



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

deiblu.com



LET'S

εξάγουμε Ελλάδα
EXPORTGREECE

THE NEWSLETTER

14.06.2024 Τεύχος #213



Μέλι: Τι εξάγει και τι εισάγει η Ευρώπη - Η θέση της Ελλάδας



Κατακτούν και τους καταναλωτές του Ηνωμένου Βασιλείου τα ντολμαδάκια της Παλίρροια - Σουλιώτης



Ισχυρό παγκόσμιο δίκτυο με την στρατηγική σύμπραξη Forvis και Mazars



Μαρόκο: «Πρωταγωνιστής» στις εξαγωγές σπαραγγιών - Νέο ρεκόρ για το 2024



Enterprise Greece

JCK LAS VEGAS 2024: Συμμετοχή της Ελλάδας με 9 επιχειρήσεις στην 32η Διεθνή Έκθεση Κοσμήματος

Εννέα ελληνικές επιχειρήσεις από τον κλάδο του κοσμήματος συμμετείχαν στην εθνική αποστολή που οργανώθηκε από την Enterprise Greece για την 32η Διεθνή Έκθεση Κοσμήματος JCK LAS VEGAS 2024, η οποία πραγματοποιήθηκε από 31 Μαΐου έως 3 Ιουνίου στο εκθεσιακό κέντρο Venetian Expo, στο Λας Βέγκας.

Οι ελληνικές εταιρίες που μετείχαν στη μεγαλύτερη ετήσια, εμπορική διοργάνωση της Βόρειας Αμερικής για συλλογές κοσμημάτων, πολύτιμων λίθων, ρολογιών, τεχνολογίας και υπηρεσιών, ήταν οι εξής:

DIAMONDJOOLS, DINOS KARALIS, DIONYSIOS FINE JEWELS EE, EROS-PSYCHE, GEROCHRISTO JEWELRY, GIANNAKAKIS JEWELLERY, KOUZOUPIIS JEWELLERY SA, MARAMENOS & PATERAS, TALOUMIS IKE.

Μοναδικά προϊόντα

Οι Έλληνες εκθέτες παρουσίασαν τα υψηλής αισθητικής, άριστης ποιότητας υλικών και μοναδικού σχεδιασμού προϊόντα τους σε χιλιάδες επισκέπτες, ενώ παράλληλα είχαν την ευκαιρία να κάνουν σημαντικές επαφές και

συζητήσεις οι οποίες μπορούν δυνητικά να οδηγήσουν σε σημαντικές εμπορικές συμφωνίες και διασυνδέσεις.

Στη φετινή διοργάνωση συμμετείχαν περισσότεροι από 1.900 εκθέτες. Επιπλέον, η έκθεση φιλοξένησε 16.500 επισκέπτες, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τις τελευταίες τάσεις στον κόσμο του κοσμήματος.

Στο πλαίσιο της JCK, άνοιξε δύο ημέρες νωρίτερα τις πόρτες του και ο τομέας της Luxury, ο οποίος λειτούργησε από τις 29 Μαΐου έως τις 3 Ιουνίου 2024. Ο συγκεκριμένος τομέας εξυπηρετεί μια εξειδικευμένη αγορά κοσμημάτων υψηλής ποιότητας αποτελώντας τον κορυφαίο προορισμό για ελίτ εμπόρους λιανικής και σχεδιαστές.

JCK | LAS VEGAS



Special Report

Κατακτούν και τους καταναλωτές του Ηνωμένου Βασιλείου τα ντολμαδάκια της Παλίρροια - Σουλιώτης

Στα ράφια της Tesco της μεγαλύτερης αλυσίδας σουπερμάρκετ στο Ηνωμένο Βασίλειο, φιλοξενούνται τα ντολμαδάκια της εταιρείας Παλίρροια – Σουλιώτης.

Η Παλίρροια έχει έντονο εξαγωγικό αποτύπωμα με το 87% των εσόδων της να προέρχεται από τις διεθνείς δραστηριότητες, και τώρα ετοιμάζεται να σερβίρει τα παραδοσιακά πιάτα της και από τα ράφια της δεύτερης μεγαλύτερης αλυσίδας της γηραιάς Αλβιώνος, τη Sainsbury's.

Ο πρόεδρος και managing director της εταιρείας κ. Κωνσταντίνος Σουλιώτης μιλώντας σε δημοσιογράφους ανέφερε χαρακτηριστικά πως: «η συνεργασία με την Tesco αφορά σε μια διευρυμένη γκάμα κωδικών έτοιμων γευμάτων που περιλαμβάνει πέρα από τα ντολμαδάκια, μια σειρά από χαρακτηριστικές ελληνικές συνταγές όπως μουςακά, παστίτσιο, κοτόπουλο με πλιγούρι, σουτζουκάκια με κριθαράκι».

Όπως υπογράμμισε, τα πρώτα δείγματα της συνεργασίας με την βρετανική αλυσίδα είναι πολύ θετικά, βρίσκονται σε εξέλιξη και συζητήσεις με το δεύτερο μεγαλύτερο παίκτη των σουπερμάρκετ στη Βρετανία, την Sainsbury's,

καθώς τα έξι ελληνικά πιάτα της σειράς «The Real Greek» έχουν κατακτήσει τους Βρετανούς.

Να σημειωθεί ότι η εταιρεία κονσερβών και έτοιμων γευμάτων Παλίρροια – Σουλιώτης Α.Ε. που δραστηριοποιείται στην αγορά εδώ και έξι δεκαετίες έχει καταφέρει με στοχευμένες κινήσεις να μετεξελιχθεί σε ένα ισχυρό όμιλο με έντονο διεθνές αποτύπωμα διατηρώντας πολυετείς συνεργασίες με μεγάλους ομίλους λιανικής παγκοσμίως, όπως η Lidl, η Aldi, η Metro, η Ahold Delhaize, η coop, η Walmart κ.α.



Τα αδέρφια, Βασίλης και Κώστας Σουλιώτης



Πώς αναμένεται να κινηθούν τα έσοδα το 2024

Το 2023 η εταιρεία πέτυχε έσοδα 100 εκατ. ευρώ και η πρόβλεψη της είναι θετική για φέτος καθώς αναμένει άνοδο των πωλήσεων της κατά 16% στα 116 εκατ. ευρώ.

