

Αποκλειστικά από την



GREAT EXHIBITIONS

#weareAnuga

TUTTOFOOD

INTERNATIONAL
FOOD EXHIBITION **MILANO**

11 | 14 ΜΑΪΟΥ 2026



LET'S

EXPORTGREECE

εξάγουμε Ελλάδα

THE NEWSLETTER

28.04.2026 Τεύχος #366

Νομισματικές διακυμάνσεις και εξαγωγές:

Η άνοδος του ευρώ και η ανάγκη για στρατηγική «θωράκιση»



Η ενεργειακή κρίση και τα στενά του Ορμούζ:

Η ασφάλεια των θαλάσσιων οδών ως καθοριστικός παράγοντας του εξαγωγικού κόστους



Η επανάσταση της τεχνητής νοημοσύνης και οι εξαγωγές τεχνολογίας:

Η νέα ιεραρχία στην παγκόσμια εφοδιαστική αλυσίδα



Η νέα εμπορική συμμαχία στον ινδοειρηνικό:

Η συμφωνία Ινδίας και Νέας Ζηλανδίας ως πυξίδα για τις παγκόσμιες εξαγωγές



Market Trends

Νομισματικές διακυμάνσεις και εξαγωγές: Η άνοδος του ευρώ και η ανάγκη για στρατηγική «θωράκιση»

Στο ρευστό οικονομικό περιβάλλον, οι Έλληνες εξαγωγείς καλούνται να αντιμετωπίσουν μια νέα πρόκληση που δεν αφορά την παραγωγή ή τη ζήτηση, αλλά την ισοτιμία των νομισμάτων.

Η πρόσφατη και συνεχιζόμενη ενίσχυση του ευρώ έναντι του δολαρίου δημιουργεί ένα νέο σκηνικό στις διεθνείς συναλλαγές, καθιστώντας τα ευρωπαϊκά προϊόντα ακριβότερα για τους αγοραστές στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού.

Για μια εξαγωγική επιχείρηση που στοχεύει στην αγορά των ΗΠΑ, αυτή η μεταβολή μπορεί να επηρεάσει άμεσα την ανταγωνιστικότητά της. Όταν το ευρώ «ακριβαίνει», η τιμή πώλησης σε δολάρια πρέπει είτε να αυξηθεί – ρισκάροντας τη μείωση των πωλήσεων – είτε να παραμείνει σταθερή, απορροφώντας τη διαφορά και συμπιέζοντας τα περιθώρια κέρδους του εξαγωγέα.

Η επιτακτική ανάγκη για Hedging (Αντιστάθμιση Κινδύνου)

Σε αυτό το πλαίσιο, η έννοια του hedging δεν είναι πλέον μια εξειδικευμένη οικονομική ορολογία για λίγους, αλλά ένα απαραίτητο εργαλείο επιβίωσης. Η αντιστάθμιση συναλλαγματικού κινδύνου επιτρέπει στις επιχειρήσεις να «κλειδώνουν» μια ισοτιμία για μελλοντικές συναλλαγές, διασφαλίζοντας ότι η κερδοφορία τους δεν θα εξαρτάται από τις καθημερινές διακυμάνσεις των αγορών.

Οι σύγχρονες εξαγωγικές μονάδες το 2026 υιοθετούν στρατηγικές όπως:

Προθεσμικά συμβόλαια (Forwards): Συμφωνία για ανταλλαγή νομίσματος σε προκαθορισμένη ισοτιμία σε συγκεκριμένη μελλοντική ημερομηνία.

Δικαιώματα προαίρεσης (Options): Η δυνατότητα (αλλά όχι η υποχρέωση) μετατροπής νομίσματος σε ευνοϊκή τιμή, προσφέροντας προστασία από τις αρνητικές κινήσεις αλλά επιτρέποντας το όφελος από τις θετικές.



