



## Η πράσινη μετακίνηση σήμερα είναι ...blue



Η ηλεκτροκίνηση αλλάζει τον τρόπο που κινούμαστε και η **ΔΕΗ blue**, το πιο εκτεταμένο δίκτυο φόρτισης στην Ελλάδα, που κάνει την ηλεκτροκίνηση ακόμα πιο προσβάσιμη σε όλους, με **1600 σημεία φόρτισης** που συνεχώς **αυξάνονται δυναμικά**.

Σήμερα **130 ταχυφορτιστές** βρίσκονται ήδη σε κομβικά σημεία, για να κάνουν τη φόρτιση των ηλεκτρικών αυτοκινήτων **ακόμα πιο γρήγορη**.

Με ενέργεια που προέρχεται αποκλειστικά από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, η **ΔΕΗ blue** προσφέρει έναν ολόκληρο κόσμο υπηρεσιών για όλους!

Κατεβάστε την εφαρμογή **ΔΕΗ blue**



# blue

Το μέλλον  
φορτίζει

[deiblue.com](https://deiblue.com)





08.03.2024 Τεύχος #188



**Άγης Καραγεωργίου  
(Ζαλφα): Επενδύουμε  
στο μέλλον της  
ελληνικής γεωργίας**



**Respond On Demand:  
Εξειδικευμένες υπηρεσίες  
που εγγυώνται την επιτυχία  
στις τουριστικές επιχειρήσεις**

**ΔΑΑ: Σπάει τα ρεκόρ  
κίνησης με χρονιά ορόσημο**



**Air China: Αύξηση των  
απευθείας πτήσεων και  
των Κινέζων τουριστών**

## Exhibition News

# ΜΕΝΤΕΚΙΔΗΣ: Λανσάρει μία ολόφρεσκη πρόταση για το HORECA

**Η εταιρία και η εστίαση είναι συνδεδεμένες εδώ και χρόνια, αφού το πολυβραβευμένο φυσικό μεταλλικό νερό ΣΕΛΙ, από πηγή φυσικής ροής, βρίσκεται με τη συσκευασία του ενός λίτρου σε επιλεγμένα σημεία σε όλη τη χώρα, με εξέχουσα θέση σε καταστήματα εστίασης της Βορείου Ελλάδος.**

Με τη λεπτή, απαλή γεύση, τη σπάνια φυσικότητα και την καλαίσθητη φιάλη, έχει προ πολλού κερδίσει την εκτίμηση των επαγγελματιών του HORECA που το προτιμούν. Ένα συνολικά εκλεπτυσμένο και προσιτά premium νερό ιδιαίτερης αξίας, που στέκεται αρχοντικά ακόμα και στο πιο επίσημο τραπέζι, αναβαθμίζοντας την εμπειρία της επιτόπιας κατανάλωσης.

Την πρώτη εβδομάδα του Μαρτίου, η Σ. ΜΕΝΤΕΚΙΔΗΣ Α.Ε. και το φυσικό μεταλλικό νερό ΔΙΟΣ, που πηγάζει από το προστατευμένο φυσικό περιβάλλον του Ολύμπου, παρουσιάζουν το ΔΙΟΣ 1 λίτρο, το mainstream νερό με



την κλασσική, γεμάτη, «στρογγυλεμένη» γεύση και την ξεχωριστή, προσεγμένη εμφάνιση που σχεδιάστηκε ειδικά για το κανάλι HORECA και διατίθεται αποκλειστικά σε αυτό.

Ο αναβαθμισμένος σχεδιασμός της φιάλης ταιριάζει ιδανικά με τις περιστάσεις κατανάλωσης, τόσο στις καθημερινές εξόδους όσο και στις πιο ιδιαίτερες περιπτώσεις.

Ο πελάτης του HORECA θα απολαύσει ένα νερό που το εμπιστεύεται, γιατί το γνωρίζει ήδη από τα καταστήματα λιανικής σε όλη την Ελλάδα στις συσκευασίες 1,5λ & 0,5λ, και το επιλέγει γιατί είναι το επώνυμο προϊόν με προστιθέμενη αξία και την καλύτερη σχέση ποιότητας – τιμής.

Όποιο από τα δύο προϊόντα κι αν επιλέξει ο επαγγελματίας της εστίασης, το κομψό ΔΙΟΣ 1 λίτρο ή το φινετσάτο ΣΕΛΙ 1 λίτρο, θα επωφεληθεί επιπλέον από τη γνωστή, υψηλή εξυπηρέτηση της Σ. ΜΕΝΤΕΚΙΔΗΣ Α.Ε. που στέκεται αποτελεσματικά πάντα δίπλα στους συνεργάτες της.



**Σ. ΜΕΝΤΕΚΙΔΗΣ Α.Ε.**  
ΦΥΣΙΚΑ ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΝΕΡΑ





Good News

## Άγης Καραγεωργίου (Ζαλφα): Επενδύουμε στο μέλλον της ελληνικής γεωργίας

**Μία σημαντική στρατηγική επέκταση ανακοίνωσε η εταιρεία Ζαλφα – ΑΦΟΙ Κ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε., που δραστηριοποιείται στον κλάδο επεξεργασίας και τυποποίησης οσπρίων και ρυζιών στην Ελλάδα. Η επέκταση θα γίνει στην τοποθεσία Νέες Καρνές του Δήμου Κιλελέρ της Περιφερειακής Ενότητας Λάρισας.**

Όπως ανέφερε ο κ. Άγης Καραγεωργίου, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ζαλφα – ΑΦΟΙ Κ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε: «Στην Ζαλφα, βλέπουμε ευκαιρίες εκεί που κάποιοι ίσως βλέπουν εμπόδια. Η επέκτασή μας στη Θεσσαλία δεν αφορά απλώς την δημιουργία ενός hub. Αφορά μία επένδυση στο μέλλον της ελληνικής γεωργίας μέσα από την δημιουργία ενός δεύτερου πόλου επεξεργασίας οσπρίων, ακριβώς δίπλα

από το χωράφι. Είναι η απτή υπεράσπιση του οράματος ευημερίας που έχουμε για τις επόμενες γενιές» και συμπλήρωσε πως «ενισχύοντας την παρουσία μας στη Θεσσαλία, οχυρώνουμε την αλυσίδα εφοδιασμού μας, και κυρίως ενισχύουμε την οικονομική ανάπτυξη, δημιουργούμε θέσεις εργασίας, στηρίζουμε τις τοπικές κοινότητες και ενδυναμώνουμε τους Έλληνες παραγωγούς».

Το νεοαποκτηθέν ακίνητο 26.000 τετραγωνικών μέτρων θα χρησιμοποιηθεί ως πολυλειτουργικός κόμβος που θα περιλαμβάνει κέντρο συλλογής πρώτων υλών και πρώτης επεξεργασίας, εγκαταστάσεις αποθήκευσης και διανομής τελικών προϊόντων, και στο εγγύς μέλλον μια υπερσύγχρονη μονάδα βιομηχανικής παραγωγής και συσκευασίας. Επιτρέποντας στην Ζαλφα να προσφέρει ακόμη μεγαλύτερη αξία στους καταναλωτές σε όλη την Ελλάδα με προϊόντα της Ομάδας Ελλήνων Παραγωγών Ζαλφα κάνοντας πράξη το «Από το χωράφι στο πιάτο».