Στόχος και επιδίωξη της Παλίσροια, όπως χαρακτηριστικά είπε ο κ. Σουλιώτης, είναι η επίτευξη ρυθμού ανάπτυξης τουλάχιστον κατά 10% ετησίως, και το «στοίχημα» της διοίκησης είναι ο τζίρος να ξεπεράσει τα 150 εκατ. ευρώ το 2027.

Τα νέα επενδυτικά πλάνα της εταιρείας

Στα σχέδια της Παλίσροια – Σουλιώτης είναι η αφ' ενός η ενδυνάμωση του καρτοφυλακίου συνεργασιών τόσο στη λιανική όσο και στην HoReCa, αλλά και η ενδυνάμωση της παραγωγικής δραστηριότητας. Η εταιρεία για το λόγο αυτό υλοποιεί επενδυτικό πλάνο της τάξης των 18-19 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων περί τα 7 εκατ. ευρώ θα κατευθυνθούν στην επέκταση της μονάδας στα Πολιτικά Ευβοίας, ενώ άλλα 7 εκατ. ευρώ θα επενδυθούν για την υποστήριξη της νεοαποκτηθείσας μονάδας του Άργους όπου σχεδιάζεται η επέκταση της παραγωγής με νέες γραμμές και η μεγέθυνση των αποθηκευτικών χώρων.

Όπως είναι γνωστό στις αρχές του 2023 η Παλίσροια ολοκλήρωσε την εξαγορά της βιομηχανίας ζύμης Τσαμπάσης στο Άργος, με ένα τίμημα να διαμορφώνεται στα 18 εκατ. ευρώ.

Σημειώνεται ότι η Παλίσροια έχει παραγωγική παρουσία με 7 εργοστάσια, από τα Πολιτικά της Εύβοιας και το Άργος μέχρι την Κίνα (2 μονάδες), την Ιορδανία και τη Βουλγαρία (2 μονάδες).

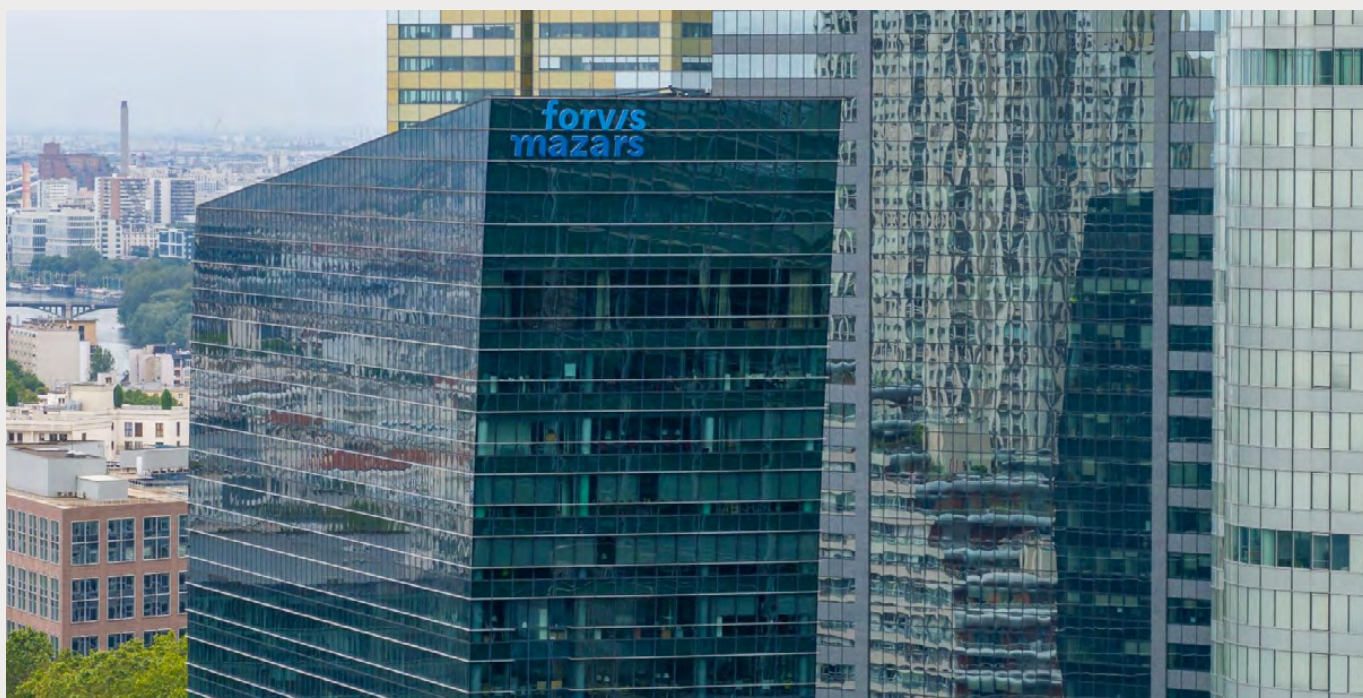
Πρωταγωνίστρια σε όλο τον κόσμο

Η Παλίσροια πρωταγωνιστεί στην παγκόσμια αγορά του ντολμά καθώς είναι μακράν ο μεγαλύτερος παίκτης, ενώ η τουρκική εταιρεία που κατατάσσεται δεύτερη έχει μόλις το 1/10 της δυναμικότητας της ελληνικής επιχείρησης.

Είναι χαρακτηριστικό ότι στα εργοστάσια της Παλίσροια τυλίγονται καθημερινά 2.000.000 ντολμάδες στο χέρι –όπως το 1957 που ξεκίνησε η δραστηριότητα της εταιρείας-, και αυτή η διαδικασία κάνει μοναδικά στον κόσμο τα ελληνικά ντολμαδάκια.

Η συνολική παραγωγική δυναμική του ομίλου «μεταφράζεται» σε περί τους 250 κωδικούς εκ των οποίων οι περίπου 130 αφορούν σε προϊόντα ζύμης, οι 40 στα ντολμαδάκια, οι 30 κατεψυγμένα και το υπόλοιπο 20% αφορά σε φαγητά ψυγείου και στους υπόλοιπους κωδικούς του καρτοφυλακίου, ήτοι όσπρια, λαδερά, λαχανικά κ.ά.

Τέλος σημειώνεται ότι ο όμιλος διοικείται σήμερα από τα αδέρφια Κώστα και Βασίλη Σουλιώτη, ενώ το 2019 η εταιρεία προχώρησε σε στρατηγική συνεργασία με την VNK Capital, η οποία απέκτησε συμμετοχή σε ποσοστό 36% επί του μετοχικού κεφαλαίου.



