

# Το μέλλον είναι ήδη εδώ.



Αύξηση της ισχύος σε  
Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας  
με στόχο το μερίδιό μας  
το 2026 να ανέλθει στο 40%  
της χώρας.



Άμεση τοποθέτηση 1.000 σταθμών  
φόρτισης σε όλη την Ελλάδα  
που θα αυξηθούν σε  
10.000 μεσοπρόθεσμα.



Νέα πρόσθετη υπηρεσία GreenPass  
που εγγυάται στους καταναλωτές  
πως όση ενέργεια καταναλώνουν,  
τόση παράγεται για εκείνους  
από ανανεώσιμες πηγές.



Σημαντική μείωση της λιγνιτικής  
παραγωγής κατά 49% μεταξύ  
2019 και 2021.

Ένα με το μέλλον  
dei.gr



LET'S

EXPORTGREECE

εξάγουμε Ελλάδα

THE NEWSLETTER

28.07.2023 Τεύχος #138



**ΔΕΗ: Εξαγορά  
Αιολικού πάρκου 84 MW  
στη Ρουμανία**



**Ζαφείρης Τρικαλινός:  
«Αποκαλύπτοντας» τα  
μυστικά της επιτυχίας του  
καλύτερου αυγοτάραχου  
στον κόσμο**



**Σ.Ε.Κ: Ποιοι οι στόχοι του  
νέου Δ.Σ για την επόμενη  
τριετία – Τι αναφέρει  
ο Πρόεδρος κ. Αλκιβιάδης  
Καλαμπόκης**



**Ελ Νίνιο:  
Η νέα απειλή για τις τιμές  
των εμπορευμάτων**



## Greek News

# Σ.Ε.Κ: Ποιοι οι στόχοι του νέου Δ.Σ για την επόμενη τριετία - Τι αναφέρει ο Πρόεδρος κ. Αλκιβιάδης Καλαμπόκης

**Με στόχο την ενδυνάμωση της εξωστρέφειας των κρητικών επιχειρήσεων και όλων των παραγόμενων κρητικών προϊόντων, το νέο ΔΣ του Συνδέσμου Εξαγωγέων Κρήτης βάζει πλώρη για να κατακτήσει τις αγορές της Αμερικής και της Κίνας.**

Παράλληλα δίνει ιδιαίτερη έμφαση τόσο στη διεύρυνση των μελών του Συνδέσμου αλλά και των κλάδων, καθώς σήμερα ο Σύνδεσμος έχει περίπου 150 μέλη, με την πλειονότητα να προέρχεται από τον κλάδο τροφίμων και ποτών, όπως και στο nutriscore, που είναι το «διαβατήριο» που πιστοποιεί την διατροφική αξία των προϊόντων.

Πρόεδρος του ΣΕΚ επανεξελέγη ο κ. Αλκιβιάδης Καλαμπόκης, ο οποίος δήλωσε ευχαριστημένος καθώς νέοι άνθρωποι με όραμα και όρεξη εξελέγησαν στο ΔΣ του συνδέσμου.

Συγκεκριμένα η σύνθεση του νέου ΔΣ έχει ως εξής:

- ▶ Πρόεδρος: Καλαμπόκης Αλκιβιάδης
- ▶ Αντιπρόεδροι: Καρπαδάκης Εμμανουήλ, Νικολαράκης Γεώργιος

- ▶ Γραμματέας Εξωστρέφειας & Προβολής: Φουλέ Μαρία
- ▶ Οικονομικών: Καργάκης Γεώργιος
- ▶ Μέλη: Μαραγκάκης Δράκος, Τσομπανάκης Απόστολος
- ▶ Αναπληρωματικά μέλη: Επιτροπάρχης Ιωάννης, Σαβουιδάκης Ιωάννης, Αρχιμ. Αμβρόσιος

Πρωταρχικός στόχος τους είναι – με δεδομένες τις εξελίξεις στο οικονομικό περιβάλλον - η ενδυνάμωση της εξωστρέφειας των κρητικών επιχειρήσεων και η αύξηση της εξαγωγικής τους δραστηριότητας.

Όπως δήλωσε ο κ. Αλκιβιάδης Καλαμπόκης στο Export-greece, ο ΣΕΚ θα κινηθεί σε τρεις άξονες:

- 1) Ο Σύνδεσμος ξεκινά άμεσα επαφές με την Περιφέρεια, και τα Επιμελητήρια του νησιού, για να υπάρξει η απαραίτητη διεύρυνση σε κλάδους που εκπροσωπούνται μέσω του ΣΕΚ. Υπάρχει επικοινωνία με το Υπ. Αγροτικής Ανάπτυξης, το Υπ. Ανάπτυξης και το Υπ. Εξωτερικών, προκειμένου να πραγματοποιηθούν συναντήσεις όπου οι εκπρόσωποι του ΣΕΚ θα καταθέσουν συγκεκριμένες προτάσεις για την ενίσχυση των εξαγωγικών επιχειρήσεων του νησιού.



2) Ο κ. Καλαμπόκης σημειώνει ακόμα πως: «Μας ενδιαφέρει να υπάρξει μία περαιτέρω διεύρυνση των μελών του συνδέσμου και σε εταιρείες οι οποίες δεν ανήκουν στο κλάδο των τροφίμων, ο οποίος αντιστοιχεί στο 60% περίπου της τοπικής εξαγωγικής δυναμικής».

3) Ιδιαίτερη αναφορά κάνει ο κ. Καλαμπόκης στους αγώνες του ΣΕΚ στο κομμάτι του nutriscore, που απασχολεί και την Ελλάδα και τα παραγόμενα προϊόντα που δεν παίρνουν το βαθμό που πρέπει μέσα από ένα σύστημα εμπρόσθιας διατροφικής σήμανσης, που όμως αδικεί τα προϊόντα ΠΟΠ.

Όπως λέει, ο ΣΕΚ πρωτοστατεί με συντονισμένες ενέργειες προς την κυβέρνηση και την Ευρωβουλή, με συγκεκριμένες προτάσεις προκειμένου να προστατευτούν τα προϊόντα και να πάρουν τη χρωματική απεικόνιση που τους αξίζει.

Η χρωματική απεικόνιση του nutriscore δεν βασίζεται τόσο πολύ στο κομμάτι των διατροφικών συστατικών όσο στο κομμάτι της επεξεργασίας τροφίμων, άρα τα προϊόντα της Κρήτης και του αγροδιατροφικού τομέα της Ελλάδας αδικούνται.

