

**TRULY  
GREECE**



**GREAT EXHIBITIONS**

T. +30 210 7755080 E. [info@greatexhibitions.gr](mailto:info@greatexhibitions.gr) S. [www.greatexhibitions.gr](http://www.greatexhibitions.gr)

# 10 *Years Anniversary Gala*

*Tuesday, October 22nd*

*17:00 - 19:00*

*Hall 1 - C093*

*Join us to celebrate 10 years of  
presenting Innovative Greek Products  
to the World*



01.10.2024 Τεύχος #235

## Ηλεκτροκίνηση στην Ελλάδα: Οδηγός για επενδυτές

**COMMITTED TO  
A GREENER, MORE  
SUSTAINABLE FUTURE**



Πώς οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να κυριαρχήσουν στο ηλεκτρονικό εμπόριο



## ISOMAT: Νέα μονάδα παραγωγής EPS για βιώσιμες λύσεις θερμομόνωσης



ΕΛΟΠΥ και ASC αναδεικνύουν τη βιώσιμη ελληνική ιχθυοκαλλιέργεια σε διεθνές κοινό







## Educational

# Πώς οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να κυριαρχήσουν στο ηλεκτρονικό εμπόριο

**Το ηλεκτρονικό εμπόριο (e-commerce) αποτελεί μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες μορφές επιχειρηματικότητας παγκοσμίως. Πρακτικά, πρόκειται για την αγοραπωλησία προϊόντων ή υπηρεσιών μέσω του διαδικτύου. Με τη ραγδαία αύξηση της τεχνολογίας και της χρήσης του διαδικτύου, το ηλεκτρονικό εμπόριο δίνει στους καταναλωτές την ευκολία να αγοράζουν από οπουδήποτε, ενώ παρέχει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να φτάνουν σε πελάτες σε κάθε γωνιά του πλανήτη.**

Για τις ελληνικές επιχειρήσεις, το ηλεκτρονικό εμπόριο δεν είναι απλά μια επιλογή αλλά μια ευκαιρία να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητά τους σε διεθνές επίπεδο. Όμως, τι σημαίνει αυτό στην πράξη και πώς μπορεί μια ελληνική επιχείρηση να αξιοποιήσει το ηλεκτρονικό εμπόριο για να κατακτήσει παγκόσμιες αγορές;

Ας δούμε τις δυνατότητες και τα βήματα που πρέπει να λάβει υπόψη.

## Τα βασικά οφέλη του ηλεκτρονικού εμπορίου

Πρώτα απ' όλα, το ηλεκτρονικό εμπόριο παρέχει πρόσβαση σε μια ευρύτερη αγορά, πέρα από τα γεωγραφικά όρια της Ελλάδας.

Μέσω ενός ηλεκτρονικού καταστήματος (e-shop), μια ελληνική επιχείρηση μπορεί να παρουσιάσει τα προϊόντα της σε διεθνείς πελάτες χωρίς να χρειάζεται να ανοίξει φυσικά καταστήματα στο εξωτερικό.

Αυτό εξασφαλίζει χαμηλότερα λειτουργικά κόστη και ταυτόχρονα μεγαλύτερη προσβασιμότητα σε αγορές που πριν δεν ήταν καθόλου προσιτές.

Επιπλέον, το e-commerce προσφέρει τη δυνατότητα συλλογής δεδομένων για τους πελάτες και τις αγοραστικές τους συνήθειες, κάτι που βοηθά στην εξατομίκευση των υπηρεσιών και στη στοχευμένη προώθηση προϊόντων.

Η ανάλυση αυτών των δεδομένων μπορεί να δώσει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να κατανοούν καλύτερα τους καταναλωτές τους και να προσαρμόζουν τις στρατηγικές τους για μεγαλύτερη απόδοση.

## Πώς οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να επωφεληθούν

Οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να αξιοποιήσουν το ηλεκτρονικό εμπόριο για να εξάγουν τα προϊόντα τους σε παγκόσμιο επίπεδο. Για να γίνει αυτό, απαιτείται μια στρατηγική προσέγγιση και προσεκτικός σχεδιασμός. Ακολουθούν μερικά βήματα που μπορούν να βοηθήσουν τις ελληνικές επιχειρήσεις να επιτύχουν στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου:

### 1. Δημιουργία μιας επαγγελματικής ιστοσελίδας και e-shop:

Η διαδικτυακή παρουσία είναι το πρώτο βήμα για την επιτυχία στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Η ιστοσελίδα πρέπει να είναι φιλική προς τον χρήστη, γρήγορη, ασφαλής και να παρέχει όλες τις πληροφορίες για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της επιχείρησης. Το e-shop θα πρέπει να υποστηρίζει πληρωμές μέσω πολλαπλών συστημάτων (π.χ., πιστωτικές κάρτες, PayPal) και να είναι βελτιστοποιημένο για κινητά τηλέφωνα, καθώς όλο και περισσότεροι καταναλωτές χρησιμοποιούν τα κινητά τους για τις αγορές τους.

### 2. Ανάπτυξη στρατηγικής ψηφιακού marketing:

Το να διαθέτει μια επιχείρηση e-shop δεν αρκεί για να προσελκύσει πελάτες. Η χρήση ψηφιακών εργαλείων όπως η διαφήμιση στο Google, οι διαφημίσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, Instagram) και το email marketing μπορούν να φέρουν νέους πελάτες και να αυξήσουν τις πωλήσεις. Η δημιουργία περιεχομένου, όπως άρθρα, blogs και βίντεο, βοηθά επίσης στη βελτίωση της θέσης της ιστοσελίδας στις μηχανές αναζήτησης, καθιστώντας την πιο ορατή στους καταναλωτές.