Market

Ισχυρό παγκόσμιο δίκτυο με την στρατηγική σύμπραξη Forvis και Mazars

Ποια είναι η Forvis Mazars; Η μεγαλύτερη νεοεισερχόμενη εταιρία στο Top 10 των επαγγελματικών υπηρεσιών.

Δύο κορυφαίες εταιρείες παροχής ελεγκτικών, συμβουλευτικών και φορολογικών υπηρεσιών, η Mazars, διεθνής οργανισμός που δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 100 χώρες και η FORVIS, κορυφαία λογιστική και συμβουλευτική εταιρεία στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, ανακοινώνουν την επίσημη έναρξη του νέου ενιαίου παγκόσμιου δικτύου τους με την επωνυμία Forvis Mazars, αναπροσδιορίζοντας τον κλάδο.

Η Forvis Mazars αποτελεί πλέον ένα από τα 10 μεγαλύτερα δίκτυα παροχής επαγγελματικών υπηρεσιών παγκοσμίως με παγκόσμιο δίκτυο 5 δισεκατομμυρίων δολαρίων.

Ως δίκτυο δύο εταιρειών, η Forvis Mazars ξεχωρίζει στην αγορά, προσφέροντας ευελιξία, τεχνογνωσία και παγκόσμια κάλυψη ώστε να υποστηρίζει τους διεθνείς πελάτες ανεξαρτήτως γεωγραφικής περιοχής στην οποία δραστηριοποιούνται.

Αυτή η στρατηγική κίνηση ενισχύει τις διαθέσιμες επιλογές στην αγορά, εξυπηρετώντας παράλληλα το δημόσιο συμφέρον.

Το δίκτυο αποτελείται από δύο κύρια μέλη: την Forvis Mazars, LLP στις ΗΠΑ και την Forvis Mazars Group, SC., μια ολοκληρωμένη διεθνής συνεργασία που εκτείνεται σε περισσότερες από 100 χώρες και γεωγραφικές περιοχές.

Και τα δύο μέλη μοιράζονται τις ίδιες αξίες και έχουν συμφωνήσει σε πρότυπα που επιτρέπουν την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα υψηλό επίπεδο λειτουργικής ενσωμάτωσης και εξαιρετική εμπειρία για όλους τους πελάτες.

Η Mazars έχει παρουσία στην Ελλάδα από το 2007 με διαρκή και ισχυρή ανάπτυξη σε ισχυρό πελατολόγιο και αριθμό απασχολούμενων. Δραστηριοποιείται στον τομέα των επαγγελματικών υπηρεσιών (ελεγκτικές, συμβουλευτικές, φορολογικές) και αξιοποιεί την συνεχή ανάπτυξη του κλάδου στη χώρα μας για την υποστήριξη επιχειρήσεων και Οργανισμών.

Ο Κωνσταντίνος Μακρής, Managing Partner της Forvis Mazars στην Ελλάδα δήλωσε: «Το νέο δίκτυο της Forvis Mazars αποτελεί ένα συναρπαστικό βήμα στην πορεία συνεχούς ανάπτυξης της εταιρείας μας τόσο σε τοπικό όσο και σε διεθνές επίπεδο και ενισχύει περαιτέρω τις δυνατότητές μας στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, κατατάσσοντάς μας εντός των 10 κορυφαίων οργανισμών παροχής ελεγκτικών, συμβουλευτικών

Audit | Tax | Advisory

Welcome to Forvis Mazars

**forvis
mazars**

και φορολογικών υπηρεσιών παγκοσμίως. Οι πελάτες μας στην Ελλάδα θα συνεχίσουν να λαμβάνουν την ίδια υψηλή ποιότητα υπηρεσιών από τα έμπειρα στελέχη μας που διακρίνονται για την τεχνογνωσία τους και που ο αριθμός τους στην Ελλάδα έχει αυξηθεί τα τελευταία χρόνια κατά 40%.

Το σημαντικότερο όμως είναι ότι μπορούμε να εξυπηρετούμε τους πελάτες μας ακόμα καλύτερα, υποστηρίζοντάς τους σε κάθε βήμα και σχέδιο ανάπτυξης τους ενώ παράλληλα διασφαλίζουμε μια σύγκριτη εμπειρία πελάτη που είναι ευέλικτη, προσωπική και προσαρμοσμένη στις πραγματικές τους ανάγκες».

Οι διοικητικές θέσεις του δικτύου

Η διοίκηση του νέου δικτύου της Forvis Mazars αποτελείται από το Διοικητικό Συμβούλιο που θα είναι υπεύθυνο για την απρόσκοπτη συνεργασία των επί μέρους εταιρειών και την αποτελεσματική εξυπηρέτηση όλων των πελατών ανά τον κόσμο.

Τα μέλη του Δ.Σ.:

- Hervé Hélias - θα είναι ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου. Ο κ. Hélias θα συνεχίσει να είναι Πρόεδρος του Εκτελεστικού Συμβουλίου του Ομίλου Forvis Mazars, SC (πρώην Mazars Group)
- Matt Snow - Πρόεδρος της Forvis Mazars, LLP (πρώην FORVIS, LLP) θα διατελέσει Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου
- Στην Αμερική, ο Tom Watson θα συνεχίσει να υπηρετεί ως Διευθύνων Σύμβουλος της Forvis Mazars, LLP (πρώην FORVIS, LLP) και θα συμμετέχει επίσης στο Διοικητικό Συμβούλιο.
- Οι Rob Pruitt, Fran Randall και Tim York από Forvis Mazars, LLP θα βρίσκονται επίσης στο Δ.Σ.

- Οι David Chaudat, Pascal Jauffret, Véronique Ryckaert και Phil Verity από Forvis Mazars Group θα αποτελούν μέλη του Δ.Σ.

Ο Hervé Hélias, Πρόεδρος του Δ.Σ. της Forvis Mazars σχολίασε: «Είναι μια σημαντική και συναρπαστική στιγμή για τους πελάτες μας, τον κλάδο μας αλλά και για όλους τους ανθρώπους μας.