Ποιότητα vs Τιμή

Παρά την πίεση που ασκεί το ισχυρό ευρώ, η ελληνική εξωστρέφεια διαθέτει ένα ισχυρό «αντίδοτο»: την ποιότητα. Όταν ένα προϊόν τοποθετείται ως premium – όπως συμβαίνει με το ελληνικό ελαιόλαδο, τα gourmet τρόφιμα ή τα εξειδικευμένα δομικά υλικά – η ευαισθησία του καταναλωτή στην τιμή μειώνεται. Ο αγοραστής στις ΗΠΑ που αναζητά την αυθεντικότητα και την υψηλή διατροφική αξία είναι διατεθειμένος να καταβάλει το επιπλέον κόστος, αρκεί η αξία του προϊόντος να παραμείνει αδιαμφισβήτητη.

Η ενίσχυση του ευρώ είναι μια υπενθύμιση ότι οι εξαγωγές είναι ένας πολυδιάστατος «μαραθώνιος». Η επιτυχία στις διεθνείς αγορές απαιτεί πλέον έναν συνδυασμό άριστου προϊόντος και έξυπνης χρηματοοικονομικής διαχείρισης.

Οι επιχειρήσεις που θα επενδύσουν στη θωράκιση των περιθωρίων κέρδους τους μέσω του hedging, θα είναι εκείνες που θα συνεχίσουν να αναπτύσσονται στην αμερικανική αγορά, ανεξάρτητα από τα σκαμπανεβάσματα των δεικτών.

Η ΕΤΑΔ προχωρά στη μίσθωση παραχώρησης του Ξενία Άνδρου για 40 έτη

Η Εταιρεία Ακινήτων Δημοσίου (ΕΤΑΔ), θυγατρική του Υπερταμείου, ανακοινώνει τη μίσθωση παραχώρησης του ακινήτου «Ξενία Άνδρου» («Τρίτων») στον Δήμο Άνδρου, για χρονικό διάστημα 40 ετών, με στόχο την αποκατάσταση, ανακαίνιση και βιώσιμη αξιοποίησή του.

Η πρωτοβουλία εντάσσεται στη στρατηγική της ΕΤΑΔ για την επαναφορά των Ξενία ως σύγχρονων προορισμών με πολιτιστική και αναπτυξιακή αξία, μέσα από παρεμβάσεις που επανασυνδέουν τη φιλοξενία με την τοπική οικονομία και την πολιτιστική ταυτότητα.

Το ακίνητο βρίσκεται στη θέση «Πλακούρες», στη Χώρα Άνδρου, σε παραθαλάσσια έκταση εντός σχεδίου πόλεως. Το συγκρότημα, συνολικής επιφάνειας περίπου 1.755 τ.μ., αποτελεί έργο του σημαντικού αρχιτέκτονα Άρης Κωνσταντινίδης και κατασκευάστηκε το 1958, αποτελώντας το πρώτο ξενοδοχειακό συγκρότημα της περιοχής. Από το 2011 έχει χαρακτηριστεί μνημείο λόγω της ιδιαίτερης αρχιτεκτονικής και ιστορικής του αξίας.

Τη σύμβαση υπέγραψαν η Διευθύνουσα Σύμβουλος της ΕΤΑΔ, Ηρώ Χατζηγεωργίου, και ο Δήμαρχος Άνδρου, Θεόδωρος Σουσουδης.

Η αξιοποίηση του ακινήτου στοχεύει στη διατήρηση της πολιτιστικής του κληρονομιάς, ενώ παράλληλα δημιουργεί νέες προοπτικές βιώσιμης τουριστικής ανάπτυξης για το νησί, ενισχύοντας την τοπική οικονομία με σεβασμό στην ιστορικότητα και την αρχιτεκτονική του φυσιογνωμία.



Το SMERemediumCap II επενδύει στη Βιοϋγεία Α.Ε.

Το επενδυτικό ταμείο SMERemediumCap II (SMERC II), μετά την επιτυχή άντληση κεφαλαίων ύψους €200 εκατ. τον Δεκέμβριο του 2025, προχωρά στην πρώτη του επένδυση, αποκτώντας πλειοψηφικό ποσοστό στη Βιοϋγεία Α.Ε., μία από τις ηγετικές εταιρείες στον κλάδο των βιολογικών προϊόντων στην Ελλάδα.