### 3. Εξατομίκευση και εμπειρία πελάτη:

Η εμπειρία του πελάτη είναι κρίσιμη για την επιτυχία ενός e-shop. Οι πελάτες θέλουν να αισθάνονται ότι έχουν την προσοχή της επιχείρησης. Μια καλή ιδέα είναι να προσαρμόζεται το περιεχόμενο του ηλεκτρονικού καταστήματος ανάλογα με τις προτιμήσεις των πελατών. Επίσης, οι υπηρεσίες εξυπηρέτησης πελατών πρέπει να είναι άμεσες και αποτελεσματικές, προσφέροντας επιλογές όπως chatbots ή live chat για άμεση υποστήριξη.

### 4. Διεθνής εξαγωγική στρατηγική:

Για να εισχωρήσει μια επιχείρηση σε παγκόσμιες αγορές, πρέπει να αναπτύξει μια στρατηγική εξαγωγής. Αυτό περιλαμβάνει την κατανόηση των τοπικών αγορών, την προσαρμογή των προϊόντων στις τοπικές ανάγκες, αλλά και την επιλογή αξιόπιστων μεθόδων αποστολής και διανομής. Σημαντικό είναι να διερευνήσει κανείς τις νομικές και φορολογικές απαιτήσεις στις χώρες που στοχεύει με μεγάλη προσοχή και συνέπεια.

### 5. Συνεργασία με διεθνείς πλατφόρμες:

Οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να ενισχύσουν την παρουσία τους στο ηλεκτρονικό εμπόριο μέσω συνεργασιών με διεθνείς πλατφόρμες όπως το Amazon και το eBay. Αυτές οι πλατφόρμες προσφέρουν έτοιμη πρόσβαση σε ένα τεράστιο αγοραστικό κοινό, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να προωθήσουν τα προϊόντα τους με μεγαλύτερη ευκολία και χωρίς την ανάγκη δημιουργίας ενός δικού τους ηλεκτρονικού καταστήματος.

## Οι προκλήσεις που πρέπει να ξεπεραστούν

Παρά τα οφέλη του ηλεκτρονικού εμπορίου, υπάρχουν και προκλήσεις που οι ελληνικές επιχειρήσεις πρέπει να λάβουν υπόψη τους. Ένα βασικό ζήτημα είναι η εμπιστοσύνη του κοινού στις ηλεκτρονικές αγορές, ιδιαίτερα όταν αυτές προέρχονται από μικρότερες επιχειρήσεις ή λιγότερο γνωστές επωνυμίες. Η δημιουργία μιας ασφαλούς και αξιόπιστης εμπειρίας αγορών, με τη χρήση κρυπτογράφησης και πιστοποιήσεων, είναι απαραίτητη για να εμπνεύσει εμπιστοσύνη στους καταναλωτές.

Επίσης, οι ελληνικές επιχειρήσεις καλούνται να αντιμετωπίσουν τον αυξημένο ανταγωνισμό από διεθνείς εταιρείες, αλλά και τις προκλήσεις στη διαχείριση της αποθήκευσης, της εφοδιαστικής αλυσίδας και των logistics για την εξυπηρέτηση πελατών στο εξωτερικό.

## Συμπέρασμα

Το ηλεκτρονικό εμπόριο προσφέρει τεράστιες ευκαιρίες για τις ελληνικές επιχειρήσεις να επεκταθούν πέρα από τα σύνορα και να κατακτήσουν νέες αγορές. Με την κατάλληλη στρατηγική, την αξιοποίηση των ψηφιακών εργαλείων και τη συνεχή βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη, οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να επωφεληθούν από τις δυνατότητες του e-commerce και να γίνουν πιο ανταγωνιστικές στην παγκόσμια σκηνή.





Good News

# ISOMAT: Νέα μονάδα παραγωγής EPS για βιώσιμες λύσεις θερμομόνωσης

**Η ISOMAT, μία από τις κορυφαίες εταιρείες στον τομέα των δομικών υλικών, έχει προχωρήσει σε μία σημαντική στρατηγική κίνηση με την ολοκλήρωση της νέας της μονάδας παραγωγής EPS (διογκωμένη πολυστερίνη) στον Άγιο Αθανάσιο Θεσσαλονίκης. Αυτή η μονάδα δεν αποτελεί μόνο μια επένδυση στην παραγωγή, αλλά και μια δέσμευση στην αειφορία και την ποιότητα, απαντώντας έτσι στις αυξανόμενες ανάγκες της αγοράς για αποτελεσματικές και βιώσιμες λύσεις εξωτερικής θερμομόνωσης.**

Η μονάδα παραγωγής, η οποία ολοκληρώθηκε τον Ιούνιο του 2024, λειτουργεί σε έναν ολοκαίνουριο και τεχνολογικά προηγμένο χώρο έκτασης 4.500 τ.μ. Στον χώρο αυτό, παράγονται αρχικά τα ημιέτοιμα blocks, με δύο ξεχωριστές γραμμές παραγωγής για λευκά και γραφίτουχα προϊόντα. Αυτή η διαχωρισμένη παραγωγή εξασφαλίζει την ποιότητα και αποφεύγει οποιαδήποτε πιθανή ανάμιξη των προϊόντων. Για να διασφαλίσει τη σταθερή ποιότητα, η ISOMAT συνεργάζεται στενά με τον γνωστό γερμανικό οίκο BASF για την προμήθεια πρώτης ύλης.