Η Mazars και η Forvis συνεργάζονται για περισσότερα από 20 χρόνια και μοιράζονται κοινή δέσμευση στο να προσφέρουν μια εξαιρετική εμπειρία σε όλους τους πελάτες. Διαθέτουμε την απαραίτητη τεχνογνωσία και υψηλά πρότυπα εξυπηρέτησης πελατών ώστε να εγγυηθούμε αριστεία σε κάθε επίπεδο, κάτω από ένα μοναδικό διεθνές εμπορικό σήμα.

Όλα αυτά, με κάνουν να είμαι υπερήφανος που υπηρετώ ως ο πρώτος Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου. Δουλεύοντας από κοινού, είμαι βέβαιος ότι οι δύο εταιρείες μας θα συνεχίσουν να δίνουν τη δυνατότητα στους ανθρώπους μας να ανεβάζουν συνεχώς τον πήχη ως προς τα πρότυπα εξυπηρέτησης πελατών, ενώ παράλληλα θα αξιοποιούν τις ευκαιρίες του κλάδου για να υποστηρίξουν τις μελλοντικές ανάγκες που προκύπτουν στις παγκόσμιες και τοπικές αγορές».

Η Forvis Mazars βασίζεται στη δέσμευσή μας να ακούμε προσεκτικά τους πελάτες μας, να κατανοούμε τις ανάγκες τους, να είμαστε σε θέση να προβλέπουμε εγκαίρως τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν και να προσφέρουμε ένα απαράμιλλο επίπεδο υπηρεσιών σε ό,τι κάνουμε», δήλωσε ο Tom Watson.

«Το νέο δίκτυο θα ξεκλειδώσει νέες ευκαιρίες για τους πελάτες και τους ανθρώπους μας και οι δύο ομάδες μπορούν να αισθάνονται σίγουρες ότι όλες μας οι αποφάσεις θα έχουν ως γνώμονα την μακροπρόθεσμη επιτυχία του οργανισμού μας».



Export News

Μέλι: Τι εξάγει και τι εισάγει η Ευρώπη - Η θέση της Ελλάδας

Το 2023, οι χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης εισήγαγαν 163.700 τόνους φυσικού μελιού από χώρες εκτός ΕΕ, αξίας 359,3 εκατομμυρίων ευρώ, σύμφωνα με την στατιστική υπηρεσία της Ε.Ε.

Την ίδια στιγμή, εξήχθησαν μόλις 24.900 τόνοι εξήχθησαν αξίας 146 εκατομμυρίων ευρώ, όπως ανέφερε η Eurostat.

Σε σύγκριση με το 2013, οι εισαγωγές μελιού από χώρες εκτός Ε.Ε αυξήθηκαν κατά 20% (από 136 300 σε 163 700 τόνους) και οι εξαγωγές προς χώρες εκτός ΕΕ αυξήθηκαν κατά 14% (από 21 700 σε 24 900 τόνους).

Οι κύριες χώρες προέλευσης - Στην κορυφή Κίνα και Ουκρανία

Για το προηγούμενο έτος (2023), οι εισαγωγές μελιού από χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης προέρχονται κυρίως από την Κίνα (60.200 τόνοι, ή 37% των συνολικών εισαγωγών μελιού εκτός Ε.Ε), ακολουθούμενες από την Ουκρανία (45.800 τόνοι, δηλαδή 28%), την Αργεντινή (20.400 τόνοι, ήτοι 12%), το Μεξικό (10.700 τόνοι, 7%) και τέλος την Κούβα (4.700 τόνοι, 3%).

Που πάει το μέλι;

Όσον αφορά το Ηνωμένο Βασίλειο, έχει αναδειχθεί ως ο κύριος εξαγωγικός εταίρος το 2023, λαμβάνοντας το μεγαλύτερο μερίδιο των εξαγωγών μελιού της Ε.Ε (4.300 τόνοι, ή 17% του συνόλου των εξαγωγών μελιού εκτός ΕΕ). Από κοντά ακολουθούν η Σαουδική Αραβία (3.500 τόνοι, 14%), η Ελβετία (3.400 τόνοι, 13%), οι Ηνωμένες Πολιτείες (3.300 τόνοι, 13%) και η Ιαπωνία (2.500 τόνοι, 10%).

Το 2023, η Γερμανία ήταν ο μεγαλύτερος εισαγωγέας μελιού εντός της ΕΕ, εισάγοντας 41 000 τόνους μελιού από χώρες εκτός της ΕΕ, ή το 25% του συνόλου των εισαγωγών της ΕΕ. Το Βέλγιο ήταν ο δεύτερος μεγαλύτερος εισαγωγέας (31 400 τόνοι, 19%), μπροστά από την Πολωνία (23.000 τόνοι, 14%), την Ισπανία (15.700 τόνοι, 10%) και τη Γαλλία (7.700 τόνοι, 5%).

Οι μεγαλύτεροι εξαγωγείς της Ευρώπης - 5η η Ελλάδα

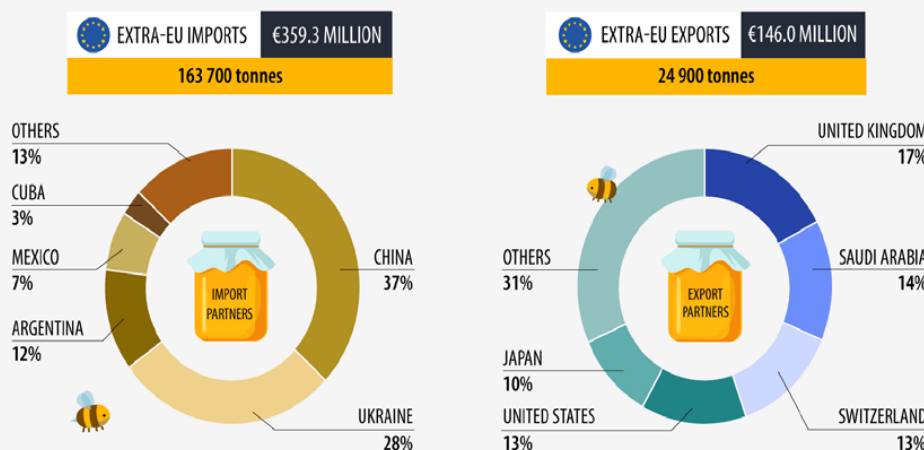
Η Ισπανία κατέλαβε την πρωτιά ως ο μεγαλύτερος εξαγωγέας, στέλνοντας 7100 τόνους μελιού σε χώρες εκτός ΕΕ, ή το 29% όλων των εξαγωγών μελιού εκτός ΕΕ.