Εδώ λοιπόν θα δοθεί μία ιδιαίτερη βαρύτητα σε αυτό που λέμε εξωστρέφεια και προβολή των δράσεων του Συνδέσμου.

## Συμμετοχή σε επιδοτούμενα προγράμματα

Θα πρέπει ακόμα να σημειωθεί πως ο ΣΕΚ «τρέχει» δύο ευρωπαϊκά προγράμματα τα οποία δίνουν τη δυνατότητα συμμετοχής των μελών του συνδέσμου σε δράσεις (που επιδοτούνται κατά 70%) στην Αμερική, όπως είναι η συμμετοχή σε εκθέσεις, in store promotion, προσκλήσεις αγοραστών και δημοσιογράφων, κοινωνικά δίκτυα, βίντεο, τηλεοπτικές εκπομπές των ΗΠΑ.

Το πρόγραμμα –που λήγει σε 1,5 χρόνο- απευθύνεται σε εταιρείες που παράγουν Π.Ο.Π - Π.Γ.Ε και βιολογικά προϊόντα της Κρήτης όπως είναι το ελαιόλαδο, το παξιμάδι, η γραβιέρα, το μέλι, κλπ. «Τους επόμενους 18 μήνες μέχρι να ολοκληρωθεί το πρόγραμμα έχουμε στόχο να απορροφήσουμε όσο το δυνατόν περισσότερους πόρους και να βοηθηθούν οι επιχειρήσεις» ανέφερε ο κ. Καλαμπόκης.

Η δεύτερη αγορά στόχος είναι η Κίνα. Επίσης έχει τεθεί σε ισχύ ευρωπαϊκό πρόγραμμα που αφορά την προώθηση για ελαιόλαδο ΠΟΠ - ΠΓΕ και βιολογικό και για κρασιά από την Κρήτη. «Είναι ένα διαφορετικό πρόγραμμα σε συνεργασία με ένα ρουμάνικο σύνδεσμο και ο στόχος είναι η διεύρυνση των εξαγωγών στην αχανή αγορά της Κίνας, σε αυτές τις κατηγορίες προϊόντων, μέσα από συμμετοχή σε εκθέσεις, το ηλεκτρονικό εμπόριο που είναι πολύ διαδεδομένο στην Κίνα, in store promotions» σημειώνει ο κ. Καλαμπόκης.



# Οινοποιητικός Συνεταιρισμός VAENI - Νάουσα: Μία από τις πλέον εξελιγμένες ελληνικές μονάδες παραγωγής κρασιού που εξάγει σε όλο τον κόσμο

**Το 1983, αμπελουργοί - παραγωγοί της ζώνης ΟΠΑΠ Νάουσα, αποφάσισαν την ίδρυση του συνεταιρισμού που θα αξιοποιούσε την παραγωγή τους στο έπακρο.**

Ο Συνεταιρισμός VAENI ΝΑΟΥΣΑ παράγει οίνους ποιότητας σε ανταγωνιστικές τιμές, και στοχεύει στη συνεχή βελτίωση των προϊόντων του, χάρη της τεχνογνωσίας που διαθέτει και του συστηματικού ελέγχου ποιότητας.

Ο Συνεταιρισμός VAENI ΝΑΟΥΣΑ αντιπροσωπεύει περίπου το 50% της παραγωγής στην περιοχή της Νάουσας, φημισμένης για το καλό κόκκινο κρασί της.



Η αγάπη για το καλό κρασί, η πείρα και το μεράκι των 200 αμπελουργών - μελών του VAENI-Νάουσα, «παντρεμένα» με την πιο προηγμένη τεχνολογία, εγγυώνται για την ποιότητα των κρασιών του που προέρχονται κυρίως από την κατεχοχρή Ελληνική ποικιλία του Βορειοελλαδίτικου χώρου, το «Ξινόμαυρο».

Σήμερα τα κρασιά VAENI-Νάουσα εξάγονται στην Κίνα, Ρωσία, Αμερική, Καναδά, Καζακστάν, Αυστραλία, Ντουμπάι, Ν.Ζηλανδία, Ιαπωνία, Ουκρανία, Λευκορωσία, Γερμανία, Ολλανδία, Σουηδία, Αυστρία, Βέλγιο, Ελβετία, Τσεχία, Πολωνία, Αγγλία, Σερβία και Κύπρο.

Ο συνεταιρισμός VAENI ΝΑΟΥΣΑ, θέλοντας να συμβάλει στη διασφάλιση της ποιότητας του κρασιού και στην ανάπτυξη της προβολής του στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, είναι μέλος των ακόλουθων φορέων:

- ▶ Διεπαγγελματικός Σύνδεσμος Οίνου Ονομασίας Προέλευσης «Νάουσα»
- ▶ Ένωση Οινοπαραγωγών του Αμπελώνα της Βορείου Ελλάδος (ENOABE)
- ▶ Εθνική Διεπαγγελματική Οργάνωση Αμπέλου και Οίνου (ΕΔΟΑΟ)

Ο συνεταιρισμός με την τεσσαρακονταετή πείρα του στην παραγωγή οίνων ποιότητας έχει εδραιωθεί τόσο στις αγορές της Ελλάδας, όσο και στις αγορές του εξωτερικού, διοχετεύοντας οίνους υψηλών προδιαγραφών σε ανταγωνιστικές τιμές.

Στόχοι της επιχείρησης είναι η συνεχής βελτίωση της ικανοποίησης των πελατών, η αποδοτικότητα και η αποτελεσματικότητα των διεργασιών. Επιτυγχάνοντας τους παραπάνω στόχους, οι πελάτες προμηθεύονται προϊόντα με υψηλά στάνταρτς και με εμπιστοσύνη.





# ΔΕΗ: Εξαγορά Αιολικού πάρκου 84 MW στη Ρουμανία

**Η ΔΕΗ, μέσω της θυγατρικής της ΔΕΗ Ανανεώσιμες, υπέγραψε συμφωνία με ευρωπαϊκές θυγατρικές του ομίλου Lu-koil για την απόκτηση του 100% της Land Power s.r.l., η οποία κατέχει αιολικό πάρκο σε λειτουργία στη Ρουμανία με συνολική εγκατεστημένη ισχύ 84MW.**

Το αιολικό πάρκο παράγει περισσότερες από 200GWh ετησίως καθώς βρίσκεται στις περιοχές Dorobantu και Topolog στην Ανατολική Ρουμανία, οι οποίες έχουν το καλύτερο αιολικό δυναμικό στη χώρα.