Η νέα μονάδα παραγωγής EPS της ISOMAT είναι καινοτόμος καθώς λειτουργεί με μηδενικές εκπομπές CO<sub>2</sub>. Η παραγωγή ατμού για την παραγωγή των θερμομονωτικών υλικών προέρχεται αποκλειστικά από ηλεκτρική ενέργεια, η οποία προέρχεται σε μεγάλο ποσοστό από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Αυτό το χαρακτηριστικό καθιστά την ISOMAT πρωτοπόρο στην υιοθέτηση φιλικών προς το περιβάλλον τεχνολογιών.

Επιπλέον, η μονάδα διαθέτει σύστημα ανακύκλωσης EPS με μηδενικά απόβλητα. Η παραγωγική διαδικασία, που βασίζεται σε προηγμένες

τεχνολογίες και αυτοματισμούς, έχει μέγιστη δυναμικότητα 1.500 m<sup>3</sup> ανά ημέρα. Οι διαδικασίες αυτές πραγματοποιούνται χωρίς άμεση ανθρώπινη παρέμβαση, κάτι που συμβάλλει στην αύξηση της αποδοτικότητας.

Ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της ISOMAT, Θάνος Τζιρίτης, τονίζει: «Στηρίζουμε την αγορά και ενισχύουμε τη δυναμική μας παρουσία στην εξωτερική θερμομόνωση και την ενεργειακή αναβάθμιση των κτιρίων. Η υπερσύγχρονη μονάδα μας μας επιτρέπει να ανταποκριθούμε στις αυξανόμενες ανάγκες των συνεργατών μας».

Η επένδυση αυτή εντάσσεται σε έναν ευρύτερο σχεδιασμό της ISOMAT για την κτιριακή αναβάθμιση και τον εμπλουτισμό της προϊοντικής της γκάμας. Η εταιρεία παραμένει πιστή στις δεσμεύσεις της για υψηλή ποιότητα και συμμόρφωση με τα ευρωπαϊκά πρότυπα, με συνεχείς ελέγχους από καταρτισμένο προσωπικό και σύγχρονα εργαστήρια ποιοτικού ελέγχου. Με αυτές τις πρωτοβουλίες, η ISOMAT αποδεικνύει τη δέσμευσή της στην καινοτομία και τη βιωσιμότητα, διασφαλίζοντας την ηγετική της θέση στον κλάδο των δομικών υλικών.



FYI

## Νέα γραμμή παραγωγής της Polyplast LTD

Η Polyplast LTD προχωρά με αποφασιστικότητα στην επένδυση μιας νέας γραμμής παραγωγής στις εγκαταστάσεις της στον Αυλώνα Αττικής, ενισχύοντας την παραγωγική της δυναμικότητα και διασφαλίζοντας την ικανότητά της να ανταγωνίζεται στην αγορά. Αυτή η κίνηση όχι μόνο αναβαθμίζει τη διαδικασία παραγωγής, αλλά και επιβεβαιώνει τη δέσμευση της εταιρείας για καινοτομία και αριστεία.

Η νέα γραμμή παραγωγής θα επιτρέψει στην Polyplast LTD να ανταποκριθεί πιο άμεσα στις αυξανόμενες ανάγκες των πελατών της, παρέχοντας προϊόντα υψηλής ποιότητας με ακόμη μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Αυτή η εξέλιξη σημαίνει ότι οι πελάτες μπορούν να αναμένουν ταχύτερους χρόνους παράδοσης, διατηρώντας ταυτόχρονα την αδιαπραγμάτευτη ποιότητα που χαρακτηρίζει όλα τα προϊόντα της Polyplast.

Η επένδυση δεν περιορίζεται μόνο στην αύξηση της παραγωγικής ικανότητας. Με την αναβάθμιση των εγκαταστάσεων, η Polyplast LTD διασφαλίζει ότι συμμορφώνεται με τα πιο αυστηρά πρότυπα ποιότητας και περιβαλλοντικής ευθύνης. Αυτή η προσέγγιση δείχνει την έμφαση που δίνει η εταιρεία στην υπευθυνότητα και την βιωσιμότητα, γεγονός που ενισχύει το συγκριτικό της πλεονέκτημα στην αγορά.

Η νέα γραμμή παραγωγής αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς την ικανοποίηση των πελατών και την ανάπτυξη της Polyplast LTD. Η εταιρεία έχει τη δυνατότητα να επεκτείνει τη γκάμα προϊόντων της και να παρέχει καλύτερες λύσεις για τις ανάγκες της αγοράς. Η



στρατηγική αυτή όχι μόνο ενισχύει τη θέση της στην αγορά, αλλά και εξασφαλίζει ότι οι πελάτες της θα συνεχίσουν να απολαμβάνουν προϊόντα που πληρούν τις υψηλές προσδοκίες τους.

Με την επένδυση αυτή, η Polyplast LTD αποδεικνύει ότι η καινοτομία είναι θεμέλιος λίθος της επιχειρηματικής της στρατηγικής. Το όραμά της για συνεχή εξέλιξη και βελτίωση στον κλάδο δεν είναι απλώς μια υπόσχεση, αλλά μια πραγματικότητα που επιβεβαιώνεται με κάθε νέο βήμα που κάνει. Η εταιρεία στοχεύει να διατηρήσει την εμπιστοσύνη των πελατών της, εξασφαλίζοντας ότι οι απαιτήσεις τους θα καλύπτονται με τα καλύτερα διαθέσιμα προϊόντα.

Συνολικά, η επένδυση της Polyplast LTD σε νέα γραμμή παραγωγής αναδεικνύει την προθυμία της να προσαρμοστεί στις απαιτήσεις της αγοράς και να παραμείνει ηγέτης στον τομέα της. Με τη δέσμευσή της στην ποιότητα και την καινοτομία, η Polyplast LTD συνεχίζει να ανοίγει νέους δρόμους, εξασφαλίζοντας το μέλλον της σε έναν ανταγωνιστικό και δυναμικό κόσμο.