Η Γερμανία ακολούθησε με 5.500 τόνους (22% του συνόλου των εξαγωγών), μπροστά από τη Ρουμανία (1.700 τόνοι, 7%), την Ουγγαρία (1600 τόνοι, 6%) και την Ελλάδα (1.500 τόνοι, 6%), ανέφερε η Eurostat.

Σύμφωνα με στοιχεία της Eurostat και του FAO στον κατάλογο των μεγαλύτερων παραγωγών μελιού παγκοσμίως πρωταγωνιστεί η Κίνα που βρίσκεται στην πρώτη θέση με μερίδιο 26%, με την ΕΕ να ακολουθεί στη δεύτερη με μερίδιο 16% και την Τουρκία στην τρίτη θέση με μερίδιο 6%. Οι χώρες της ΕΕ με τη μεγαλύτερη παραγωγή μελιού (Ρουμανία, Ισπανία, Ουγγαρία, Γερμανία, Ιταλία, Ελλάδα, Γαλλία και Πολωνία) βρίσκονται κυρίως στη νότια και ανατολική Ευρώπη, όπου οι κλιματολογικές συνθήκες είναι πιο ευνοϊκές για την μελισσοκομία.

International trade in honey, 2023

(tonnes, %)





World News

Μαρόκο: «Πρωταγωνιστής» στις εξαγωγές σπαραγγιών - Νέο ρεκόρ για το 2024

Το Μαρόκο είναι έτοιμο να ξεπεράσει το δικό του ρεκόρ στις εξαγωγές φρέσκων σπαραγγιών για τέταρτη συνεχή σεζόν. Είναι αξιοσημείωτο ότι η χώρα έχει ήδη εξάγει μεγαλύτερο όγκο σπαραγγιών κατά τους πρώτους μήνες της τρέχουσας περιόδου (έως τον Μάρτιο του 2024) από ό,τι σε αντίστοιχες περιόδους προηγούμενων ετών.

Μεταξύ Νοεμβρίου 2022 και Μαρτίου 2024, οι Μαροκινοί εξαγωγείς έχουν πραγματοποιήσει με επιτυχία την αποστολή 320 τόνων σπαραγγιών, ξεπερνώντας τον αριθμό των 260 τόνων της προηγούμενης σεζόν για το ίδιο χρονικό διάστημα. Με τρεις μήνες να απομένουν για την τρέχουσα εξαγωγική περίοδο, το Μαρόκο είναι σε θέση να επιτύχει ένα νέο ρεκόρ στις αποστολές σπαραγγιών, σύμφωνα με την EastFruit.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το Μαρόκο ενισχύει σταθερά τις εξαγωγές φρέσκων σπαραγγιών τα τελευταία χρόνια, παρά το γεγονός ότι οι συνολικές ποσότητες παραμένουν μέτριες. Επιπλέον, η περίοδος εφοδιασμού για τα μαροκινά σπαράγγια επεκτείνεται σταδιακά. Ενώ τα μέγιστα επίπεδα παραδοσιακά επιτυγχάνονταν μεταξύ Ιανουαρίου και Μαρτίου, τα τελευταία δύο χρόνια

παρατηρήθηκαν σταθερά υψηλά ποσοστά πωλήσεων μέχρι το τέλος Μαΐου.

Το Μαρόκο στοχεύει κατά κύριο λόγο στην αγορά της ΕΕ για τις εξαγωγές σπαραγγιών, αξιοποιώντας την πρώιμη έναρξη της εποχής του για να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η Ισπανία ξεχωρίζει ως ο κύριος εισαγωγέας μαροκινών σπαραγγιών, αξιοποιώντας τα για εγχώρια χρήση και επανεξάγοντας τα σε άλλα έθνη.

Αυτή τη σεζόν, ωστόσο, το εξαγωγικό τοπίο για τα μαροκινά σπαράγγια έχει αλλάξει, με το Βέλγιο να αναδεικνύεται ως ο κύριος αποδέκτης πάνω από τις μισές αποστολές. Η Ισπανία αντιπροσωπεύει άλλο ένα τρίτο των εξαγωγών, ενώ μικρότερες ποσότητες έχουν διανεμηθεί στη Γαλλία, την Ολλανδία και το Ηνωμένο Βασίλειο.

Το Μαρόκο διερευνά επίσης εναλλακτικές αγορές στη Μέση Ανατολή για τα σπαράγγια του. Αν και οι εξαγωγές προς την περιοχή αυτή παραμένουν σχετικά μέτριες, έχει σημειωθεί κάποια πρόοδος.

Για παράδειγμα, περίπου 100 kg σπαραγγιών στάλθηκαν στο Μπαχρέιν την περίοδο 2021/22 και παρόμοια ποσότητα στο Κατάρ την περίοδο 2022/23. Την τρέχουσα περίοδο το Μαρόκο εξήγαγε 1,7 τόνους σπαραγγιών στην Ιορδανία.



World News

Κίνα: Άνοδος 7,6% για τις εξαγωγές τον Μάιο

Οι εξαγωγές της Κίνας τον Μάιο αυξήθηκαν πιο γρήγορα από τις προβλέψεις, ενώ οι εισαγωγές ήταν χαμηλότερες από τις αναμενόμενες, σύμφωνα με τα τελωνειακά στοιχεία που δημοσιεύθηκαν την Παρασκευή (7/6). Συγκεκριμένα, οι εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 7,6% σε σχέση με πέρυσι σε όρους δολαρίου ΗΠΑ, ξεπερνώντας τις προσδοκίες για αύξηση 6%, όπως προέκυψε από δημοσκόπηση του Reuters. Αντίθετα, οι εισαγωγές αυξήθηκαν μόνο κατά 1,8%, επίδοση χαμηλότερη από τις προβλέψεις των αναλυτών.

Τον Απρίλιο, οι εξαγωγές της Κίνας είχαν αυξηθεί κατά 1,5% σε ετήσια βάση, ενώ οι εισαγωγές είχαν αυξηθεί κατά 8,4%. Για τους πρώτους πέντε μήνες του έτους, οι εξαγωγές σε δολάρια ΗΠΑ αυξήθηκαν κατά 2,7% σε σχέση με πέρυσι, ενώ οι εισαγωγές αυξήθηκαν κατά 2,9%.