Η επένδυση βασίζεται στη δυναμική ανάπτυξης της αγοράς βιολογικών τροφίμων, τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς, αλλά και στον κατακερματισμό της εγχώριας αγοράς. Στόχος είναι η δημιουργία ενός ισχυρού και ανθεκτικού επιχειρηματικού σχήματος μέσω οργανικής ανάπτυξης και στρατηγικών εξαγορών.

Η Βιοϋγεία, με βασικό brand το Ola Bio, κατέχει ηγετική θέση στα βιολογικά προϊόντα ξηρού φορτίου, ενώ συνεργάζεται με κορυφαία διεθνή brands όπως Yogi Tea, Rapunzel, Koko, Holle και Ecomil. Τα προϊόντα της διανέμονται μέσω μεγάλων αλυσίδων λιανικής και εξειδικευμένων δικτύων, ενώ η εταιρεία παρουσιάζει και εξαγωγική δραστηριότητα.

Το 2025, ο κύκλος εργασιών της ανήλθε σε €23 εκατ., με EBITDA €2,8 εκατ. και μηδενικό δανεισμό. Παρά τη σημαντική ανάπτυξη, η διείσδυση των βιολογικών προϊόντων στην Ελλάδα παραμένει χαμηλότερη από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, δημιουργώντας σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης.

Στις στρατηγικές προτεραιότητες περιλαμβάνονται η διεύρυνση της γκάμας προϊόντων, η ενίσχυση διεθνών συνεργασιών, η ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής και η αύξηση των εξαγωγών. Παράλληλα, το SMERC II στοχεύει σε επιλεκτικές εξαγορές, με στόχο τη δημιουργία ενός ισχυρού, εξωστρεφούς επιχειρηματικού σχήματος στον κλάδο.



Greek News

ΕΨΑ: Δυναμική ανάκαμψη το 2026 με σταθερά βήματα ανάπτυξης

Η ΕΨΑ, μία από τις ιστορικότερες ελληνικές εταιρείες αναψυκτικών με παρουσία άνω των 100 ετών, ολοκλήρωσε με επιτυχία τον συνολικό εταιρικό της μετασχηματισμό, καταγράφοντας σημαντική βελτίωση των οικονομικών της μεγεθών και θέτοντας ισχυρές βάσεις για δυναμική ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια.

Το 2025 αποτέλεσε κομβική χρονιά, με τις πωλήσεις να διαμορφώνονται στα €12,6 εκατ. και το μερίδιο αγοράς να ξεπερνά το 11%. Παράλληλα, καταγράφηκε σημαντική μείωση των ζημιών σε επίπεδο EBITDA, οι οποίες περιορίστηκαν κοντά στο €1 εκατ., σε σύγκριση με το 2024.

Ήδη από το πρώτο τρίμηνο του 2026, τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν την αποτελεσματικότητα του νέου επιχειρηματικού πλάνου, με αύξηση πωλήσεων κατά 7% και σχεδόν μηδενισμό των ζημιών σε επίπεδο EBITDA. Η εταιρεία υλοποιεί ένα τριετές αναπτυξιακό πλάνο για την περίοδο 2026–2029, με στόχο την επιστροφή σε σταθερή κερδοφορία και περαιτέρω ενίσχυση της θέσης της στην αγορά.

Καθοριστικό ρόλο στην πορεία αυτή έχει διαδραματίσει το SMERemediumCap, το οποίο επένδυσε στην εταιρεία το 2023, στηρίζοντας την εξυγίανση και τη στρατηγική αναδιάρθρωση της ΕΨΑ. Παράλληλα, η συνεργασία με την Alpha Bank συνέβαλε στην ενίσχυση της ρευστότητας.



Στο πλαίσιο της εμπορικής της επανεκκίνησης, η ΕΨΑ προχωρά από 1η Μαΐου 2026 σε συνεργασία με τον Όμιλο Mantis για τη διανομή και προώθηση των προϊόντων της στο σύνολο της ελληνικής αγοράς, εκτός των μεγάλων αλυσίδων λιανικής, της Μαγνησίας και των εξαγωγών. Η στρατηγική αυτή στοχεύει στην ενίσχυση της παρουσίας της στα παραδοσιακά δίκτυα διανομής.