# Ηλεκτροκίνηση στην Ελλάδα: Οδηγός για επενδυτές

**Η Ελλάδα αναδεικνύεται ως ένας σημαντικός προορισμός για επενδύσεις στον τομέα της ηλεκτροκίνησης, με στόχο τη μετάβαση σε μια πιο πράσινη και βιώσιμη οικονομία.**

Αυτή η στροφή, που ενισχύεται από στρατηγικές πρωτοβουλίες της κυβέρνησης και τη γεωγραφική θέση της χώρας, προσφέρει μοναδικές ευκαιρίες στους επιχειρηματίες και τους επενδυτές. Στη διεθνή έκθεση Automechanika 2024, που πραγματοποιήθηκε στη Φρανκφούρτη, επιβεβαιώθηκε αυτή η τάση μέσω των επαφών που είχε η Enterprise Greece.

Η Automechanika, η μεγαλύτερη διεθνής έκθεση της αυτοκινητοβιομηχανίας, συγκέντρωσε πάνω από 4.000 εκθέτες και 175 χώρες επισκεπτών. Στο επίκεντρο της φετινής διοργάνωσης βρέθηκαν θέματα όπως η ηλεκτροκίνηση, η βιωσιμότητα, και οι καινοτόμες τεχνολογίες στον τομέα των μεταφορών. Εκδηλώσεις όπως το Innovation4Mobility παρουσίασαν τις τελευταίες εξελίξεις στην ηλεκτροκίνηση, τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την τεχνητή νοημοσύνη στα οχήματα.

Κατά τη διάρκεια της έκθεσης, η Enterprise Greece πραγματοποίησε 96 επιχειρηματικές συναντήσεις, εστιάζοντας στις ευκαιρίες που προσφέρει η Ελλάδα στον τομέα της ηλεκτροκίνησης. Η χώρα μας διαθέτει στρατηγικά πλεονεκτήματα όπως η γεωγραφική της θέση, η οποία την καθιστά κόμβο διασύνδεσης αγορών στην Ευρώπη, την Ασία και την Αφρική. Επίσης, η ελληνική κυβέρνηση προωθεί κίνητρα όπως επιδοτήσεις για την αγορά ηλεκτρικών οχημάτων και φορολογικές διευκολύνσεις για τις εταιρείες που επενδύουν σε υποδομές ηλεκτροκίνησης.

Το θεσμικό πλαίσιο έχει αναθεωρηθεί, δίνοντας κίνητρα για παραγωγικές επενδύσεις στη βιομηχανία, με χρηματοδοτικούς πόρους από το Ταμείο Ανάκαμψης και



Ανθεκτικότητας (RRF). Επίσης, η Ελλάδα διαθέτει αστείρευτες δυνατότητες παραγωγής ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές, καθιστώντας τη χώρα ιδανική για τη ανάπτυξη πράσινων λύσεων φόρτισης.

Η ελληνική βιομηχανία κατέχει 12% των άμεσων ξένων επενδύσεων, με τον τομέα της ηλεκτροκίνησης να κατατάσσεται τρίτος στη λίστα των προτιμήσεων. Αυτή η στροφή προς τη βιομηχανία και η ανάπτυξη της ηλεκτροκίνησης παρέχουν ισχυρές βάσεις για μια νέα εποχή επενδύσεων στην Ελλάδα.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Enterprise Greece, Δρ. Μαρίνος Παννόπουλος, δήλωσε ότι η χώρα μας προσφέρει ένα ευρύ φάσμα επενδυτικών ευκαιριών στον τομέα της ηλεκτροκίνησης. Οι επιχειρηματίες μπορούν να επενδύσουν σε δίκτυα φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων, συναρμολόγηση ηλεκτρικών οχημάτων και ανάπτυξη έξυπνων δικτύων ενέργειας, που θα υποστηρίξουν τις ανάγκες του συνεχώς αυξανόμενου στόλου ηλεκτρικών οχημάτων.

Η Ελλάδα αναδεικνύεται, λοιπόν, ως κορυφαίος προορισμός για επενδύσεις στην ηλεκτροκίνηση, έτοιμη να υποδεχτεί καινοτόμες ιδέες και επενδύσεις που θα ενισχύσουν την πράσινη μετάβαση και θα προάγουν τη βιωσιμότητα στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας.



## Market Trends

# Η άνοδος του ελληνικού ακινήτου – Σημεία κλειδιά από το Forum



**Η Ελλάδα συνεχίζει να προσελκύει το ενδιαφέρον των ξένων επενδυτών στον τομέα των ακινήτων, καθώς οι νέες κατασκευές υψηλού επιπέδου δημιουργούν προοπτικές ανάπτυξης.**

Οι ελληνικές Εταιρείες Επενδύσεων σε Ακίνητη Περιουσία (ΑΕΕΑΠ) και τα Real Estate Investment Trusts (REITs) αναμένεται να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην οικονομική ανάπτυξη, εφόσον γίνουν οι απαραίτητες νομοθετικές και φορολογικές παρεμβάσεις.

Αυτές οι πτυχές επισημάνθηκαν κατά τη διάρκεια του Greek Real Estate Investment Forum 2024, το οποίο πραγματοποιήθηκε στις 24 Σεπτεμβρίου 2024 από την

ethosEVENTS σε συνεργασία με το banks.com.gr και το περιοδικό ΧΡΗΜΑ. Ο στόχος του φόρουμ ήταν η σύνδεση της διεθνούς επενδυτικής κοινότητας με το ελληνικό real estate.