Η ΔΕΗ Ανανεώσιμες επιλέχθηκε ως προτιμώμενος αγοραστής μετά από διαγωνιστική διαδικασία, στην οποία συμμετείχαν διεθνείς εταιρείες.

Η Kommunalkredit Austria AG ενήργησε ως αποκλειστικός χρηματοοικονομικός σύμβουλος της ΔΕΗ Ανανεώσιμες ενώ η ολοκλήρωση της συμφωνίας

αναμένεται το τέταρτο τρίμηνο του 2023.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΔΕΗ Ανανεώσιμες, κ. Κωνσταντίνος Μαύρος, δήλωσε σχετικά:

«Η ΔΕΗ συνεχίζει τη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου της Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας με μία ακόμα συμφωνία-ορόσημο. Με τη συγκεκριμένη εξαγορά ισχυροποιούμε το αποτύπωμα μας στη Βαλκανική χερσόνησο και πραγματοποιούμε ένα ακόμα βήμα για την υλοποίηση του προγράμματος ανάπτυξής μας, με απώτερο στόχο να γίνουμε η κορυφαία εταιρεία καθαρής ενέργειας στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Μένουμε πιστοί στις δεσμεύσεις μας και προχωράμε δυναμικά προς την ενεργειακή μετάβαση και την επίτευξη των φιλόδοξων στόχων μας».

Η εξαγορά αυτή συμπληρώνει με τον καλύτερο τρόπο το χαρτοφυλάκιο ΑΠΕ της ΔΕΗ στα Βαλκάνια καθώς έχουν προηγηθεί οι συμφωνίες με την Enel και την Mytilineos στη Ρουμανία.



Let's Talk

# Ζαφείρης Τρικαλινός: «Αποκαλύπτοντας» τα μυστικά της επιτυχίας του καλύτερου αυγοτάραχου στον κόσμο

**Η οικογένεια Τρικαλινού, συλλέγει και κατασκευάζει το αυγοτάραχο από το μακρινό 1856, ενώ από το 1997 έχει περάσει στα χέρια του Ζαφείρη Τρικαλινού (4η γενιά), ο οποίος από την στιγμή που ανέλαβε την οικογενειακή επιχείρηση, έχει καταφέρει μέσα από μεγάλη αφοσίωση και σκληρή δουλειά να κάνει γνωστό το προϊόν της σε όλο τον πλανήτη.**

Η Trikalinos για αυτές τις προσπάθειες έχει τιμηθεί και με το XVII Μετάλλιο Walter Scheel, το οποίο δίνεται σε προσωπικότητες που έχουν προσφέρει εξαιρετικές υπηρεσίες στη διατήρηση της Ευρωπαϊκής Οίνο-Γαστρονομικής Κουλτούρα.

Το Exportgreece είχε την ευκαιρία να συνομιλήσει με τον κύριο Ζαφείρη Τρικαλινό για την επιτυχημένη πορεία του αυγοτάραχου και των προϊόντων της εταιρείας του σε όλο τον κόσμο.

**Η πορεία της Trikalinos είναι εντυπωσιακή καθώς οι βάσεις της μπήκαν πριν από σχεδόν δύο αιώνες το 1856, που εστιάζει σήμερα η εταιρεία;**

Σταθερή επιδίωξή μας είναι η συνεχής βελτίωση των προϊόντων και των παραγωγικών διαδικασιών της Τρικαλινός, για αυτό και βρίσκονται στην κορυφή της λίστας προτεραιοτήτων της εταιρείας. Η αναθεώρηση και ο εκ νέου σχεδιασμός των συσκευασιών, με επιλογή σύγχρονων -eco friendly υλικών- η βελτίωση των διαδικασιών παραγωγής, ποιότητας και ασφάλειας, η χρηματοδότηση και εκπόνηση ερευνών, σε σχέση με τα οφέλη στην υγεία



που προκύπτουν από την κατανάλωση των βελτιωμένων προϊόντων της, είναι οι κεντρικοί τομείς που επενδύει σταθερά η εταιρία μας και που τώρα επικεντρωνόμαστε περισσότερο από ποτέ στην ολοκλήρωσή τους. Η ανάπτυξη νέων αγορών και η αύξηση μεριδίων στις είδη υπάρχουσες αγορές, μαζί με την ανάπτυξη νέων προϊόντων, είναι τα σχέδια μας για τα προσεχή έτη.

**Χαρακτηριστικό της Trikalinos είναι η σταθερή ποιότητα και η καινοτομία. Να περιμένουμε νέα προϊόντα;**

Είμαστε έτοιμοι να κυκλοφορήσουμε μετά από δύο χρόνια έρευνας και ανάπτυξης, ένα νέο προϊόν εντός του 2023. Είμαστε ενθουσιασμένοι και πολύ αισιόδοξοι, καθώς οι πρώτες ενδείξεις των δοκιμών που έγιναν σε πελάτες του εξωτερικού, έχουν φέρει πολύ θετικά σχόλια και ήδη έχουμε παραγγελία σε αναμονή, χωρίς να έχουμε επίσημα λανσάρει το προϊόν.

Είναι πολύ θετικό να ξεκινά την «καριέρα» του ένα καινούριο προϊόν-μέλος της οικογένειας Trikalinos Premium- με τόσο θετικές προοπτικές, και ευελπιστούμε πως η προσπάθειά μας να δημιουργηθεί αυτό το καινοτόμο και βιώσιμο προϊόν, θα δικαιώσει το χρόνο και την επένδυση που απαιτήθηκε για τη δημιουργία και το σταντάρισμά του.





**Μιλήστε μας για τη συνεργασία σας με τον Οίκο Petrossian που ξεκίνησε το 1998 και είναι κορυφαίος στο είδος του.**

Θα σας αναφέρω ότι η σχέση μας με τους πελάτες μας συνολικά, ξεκινά πάντα και εδραιώνεται μέσα από την αλληλοεκτίμηση και το σεβασμό. Ο Οίκος Petrossian, είναι ένας από τους σπουδαιότερους εμπορικούς οίκους, με μακρά παράδοση και εξειδίκευση στην παραγωγή εκλεκτού χαβιαριού.

Τρία περιστατικά πάνω από όλα με κάνουν χαρούμενο και υπερήφανο στη σχέση μας με τον ομώνυμο οίκο: όταν ο Πετροσιάν μαζί με την αδερφή του, όντας εξαιρετικά ικανοποιημένοι από τη συνεργασία μας, με προσκάλεσαν στο Παρίσι και μου παρέθεσαν τιμητικό δείπνο, για να με ευχαριστήσουν.