Οι εμπορικές συναλλαγές της Κίνας με τις ΗΠΑ και την ΕΕ μειώθηκαν κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, σύμφωνα με υπολογισμούς του CNBC από επίσημα στοιχεία. Ωστόσο, το εμπόριο με την Ένωση Κρατών

Νοτιοανατολικής Ασίας (ASEAN) ενισχύθηκε, με τις εξαγωγές της Κίνας προς την περιοχή να αυξάνονται κατά 4,1% σε ετήσια βάση την περίοδο Ιανουαρίου – Μαΐου. Οι εξαγωγές της Κίνας προς τη Ρωσία μειώθηκαν, ενώ οι εισαγωγές από τη Ρωσία αυξήθηκαν κατά 7,5%.

Οι εξαγωγές πλοίων της Κίνας σχεδόν διπλασιάστηκαν την περίοδο Ιανουαρίου-Μαΐου σε σχέση με την ίδια περίοδο πέρυσι, ενώ οι εξαγωγές αυτοκινήτων και ολοκληρωμένων κυκλωμάτων αυξήθηκαν κατά 20% η καθεμία. Αντίθετα, οι εξαγωγές σπάνιων γαιών, λιπασμάτων και κινητών τηλεφώνων μειώθηκαν.

Οι εισαγωγές αργού πετρελαίου, ένδειξη της εγχώριας ζήτησης, παρέμειναν σχεδόν αμετάβλητες κατά τους πρώτους πέντε μήνες του έτους σε σχέση με την ίδια περίοδο του 2023, με τη χώρα να παραμένει ο μεγαλύτερος εισαγωγέας αργού πετρελαίου στον κόσμο και να απορροφά μεγάλες ποσότητες από τη γειτονική Ρωσία.

Οι εξαγωγές της Κίνας παραμένουν ισχυρές παρά τις εμπορικές εντάσεις με τις ΗΠΑ, συμβάλλοντας στη στήριξη της συνολικής οικονομικής ανάπτυξης. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο δείκτης διευθυντών προμηθειών μεταποίησης της Caixin έδειξε πως οι νέες παραγγελίες εξαγωγών αυξήθηκαν τον Μάιο για πέμπτο συνεχή μήνα, αν και με βραδύτερο ρυθμό.



Flight Mode

SKY express: Διασύνδεση της Ελλάδας με περισσότερες από 160 χώρες σε όλο τον κόσμο

Η SKY express συνεχίζει την ανοδική της πορεία, διευρύνοντας το χαρτοφυλάκιό της με στρατηγικές interline συνεργασίες με τους κορυφαίους αερομεταφορείς παγκοσμίως. Αυτές οι συνεργασίες δημιουργούν νέες ευκαιρίες διασύνδεσης για τη χώρα και ενισχύουν περαιτέρω το εθνικό τουριστικό προϊόν.

Ακολουθώντας τα διεθνή πρότυπα και πρακτικές, η SKY express έχει ήδη συνάψει συμφωνίες με 18 αεροπορικές εταιρείες σε όλο τον κόσμο, μεταξύ των οποίων είναι οι: Air France, American Airlines, Air Transat, Air Serbia, British Airways, Condor Airlines, Cyprus Airways, Delta Airlines, Easyjet, El AL Israel Airlines, Emirates, Etihad, KLM, Middle East Airlines, Qatar Airways, Royal Jordanian, Transavia και Turkish Airlines.

Μέσα από τις στρατηγικές της συμμαχίες, η SKY express προσφέρει τη δυνατότητα απρόσκοπτης διασύνδεσης με περισσότερες από 160 χώρες σε όλο τον κόσμο.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, το 2023 ο αριθμός των μηνιαίων πτήσεων των interline partners της εταιρείας

ξεπέρασε τις 500.000 και η SKY express μετέφερε – σε εβδομαδιαία βάση- περισσότερους από 1.000 επιβάτες από όλο τον κόσμο μέσω του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών.

Με τον ανανεωμένο και σύγχρονο στόλο των 27 αεροσκαφών, τον νεότερο στην Ελλάδα - μέσος όρος ηλικίας 1,6 έτη για τα αεροσκάφη τύπου ATR 72-600 και 3,1 έτη για τα Airbus neo- και έναν από τους πιο περιβαλλοντικά φιλικούς στην Ευρώπη, η SKY express εγγυάται στους επιβάτες της μια ξεχωριστή ταξιδιωτική εμπειρία.

«Είμαστε πολύ χαρούμενοι για όλες τις στρατηγικές μας συνεργασίες, τις οποίες τιμούμε και εξελίσσουμε καθημερινά. Πρόκειται για «ψηφό εμπιστοσύνης» 18 μεγάλων παγκόσμιων αερομεταφορέων στη SKY express και αποδεικνύουν τη σταθερή ανοδική της πορεία στη διεθνή αγορά αερομεταφορών και την αξιοπιστία της.

Πα όλους εμάς στη SKY express, στόχος είναι η ενίσχυση της συνδεσιμότητας και της ζήτησης. Καθημερινά εργαζόμαστε για να είναι η Ελλάδα μας περιζήτητος ταξιδιωτικός προορισμός όλο το χρόνο για επιβάτες απ' όλο τον κόσμο», δήλωσε ο Γεράσιμος Σκαλτσάς, Chief Commercial Officer της SKY express.

Flight Mode

Στην Pharma.Aero εντάσσεται το αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος»

Η Pharma.Aero, η παγκόσμια συνεργατική πλατφόρμα για την αριστεία στη διαχείριση και μεταφορά φαρμακευτικών και άλλων προϊόντων υγείας, ανακοινώνει την ένταξη του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών (ΔΑΑ) ως νέου μέλους της. Ο ΔΑΑ είναι το μεγαλύτερο διεθνές αεροδρόμιο στην Ελλάδα και το πιο πολυσύχναστο στην περιοχή των Βαλκανίων.

Ο Trevor Caswell, Πρόεδρος της Pharma.Aero, καλωσορίζει θερμά τον Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών, δηλώνοντας: «Με την ένταξη του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών στο συνεργατικό μας δίκτυο, η Pharma.Aero όχι μόνο αναγνωρίζει τη σημασία του αεροδρομίου στην περιοχή, αλλά και ενισχύει την παρουσία της στην περιοχή της Μεσογείου. Είμαστε ενθουσιασμένοι που έχουμε τη δυνατότητα να συνεργαστούμε και να αξιοποιήσουμε την τεχνογνωσία μας για να προωθήσουμε καινοτόμα έργα που θα προσφέρουν ουσιαστική αξία για τον κλάδο μας και θα βελτιώσουν την πρόσβαση στην υγειονομική περίθαλψη για τους ανθρώπους παγκοσμίως.»