Ο υπουργός Υποδομών και Μεταφορών, Χρήστος Σταϊκούρας, επεσήμανε την προστιθέμενη αξία του κλάδου, αναφέροντας ότι η ανάπτυξή του ανέρχεται στα 3,9 δισ. ευρώ, δηλαδή 14% περισσότερα από το 2022. Επίσης, σημείωσε τη σημασία των δημόσιων υποδομών για την ανάπτυξη και την κοινωνική συνοχή.

Ο υπουργός Ανάπτυξης, Παναγιώτης Θεοδωρικάκος, υπογράμμισε την ανάγκη βιώσιμων αναπτυξιακών πρωτοβουλιών και την σημασία της συνεργασίας για την αντιμετώπιση των προκλήσεων στον τομέα.





Από την πλευρά του, ο Δημήτρης Δημητρίου, Α' αντιπρόεδρος του ΕΒΕΑ, τόνισε την ανάγκη λύσεων για τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επενδύσεις στον τομέα των οικιστικών ακινήτων.

Ο Αλέξιος Βανδωρός, CEO της Wealth Avenue PLC, μίλησε για την επέκταση της εταιρείας στο ελληνικό χρηματιστήριο, ανακοινώνοντας τη συγχώνευση με άλλες εταιρείες και την πρόβλεψη για αύξηση των επενδυτών.

Η πρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, Βασιλική Λαζαράκου, αναφέρθηκε σε νέα θεσμικά πλαίσια που θα βοηθήσουν στην είσοδο των ΑΕΕΑΠ στο χρηματιστήριο.

Στο Panel I, η Άννα Αποστολίδου από τη BriQ Properties ΑΕΕΑΠ τόνισε την ανάγκη διεύρυνσης της διασποράς των επενδύσεων για την προσέλκυση ξένων επενδυτών. Αντίστοιχα, οι ομιλητές επεσήμαναν τη σημασία των φορολογικών παραμέτρων για την ανάπτυξη του τομέα.

Στο Panel II, οι ομιλητές ανέλυσαν τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες στην ελληνική αγορά των NPLs και REOs, ενώ αναδείχθηκαν τα προβλήματα που σχετίζονται με την εκδίκαση υποθέσεων και τις καθυστερήσεις.

Στο Panel III, οι παράγοντες που συμβάλλουν στην αναβάθμιση του ελληνικού τουριστικού προϊόντος

συζητήθηκαν, με έμφαση στις πολύ χαμηλές τιμές και την αύξηση των διεθνών brands στην Ελλάδα.

Συνολικά, αυτή η «συνάντηση» αποτέλεσε μια σημαντική πλατφόρμα για την ανάλυση και την προώθηση της ελληνικής αγοράς real estate, ενισχύοντας τη θέση της Ελλάδας ως ελκυστικού προορισμού για ξένες επενδύσεις.



## ΕΛΟΠΥ και ASC αναδεικνύουν τη βιώσιμη ελληνική ιχθυοκαλλιέργεια σε διεθνές κοινό

**Η Ελληνική Οργάνωση Παραγωγών Υδατοκαλλιέργειας (ΕΛΟΠΥ), σε συνεργασία με τον οργανισμό Aquaculture Stewardship Council (ASC), φιλοξένησε στην Ελλάδα ένα διεθνές κλιμάκιο αποτελούμενο από αγοραστές μεγάλων αλυσίδων *super markets* και δημοσιογράφους γεύσης από την Ευρώπη και τις ΗΠΑ.**

Το τετράημερο αυτό ταξίδι (24 – 27 Σεπτεμβρίου) είχε στόχο την ανάδειξη της ελληνικής ιχθυοκαλλιέργειας και της σημαντικής συμβολής της στην παγκόσμια αγορά φρέσκων, ποιοτικών ψαριών.

Η αποστολή αυτή περιλάμβανε επισκέψεις σε μονάδες μελών της ΕΛΟΠΥ, οι οποίες έχουν λάβει την πιστοποίηση ASC για τη βιώσιμη εκτροφή ψαριών, καθώς και μοναδικές γαστρονομικές εμπειρίες με φρέσκα προϊόντα. Οι προσκεκλημένοι, πέρα από τις επαγγελματικές επαφές που είχαν την ευκαιρία να αναπτύξουν με τα μέλη της ΕΛΟΠΥ, απόλαυσαν γεύσεις ελληνικής παράδοσης και είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε μαγειρικές δράσεις, μαθαίνοντας από πρώτο χέρι τις δυνατότητες της ελληνικής παραγωγής.

Η συνεργασία της ΕΛΟΠΥ με την ASC αποτελεί μία από τις σημαντικότερες ενέργειες προβολής της βιώσιμης ελληνικής ιχθυοκαλλιέργειας. Η πιστοποίηση ASC, γνωστή για την αυστηρότητά της, αποτελεί εγγύηση ότι οι παραγωγοί συμμορφώνονται με τα υψηλότερα διεθνή πρότυπα ευζωίας των ψαριών, προστασίας του περιβάλλοντος και της θάλασσας. Αυτές οι πρωτοβουλίες ενισχύουν την εμπιστοσύνη των αγοραστών και ενδυναμώνουν το κύρος της ελληνικής παραγωγής.

Για τους διεθνείς αγοραστές, η Ελλάδα αποτελεί μια από τις πιο αξιόπιστες πηγές φρέσκων και ποιοτικών ιχθυρών. Οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να δουν από κοντά τις παραγωγικές διαδικασίες και να διαπιστώσουν τις αυστηρές πρακτικές που ακολουθούνται, ενισχύοντας έτσι την προοπτική νέων συνεργασιών.