Αργότερα, το 2010, σε διεθνή διαγωνισμό Μαγειρικής στο Μαρόκο με συμμετοχή Chef από όλον τον κόσμο, συμμετείχε η κ. Ντίνα Νικολάου, όπου διαγωνίστηκε με μία συνταγή στηριγμένη στο Τρικαλινός Αυγοτάραχο. Η συνταγή της βραβεύτηκε ως η καλύτερη και η Chef στις δηλώσεις της ανέφερε ότι για τη συνταγή: «χρησιμοποίησα το καλύτερο Αυγοτάραχο της πατρίδας μου, το Τρικαλινός Αυγοτάραχο».

Τότε, ο Πετροσιάν που βρισκόταν ανάμεσα στο κοινό, σηκώθηκε φανερά συγκινημένος και είπε: «Είμαι υπερήφανος που ο Οίκος Πετροσιάν έχει επιλέξει να βρίσκεται ανάμεσα στα εκλεκτά προϊόντα του και το καλύτερο Αυγοτάραχο του κόσμου, το Τρικαλινός Αυγοτάραχο».

Κάποια χρόνια μετά, στο εστιατόριο της Μεγάλης Βρετανίας, η χαρά και η συγκίνηση μας ήταν αμοιβαία όταν ειπωθήκαμε τυχαία, μπροστά στα έκθαμπα μάτια του τότε Αρχιμάγειρα της Μεγάλης Βρετανίας και του επιτελείου του, που είχαν έρθει στο τραπέζι του Πετροσιάν για να τον χαιρετήσουν.

**Έχετε κατακτήσει τις αγορές με το περίφημο αυγοτάραχο (από αυγά κέφαλου). Τι είναι αυτό που κάνει το αυγοτάραχο της Trikalinos μοναδικό;**

Η οικογένειά μου έχει μια μακρά ιστορία 167 χρόνων παραδοσιακής οικοτεχνίας στην παραγωγή αυγοτάραχου και αλίπαστων.

Εγώ είμαι η τέταρτη γενιά, στη διαδοχή της οικογενειακής επιχείρησης και το ζητούμενό μου ήταν να καταφέρω να βελτιώσω αυτό το προϊόν, που κινδύνευε να εξαφανιστεί από τη συνείδηση του κόσμου και από τις οδηγίες των γιατρών, που το συμπεριλάμβαναν σε λίστες των απαγορευτικών τροφών για καρδιοπαθείς και υπερτασικούς. Αναθεώρησα κάθε προηγούμενο δεδομένο, ερευνώντας από τη συλλογή της α΄ ύλης, μέχρι τη συσκευασία του τελικού προϊόντος, κάθε στάδιο. Συγκέντρωσα -για πρώτη φορά- τις παραγωγικές διαδικασίες σε ένα ενιαίο και πιστοποιημένο χώρο.

Εφάρμοσα καινοτόμες διαδικασίες στην παραγωγική διαδικασία και συνέδεσα τα αποτελέσματά τους με έρευνα και επιστημονική μελέτη σε βάθος. Με αυτόν τον τρόπο, δημιούργησα ένα νέο προϊόν, μοναδικό γευστικά, εξαιρετικό ποιοτικά και με σπουδαία διατροφική αξία, τέτοια που κατάφερε να ανατρέψει την ιατρική οδηγία που το καταστύωσε απαγορευτικό για κατανάλωση από τους πάσχοντες καρδιαγγειακών νοσημάτων.

Το Trikalinos Αυγοτάραχο είναι βελτιωμένο από κάθε άποψη: έχει βελούδινη υφή και πλούσια φυσική υγρασία. Στο στόμα οι γεύσεις διαδέχονται η μια την άλλη, καθώς το αυγοτάραχό μας είναι πλούσιο σε ουμάμι: η υπόπικρη γεύση του ιωδίου είναι κυρίαρχη, η αίσθηση της θαλασσινής αλμύρας διακριτική (καθώς περιέχει 2% αλάτι), αλλά ταυτόχρονα υπάρχει και η έντονη βοτανικότητα από τα άγλη, μαζί με μια γλυκιά βουτυράτη επίγευση, από τα ωμέγα 3 λιπαρά οξέα.



Μοιραία, αυτό το νέο βελτιωμένο προϊόν που προέκυψε, προσέλκυσε τη ναυαρχίδα των διεθνών και Ελλήνων Chef και γευσσιγνωστών. Η εταιρία μας έχει καταστεί ηγέτιδα στην παραγωγή αυγοτάραχου, διεθνώς. Σε αυτό συνηγορούν οι ακόλουθες δυο σπουδαίες αναγνωρίσεις:

Το 2012 κυκλοφόρησε το βιβλίο "Fragile Feast, Routes to Ferran Adria", της Hannah Collins, συνεργάτιδας -φωτογράφου του διάσημου Chef, ο οποίος κατονόμαζε τα 30 καλύτερα προϊόντα του Κόσμου. Μέσα σε αυτήν τη σπουδαία καταγραφή, ο κορυφαίος γαστρονομικός δημιουργός συγκαταλλάγει το Trikalinos Αυγοτάραχο ως ένα από τα καλύτερα προϊόντα, δηλώνοντας ότι είναι η εναλλακτική πρόταση στο χαβιάρι.



καλό «ρεύμα» γνωριμίας και ζήτησης για τα ποιοτικά ελληνικά τρόφιμα.

Αυτό δεν ήταν κάτι που συνέβαινε πριν από δεκαπέντε και είκοσι χρόνια. Πιο παλιά, λίγες ήταν οι ελληνικές εταιρίες που ενδιαφέρονταν για εξαγωγές. Η οικονομική κρίση που ξέσπασε το 2010, έκανε πολλές από αυτές να στραφούν στις ξένες αγορές. Όμως, ουσιαστικά, τα ελληνικά προϊόντα ήταν άγνωστα, ή πολύ λίγο γνωστά στην παγκόσμια αγορά, και ουσιαστικά η γνωριμία τους με τον υπόλοιπο κόσμο συνέβη σε μια δύσκολη -χρονικά- συγκυρία.

Η οικονομική κρίση δημιούργησε ένα -αρχικά- αρνητικά φορτισμένο περιβάλλον για κάθε τι ελληνικό. Η δυσπιστία και η άρνηση με την οποία

αντιμετωπίζονταν τα ελληνικά εξαγωγίμα προϊόντα ήταν κάτι που δυσκόλεψε όλες τις ελληνικές εταιρίες που επιχειρούσαν να ανοίξουν νέες αγορές.