Παράλληλα, η εταιρεία δίνει έμφαση στην ανάδειξη των παραδοσιακών της γεύσεων, στην ενίσχυση των εξαγωγών και στον εξορθολογισμό του λειτουργικού κόστους, υλοποιώντας ένα ολοκληρωμένο σχέδιο ανάπτυξης.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΨΑ, Βασίλης Καλαμπόκας, δήλωσε: «Τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου επιβεβαιώνουν ότι οι στρατηγικές μας επιλογές αποδίδουν. Συνεχίζουμε με συνέπεια το πλάνο μας, θέτοντας τις βάσεις για μια σταθερή και κερδοφόρα πορεία».

Από την πλευρά του SMERemediumCap, ο Πύργος Μπραϊμης υπογράμμισε ότι η ΕΨΑ επιστρέφει δυναμικά, ενισχύοντας τη θέση της στην ελληνική και διεθνή αγορά.

Νέα ψηφιακή γενιά υπηρεσιών ΤΜΕΔΕ Portfolio: Ποιοτικό άλμα παραγωγικότητας για τους μηχανικούς

Η νέα εποχή για το ΤΜΕΔΕ Portfolio είναι πλέον πραγματικότητα.

Από τη Δευτέρα 20 Απριλίου, οι ψηφιακές υπηρεσίες του οργανισμού επιστρέφουν πλήρως αναβαθμισμένες, προσφέροντας στα μέλη ένα σύγχρονο και ενιαίο περιβάλλον που εγγυάται ταχύτητα, διαφάνεια και απόλυτη ασφάλεια σε κάθε συναλλαγή.

Η νέα γενιά υπηρεσιών παρέχει άμεση εξυπηρέτηση και εικοσιτετράωρη πρόσβαση σε ένα καινοτόμο ψηφιακό σύστημα. Τα μέλη μπορούν πλέον να έχουν πλήρη εικόνα των συναλλαγών τους, ικνηλασιμότητα των αιτημάτων τους και ενοποιημένη διαχείριση των εγγυητικών επιστολών, ακολουθώντας τα αυστηρότερα διεθνή πρότυπα προστασίας δεδομένων.

Ο πρόεδρος του ΤΜΕΔΕ, Κωνσταντίνος Μακέδος, δήλωσε σχετικά: «Το ΤΜΕΔΕ Portfolio συνιστά ποιοτικό άλμα παραγωγικότητας και ουσιαστική βελτίωση της καθημερινότητας των μελών μας. Δημιουργήσαμε έναν ακατάπαυστο ψηφιακό συνεργάτη που στέκεται αρωγός των μηχανικών σε κάθε στιγμή. Η εξέλιξη αυτή επιβεβαιώνει τη στρατηγική μας δέσμευση για συνεχή εκσυγχρονισμό, αξιοποιώντας την τεχνολογία ως βασικό εργαλείο για την ενίσχυση της εμπιστοσύνης με τα μέλη μας».

Με τη νέα αυτή ψηφιακή προσέγγιση, το ΤΜΕΔΕ θέτει νέα πρότυπα λειτουργίας, διευκολύνοντας την επαγγελματική καθημερινότητα του τεχνικού κόσμου και διασφαλίζοντας την απρόσκοπτη ροή των εργασιών τους.

Για περισσότερες πληροφορίες, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επισκεφτούν την επίσημη ιστοσελίδα του οργανισμού.



Enterprise Greece και Invest Cyprus ανανεώνουν τη στρατηγική τους συνεργασία

Η Ελληνική Εταιρεία Επενδύσεων και Εξωτερικού Εμπορίου Α.Ε. (Enterprise Greece) και ο Κυπριακός Οργανισμός Προώθησης Επενδύσεων (Invest Cyprus) προχώρησαν στην ανανέωση του Μνημονίου Συνεργασίας τους, επιβεβαιώνοντας τη διαχρονικά ισχυρή οικονομική σχέση Ελλάδας και Κύπρου και την κοινή τους στόχευση για περαιτέρω ενίσχυση της εξωστρέφειας και των επενδύσεων.