Η εν λόγω δράση δείχνει τη δέσμευση της ΕΛΟΠΥ να ενισχύσει τη θέση της Ελλάδας στη διεθνή αγορά, προωθώντας τα ελληνικά προϊόντα που συνδυάζουν ποιότητα και βιωσιμότητα. Το μέλλον της ελληνικής ιχθυοκαλλιέργειας φαίνεται λαμπρό, με τη συνεργασία ΕΛΟΠΥ και ASC να αποτελεί κινητήριο δύναμη για περαιτέρω ανάπτυξη.







## Educational

# Αξίζει να εισαχθείτε στο χρηματιστήριο; Μάθετε περισσότερα!

Η εισαγωγή μιας εταιρείας στο χρηματιστήριο είναι μια σημαντική απόφαση που μπορεί να έχει σοβαρές συνέπειες για την επιχείρηση, τους μετόχους της και την οικονομία γενικότερα. Πολλές επιχειρήσεις αναρωτιούνται αν η εισαγωγή τους στο χρηματιστήριο είναι μια συμφέρουσα επιλογή. Αυτό το άρθρο εξετάζει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της διαδικασίας, καθώς και παραδείγματα εταιρειών που έχουν επιτύχει και άλλων που δεν τα κατάφεραν.

## Πλεονεκτήματα της εισαγωγής στο χρηματιστήριο

**1. Αύξηση κεφαλαίων:** Μία από τις κύριες αιτίες που οδηγούν τις εταιρείες να εισαχθούν στο χρηματιστήριο είναι η ανάγκη για χρηματοδότηση. Μέσω της πώλησης μετοχών στο κοινό, οι εταιρείες μπορούν να αντλήσουν σημαντικά κεφάλαια για ανάπτυξη, επέκταση ή αποπληρωμή χρεών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η Alibaba, η οποία κατάφερε να συγκεντρώσει 25 δισεκατομμύρια δολάρια κατά την εισαγωγή της το 2014, θέτοντας ρεκόρ.

**2. Αύξηση της δημόσιας εικόνας και αναγνώριση:** Μια δημόσια εταιρεία έχει περισσότερες πιθανότητες να αποκτήσει αναγνωρισιμότητα και αξιοπιστία στην αγορά. Οι πελάτες και οι προμηθευτές μπορεί να προτιμούν να συνεργαστούν με μια εισηγμένη εταιρεία, καθώς αυτή συχνά θεωρείται πιο αξιόπιστη.

**3. Δημιουργία ρευστότητας για τους μετόχους:** Η είσοδος στο χρηματιστήριο δίνει τη δυνατότητα στους υφιστάμενους μετόχους να πωλήσουν τις μετοχές τους και να αποκτήσουν ρευστότητα, κάτι που μπορεί να είναι χρήσιμο για επενδύσεις ή άλλες ανάγκες.

**4. Διαφάνεια και βελτίωση της διαχείρισης:** Οι δημόσιες εταιρείες είναι υποχρεωμένες να συμμορφώνονται με αυστηρούς κανονισμούς και να δημοσιεύουν τα οικονομικά τους αποτελέσματα. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε καλύτερη διαχείριση και μεγαλύτερη διαφάνεια.

## Μειονεκτήματα της εισαγωγής στο χρηματιστήριο

**1. Υψηλό κόστος:** Η διαδικασία εισαγωγής μπορεί να είναι ακριβή, με τα κόστη να περιλαμβάνουν νομικές και συμβουλευτικές αμοιβές, καθώς και τις δαπάνες δημοσιότητας. Επιπλέον, οι εταιρείες πρέπει να είναι έτοιμες για την συνεχιζόμενη εποπτεία και τα έξοδα που συνεπάγεται η διατήρηση της δημόσιας τους κατάστασης.

**2. Αλλαγές στη διακυβέρνηση:** Οι δημόσιες εταιρείες συχνά υπόκεινται σε πίεση από τους επενδυτές για να βελτιώσουν τα κέρδη και τη χρηματοοικονομική απόδοση. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αποφάσεις που δεν είναι πάντα προς το συμφέρον της μακροχρόνιας στρατηγικής της επιχείρησης.

**3. Επιθέσεις από επιθετικούς επενδυτές:** Οι εταιρείες που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο μπορεί να γίνουν στόχοι επιθετικών επενδυτών, που μπορεί να προσπαθήσουν να αλλάξουν τη στρατηγική ή την ηγεσία της εταιρείας.

**4. Κίνδυνος διακυμάνσεων της αγοράς:** Η χρηματιστηριακή αξία μιας εταιρείας μπορεί να διακυμανθεί σημαντικά ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς, γεγονός που μπορεί να επηρεάσει την επιχειρηματική της στρατηγική και τις αποφάσεις της.

## Παραδείγματα εταιρειών

**Uber:** Η γνωστή εταιρεία ride-sharing εισήχθη στο χρηματιστήριο το 2019 με υψηλές προσδοκίες. Παρά το γεγονός ότι οι πωλήσεις της ήταν εντυπωσιακές, η μετοχή δεν κατάφερε να αποδώσει τα αναμενόμενα κέρδη για τους επενδυτές, δείχνοντας ότι η είσοδος στο χρηματιστήριο δεν εγγυάται επιτυχία.

**Spotify:** Η Spotify εισήχθη στο χρηματιστήριο το 2018 μέσω μιας εναλλακτικής διαδικασίας, γνωστής ως direct listing. Αν και αντιμετώπισε προκλήσεις, έχει καταφέρει να αναπτυχθεί ραγδαία και να επηρεάσει την αγορά της μουσικής. Το μοντέλο της επέτρεψε να κρατήσει τον έλεγχο της επιχείρησής της και να αποφύγει τις παραδοσιακές δαπάνες της αρχικής δημόσιας προσφοράς.