Άγης Καραγεωργίου - Αντιπρόεδρος ΔΣ και Διευθύνων Σύμβουλος της Ζαλφα





## Press Room

# Δυναμική συμμετοχή της Epsilon Hospitality στην ITB 2024

**Με στόχο την ενίσχυση της παρουσίας της στην παγκόσμια αγορά των πληροφοριακών συστημάτων για ξενοδοχεία & τουριστικές μονάδες, η Epsilon Hospitality συμμετέχει για δεύτερη συνεχή χρονιά ως εκθέτης στην ITB που θα διεξαχθεί από 5 έως 7 Μαρτίου στο Βερολίνο.**

Στην έκθεση συμμετέχουν οι κορυφαίες εταιρίες τουρισμού σε παγκόσμια κλίμακα με στόχο την παρουσίαση των top-end πρακτικών και τάσεων για την τουριστική βιομηχανία από όλο τον κόσμο.

Η Epsilon Hospitality αποτελεί σήμερα τον καταλύτη του ψηφιακού μετασχηματισμού των επιχειρήσεων φιλοξενίας και εστίασης στην Ελλάδα, παρέχοντας ένα πλήρες portfolio λύσεων που περιλαμβάνει PMS, Channel Manager, Booking Engine, Revenue Management, B2B, Digital Marketing, Payroll & HRM Systems. Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της Epsilon Hospitality έχουν ήδη επιλεγεί και από τουριστικές μονάδες σε πάνω από 60 χώρες.

Οι λύσεις αιχμής που θα παρουσιαστούν στην ITB 2024 περιλαμβάνουν:

- το καινοτόμο Channel Manager της HotelAvailabilities που επιτρέπει στους ξενοδόχους πλήρη διαλειτουργικότητα, έλεγχο των τιμών, της διαθεσιμότητας και των περιορισμών σε όλα τα συνδεδεμένα κανάλια πωλήσεων στο internet
- την best-in-class μηχανή online κρατήσεων και εργαλεία βελτιστοποίησης της BookOnlineNow για την ενίσχυση του conversion rate και τη μεγιστοποίηση των εσόδων των ξενοδοχείων από τις άμεσες κρατήσεις
- το ολοκληρωμένο σύστημα PYLON PMS Hybrid της Epsilon Hospitality για την διαχείριση μεγάλων ξενοδοχειακών μονάδων και επιχειρήσεων

Στόχος της παρουσίας της Epsilon Hospitality στην διεθνή έκθεση του Βερολίνου είναι να επιταχύνει την δυνατότητα δημιουργίας νέων εμπορικών & στρατηγικών συνεργασιών στην παγκόσμια τουριστική βιομηχανία και να προωθήσει τις πρωτοπόρες λύσεις του Ομίλου σε ακόμα περισσότερες αγορές διεθνώς.

Η Epsilon Hospitality και τα εξειδικευμένα στελέχη της θα βρίσκονται στο Hall 1.1 και Stand No. 101 (EOT) για να ξεναγήσουν τους επιχειρηματίες & τους επαγγελματίες των ξενοδοχειακών μονάδων στις ολοκληρωμένες λύσεις τεχνολογίας για την παγκόσμια τουριστική αγορά.



Let's Talk

# Respond On Demand: Εξειδικευμένες υπηρεσίες που εγγυώνται την επιτυχία στις τουριστικές επιχειρήσεις

Είναι γεγονός πως ο sustainable τουρισμός κερδίζει συνεχώς έδαφος, με τους καταναλωτές να προτιμούν πλέον εκείνες τις επιχειρήσεις που σέβονται το περιβάλλον και αναλαμβάνουν ανάλογες δράσεις.

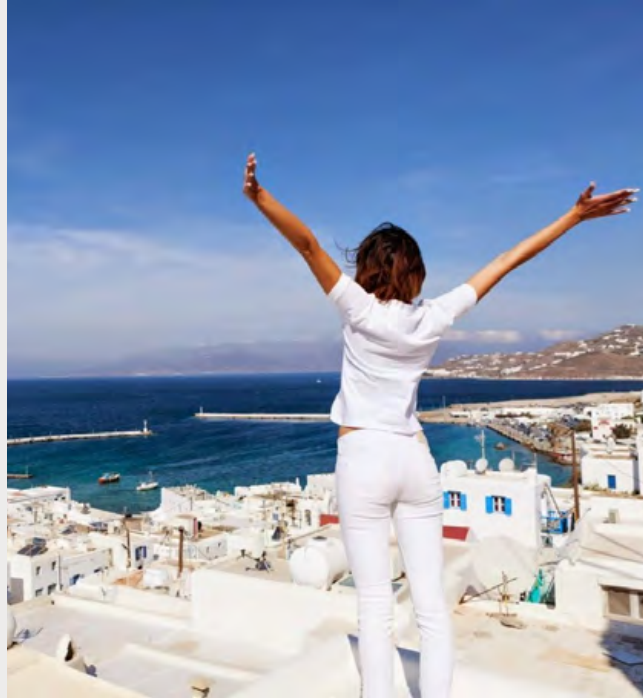
Σε αυτό το επίπεδο η εταιρεία Respond On Demand, προσφέρει πλήρες πλέγμα υπηρεσιών τουριστικού μάρκετινγκ, στις ελληνικές επιχειρήσεις τουρισμού δίνοντάς τους τη δυνατότητα να έρθουν σε επαφή με εκπροσώπους τουριστικών γραφείων, από το εξωτερικό, εκτός από την Ελλάδα. Η εταιρεία είναι εκπρόσωπος και των Green Destinations, ενός οργανισμού με έδρα την Ολλανδία που ασχολείται με πιστοποιήσεις σχετικά με τον βιώσιμο τουρισμό και η οποία πρόσφατα ξεκίνησε να συνεργάζεται και με την Booking.

Το ExportGreece, είχε την ευκαιρία να συνομιλήσει με την κα Μαρία Αθανασοπούλου, ιδρύτρια και επικεφαλής της Respond On Demand σχετικά με τις υπηρεσίες που



## Respond On Demand

[www.respondondemand.com](http://www.respondondemand.com)



προσφέρει στον κλάδο του τουρισμού η εταιρεία καθώς και για τα workshops που διοργανώνει όπως το B2B Travel & Mice Event Athens 2024, που έρχεται στην Αθήνα 1 και 2 Απριλίου.