Η ανάπτυξη του τουρισμού, η άνθηση των κοινωνικών μέσων δικτύωσης και της ταχύτατης διάδοσης τάσεων, βοήθησαν ώστε η μικρή μάζα ευχαριστημένων επισκεπτών της χώρας μας, να μεγαλώνει χρόνο το χρόνο και να λειτουργεί σαν «μοχλός πίεσης» για να δημιουργηθεί η ζήτηση ελληνικών προϊόντων στις ξένες αγορές. Δημιουργήθηκαν, έτσι κάποιες ευκαιρίες, ώστε να αρχίσουν οι ξένες αγορές να αναζητούν κάποια προϊόντα από Ελλάδα, ή έστω να σε ακούσουν όταν τους παρουσίαζες τα ελληνικά αγροτικά προϊόντα.

Η προσωπική μου εμπειρία μου έδειξε ότι το να κερδίσεις την εμπιστοσύνη, έχει να κάνει με τη γνώση, τη σοβαρότητα και την ποιότητα που εμφανίζεις στους πελάτες σου.

Η γνώση είναι αυτή που σε κάνει «τεχνίτη». Μαθαίνεις σε βάθος κάθε τι που αφορά στην παραγωγή του προϊόντος σου, από το παρελθόν ως το παρόν. Κι έτσι, μπορείς να δημιουργήσεις το μέλλον του.

Η σοβαρότητα, είναι ο τρόπος που επικοινωνείς με τον πελάτη, η σταθερότητα που του προσφέρεις, η ικανότητα να τον ακούς και να κατανοείς τις ανάγκες του, η γρήγορη και σωστή διεκπεραίωση των ζητούμενων κάθε φορά. Ο λόγος σου.

### **Μπορείτε να μας αναφέρετε τον όγκο των εξαγωγών σας και σε πόσες χώρες εξάγετε; Ποιο από τα προϊόντα σας είναι η «ναυαρχίδα» των εξαγωγών σας;**

Η «ναυαρχίδα» μας είναι το Αυγοτάραχο. Οι εξαγωγές μας φτάνουν στο 42%. Οι χώρες που απλώνονται οι εξαγωγές είναι η Ευρώπη, η Ασία, η Αμερική και ο Αραβικός κόσμος.

Οι κυριότεροι πελάτες είναι η Γαλλική και η Ιαπωνική αγορά, δύο αγορές που έχουν ιδιαίτερα «δύσκολη πόρτα εισόδου», καθώς τα ποιοτικά κριτήρια σε αυτές είναι πολύ υψηλά. Γεγονός που καθιστά την επιτυχία της Trikalinos εκεί, ένα από τα σημαντικότερα βραβεία που έχουμε κατακτήσει.

Ανάμεσα στους πελάτες μας βρίσκονται τα διασημότερα Food Hall της Ευρώπης, σπουδαίοι Εμπορικοί Οίκοι χαβιαριού, βραβευμένα εστιατόρια και πολυτελείς αλυσίδες Ξενοδοχείων.

### **Όσον αφορά τα ελληνικά τρόφιμα και τους καταναλωτές του εξωτερικού συνολικά, ποια είναι η αντιμετώπιση τους; Θα λέγατε πώς είναι εύκολο να κερδίσει κανείς την εμπιστοσύνη των ξένων καταναλωτών; Ποια είναι η προσωπική σας εμπειρία σε αυτό;**

Η άνοδος του τουρισμού στην Ελλάδα κατά τα τελευταία δέκα χρόνια, βοήθησε πάρα πολύ στο να γνωρίσουν όσοι επισκέπτονταν τη χώρα μας τη γαστρονομία, τις πρώτες ύλες και τα προϊόντα που παράγουμε. Η ταυτόχρονη άνθηση των ελληνικών εξαγωγών, δημιούργησε ένα

Η ποιότητα, είναι ο πολιτισμός που αναπτύσσεις γύρω από το προϊόν. Το ποιοτικό προϊόν πρέπει να μπορεί να προσφέρει γεύση, υγεία, ιστορία και προοπτικές. Αυτά τα τρία είναι ικανά να κερδίσουν την εμπιστοσύνη των πελατών.

### Ποια τα αποτελέσματα της έρευνας για την θετική επίπτωση του αυγοτάραχου στα καρδιαγγειακά νοσήματα και εν γένει στην υγεία;

Κάποια στιγμή βρέθηκα αντιμέτωπος με την πραγματικότητα του δαρβινικού αξιώματος: «Ό, τι δεν εξελίσσεται, πεθαίνει», όταν επισκέφθηκα στο Ωνάσειο ένα φίλο που νοσηλευόταν.

Ο γιατρός, του είχε δώσει φυλλάδιο με τη λίστα των απαγορευτικών τροφών, που θα έπρεπε να μην καταναλώνει ως καρδιοπαθής. Μέσα στη λίστα, το αυγοτάραχο. Ένα τρόφιμο που τότε ήταν παστό, στεγνό και υπερβολικά αλατισμένο, με επιβαρυντική δράση στην υπέρταση και τη δημιουργία υψηλής χοληστερόλης.

Καθιστώντας το δαρβινικό αξίωμα, προσωπικό μου στοίχημα, «έπεσα με τα μούτρα» στην δαπανηρή και ενδελεχή έρευνα του αυγοτάραχου: γιατί είναι απαγορευτικό, ποια είναι η διατροφική αξία της πρώτης ύλης του, ποια η διατροφική αξία του τελικού προϊόντος που προκύπτει από την επεξεργασία του.

Με έρευνα και ανάπτυξη 15 ετών, κατάφερα να δημιουργήσω ένα νέο, βελτιωμένο αυγοτάραχο, με το ελάχιστο δυνατό αλάτι, φρέσκο και ζουμερό, το οποίο

επιπρόσθετα είναι πολύ πλούσιο διατροφικά. Με λίγα λόγια, ανέτρεψα τα ποιοτικά δεδομένα του αυγοτάραχου μετατρέποντάς το από παστό, στεγνό και απαγορευτικό, σε ένα λειτουργικό τρόφιμο.

Η πρώτη έρευνα έγινε σε συνεργασία με το Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο και τα αποτελέσματά της ανακοινώθηκαν σε έγκριτο περιοδικό Χημείας και Τροφίμων στην Αμερική, στη "Journal of Agricultural & Food Chemistry".

Με βάση τα ευρήματα, η καθημερινή κατανάλωση λίγων γραμμαρίων από το Τρικαλίνος Αυγοτάραχο προσφέρει στον ανθρώπινο οργανισμό: Σύμπλεγμα βιταμινών (Α, Β, C, D, Κ και Ε), Υψηλό ποσοστό Πρωτεΐνης, Ψευδάργυρο, Μαγνήσιο, Φώσφορο, Σελήνιο, Σίδηρο, Ιώδιο, Ωμέγα 3 λιπαρά οξέα.