## Συμπεράσματα

Η απόφαση εισαγωγής μιας εταιρείας στο χρηματιστήριο είναι σύνθετη και απαιτεί προσεκτική σκέψη. Είναι σημαντικό να ζυγιστούν τα πλεονεκτήματα και τα

μειονεκτήματα και να ληφθούν υπόψη οι συγκεκριμένες συνθήκες της εταιρείας και της αγοράς.

Για επιχειρηματίες και επενδυτές, η αξιολόγηση αυτής της απόφασης μπορεί να προσφέρει μοναδικές ευκαιρίες, αλλά και προκλήσεις που απαιτούν στρατηγική και προνοητικότητα.

Πριν από την απόφαση, είναι απαραίτητο να διενεργηθεί εις βάθος ανάλυση της αγοράς και της ανταγωνιστικής θέσης της εταιρείας. Πρέπει να εξεταστούν εναλλακτικές χρηματοδότησης και η επίδραση της δημόσιας έκθεσης στις εσωτερικές λειτουργίες της επιχείρησης.

Η συνεργασία με εξειδικευμένους συμβούλους μπορεί να αποδειχθεί καθοριστική, καθώς αυτοί μπορούν να προσφέρουν πολύτιμες γνώσεις και να βοηθήσουν στη διαχείριση των κινδύνων που σχετίζονται με την εισαγωγή.

Ακόμη και οι πιο ελπιδοφόρες εταιρείες ενδέχεται να συναντήσουν προκλήσεις. Ο σχεδιασμός για την αντιμετώπιση της μεταβλητότητας της αγοράς, της δημόσιας πίεσης και των αναγκών των μετόχων μπορεί να αποβεί κρίσιμος.

Κλείνοντας, η απόφαση εισαγωγής στο χρηματιστήριο μπορεί να μεταμορφώσει την επιχείρηση, να της προσφέρει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης και να την καταστήσει πιο ανταγωνιστική, αλλά μόνο όταν αυτή η διαδικασία είναι καλά προγραμματισμένη και ευθυγραμμισμένη με τη στρατηγική της επιχείρησης.

Οι επιχειρηματίες και οι επενδυτές καλούνται να αξιολογήσουν όλες τις παραμέτρους και να προετοιμαστούν κατάλληλα, ώστε η απόφαση αυτή να λειτουργήσει θετικά για την εξέλιξη και την ευημερία της επιχείρησής τους.





FYI

## Η KPMG Αποκαλύπτει: Ο ψηφιακός μετασχηματισμός είναι συνεχής διαδικασία

**Σύμφωνα με νέα έρευνα της KPMG με τίτλο «Transforming the enterprise of the future» (Μετασχηματισμός της επιχείρησης του μέλλοντος), το 1/3 των ηγετών επιχειρήσεων πιστεύει ότι ο ψηφιακός μετασχηματισμός επαναπροσδιορίζεται συνεχώς, με λιγότερο από το 30% να θεωρεί την τεχνολογική τους υποδομή «πολύ υψηλή». Η έρευνα καταδεικνύει την πίεση που ασκείται στους επιχειρηματίες λόγω των ραγδαίων εξελίξεων, ειδικότερα στον τομέα της τεχνητής νοημοσύνης (AI).**

Η πλειονότητα των επιχειρήσεων (88%) υλοποιεί ταυτόχρονα δύο ή περισσότερους οργανωτικούς μετασχηματισμούς, ενώ το 54% εκτελεί τρία ή περισσότερα προγράμματα. Αυτό υποδηλώνει μια σαφή τάση προς την υιοθέτηση μιας προσέγγισης συνεχούς και όχι περιστασιακής μεταμόρφωσης.

Πέντε είναι τα κυριότερα εμπόδια που αναδείχθηκαν στην έρευνα για την πρόοδο του ψηφιακού μετασχηματισμού: η έλλειψη πόρων, η αντίσταση στην αλλαγή, οι ανταγωνιστικοί επιχειρηματικοί στόχοι, η έλλειψη κεφαλαίων, καθώς και η ασαφής επιχειρηματική περίπτωση. Η KPMG υπογραμμίζει ότι οι επιχειρήσεις που επιτυγχάνουν τη μεγαλύτερη πρόοδο στον μετασχηματισμό τους αποκτούν πλεονεκτήματα σε τέσσερις σημαντικούς τομείς.

Αρχικά, η δημιουργία ανθεκτικών κουλτούρων είναι καθοριστική. Το 73% των ψηφιακά ώριμων επιχειρήσεων έχουν υψηλά επίπεδα εμπιστοσύνης στους ηγέτες τους. Δεύτερον, οι επιχειρήσεις με ψηφιακή ωριμότητα



τήνουν να σημειώνουν καλύτερες επιδόσεις, ενώ οι περισσότεροι ανώτεροι στελέχη αξιολογούν την τεχνολογική τους βάση ως «απλά επαρκή».

Η ευθυγράμμιση του οικοσυστήματος συνεργατών είναι ο τρίτος τομέας. Λιγότερο από το ένα τρίτο των ηγετών πιστεύει ότι οι τρέχουσες συνεργασίες τους είναι πλήρως ευθυγραμμισμένες με τους στόχους μετασχηματισμού. Τέλος, η ικανότητα συντονισμού είναι ζωτικής σημασίας, με το 60% των ηγετικών στελεχών να πιστεύουν ότι η υιοθέτηση προηγμένων τεχνολογιών θα ενισχύσει τις προοπτικές επιτυχίας.

Ο Διονύσης Διαμαντόπουλος, Partner στην KPMG στην Ελλάδα, δηλώνει: «Ο ψηφιακός μετασχηματισμός είναι κρίσιμος καθώς ο ανταγωνισμός εξελίσσεται. Οι επιτυχημένοι ηγέτες θα εστιάσουν στην αξιοποίηση των τεχνολογιών όπως η τεχνητή νοημοσύνη για τη δημιουργία αξίας. Η πραγματική αξία προέρχεται από την αρμονική συνύπαρξη τεχνολογίας, στρατηγικού οράματος και έμπνευσης».