**- Είστε η founder της Respond on Demand. Τι υπηρεσίες παρέχει η εταιρεία σας;**

Η εταιρεία Respond On Demand είναι μια εταιρεία τουριστικού μάρκετινγκ. Προσφέρουμε πολλές υπηρεσίες στους Έλληνες επιχειρηματίες του τουρισμού. Η κυριότερη όμως είναι ότι μέσα από sales workshops που διοργανώνουμε και στο εξωτερικό αλλά και στην Ελλάδα, τους παρέχουμε την ευκαιρία να συνομιλήσουν επαγγελματικά με εκπροσώπους τουριστικών γραφείων, κυρίως από το εξωτερικό, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν έχουμε και άψογες σχέσεις με όλα τα τουριστικά γραφεία της Ελλάδας.

Επίσης, η εταιρεία Respond On Demand παρέχει και πολλές άλλες υπηρεσίες. Αναλαμβάνουμε γενικά υπηρεσίες μάρκετινγκ, σόσιαλ μίντια, οργανώσεις επαγγελματικών event που έχουν σχέση με το να κάνει κάποιος γνωστή την επιχείρησή του ή τον προορισμό τους σε τουριστικά γραφεία σε Ελλάδα και εξωτερικό. Ασχολούμαστε ιδιαίτερα με τον γαστρονομικό τουρισμό. Προσωπικά υπηρετώ τη θητεία μου για τρίτη συνεχόμενη φορά στον Παγκόσμιο Οργανισμό Ταξιδιωτικού Τουρισμού που έχει έδρα το Πόρτλαντ της Αμερικής, ενώ η συντάκτης μου είναι πρέσβειρα στον ίδιο οργανισμό. Η εταιρεία μας επίσης, είναι εκπρόσωπος των Green Destinations, ενός οργανισμού με έδρα την Ολλανδία που ασχολείται με πιστοποιήσεις σχετικά με το βιώσιμο τουρισμό. Εμείς και με το sustainable tourism και με τον gastronomy tourism έχουμε ιδιαίτερη γνώση και εξειδίκευση και παρέχουμε σε αυτούς τους τομείς πολλές εξειδικευμένες υπηρεσίες.

Για παράδειγμα, διοργανώνουμε το γαστρονομικό φεστιβάλ του Λουτρακίου εδώ και κάποια χρόνια, το οποίο χρόνο με το χρόνο γίνεται ακόμα πιο γνωστό στην Ελλάδα και το εξωτερικό και θεωρείται από τις πιο επιτυχημένες διοργανώσεις αυτού του είδους, με



στόχο πάντα την προβολή του σε τουριστικά γραφεία και «ειδικό» Τύπο, ώστε να μπορέσουμε να αυξήσουμε την επισκεψιμότητα του προορισμού.

**- Συνεργάζεστε περισσότερο με Έλληνες ή με ξένους τουριστικούς πράκτορες;**

Η κύρια υπηρεσία μας είναι να φέρνουμε σε επαφή τους Έλληνες επιχειρηματίες του τουρισμού με τουριστικά γραφεία από το εξωτερικό, αλλά σε όσους το επιθυμούν μπορούμε και προσφέρουμε την αντίστοιχη υπηρεσία και με τα ελληνικά τουριστικά γραφεία.

**- Πείτε μας δυο λόγια για το τι προσφέρει η συνεργασία Booking & GreenDestinations στα τουριστικά καταλύματα. Ποια τα οφέλη;**

Η συνεργασία της Booking με τους Green Destinations είναι ένα καινούργιο πρόγραμμα. Η Booking έτσι κι αλλιώς μέσα στα κριτήρια της έχει βάλει το κριτήριο της βιωσιμότητας για τα καταλύματα. Πόσοι από αυτούς δηλαδή είναι sustainable και υπάρχει μια σχετική βαθμολογία, η οποία ορίζει την κατάταξη.

Όταν πιστοποιούνται μέσα από τους Green Destinations οι επιχειρήσεις τουρισμού παίρνουν το μέγιστο της βαθμολογίας, οπότε βγαίνουν πρώτοι στην αναζήτηση που κάνει ο πελάτης στη Booking.

**- Ποια η διαδικασία για να πιστοποιηθεί ένα τουριστικό κατάλυμα; Πόσο χρόνο χρειάζεται και ποιο το οικονομικό αντίτιμο;**

Η διαδικασία των πιστοποιήσεων κρατάει από 1 έως 3 μήνες ανάλογα με το πόσο, το κατάλυμα ή το τουριστικό γραφείο, έχουν ήδη ξεκινήσει να εφαρμόζουν κάποιες βιώσιμες πρακτικές ή όχι. Τους βοηθάμε, υπάρχουν κάποιοι online έλεγχοι και αυτό για να έχουμε χαμηλό κόστος, καθώς δεν μπορούν οι ελεγκτές από την

Ολλανδία να ταξιδεύουν για κάθε επιχείρηση που θέλει να πιστοποιηθεί. Έχουμε πιστοποιήσει μέχρι στιγμής στην Ελλάδα ξενοδοχεία, τουριστικά γραφεία, εστιατόρια και επιχειρήσεις που παράγουν τοπικά προϊόντα κλπ. Υπάρχει δηλαδή μια τεχνογνωσία σε σχέση με την πιστοποίηση.

Όσον αφορά τώρα την πιστοποίηση που προσφέρουν τα Green Destinations, το ακριβές αντίτιμο καθορίζεται από τον αριθμό των δωματίων. Όσον αφορά τα τουριστικά γραφεία η τιμή είναι ανάλογη με τον αριθμό των εργαζομένων που απασχολεί το καθένα. Αυτό που μπορώ να σας πω είναι ότι οι τιμές είναι ίσως οι χαμηλότερες στην ευρωπαϊκή αγορά.

**- Μία τέτοια πιστοποίηση (βιώσιμου καταλύματος) τι προσφέρει στην εκάστοτε επιχείρηση;**

Μια πιστοποίηση σε σχέση με το sustainability μιας επιχείρησης ή ακόμα και ενός προορισμού -γιατί πιστοποιούνται και προορισμοί από τους Green Destinations- πέρα από το ότι σου προσφέρει το αυτονόητο, ότι σε βοηθάει δηλαδή να αφήνεις θετικό αποτύπωμα στο περιβάλλον, στην τοπική σου κοινωνία κλπ. Παίζει μεγάλο ρόλο και θα παίξει ακόμα μεγαλύτερο στο μέλλον σχετικά με την προσέλκυση των πελατών, καθώς όλες οι μετρήσεις που έχουμε αυτή την εποχή σε παγκόσμιο επίπεδο μας δείχνουν ότι οι καταναλωτές γενικά όταν ξοδεύουν τα χρήματά τους προτιμούν να τα ξοδεύουν σε sustainable επιχειρήσεις.

Έτσι λοιπόν πράττουν και σε σχέση με τα ξενοδοχεία ή με τα τουριστικά γραφεία που συνεργάζονται με τα μέσα μεταφοράς που παίρνουν. Προτιμούν να πληρώσουν κάτι παραπάνω αλλά να συνεργαστούν με επιχειρήσεις που προσέχουν τη συμπεριφορά τους απέναντι στη γη μας, το περιβάλλον και τον τόπο μας.