Το Μνημόνιο υπεγράφη από τον Γενικό Γραμματέα Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων & Εξωστρέφειας του Υπουργείου Εξωτερικών και Πρόεδρο της Enterprise Greece, κ. Δημήτρη Σκάλλο, και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του Invest Cyprus, κ. Μάριο Ταννούση. Η ανανέωση της συνεργασίας διαμορφώνει ένα επικαιροποιημένο πλαίσιο ανταλλαγής πληροφόρησης και τεχνογνωσίας, ενισχύοντας τη διασύνδεση των επιχειρηματικών οικοσυστημάτων των δύο χωρών.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται σε στρατηγικούς τομείς όπως η ενέργεια, η ναυτιλία, ο τουρισμός, η τεχνολογία, η καινοτομία, η εκπαίδευση, η έρευνα και η υγεία. Παράλληλα, προβλέπονται κοινές δράσεις, όπως η ανταλλαγή επιχειρηματικών αποστολών, η συνδιοργάνωση εκδηλώσεων και η ενίσχυση της δικτύωσης μεταξύ επιχειρήσεων και θεσμικών φορέων.

Οι εμπορικές σχέσεις Ελλάδας και Κύπρου παραμένουν ιδιαίτερα δυναμικές, με την Ελλάδα να συγκαταλέγεται στους σημαντικότερους εμπορικούς εταίρους της Κύπρου. Η ανανέωση του Μνημονίου ενισχύει τις προοπτικές για νέες επενδύσεις και κοινές επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, αναδεικνύοντας τη στρατηγική εγγύτητα των δύο χωρών και τη δυναμική για ακόμη στενότερη συνεργασία προς αμοιβαίο όφελος.





Special Report

Η ενεργειακή κρίση και τα στενά του Ορμούζ: Η ασφάλεια των θαλάσσιων οδών ως καθοριστικός παράγοντας του εξαγωγικού κόστους

Η παγκόσμια οικονομία του 2026 βρίσκεται αντιμέτωπη με μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις της σύγχρονης ιστορίας της. Η σταθεροποίηση της τιμής του πετρελαίου πάνω από το ψυχολογικό και οικονομικό όριο των 100 δολαρίων το βαρέλι, σε συνδυασμό με τις διαρκείς γεωπολιτικές εντάσεις στα Στενά του Ορμούζ, δημιουργεί ένα εκρηκτικό μείγμα που απειλεί την καρδιά των διεθνών εξαγωγών.

Για τον εξαγωγικό κόσμο, η ενέργεια και οι μεταφορές δεν αποτελούν πλέον απλές λειτουργικές δαπάνες, αλλά παράγοντες υψηλού κινδύνου που μπορούν να κρίνουν τη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης μέσα σε ελάχιστο χρονικό διάστημα. Η ανθεκτικότητα της παγκόσμιας εφοδια-

στικής αλυσίδας δοκιμάζεται στα όριά της, αναγκάζοντας τους παραγωγούς και τους εμπόρους να αναζητήσουν νέες στρατηγικές επιβίωσης.

Η στρατηγική σημασία της θαλάσσιας αρτηρίας

Τα Στενά του Ορμούζ χαρακτηρίζονται συχνά ως η «σφύρα» της παγκόσμιας ενέργειας. Από αυτό το στενό πέρασμα διακινείται καθημερινά περίπου το ένα πέμπτο της παγκόσμιας κατανάλωσης πετρελαίου και ένα τεράστιο ποσοστό του υδροποιημένου φυσικού αερίου. Οποιαδήποτε δήλωση, στρατιωτική άσκηση ή επεισόδιο στην περιοχή προκαλεί άμεση αναταραχή στις διεθνείς αγορές εμπορευμάτων.