Στην έκθεση αναφέρεται επίσης ότι οι νέες τεχνολογίες και η δυνατότητα αποθήκευσης μεγάλου όγκου δεδομένων επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να παράγουν μεγαλύτερη αξία μέσω καλύτερης κατανομής πόρων και ανάλυσης δεδομένων. Η Tash Moore, Global Transformation Leader της KPMG, προσθέτει: «Η ψηφιακή επανάσταση προσφέρει στις επιχειρήσεις την ευκαιρία να δημιουργήσουν μεγαλύτερη αξία, αρκεί να κάνουν τις κατάλληλες επιλογές και να ενσωματώσουν τις προηγμένες τεχνολογίες».

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός είναι πλέον ένα συνεχές ταξίδι, και οι επιχειρήσεις που υιοθετούν στρατηγικές που βασίζονται στην εμπιστοσύνη και στις συνεργασίες έχουν περισσότερες πιθανότητες να επιτύχουν στο περίπλοκο ψηφιακό τοπίο.

## Leadership Updates

# Νέος Πρόεδρος του Δ.Σ. της KOSMOCAR ο Αριστείδης Αραβανής

Σημαντικές εξελίξεις σημειώνονται στη διοίκηση της KOSMOCAR, καθώς από τις 20 Σεπτεμβρίου 2024, ως νέος Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου αναλαμβάνει ο κ. Αριστείδης Αραβανής. Η αλλαγή αυτή έρχεται στο πλαίσιο της εναλλαγής θέσεων στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας, με τον κ. Παναγιώτη Μπερνίτσα να παραμένει Μέλος του Δ.Σ. και να εκφράζει τις ευχαριστίες του για τη συνεργασία με τα υπόλοιπα μέλη και τα στελέχη της εταιρείας.

Ο κ. Αραβανής έρχεται να οδηγήσει την KOSMOCAR σε νέα ύψη, αξιοποιώντας την πολυετή και επιτυχημένη του πορεία στον τομέα του αυτοκινήτου. Έχει διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στην ηγεσία του οργανισμού στον οποίο είχε εργαστεί, διατηρώντας τον στην κορυφή της αγοράς για πολλά χρόνια. Η εμπειρία και η στρατηγική του ικανότητα είναι κρίσιμα στοιχεία που θα συμβάλουν στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας.

Η κύρια ευθύνη του νέου Προέδρου είναι ο σχεδιασμός και η παρακολούθηση της εμπορικής στρατηγικής της



KOSMOCAR και του δικτύου της. Αυτή η στρατηγική όχι μόνο αποσκοπεί στην ενίσχυση της θέσης της εταιρείας στην αγορά αλλά και στην προώθηση καινοτόμων λύσεων κινητικότητας που θα καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών. Ο κ. Αραβανής αναγνωρίζεται για τη διορατική του εμπορική αντίληψη και την ικανότητά του να εμπνέει τους συνεργάτες του.

Η KOSMOCAR, υπό την ηγεσία του κ. Αραβανή, στοχεύει να εδραιώσει τη θέση της ως ηγέτης στον τομέα της κινητικότητας στην Ελλάδα. Η στρατηγική του σχεδίαση αναμένεται να οδηγήσει σε καινοτόμες πρωτοβουλίες που θα αναδείξουν την εταιρεία και θα βελτιώσουν τη συνολική εμπειρία των πελατών της.

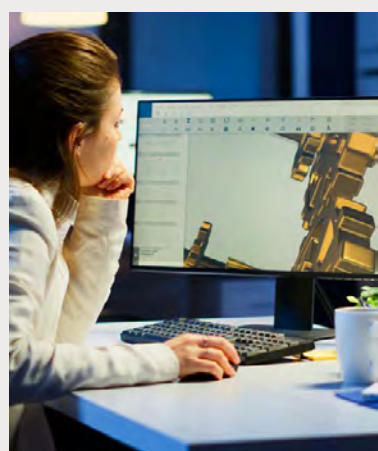
Η συνεργασία με τα υπόλοιπα μέλη του Δ.Σ. και τα στελέχη της εταιρείας θα είναι καθοριστική για την επιτυχία της νέας εποχής που ξεκινά με την ανάληψη της προεδρίας από τον κ. Αραβανή. Όλοι στην KOSMOCAR δείχνουν εμπιστοσύνη ότι αυτή η νέα ηγεσία θα είναι πηγή έμπνευσης και θα φέρει θετικά αποτελέσματα.

Καθώς η KOSMOCAR προχωρά σε αυτή τη νέα φάση, οι προσδοκίες είναι υψηλές. Η δέσμευση του νέου Προέδρου για την ανάπτυξη και τη βελτίωση θα αποτελέσει θεμέλιο λίθο για την εξέλιξη της εταιρείας και την επίτευξη των στόχων της, διασφαλίζοντας παράλληλα ότι θα παραμείνει αδιαφιλονίκητος ηγέτης στον τομέα της κινητικότητας στην Ελλάδα.





εξάγουμε Ελλάδα  
**LET'S EXPORTGREECE**  
THE NEWSLETTER



**Εκδότρια - Εμπορική Διεύθυνση:**  
Κλαίρη Στυλιαρά

**Διευθυντής Σύνταξης:**  
Ιωάννης Ρούσσο

**Creative Director:** Χρυσάνθη Αποστολάκη

**Project Manager-Social Media:** Φανή Μπαρού

**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