**- Πείτε μας δύο λόγια και για το επερχόμενο B2B Travel & Mice Event Athens 2024 και πως μπορούν οι ενδιαφερόμενοι να παρευρεθούν.**

Το B2B Travel & Mice Event Athens 2024 θα γίνει στην Αθήνα στη 1 και 2 Απριλίου. Είναι μια διοργάνωση με μεγάλο παρελθόν, καθώς ξεκίνησε πριν από αρκετά χρόνια στη Θεσσαλονίκη, ενώ οι τελευταίες τις τελευταίες 3 χρονιές την έχουμε φέρει με μεγάλη επιτυχία στην Αθήνα.

Κατά τη διάρκεια του workshop που διαρκεί μιάμιση μέρα, έρχονται εκπρόσωποι από τουριστικά γραφεία από το εξωτερικό για να συναντήσουν επιλεγμένους Έλληνες επιχειρηματίες του τουρισμού και προορισμούς.

Όλα αυτά γίνονται σε μια κατάλληλα διαμορφωμένη αίθουσα για B2B συναντήσεις που σημαίνει ότι συνομιλεί ο αγοραστής δηλαδή με τον πωλητή και προσπαθούν να βρουν τρόπους για να έχουν μελλοντικές συνεργασίες.

Θεωρώ ότι είναι η μόνη τέτοιου είδους διοργάνωση στην Ελλάδα σε βάθος τόσων πολλών ετών. Η Αθήνα την έχει υποδεχθεί πάρα πολύ καλά, κάθε χρόνο έχουμε και ακόμα περισσότερο αποτελέσματα.

Εξ ου και η προσδοκία μας είναι το workshop αυτό να μεγαλώνει από χρόνο σε χρόνο και να φιλοξενούμε όσο περισσότερους τουριστικούς πράκτορες από το εξωτερικό μπορούμε.

Θα ήθελα να σημειώσω ότι όσοι τουριστικοί πράκτορες συμμετέχουν ως αγοραστές -δηλαδή συμμετέχουν από το εξωτερικό- καταβάλλοντας μόνοι τους τα αεροπορικά τους εισιτήρια και το λέω αυτό γιατί οι περισσότερες τουριστικές διοργανώσεις, εκθέσεις και τα λοιπά σε όλον τον κόσμο, πληρώνουν οι ίδιες τα αεροπορικά εισιτήρια των πιθανών αγοραστών.

Προσωπικά πιστεύω ότι θα πρέπει να πληρώνουν μόνοι τους τα αεροπορικά τους εισιτήρια για να έρθουν στην Ελλάδα ώστε να μας πείσουν πως έχουν πραγματικό ενδιαφέρον για το τουριστικό μας προϊόν και γιατί σε κάθε δουλειά, όταν θέλουμε να κερδοφορήσουμε, θα πρέπει να επενδύουμε αμφοτέρω.

Άρα λοιπόν το δικό τους το κομμάτι είναι να επενδύσουν σε αυτό το αεροπορικό εισιτήριο για να έρθουν σε μία αξιόπιστη διοργάνωση και να γνωρίσουν μελλοντικούς συνεργάτες που θα τους βοηθήσουν να έχουν αυξημένα κέρδη. Πατή τελικά αυτός είναι και ο σκοπός.

Κάθε χρόνο μετά το πέρας της διοργάνωσης, οργανώνουμε ένα fam trip, δηλαδή ένα ταξίδι εξοικείωσης για τους συμμετέχοντες τουριστικούς πράκτορες από το εξωτερικό και επισκεπτόμαστε κάποια περιοχή της Ελλάδας, ώστε να βλέπουν και από κοντά το προϊόν της χώρας μας και τις δυνατότητες που μπορεί να έχουν για μελλοντικά προγράμματα.

Φέτος το fam trip, το διοργανώνουμε μαζί με το DNA Travel, ένα τουριστικό γραφείο από την Αθήνα. Θα επισκεφθούμε την Λακωνία και θα μείνουμε στον Μυστρά στο Kyniska Palace hotel. Επίσης θα επισκεφθούμε την Μονεμβάσια και άλλα επιλεγμένα σημεία της Πελοποννήσου. Θα είναι ένα ωραίο fam trip με πολλές και χρήσιμες επαγγελματικές πληροφορίες για τους τουριστικούς πράκτορες που θα συμμετέχουν.

## B2B TRAVEL & MICE EVENT ATHENS

April 1 & 2 2024

Athens

  
Respond On Demand  
[www.respondondemand.com](http://www.respondondemand.com)

[www.b2btravevent.com](http://www.b2btravevent.com)





## World News

# Ουκρανία: Θέλει μακροπρόθεσμα πρόσβαση στις αγορές τροφίμων της ΕΕ

**Η Ευρωπαϊκή Ένωση πρέπει να επιτρέψει σε Ουκρανούς παραγωγούς τροφίμων να έχουν μακροπρόθεσμα πρόσβαση στις αγορές της ΕΕ, αντί να επεκτείνουν απλά τα μέτρα χρόνο με τον χρόνο, αφήνοντάς τους στο έλεος πολιτικών πιέσεων, δήλωσε σήμερα υψηλόβαθμος Ουκρανός αξιωματούχος.**

Η Ουκρανία θέλει να αρθούν μόνιμα οι δασμοί και οι ποσοστώσεις στις εισαγωγές αγροτικών προϊόντων στην ΕΕ με την επικαιροποίηση της εμπορικής της συμφωνίας με την ΕΕ, ή τουλάχιστον να παραταθεί η σημερινή αναστολή για τρία χρόνια, δήλωσε ο Μαρκιγιάν Ντιμιτρασέβιτς, υφυπουργός Αγροτικής πολιτικής και Τροφίμων. «Χρειαζόμαστε κάτι πιο βολικό για σχεδιασμό», δήλωσε στο Reuters σε συνέντευξή του κατά τη διάρκεια ταξιδιού στις Βρυξέλλες. «Πολλοί πόροι μπαίνουν σε αυτές τις συνομιλίες κάθε χρόνο. Μετά έχουμε νέα αιτήματα, νέες διαμαρτυρίες στην ΕΕ και τα κράτη-μέλη της».

Οι Ουκρανοί εξαγωγείς τροφίμων έχουν βρεθεί αντιμέτωποι με κύμα διαδηλώσεων, συμπεριλαμβανομένων αποκλεισμών σε συνοριακά περάσματα, από αγρότες της ΕΕ τους τελευταίους μήνες, με πολλούς να δηλώνουν οργισμένοι με αυτό που χαρακτηρίζουν αθέμιτο ανταγωνισμό από φθηνότερες ουκρανικές εισαγωγές.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή πρότεινε οι δασμοί εισαγωγής και ποσοστώσεις σε ουκρανικά γεωργικά προϊόντα – που αρχικά ανεστάλησαν το 2022 μετά τη ρωσική εισβολή, που έπληξε τις μεταφορές μέσω της Μαύρης Θάλασσης – να αρθούν για ακόμα ένα χρόνο έως τον Ιούνιο του 2025. Η πρόταση εισάγει «φρένο έκτακτης ανάγκης» για τα πουλερικά, τα αυγά και τη ζάχαρη, επιτρέποντας δασμούς στην περίπτωση που οι εισαγωγές ξεπεράσουν τα μέσα επίπεδα του 2022 και του 2023.