Η δεύτερη έρευνα που έγινε σε συνεργασία με το Ινστιτούτο Παστέρ και τα αποτελέσματά της ανακοινώθηκαν στο 15ο Διεθνές Συμπόσιο κατά της Αθηρωμάτωσης (που διοργανώθηκε από το ΕΛΙΚΑΡ το 2015), και επιβεβαίωσε ότι το Τρικαλίνος Αυγοτάραχο έχει πιθανή αντιθρομβωτική δράση.

Τι σημαίνει αυτό πρακτικά; Με λίγες φέτες Τρικαλίνος Αυγοτάραχο, εμπλουτίζουμε γευστικά και διατροφικά τον οργανισμό μας, κτίζοντας την καλύτερη άμυνα του, βοηθώντας στην ενίσχυση του ανοσοποιητικού, στην καλύτερη λειτουργία της καρδιάς και του εγκεφάλου, προσφέροντας ταυτόχρονα θρέψη, ευεξία και απόλαυση.







## Good News

# NielsenIQ: Συνεχίζεται η πληθωριστική ανάπτυξη για το λιανεμπόριο το α' εξάμηνο του έτους

Με βάση τα τελευταία στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η NielsenIQ, η πληθωριστική ανάπτυξη για το λιανεμπόριο το πρώτο εξάμηνο του 2023 συνεχίζεται.

Συγκεκριμένα, η αγορά του οργανωμένου λιανεμπορίου τροφίμων (καταστήματα τροφίμων άνω των 100 τ.μ., Ηπειρωτική Ελλάδα & Κρήτη, εξαιρούμενων των Νησιών) κινήθηκε θετικά σε αξία στο +8,7% κατά το πρώτο εξάμηνο του 2023 (στοιχεία YTD έως 02 Ιουλίου 2023), σε σύγκριση με την αντίστοιχη περυσινή χρονική περίοδο.

Η τάση αυτή οδηγείται κυρίως από τα τρόφιμα, τόσο τα φρέσκα (+9,2%) όσο και τα τυποποιημένα (+9,4%), με τα bazaar προϊόντα να εμφανίζουν την πιο μετριοπαθή ανάπτυξη, στο +2,7%, ενώ την ίδια στιγμή οι μεγάλες FMCG κατηγορίες της οικιακής χρήσης,





καθώς και της προσωπικής φροντίδας παρουσιάζουν σημαντική αύξηση πωλήσεων σε αξία, στο +10,6% και +7,8% αντίστοιχα. Εξετάζοντας στη συνέχεια τις πωλήσεις σε όγκο για το σύνολο των FMCGs (στοιχεία YTD έως 18 Ιουνίου), αυτές παρουσιάζουν αρνητική τάση, στο -2,5% γεγονός που υποδηλώνει ότι η ανάπτυξη της αγοράς είναι καθαρά πληθωριστική, με την κατανάλωση να περιορίζεται.

Αποδομώντας την αγορά στις διαφορετικές τυπολογίες καταστημάτων, καθώς στις διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, όπως τις ορίζει η NielsenIQ, προκύπτουν ορισμένα επίσης ενδιαφέροντα ευρήματα:

- ▶ Όσον αφορά στους διαφορετικούς τύπους καταστημάτων, την μεγαλύτερη ανάπτυξη παρουσιάζουν τα μεγαλύτερα σε τετραγωνικά κατστήματα (Hypermarkets, καταστήματα άνω των 2,500 τ.μ.), στο +13,4%, γεγονός που οφείλεται, ενδεχομένως στην αυξανόμενη τάση των καταναλωτών να αναζητούν περισσότερες προσφορές, καθώς και πιο χαμηλές/ανταγωνιστικές τιμές.
- ▶ Σε επίπεδο γεωγραφικών περιοχών ο τουρισμός φαίνεται ήδη να έχει τονώσει σημαντικά την αγοραστική δυναμική της περιφέρειας, με αποτέλεσμα οι περιοχές της Κρήτης, αλλά και της Πελοποννήσου να εμφανίζουν τις πιο θετικές τάσεις ανάπτυξης (+14,2% και +10,0% αντίστοιχα).

Επικεντρώνοντας την ανάλυσή των διαθέσιμων δεδομένων στο κομμάτι της εξέλιξης των τιμών, μετά

από την αύξηση ρεκόρ που σημειώθηκε στο τελευταίο τρίμηνο του 2022, στο +13,5%, φαίνεται σταδιακά από την αρχή του 2023 να υπάρχει μια αποκλιμάκωση στο ποσοστό αύξησης, παρόλο που συνεχίζει να διατηρείται σε διψήφια επίπεδα (+11,1%, το χρονικό διάστημα από αρχές Απριλίου ως 18 Ιουνίου).

Οι καταναλωτές στην προσπάθειά τους να περιορίσουν το λεγόμενο "out of rocket" ανά αγοραστικό ταξίδι, συνεχίζουν να δείχνουν αυξανόμενη προτίμηση στα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, τα οποία παρότι έχουν αυξήσει σημαντικά τη μέση τιμή πώλησής τους, συνεχίζουν να είναι η πιο φτηνή εναλλακτική στην πλειονότητα των κατηγοριών, έχοντας πλέον φτάσει σε ένα μερίδιο αγοράς στο 24,8%.

Το μερίδιο αυτό μάλιστα, αν το εξετάσουμε για την μεγάλη κατηγορία των προϊόντων οικιακής φροντίδας, είναι αρκετά πιο υψηλό, έχοντας φτάσει στο 35,2%, σχεδόν 2 ποσοστιαίες μονάδες υψηλότερα απ' ό τι ήταν στο κλείσιμο του 2022.

Την ίδια στιγμή λιανέμποροι και προμηθευτές εντείνουν ακόμη περισσότερο την προσπάθειά τους να είναι όσο το δυνατόν πιο ανταγωνιστικοί προσφέροντας στους αγοραστές όλο και περισσότερες προσφορές, με το ποσοστό προωθητικής έντασης στην αγορά να έχει φτάσει για το πρώτο εξάμηνο του έτους το εντυπωσιακό ποσοστό του 69,3% για τα επώνυμα FMCG προϊόντα.







