δρομέας είναι αποκλειστικός προμηθευτής της Ε.Ε από το 2009 μέχρι το 2027, συνάπτοντας παράλληλα συνεργασία και με τον γερμανικό στρατό με την εταιρεία να κερδίζει διαγωνισμούς αξίας 100 εκατ.

## «Στρατηγική επένδυση με ορίζοντα τετραετίας»

«Η εταιρεία μας προχωρά σε μια στρατηγική επένδυση για την επόμενη τετραετία, εστιάζοντας στην ενσωμάτωση προηγμένων λογισμικών συστημάτων WMS και MES. Με αυτόν τον τρόπο, επιδιώκουμε την ολοκληρωμένη παρακολούθηση όλων των σταδίων της παραγωγής, από τη διαχείριση πρώτων υλών έως τη διανομή, ενισχύοντας τη συνολική αποτελεσματικότητα. Παράλληλα, αναβαθμίζουμε το τμήμα επεξεργασίας ξύλου με υπερσύγχρονο εξοπλισμό, ώστε να αυξήσουμε την ευελιξία, να μειώσουμε τα κόστη παραγωγής και να μειώσουμε τον χρόνο παράδοσης, προσφέροντας έτσι ακόμη καλύτερη εξυπηρέτηση στους πελάτες μας», επισημαίνει στο makthes.gr ο Κωνσταντίνος Παπαπαναγιώτου, Διευθύνων Σύμβουλος του Δρομέα ο οποίος ξεδιπλώνει τους άξονες στους οποίους βασίζεται η επενδυτική στρατηγική της εταιρείας:

### Ψηφιακή τεχνολογία:

Εστιάζουμε στην υιοθέτηση νέων εργαλείων που βελτιώνουν την παραγωγική διαδικασία και την αξιοποίηση των πόρων μας. Επενδύουμε επίσης στη δημιουργία καινοτόμων λύσεων ηλεκτρονικών πωλήσεων για τη βελτίωση της εμπειρίας B2B και B2C.

### Καινοτομία:

Σχεδιάζουμε προϊόντα που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες. Για παράδειγμα, το αρθρωτό σύστημα ραφιών SYNTHΕKA® συνδυάζει ευελιξία, συνεργατικότητα και ευκολία συναρμολόγησης χωρίς την χρήση εργαλείων, προσφέροντας μοναδικές δυνατότητες εξατομίκευσης. Το προϊόν μας έχει ήδη κατοχυρωθεί με διεθνές δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

### Βιωσιμότητα:

Δίνουμε προτεραιότητα στην περιβαλλοντική υπευθυνότητα. Τα προϊόντα μας φέρουν πιστοποιήσεις όπως το οικολογικό σήμα Blue Engel και τη διάκριση LEVEL® 3, που αναγνωρίζουν την οικολογική σχεδίαση και τις υπεύθυνες παραγωγικές μας διαδικασίες.

## «Οι εξαγωγές θεμέλιο της στρατηγικής μας»

«Ο εξαγωγικός προσανατολισμός μας αποτελεί θεμέλιο της στρατηγικής μας, με το 75% της παραγωγής μας να απευθύνεται σε αγορές του εξωτερικού. Εστιάζουμε κυρίως στην Ευρώπη, ενώ ταυτόχρονα προχωρούμε στον ψηφιακό μετασχηματισμό των πωλήσεών μας, διευρύνοντας την παρουσία μας σε μεγάλες πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου. Η καθετοποίηση της παραγωγής μας δίνει τη δυνατότητα να ανταποκρινόμαστε ακόμη και στις πιο απαιτητικές tailor-made λύσεις, προσφέροντας στους πελάτες μας μοναδικές υπηρεσίες σε μεγάλη κλίμακα», σημειώνει.

## Ψηφιακός μετασχηματισμός

Παράλληλα, η εταιρεία δίνει έμφαση και στην ψηφιοποίηση.

«Ο ψηφιακός μετασχηματισμός μας βρίσκεται σε πλήρη εξέλιξη. Πρόσφατα εγκαινιάσαμε ένα νέο B2B portal, που αυτοματοποιεί κρίσιμες διαδικασίες όπως οι καταχωρήσεις παραγγελιών και οι αιτήσεις ειδικών κατασκευών, μειώνοντας σημαντικά τον χρόνο διαχείρισης. Επιπλέον, μέσω του νέου μας ηλεκτρονικού καταστήματος, οι πελάτες μπορούν πλέον να διαμορφώνουν εύκολα προϊόντα σύμφωνα με τις ανάγκες τους, χάρη στη χρήση configurators και 3D απεικονίσεων. Πρόκειται για ένα ακόμη βήμα προς την ενίσχυση της διαφάνειας και της ευελιξίας στις υπηρεσίες μας», καταλήγει ο κ. Παπαπαναγιώτου.