Η πλειονότητα των κυβερνήσεων της ΕΕ τάχθηκε υπέρ της πρότασης αλλά η κατάσταση μεταξύ των βουλευτών δεν είναι ξεκάθαρη. Κοινοβουλευτική επιτροπή αναμένεται να ψηφίσει επί της πρότασης την Πέμπτη, αλλά με μια σειρά πιθανών τροπολογιών. Αυτές περιλαμβάνουν την επέκταση του καταλόγου με τα προϊόντα στα οποία μπορεί να επιβληθεί «φρένο έκτακτης ανάγκης» καθώς και η προσθήκη του 2021 ως έτους αναφοράς, πριν από την εισβολή της Ρωσίας όταν οι ουκρανικές εξαγωγές προς την ΕΕ περιορίζονταν από δασμούς και ποσοστώσεις.

«Αυτό δεν θα λειτουργήσει για εμάς», δήλωσε ο Ντιμιτρασέβιτς. Ο ίδιος δήλωσε ότι η ουκρανική γεωργική παραγωγή δεν πλήττει τις αγορές της ΕΕ. Η ουκρανική ζάχαρη που εισάγεται στην ΕΕ αντιστοιχεί σε λιγότερο από το 3% της κατανάλωσης, δήλωσε ο Ουκρανός αξιωματούχος, και οι τιμές στα σούπερ μάρκετ συνεχίζουν να είναι πάνω από τα προπολεμικά επίπεδα.



Από δεξιά: κ. Πάννης Παράσχος, Διευθύνων Σύμβουλος (CEO), ΔΑΑ, ο κ. Γιώργος Καλλιμασιάς, Γενικός Διευθυντής Στρατηγικής (CSO), ΔΑΑ, η κ. Νάντια Σηρογιάννη, Διευθύντρια Οικονομικών Υπηρεσιών, ΔΑΑ, η κ. Ιωάννα Παπαδοπούλου, Διευθύντρια Επικοινωνίας & Marketing, ΔΑΑ, ο κ. Παναγιώτης Μιχαλαρόγιαννης, Γενικός Οικονομικός Διευθυντής (CFO), ΔΑΑ και ο κ. Γιώργος Ελευθερίου, Διευθυντής Επενδυτικών Σχέσεων, ΔΑΑ

## Tourism

# ΔΑΑ: Σπάει τα ρεκόρ κίνησης με χρονιά ορόσημο

**Η Διοίκηση της εταιρείας παρουσίασε αναλυτικά τις οικονομικές και επιχειρηματικές επιδόσεις του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών (ΔΑΑ) για το έτος 2023, επισημαίνοντας ότι η περυσινή χρονιά αποτέλεσε ορόσημο για τον ΔΑΑ, καθώς κατέγραψε ιστορικό ρεκόρ επιβατικής κίνησης σε συνδυασμό με ισχυρή ανάκαμψη σε όλους τους οικονομικούς δείκτες.**

Επίσης αυτή ήταν η πρώτη ανακοίνωση οικονομικών αποτελεσμάτων μετά την επιτυχημένη εισαγωγή της Εταιρείας στο Χρηματιστήριο Αθηνών πριν από περίπου ένα μήνα.

Αναφορικά με την επιβατική κίνηση και τις αεροπορικές δραστηριότητες, η Διοίκηση του ΔΑΑ επεσήμανε ότι:

Το 2023, η κίνηση του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών ανήλθε σε 28,17 εκατομμύρια επιβάτες, σημειώνοντας νέο ιστορικό ρεκόρ, ξεπερνώντας κατά 10,2% τα επίπεδα του 2019 και κατά 24% τα επίπεδα του 2022, ενώ τα επίπεδα ανάκαμψης των ευρωπαϊκών αεροδρομίων σε σχέση με το 2019 υστερούν ακόμη κατά 5 ποσοστιαίες μονάδες κατά μέσο όρο.

- Το 85% των επιβατών στη διάρκεια του 2023 ταξίδεψε για λόγους αναψυχής (leisure) και το 15% για επαγγελματικούς λόγους (business). Το ταξίδι για λόγους αναψυχής αποδείχτηκε μετά την πανδημία, το πλέον ανθεκτικό σκέλος της κίνησης σε σχέση με το επαγγελματικό ταξίδι.
- Αντίστοιχα, το 69% της επιβατικής κίνησης στον Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών το 2023 αφορούσε κίνηση από/προς διεθνείς προορισμούς και το 31% σε εγχώρια κίνηση.
- Ο Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών εξυπηρέτησε το 2023 το 38% περίπου της συνολικής επιβατικής κίνησης της Ελλάδας.
- Το 2023, το αεροδρόμιο της Αθήνας συνδέθηκε με απευθείας τακτικά δρομολόγια με 156 προορισμούς-πόλεις (σε 57 χώρες) που εξυπηρετήθηκαν από 66 αεροπορικές εταιρείες, ενώ προστέθηκαν 18 νέα δρομολόγια.
- Οι κινήσεις αεροσκαφών ανήλθαν σε 241.605, 13,2% πάνω από τα επίπεδα του 2022 και 7,1% πάνω από τα επίπεδα του 2019.
- Η επιβατική κίνηση επέτρεψε στον ΔΑΑ να επιτύχει ισχυρούς ρυθμούς ανάπτυξης, κυρίως στις αγορές της Ευρώπης και των ΗΠΑ, επιδόσεις για τις οποίες ο ΔΑΑ αναγνωρίστηκε στα βραβεία "ROUTES EUROPE 2023" ως το κορυφαίο αεροδρόμιο στην Ευρώπη στην κατηγορία αεροδρομίων με ετήσια κίνηση άνω των 20 εκατομμυρίων επιβατών.



## Οι λοιπές μη αεροπορικές δραστηριότητες

Στις 31 Δεκεμβρίου 2023, το αεροδρόμιο διέθετε συνολικά 155 καταστήματα, καλύπτοντας πάνω από 13.500 τ.μ. εντός των δύο αεροσταθμών.

Ως αποτέλεσμα της αύξησης στην επιβατική κίνηση και της αναβάθμισης της εμπορικής προσφοράς των αεροσταθμών μέσω της επιτυχημένης στρατηγικής «Best of Greece», με την οποία εισήχθησαν ελληνικά concepts/brands με σημαντική παρουσία στην Ελλάδα, καθώς και τη θετική πορεία των εσόδων στις υπηρεσίες στάθμευσης οχημάτων και αξιοποίησης ακίνητης περιουσίας, τα μη αεροπορικά έσοδα το 2023 ανήλθαν σε 134,8 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση κατά 23,2% σε σύγκριση με το 2022.