## World News

# Ελ Νίνιο: Η νέα απειλή για τις τιμές των εμπορευμάτων

**Πρόκειται για το καιρικό φαινόμενο που θα μπορούσε να καταστρέψει τις καλλιέργειες της Λατινικής Αμερικής. Η Βραζιλία ήταν κάποτε ένας πολύ μικρός εξαγωγέας καλαμποκιού. Μέσα στις τελευταίες δύο δεκαετίες, ωστόσο, το μερίδιό της στις παγκόσμιες εξαγωγές αυξήθηκε ραγδαία και φέτος αναμένεται να ξεπεράσει το 30%.**

Παρόμοιες ιστορίες επιτυχίας συναντώνται σε ολόκληρη τη Λατινική Αμερική, της οποίας το μερίδιο στα παγκόσμια γεωργικά προϊόντα αυξάνεται συνεχώς. Η φετινή σοδειά ήταν ιδιαίτερα πλούσια και βοήθησε να αντισταθμιστεί η έλλειψη σε σιτηρά εξαιτίας του πολέμου στην Ουκρανία. Ωστόσο, η επόμενη σοδειά μπορεί να είναι πολύ λιγότερο πλούσια.

## Το καιρικό φαινόμενο «Ελ Νίνιο»

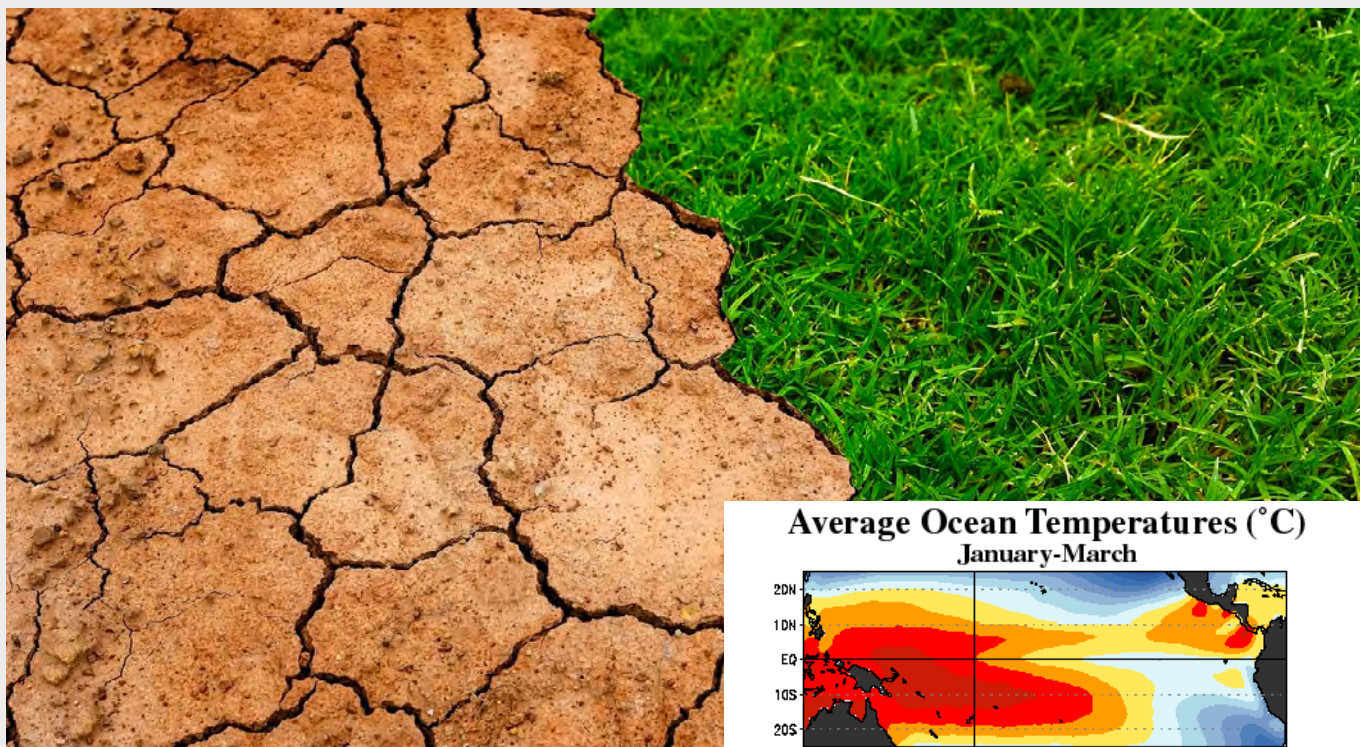
Τον Ιούνιο ο κόσμος εισήλθε στη φάση «Ελ Νίνιο» ένα από τα τρία στάδια ενός καιρικού φαινομένου που φέρνει υψηλότερες θερμοκρασίες στη θάλασσα του Ειρηνικού Ωκεανού και πυροδοτεί ακραία καιρικά φαινόμενα σε όλο τον κόσμο. Οι προηγούμενες εξάρσεις του Ελ Νίνιο προκάλεσαν καταστροφές στη γεωργία και σε άλλες

βιομηχανίες, ευάλωτες στις αλλαγές των καιρικών συνθηκών. Για τις ισχυρές βιομηχανίες εμπορευμάτων, όπως αυτές της Λατινικής Αμερικής, κάτι τέτοιο θα μπορούσε να σημαίνει πρόβλημα στον παγκόσμιο εφοδιασμό τροφίμων.

Οι αναλυτές της EIU, εκτιμούν ότι το Ελ Νίνιο θα επιφέρει τρεις μεγάλες αλλαγές που θα επηρεάσουν την παραγωγή της περιοχής. Ορισμένες περιοχές θα είναι ξηρότερες από τον μέσο όρο, άλλες υγρότερες και άλλες θα αντιμετωπίσουν υψηλές θερμοκρασίες. Λίγες άτυχες θα βιώσουν συνδυασμό και των τριών: Η Βολιβία μπορεί να αντιμετωπίσει ξηρασία και πλημμύρες σε ολόκληρη τη χώρα.

Η Καραϊβική, η Κεντρική Αμερική, η Κολομβία και το δυτικό Μεξικό θα είναι ιδιαίτερα ευάλωτες στην ξηρασία. Ο ξηρότερος καιρός προς το τέλος του τρέχοντος έτους θα παρεμποδίσει τη γεωργική παραγωγή και θα αυξήσει τον κίνδυνο δασικών πυρκαγιών. Τα βασικά δημητριακά, τα φασόλια και το ζωικό κεφάλαιο, που όλα εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις βροχοπτώσεις, θα πληγούν περισσότερο.