Ο Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών αναγνωρίστηκε ως πιστοποιημένο IATA CEIV Pharma αεροδρόμιο το 2023. Από το 2016, ο ΔΑΑ είναι το πρώτο αεροδρόμιο στην Ελλάδα με ουδέτερο αποτύπωμα άνθρακα και, από το 2019, μέσω της πρωτοβουλίας «Route 2025», ανακοίνωσε την επίσημη δέσμευσή του για επίτευξη μηδενικών εκπομπών άνθρακα μέχρι το 2025, 25 χρόνια νωρίτερα από τον στόχο του 2050 που έχει θέσει το ACI Europe. Επίσης, είναι το πρώτο ευρωπαϊκό αεροδρόμιο που τυποποίησε πολυτροπικές (multi-modal) εμπορευματικές ροές, συνδυάζοντας θαλάσσια, οδική και αεροπορική μεταφορά. Το τμήμα Εμπορευματικής Ανάπτυξης στον Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών επιβλέπει όλες τις δραστηριότητες διαχείρισης φορτίου και ταχυδρομείου, λειτουργώντας ως

συντονιστής και διευκολυντής της εμπορευματικής κοινότητας του αεροδρομίου και ηγείται νέων εξελίξεων.

Η Λίνα Πάλλη, Προϊστάμενος Λογαριασμών Πελατών στο Τμήμα Ανάπτυξης Επίγειας Εξυπηρέτησης & Εμπορευματικών Υπηρεσιών ΔΑΑ, και Συντονίστρια IATA CEIV Pharma για το αεροδρόμιο της Αθήνας, δήλωσε: «Στον ΔΑΑ πιστεύουμε ακράδαντα στη συνεργασία και τις κοινές δράσεις. Με την ένταξή μας στη Pharma.Aero, όχι μόνο θα ενταχθούμε σε ένα διεθνές δίκτυο ειδικών και θα αποκτήσουμε πολύτιμη γνώση που μπορούμε να μεταφέρουμε στους τοπικούς μας εταίρους, αλλά θα υποστηρίξουμε επίσης την σημαντική αποστολή της Pharma.Aero να προωθεί μια απρόσκοπτη αλυσίδα εφοδιασμού φαρμακευτικών προϊόντων.»

Η Pharma.Aero λειτουργεί ως συνεργατική πλατφόρμα που φέρνει μαζί φαρμακευτικές και εταιρείες ανάπτυξης και παραγωγής άλλων προϊόντων υγείας καθώς και εμπορευματικές κοινότητες πιστοποιημένες για τη διαχείριση και διακίνηση φαρμάκων συμπεριλαμβανομένων αεροδρομίων, αεροπορικών εταιρειών και άλλων παρόχων υπηρεσιών logistics, για να προωθήσουν θετικές αλλαγές αντιμετωπίζοντας τρέχουσες προκλήσεις και μελλοντικές τάσεις στη μεταφορά υγειονομικών προϊόντων.



FYI

Τι δείχνουν τα ευρήματα της ετήσιας Έρευνας της KPMG για AI και Customer Experience

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της ετήσιας έρευνας της KPMG “Global Customer Experience Excellence”, η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) παρέχει νέες και σημαντικές δυνατότητες στις επιχειρήσεις για να προσφέρουν εξατομικευμένες εμπειρίες στους πελάτες τους. Μέσω της τεχνητής νοημοσύνης, οι εταιρείες μπορούν να «μεταμορφώσουν» την εμπειρία του πελάτη, αλλάζοντας τους κανόνες του παιχνιδιού. Επιπλέον, μπορούν να μειώσουν τα κόστη εξυπηρέτησης, να βελτιστοποιήσουν τις διαδικασίες και να αυξήσουν την ικανοποίηση των πελατών.

Για 14 χρόνια, οι σύμβουλοι της KPMG διερευνούν την εμπειρία των καταναλωτών με διάφορες εταιρείες. Φέτος, η έκθεση “Global Customer Experience Excellence (CEE) 2023-24” της KPMG εξετάζει τον ρόλο της τεχνητής νοημοσύνης στη διαμόρφωση της εμπειρίας πελάτη. Διερευνά πώς οι εταιρείες μπορούν να αξιοποιήσουν την τεχνητή νοημοσύνη για να “ενορχηστρώσουν” το ταξίδι του πελάτη σε όλες τις δραστηριότητες της επιχείρησης, προσφέροντας μοναδικές εμπειρίες που κερδίζουν τον πελάτη κάθε φορά.

Οι σημερινές τεχνολογίες ωστόσο κρατούν ακόμα πίσω τις εταιρείες. Η έκθεση “CEE 2023-24” καταγράφει μια παγκόσμια πτώση στην αντίληψη των πελατών σχετικά με την εμπειρία τους. Μόνο σε δύο χώρες από τις 21 που περιλαμβάνονται στη φετινή μελέτη, σημειώθηκε αύξηση στην ικανοποίηση πελάτη. Σε όλες τις υπόλοιπες καταγράφηκε πτώση, ενώ σε ορισμένες χώρες η πτώση ήταν αξιοσημείωτη. Οι πελάτες αποδίδουν την πτώση στη συνολική αποτυχία των εταιρειών να ανταποκριθούν στις προσδοκίες τους. Ως ένας από τους παράγοντες προσδιορίστηκε και η τεχνολογία.

Η έκθεση “KPMG Global CEE 2023-24” εξετάζει τις αναδυόμενες βέλτιστες πρακτικές στην υλοποίηση της τεχνητής νοημοσύνης



Τάσος Πάντος

Η νέα έκθεση της KPMG διερευνά τους τρόπους που χρησιμοποιούν οι κορυφαιοί οργανισμοί για να καταφέρουν να κατακτούν τις πρώτες θέσεις στην εμπειρία πελάτη, να επιτυγχάνουν τη σωστή ισορροπία μεταξύ ανθρώπου και μηχανής, αλλά και τα διδάγματα που μπορούμε να αντλήσουμε από αυτές.