## Αύξηση για τα έσοδα

Σχετικά με τις οικονομικές επιδόσεις του 2023, τα στελέχη του ΔΑΑ τόνισαν ότι τα συνολικά έσοδα αυξήθηκαν κατά 126,8 εκατ. ευρώ ή 26,6% σε 603,7 εκατ. ευρώ το 2023, με τις ροές εσόδων Αεροπορικών και Μη Αεροπορικών Δραστηριοτήτων να παρουσιάζουν σημαντική βελτίωση, κυρίως λόγω της αύξησης της επιβατικής κίνησης κατά 24% σε σχέση με το 2022, καθώς και της δυναμικής ανάπτυξης εσόδων από εμπορικές δραστηριότητες.

Τα έσοδα από Αεροπορικές Δραστηριότητες ανήλθαν σε 448,9 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 22,2% σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο και με έσοδα ανά επιβάτη 15,9 ευρώ, ενώ οι τιμές των αεροπορικών χρεώσεων παρέμειναν σταθερές το 2023. Τα έσοδα και λοιπά εισοδήματα από Μη Αεροπορικές Δραστηριότητες ανήλθαν σε 134,8 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 23,2% σε σύγκριση με το 2022 ενώ τα έσοδα ανά επιβάτη 4,8 ευρώ, ήταν αυξημένα κατά 17,1% σε σύγκριση με το 2019, ποσοστό σημαντικά υψηλότερο της αντίστοιχης αύξησης της επιβατικής κίνησης.

Τα κέρδη προ φόρων το 2023 ανήλθαν σε 288,8 εκατ. ευρώ έναντι 213,2 εκατ. ευρώ το 2022. Τα Κέρδη μετά από Φόρους το 2023 ήταν 231,5 εκατ. ευρώ, υψηλότερα κατά 63,5 εκατ. ευρώ σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

## Μέρισμα ανά μετοχή

Το Δ.Σ. της Εταιρείας προτίθεται να προτείνει προς την επόμενη Γενική Συνέλευση των Μετόχων, τη διανομή εναπομείναντος μικτού μερίσματος 0,33 ευρώ ανά μετοχή για τη χρήση 2023.

Επίσης παρουσιάζοντας τις προοπτικές ανάπτυξης του ΔΑΑ, η διοίκηση της εταιρείας αναφέρθηκε στα υψηλά επίπεδα επιβατικής κίνησης καταγράφηκαν κατά τους πρώτους 2 μήνες του 2024 σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο 2023, ενώ τόνισε ότι βασική προτεραιότητα του ΔΑΑ αποτελεί η υλοποίηση του Χωροταξικού Σχεδίου 33MAP (33 εκατομμύρια επιβάτες ετησίως), με στόχο την αύξηση της δυναμικότητας των εγκαταστάσεων του. Μέχρι την υλοποίηση του 33MAP θα εφαρμόζονται επιχειρησιακά μέτρα και έργα μεγιστοποίησης της δυναμικότητας.

Σε εξέλιξη βρίσκεται η προετοιμασία για την χρηματοδότηση του έργου 33MAP και λοιπών μεσοπρόθεσμων κεφαλαιουχικών δαπανών συντήρησης και βελτιστοποίησης της δυναμικότητας, ενώ στο πλαίσιο της μεγιστοποίησης της εμπορικής ανάπτυξης διερευνάται η δυνατότητα εισαγωγής νέων concepts στις εμπορικές παραχωρήσεις και στο πεδίο ανάπτυξης ακίνητης περιουσίας.

Έμφαση δίνεται στην ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού και άλλων επιχειρησιακών πόρων για την εξυπηρέτηση των υψηλών επιπέδων κίνησης, για την διασφάλιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς και στη διατήρηση της υψηλής αποδοτικότητας και των υγιών περιθωρίων κερδοφορίας (προσαρμοσμένο EBITDA >60%).

Τέλος, ανακοινώθηκε η έναρξη κατασκευής ενός Φωτοβολταϊκού Πάρκου ισχύος 35.5MW, το οποίο θα περιλαμβάνει σύστημα αποθήκευσης ενέργειας 82MWh, για την επίτευξη του στόχου μηδενικού αποτυπώματος άνθρακα (Net Zero) για τις άμεσες και τις έμμεσες Εκπομπές Αερίων έως το 2025.



Από δεξιά: κ. Πάννης Παρόσης, Διευθύνων Σύμβουλος (CEO), ΔΑΑ, ο κ. Παναγιώτης Μικαλαρόγιαννης, Γενικός Οικονομικός Διευθυντής (CFO), ΔΑΑ και ο κ. Πύργος Καλλιμασιάς, Γενικός Διευθυντής Στρατηγικής (CSO), ΔΑΑ

## Tourism

# Μνημόνιο Συνεργασίας μεταξύ ΕΟΤ και Emirates για την προβολή της Ελλάδας

**Μνημόνιο Συνεργασίας υπέγραψε με την Emirates ο Γενικός Γραμματέας του ΕΟΤ, Δημήτρης Φραγκάκης, στο περιθώριο της ITB Berlin 2024, με στόχο την ενίσχυση του εισερχόμενου τουρισμού και την προβολή της Ελλάδας σε σημαντικές αγορές.**

Ο Γενικός Γραμματέας του Ελληνικού Οργανισμού Τουρισμού, Δημήτρης Φραγκάκης δήλωσε: «Με μεγάλη χαρά ανακοινώνουμε τη στρατηγική συνεργασία μεταξύ του Ελληνικού Οργανισμού Τουρισμού και της Emirates. Μία εταιρεία παγκόσμιας εμβέλειας αποτελεί τον ιδανικό σύμμαχο προκειμένου να επεκταθούμε σε σημαντικές αγορές και να φέρουμε κοντά το κοινό που εκτιμά τον πλούτο του Ελληνικού πολιτισμού, την ποικιλία των τοπίων, τη ζεστή φιλοξενία και τις υπηρεσίες υψηλού επιπέδου. Είμαστε βέβαιοι ότι με τις κοινές πρωτοβουλίες που θα πάρουμε με την Emirates, θα προσελκύσουμε νέα κοινά και αγορές για τη χώρα μας».

Η Emirates έχει δεσμευτεί να υποστηρίξει την τουριστική βιομηχανία της Ελλάδας, ενισχύοντας την ταξιδιωτική κίνηση από κορυφαίες εισερχόμενες αγορές, συμπεριλαμβανομένων των ΗΠΑ, των ΗΑΕ, της Αυστραλίας, της Ινδίας και της Κίνας προς την Ελλάδα μέσω της υλοποίησης κοινών ενεργειών και δραστηριοτήτων στον τομέα μάρκετινγκ. Η αεροπορική εταιρεία θα επιδιώξει την εύρεση τρόπων που θα συμβάλλουν στις προσπάθειες της χώρας για την ενίσχυση του προορισμού «Ελλάδα», σύμφωνα με το όραμα και τους στόχους που έχει θέσει ο ΕΟΤ για το 2024. Αυτή η συμφωνία αποδεικνύει έμπρακτα τους μακροπρόθεσμους επιχειρηματικούς στόχους της Emirates για την ελληνική αγορά, ενώ συνεχίζει να εξυπηρετεί την ήδη ισχυρή διεθνή ταξιδιωτική ζήτηση προς την χώρα.