Εν τω μεταξύ, οι βροχερές συνθήκες μπορεί να φέρουν κάποια ανακούφιση σε περιοχές της Λατινικής Αμερικής που υποφέρουν από την ξηρασία. Η εύφορη περιοχή Πάμπας της Αργεντινής, για παράδειγμα, θα μπορούσε να



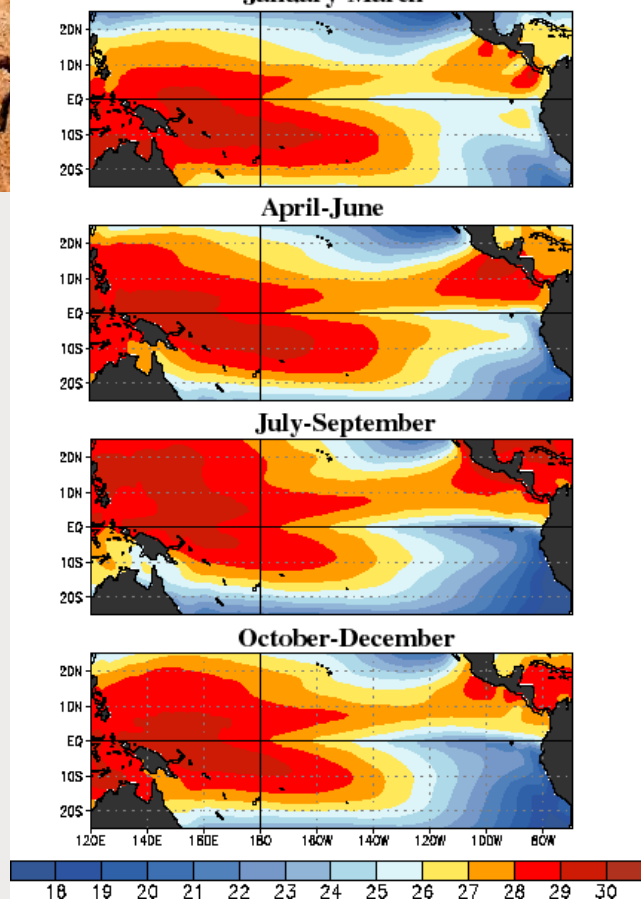
επωφεληθεί από τις άνω του μέσου όρου βροχοπτώσεις. Μια καταστροφική ξηρασία έχει πλήξει τη γεωργία της, η οποία, σύμφωνα με την Παγκόσμια Τράπεζα, αντιπροσωπεύει το 6% του ΑΕΠ της χώρας. Η σόγια, ο αραβόσιτος και το σιτάρι -τρεις καλλιέργειες που τα πήγαν ιδιαίτερα άσχημα στις άνυδρες συνθήκες - θα μπορούσαν να επωφεληθούν από τις βροχές του Ελ Νίνιο.

Ωστόσο, η υπερβολική ποσότητα ενός καλού πράγματος θα αυξήσει τον κίνδυνο πλημμυρών. Η ΕΙΥ προβλέπει ότι η οικονομία του Περού θα πληγεί μεταξύ Ιανουαρίου και Μαΐου του επόμενου έτους, όταν οι έντονες βροχοπτώσεις κατά μήκος της βόρειας ακτής θα μπορούσαν να προκαλέσουν ζημιές στις υποδομές και να μειώσουν την αγροτική και αλιευτική παραγωγή. Οι πλημμύρες έχουν ήδη καταστρέψει αρδευτικά κανάλια και θα μπορούσαν να φέρουν ακρίδες, αρουραίους και φυτικές νόσους στις αγροτικές περιοχές.

Τα προηγούμενα φαινόμενα Ελ Νίνιο είχαν σημαντικό αντίκτυπο στις τιμές: τον Μάρτιο του 2017 οι τιμές καταναλωτή στο Περού αυξήθηκαν κατά 1,3%, σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα - το μεγαλύτερο άλμα των τελευταίων 19 ετών.

Οι αλλαγές στη θερμοκρασία θα φέρουν περισσότερες προκλήσεις. Για την κεντροδυτική περιοχή της Βραζιλίας, τη γεωργική ατμομηχανή της χώρας, προβλέπονται καταστροφικές για τις καλλιέργειες καιρικές συνθήκες. Ο βορράς και ο βορειοανατολικός τομέας - σημαντικοί παραγωγοί βαμβακιού, αραβοσίτου και ζαχαροκάλαμου - θα βιώσουν πιθανότατα ξηρασία. Ωστόσο, η νοτιοανατολική Βραζιλία τείνει να επωφελείται από τις άφθονες βροχές τους ανοιξιάτικους και καλοκαιρινούς

### Average Ocean Temperatures (°C)



μήνες ενός έτους Ελ Νίνιο, οι οποίες μπορούν να ενισχύσουν τη γεωργική παραγωγή.

Προς το παρόν, οι παγκόσμιες τιμές για τις περισσότερες βασικές καλλιέργειες παραμένουν κάτω από τα προπολεμικά επίπεδα, παρά το άλμα στις τιμές των σιτηρών μετά τον βομβαρδισμό των λιμανιών της Ουκρανίας στη Μαύρη Θάλασσα από τη Ρωσία.

Η καλή σοδειά σε μεγάλο μέρος του κόσμου έχει διατηρήσει τις προμήθειες σε ροή και τις τιμές υπό έλεγχο. Ωστόσο, η επιστροφή του Ελ Νίνιο θα μπορούσε να φέρει ανατροπές.

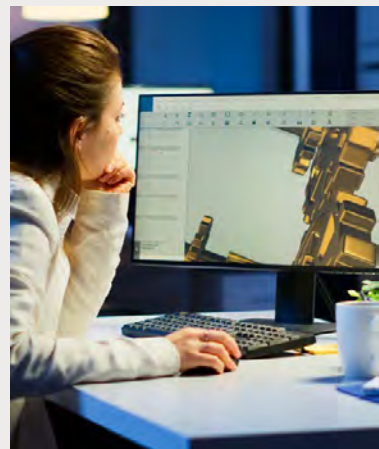




**Καλό Καλοκαίρι!**  
Happy Summer!

Ξανά μαζί τον Σεπτέμβρη

LET'S EXPORTGREECE  
εξάγουμε Ελλάδα  
THE NEWSLETTER



εγγραφή 

Πληροφορίες / Συνδρομές:

[sales@sayes.gr](mailto:sales@sayes.gr)

Δελτία Τύπου:

[media@sayes.gr](mailto:media@sayes.gr)

Τηλέφωνο επικοινωνίας:

+30 210 22 41 770

Εκδότης:   
**sayes**  
communications