Τα κίνητρα πίσω από τις αυξανόμενες προσδοκίες των πελατών

Οι προσδοκίες των πελατών μεγαλώνουν. Η στροφή των πελατών σε ψηφιακά κανάλια, σημαίνει ότι μειώνεται αντίστοιχα η αντίληψη της εμπειρίας πελάτη καθώς δεν υπάρχει η άμεση επαφή μαζί του. Η κατανόηση των κινήτρων πίσω από τις σημερινές εμπειρίες των πελατών δίνει στις εταιρείες τη δυνατότητα να επικεντρωθούν σε στρατηγικές που θα ξεκλειδώσουν την αφοσίωση των πελατών, επιτυγχάνοντας ανάπτυξη στο παρόν και στο μέλλον.

Πτώση για την ποιότητα εμπειρίας πελάτη

Οι άφθονα διαθέσιμες πλέον τεχνολογίες προσφέρουν στις εταιρείες να υιοθετήσουν τα ψηφιακά κανάλια για την υποστήριξη των πελατών. Πολύ συχνά αυτά

δεν αποτελούν παρά ένα υποδεέστερο υποκατάστατο της ανθρώπινης αλληλεπίδρασης, με τους πελάτες να μένουν απογοητευμένοι και μπερδεμένοι.

- Μείωση 4% στην ανταπόκριση από τους οργανισμούς στις προσδοκίες των πελατών το 2023
- 97% των καταναλωτών αναφέρουν ότι έχουν επηρεαστεί σε κάποιο βαθμό από τον πληθωρισμό και τις αυξήσεις του κόστους ζωής
- Πάνω από το ένα τέταρτο των πελατών έχει επηρεαστεί σημαντικά από την κρίση στο κόστος ζωής
- Το 38% των κορυφαίων οργανισμών φέτος κατέλαβε επίσης την πρώτη θέση πέρυσι και βρίσκεται στην πρώτη γραμμή της τεχνολογίας
- 61% των καταναλωτών είναι πρόθυμοι να πληρώσουν περισσότερο για επωνυμίες που συνάδουν με τις ηθικές τους αξίες

Η τεχνολογία είναι ένα μέρος μόνο της απάντησης

Οι πελάτες σήμερα θέλουν μια συναισθηματική σύνδεση – θέλουν να αισθάνονται ότι οι μάρκες που επιλέγουν εκφράζουν την προσωπικότητά τους, τον τρόπο ζωής τους και τις αξίες τους, κάτι που πρέπει να αντικατοπτρίζει και η τεχνολογία που χρησιμοποιείται. Όταν δεν συμβαίνει αυτό, η εμπειρία πελάτη υποβαθμίζεται.

Οικονομικός αντίκτυπος στην αξία και στις αξίες

Η μακροοικονομία συνεχίζει να επηρεάζει τη διαμόρφωση των απόψεων των πελατών σχετικά με την εμπειρία τους με τις εταιρείες. Για τις περισσότερες χώρες, η κρίση κόστους ζωής επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό τη λήψη αποφάσεων των πελατών και επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνονται την αξία.

Οι έξι πυλώνες της αριστείας στην εμπειρία πελάτη

Ακόμη και σε έναν κόσμο με κινητήρια δύναμη την τεχνολογία και την επίδραση της κρίσης στο κόστος ζωής, οι Έξι Πυλώνες της Εμπειρίας Πελάτη της KPMG παραμένουν απαραίτητοι παράγοντες για τη διαμόρφωση μιας εξαιρετικής εμπειρίας πελάτη. Λειτουργούν ως αρχές σχεδιασμού, παρέχοντας καθοδήγηση σχετικά με το πού πρέπει να επικεντρωθούν οι εταιρείες για να βελτιώσουν την εμπειρία πελάτη.

- Εξατομίκευση: Εξατομικευμένη προσοχή προκειμένου να δημιουργηθεί συναισθηματική σύνδεση
- Ενσυναίσθηση: Προσπάθεια για κατανόηση των συνθηκών του πελάτη ώστε να ενισχύεται και να εμβαθύνεται η σύνδεση
- Προσδοκίες: Διαχείριση, ικανοποίηση και υπέρβαση των προσδοκιών των πελατών
- Χρόνος και Κόπος: Ελαχιστοποίηση του κόπου των πελατών μέσω απρόσκοπτων διαδικασιών
- Επίλυση: Μετασχηματισμός μια κακής εμπειρίας σε μια εξαιρετική εμπειρία
- Ακεραιότητα: Αξιοπιστία που εμπνέει εμπιστοσύνη

Ο Τάσος Πάντος, Director, Advisory, KPMG στην Ελλάδα δήλωσε «Οι πελάτες σήμερα θέλουν περισσότερο το ανθρώπινο στοιχείο στην εμπειρία τους ακόμα και μέσα από τα ψηφιακά κανάλια. Θέλουν να αισθάνονται ότι οι εταιρείες αντικατοπτρίζουν την προσωπικότητά τους, τον τρόπο ζωής τους και τις αξίες τους. Μπορεί η τεχνητή νοημοσύνη να βοηθήσει σε αυτό; Η απάντηση είναι ναι, ωστόσο δεν πρέπει να το δούμε σαν την υλοποίηση μιας νέας τεχνολογίας. Είναι κάτι διαφορετικό και χρειάζεται στρατηγική και δημιουργική σκέψη για το πως θα δημιουργήσει αξία στους πελάτες, βελτιώνοντας την εμπειρία τους».



KPMG

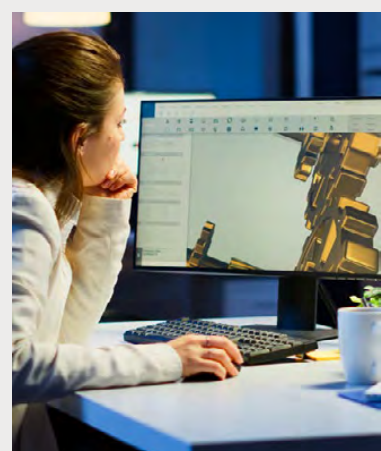
Artificial Intelligence and the orchestrated customer experience

Global Customer Experience Excellence 2023-24

KPMG. Make the Difference.

LET'S
EXPORTGREECE
THE NEWSLETTER

εξάγουμε Ελλάδα



Εκδότρια - Εμπορική Διεύθυνση:
Κλαίρη Στυλιάρά

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

Δελτία Τύπου: media@sayes.gr

Τηλέφωνο επικοινωνίας: 213 0990585

εγγραφή