Το Μνημόνιο υπέγραψαν ο Thierry Aucoc, Senior Vice President, Commercial Operations, Europe της Emirates και ο Δημήτρης Φραγκάκης, Γενικός Γραμματέας του



Το Μνημόνιο υπέγραψαν ο Thierry Aucoc, Senior Vice President, Commercial Operations, Europe της Emirates και ο Δημήτρης Φραγκάκης, Γενικός Γραμματέας του ΕΟΤ.

ΕΟΤ. Παρών ήταν επίσης ο Adnan Kazim, Αναπληρωτής Πρόεδρος της Emirates και Γενικός Εμπορικός Διευθυντής.

Ο Adnan Kazim, Αντιπρόεδρος και Εμπορικός Διευθυντής της Emirates δήλωσε: «Είμαστε χαρούμενοι που συνεταιριζόμαστε με τον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού και προσδοκούμε σε μία στενή συνεργασία προκειμένου να αυξήσουμε την επισκεψιμότητα στη χώρα. Αυτή η συμφωνία μαρτυρά τη δέσμευσή μας στην Ελληνική αγορά, όπου σταδιακά έχουμε αυξήσει τη συνδεσιμότητα και την παρουσία μας. Είμαστε βέβαιοι ότι η συλλογική μας προσπάθεια θα ενθαρρύνει τους ταξιδιώτες να επισκεφτούν τα όμορφα τοπία και τα αξιοθέατα της Ελλάδας».

## Συνεργασία Emirates AEGEAN

Πρόσφατα, η Emirates και η AEGEAN επέκτειναν τη συνεργασία τους για πτήσεις κοινού κωδικού, παρέχοντας στους επιβάτες της Emirates τη δυνατότητα να ταξιδεύουν απευθείας - μέσω Αθήνας - σε οκτώ δημοφιλείς εγχώριους προορισμούς που εξυπηρετεί η AEGEAN με ένα εισιτήριο και ενιαία πολιτική αποσκευών: την Κέρκυρα, τα Χανιά, το Ηράκλειο, τη Μύκονο, τη Θήρα, τη Ρόδο, τη Θεσσαλονίκη και την Αλεξανδρούπολη. Η ενισχυμένη συνδεσιμότητα προσφέρει περισσότερες επιλογές και ευελιξία στους επιβάτες της αεροπορικής, γεγονός που συμβάλλει περαιτέρω στην αύξηση της εισερχόμενης κίνησης από το παγκόσμιο δίκτυο της Emirates προς την Ελλάδα.

Αυτή τη στιγμή, η Emirates εξυπηρετεί την Ελλάδα με καθημερινές πτήσεις μεταξύ Ντουμπάι και Αθήνας, καθώς και μεταξύ Νιούαρκ και Αθήνας, οι οποίες εκτελούνται με αεροσκάφη τύπου Boeing 777-300ER. Η αεροπορική εταιρεία εξυπηρετεί την Ελλάδα από το 1996 και μέχρι στιγμής έχει μεταφέρει περισσότερους από 4,5 εκατομμύρια επιβάτες μεταξύ Αθήνας και Ντουμπάι και σε όλο το παγκόσμιο δίκτυο της αεροπορικής εταιρείας μέσω του Ντουμπάι.



## Tourism

# Air China: Αύξηση των απευθείας πτήσεων και των Κινέζων τουριστών

**Σε πέντε από τα μέχρι στιγμής τρία αυξάνει τα δρομολόγια Πεκίνο-Αθήνα, η Air China ξεκινώντας σε λιγότερο από ένα μήνα (αρχές Απριλίου). Η κίνηση αυτή αυτομάτως αυξάνει τις διαθέσιμες θέσεις -σε εβδομαδιαία βάση- κατά 128%.**

Επιπλέον, τα νέα δρομολόγια της Air China σε συνδυασμό και με τα απευθείας δρομολόγια μεταξύ Αθήνας και Σαγκάης που θα πραγματοποιεί τρεις φορές την εβδομάδα από τις 2 Απριλίου η Juneyao Airlines, ανεβάζουν τον αριθμό των εβδομαδιαίων πτήσεων μεταξύ Ελλάδας και Κίνας σε οκτώ, εξέλιξη που αναμένεται να συμβάλλει στην περαιτέρω άνοδο του αριθμού των κινέζων τουριστών προς τη χώρα μας.

## Chinese-ready to Ελ. Βενιζέλος

Στο πλαίσιο παρουσίασης των νέων απευθείας δρομολογίων της Air China η Ιωάννα Παπαδοπούλου, διευθύντρια Επικοινωνίας & Μάρκετινγκ του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών ανέφερε πως «το 2023 η κινεζική αγορά κατέγραψε ανάκαμψη στο 90% του 2019, άρα είμαστε σωστά τοποθετημένοι για το 2024» ενώ επισήμανε πως το «Ελευθέριος Βενιζέλος» είναι ένα αεροδρόμιο έτοιμο να υποδεχτεί Κινέζους ταξιδιώτες (Chinese-ready).

Σύμφωνα με τον γενικό διευθυντή της Air China, Fan Heyun, η συχνότητα των δρομολογίων μεταξύ Αθήνας και Πεκίνου μεγαλώνει κατά 67% το 2024, την ίδια ώρα που το αντίστοιχο ποσοστό μεταξύ Ευρώπης και Κίνας κυμαίνεται στο 2,8%.

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, το 2019 η επιβατική κίνηση μεταξύ Κίνας και Ελλάδας διαμορφώθηκε στις 300 χιλιάδες, με το 10% μόνο να ταξιδεύει απευθείας. Λαμβάνοντας υπόψιν τα τωρινά δεδομένα, το 2023 η Κίνα επανεμφανίστηκε στη λίστα των 20 κύριων τουριστικών αγορών του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών «Ελευθέριος Βενιζέλος» με 95 χιλιάδες ταξιδιώτες.

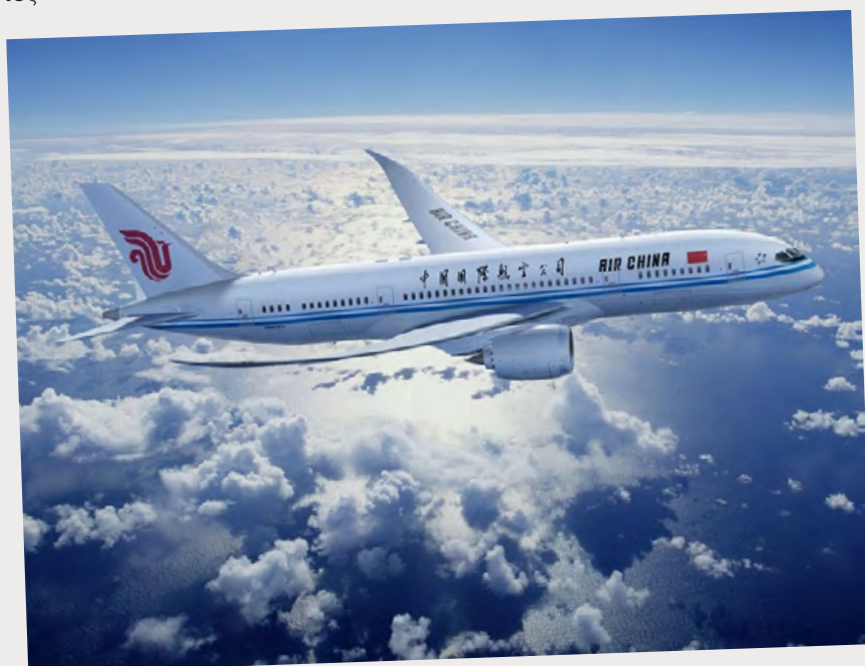
Σε ό,τι αφορά αμιγώς την κινεζική αγορά, το διάστημα από τις 10 έως τις 17 Φεβρουαρίου, όταν

εορτάστηκε το Κινέζικο Νέο Έτος, καταγράφηκαν 474 εκατ. ταξίδια εσωτερικού, αριθμός που αντιστοιχεί σε αύξηση 19%, με τους ταξιδιώτες να δαπανούν 82 δισ. ευρώ, ποσό που αντιπροσωπεύει μια άνοδο 7,7%.

Στην ίδια εκδήλωση παρευρέθηκε και ο Lai Bo Minister Counsellor, Embassy of the People's Republic of China in the Hellenic Republic, ο οποίος στάθηκε στο μνημόνιο συνεργασίας που υπέγραψαν τον Μάρτιο του 2022 η ελληνική κυβέρνηση και η κινεζική με στόχο την ενίσχυση του τουριστικού ρεύματος μεταξύ των δύο χωρών.

Με βάση τα δημογραφικά στοιχεία για την κινεζική αγορά, όπως αυτά προκύπτουν από τον Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών «Ελευθέριος Βενιζέλος», οι Κινέζοι ταξιδεύουν κατά κύριο λόγο για αναψυχή.

Πιο αναλυτικά, το 2023 το 72% των Κινέζων ταξίδεψε για αναψυχή, το 17% για επαγγελματικούς λόγους και το 10% για να επισκεφθεί φίλους και συγγενείς. Παραδοσιακά το 52% των Κινέζων προγραμματίζει το ταξίδι του με τη βοήθεια ενός τουριστικού πράκτορα και το 47% προχωρά σε κράτηση μέσω της ιστοσελίδας αεροπορικής εταιρείας. Ο μέσος όρος των ταξιδιών τους στην Ελλάδα είναι 12 ημέρες, εκ των οποίων τις 4 τις αφιερώνουν στην Αθήνα.



Let's Get Rewarded

# World Travel Awards 2024: Το Katikies Garden είναι το κορυφαίο All-Suite Hotel της Ελλάδας

**Ο Όμιλος Katikies (με ξενοδοχεία σε Μύκονο και Σαντορίνη) ανακοίνωσε πως κέρδισε ακόμα ένα σημαντικό βραβείο το οποίο έρχεται να προστεθεί στη μεγάλη του συλλογή από διεθνείς διακρίσεις. Συγκεκριμένα και για δεύτερη συνεχή χρονιά ένα από τα πιο πολύτιμα ξενοδοχεία τού στο νησί της Σαντορίνης κερδίζει ξανά παγκόσμια αναγνώριση.**

Πιο συγκεκριμένα, το μοναδικό Katikies Garden ψηφίστηκε ο μεγάλος νικητής των World Travel Awards στην κατηγορία Greece's Leading All-Suite Hotel, ένα πολύ σημαντικό βραβείο με το οποίο έχει τιμηθεί το πολυτελές ξενοδοχείο και το 2021 και το 2023.

«Με τεράστια χαρά παραλαμβάνουμε για ακόμη μία φορά την κορυφαία διάκριση του χώρου της φιλοξενίας από τον εξέχοντα θεσμό World Travel Awards, και ιδίως για

ένα ξενοδοχείο τόσο μοναδικό όσο το Katikies Garden. Προσωπικά νιώθω την ανάγκη να ευχαριστήσω θερμά τόσο τους επισκέπτες μας, που πάντα μας τιμούν με την προτίμησή τους, όσο και όλους τους εργαζομένους του Ομίλου Katikies, που εξακολουθούν ακούραστα να δημιουργούν μαγικές εμπειρίες για κάθε έναν επισκέπτη μας», δήλωσε ο κ. Βασίλειος Κουμπής, Γενικός Διευθυντής του Ομίλου Katikies.

Το Katikies Garden αποτελεί ένα από τα πιο εντυπωσιακά ξενοδοχεία του Ομίλου Katikies, φωλιασμένο μέσα σε ένα παλιό καθολικό μοναστήρι στα Φηρά της Σαντορίνης. Η μαγευτική του ατμόσφαιρα, μαζί με τις κορυφαίες ανέσεις, τις προσωποποιημένες υπηρεσίες, τις βραβευμένες γαστρονομικές και οινικές εμπειρίες, και τις υπερπολυτελείς εγκαταστάσεις του, ορίζουν εκ νέου την έννοια της πολυτελούς φιλοξενίας στις Κυκλάδες και στοχεύουν να ξεπερνούν πάντα ακόμη και τις υψηλότερες προσδοκίες του απαιτητικού κοινού αυτού του τόσο ιδιαίτερου ξενοδοχείου.

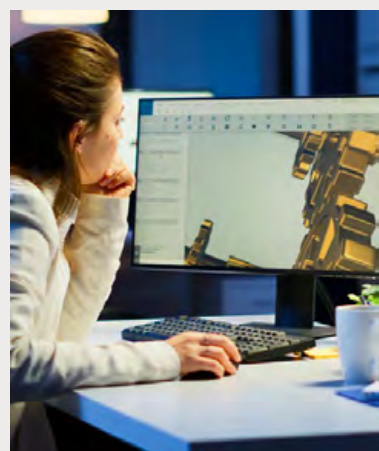




LET'S EXPORTGREECE

εξάγουμε Ελλάδα

THE NEWSLETTER



**Εκδότρια - Εμπορική Διεύθυνση:**  
Κλαίρη Στυλιάρá

**Διευθυντής Σύνταξης:**  
Ορέστης Ζερβονικολάκης

**Creative Director:** Χρυσάνθη Αποστολάκη

**Office Manager:** Φανή Μπαρού

**Sales Coordinator:** Μαρίνα Μεγαλογιάννη

**Τεχνική Υποστήριξη:**  
● BlackDot Web Services

**Επικοινωνήστε μαζί μας:**  
Σκουζέ 14, 18536 Πειραιάς, [sales@sayes.gr](mailto:sales@sayes.gr)

**Δελτία Τύπου:** [media@sayes.gr](mailto:media@sayes.gr)

**Τηλέφωνο επικοινωνίας:** 213 0990585

εγγραφή