Για τους εξαγωγείς, η αναταραχή αυτή μεταφράζεται άμεσα σε αύξηση των ασφαλιστρών κινδύνου πολέμου για τα πλοία που διασχίζουν την περιοχή. Αυτό το επιπλέον κόστος, που συχνά επιβάλλεται αιφνιδιαστικά από



τις ασφαλιστικές εταιρείες, μετακυλιέται άμεσα στους ναύλους, καθιστώντας τον προγραμματισμό των εξαγωγών μια άσκηση για γερά νεύρα.

Η ομηρία του εμπορίου από τη γεωπολιτική δεν είναι κάτι νέο, αλλά το 2026 αποκτά νέα διάσταση. Οι εξαγωγείς βρίσκονται εγκλωβισμένοι σε συμβόλαια που υπογράφηκαν με διαφορετικά δεδομένα κόστους. Όταν το μεταφορικό κόστος διπλασιάζεται λόγω των κινδύνων στις θαλάσσιες οδούς, η κερδοφορία εξαφανίζεται. Αυτό οδηγεί στην ανάγκη για αναζήτηση εναλλακτικών διαδρομών.

Η χρήση του σιδηροδρόμου που συνδέει την Ασία με την Ευρώπη ή η αξιοποίηση του βόρειου θαλάσσιου περάσματος επανέρχονται ως θέματα συζήτησης στα διοικητικά συμβούλια των μεγάλων εξαγωγικών ομίλων.

Παρά το γεγονός ότι αυτές οι λύσεις μπορεί να είναι ακριβότερες ή πιο σύνθετες νομικά, προσφέρουν το πολυπόθητο αγαθό της ασφάλειας και της συνέπειας στην παράδοση των εμπορευμάτων.

Η τιμολογιακή πολιτική κάτω από την πίεση του πετρελαίου

Με τις τιμές των καυσίμων σε τριψήφια επίπεδα, η παραδοσιακή τιμολόγηση των προϊόντων καταρρέει. Οι εξαγωγικές επιχειρήσεις αναγκάζονται να υιοθετήσουν δυναμικά μοντέλα τιμολόγησης, ενσωματώνοντας

ειδικές ρήτρες που επιτρέπουν την αναπροσαρμογή των τιμών ανάλογα με τις διακυμάνσεις του πετρελαίου. Ωστόσο, αυτή η πρακτική ενέχει κινδύνους. Στις αναπτυσσόμενες αγορές, όπου η αγοραστική δύναμη είναι περιορισμένη, κάθε αύξηση της τιμής μπορεί να οδηγήσει σε άμεση απώλεια μεριδίου αγοράς προς όφελος τοπικών παραγωγών ή ανταγωνιστών με χαμηλότερο μεταφορικό κόστος.

Η απάντηση των εξαγωγέων σε αυτή την πίεση είναι η καινοτομία στη συσκευασία και την εφοδιαστική διαχείριση. Βλέπουμε μια τάση προς τη δραστική μείωση του βάρους των υλικών συσκευασίας και τη χρήση συμπυκνωμένων προϊόντων που καταλαμβάνουν λιγότερο χώρο, επιτρέποντας τη μεταφορά μεγαλύτερων ποσοτήτων με το ίδιο κόστος καυσίμου.

Επιπλέον, η ψηφιοποίηση της αποθήκης και η χρήση αλγορίθμων για τη βελτιστοποίηση της φόρτωσης των εμπορευματοκιβωτίων βοηθούν στη μείωση του αποτυπώματος κόστους ανά μονάδα προϊόντος.

Παρόλα αυτά, η πραγματική λύση βάθους βρίσκεται στην αποδέσμευση της παραγωγής από τα ορυκτά καύσιμα. Η επένδυση σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας εντός των εργοστασίων επιτρέπει στις επιχειρήσεις να διατηρούν σταθερό το κόστος παραγωγής τους, ανεξάρτητα από το τι συμβαίνει στα Στενά του Ορμούζ.



Η νέα κανονικότητα και η στρατηγική της εγγύτητας

Οι εξαγωγείς οφείλουν πλέον να αποδεχθούν ότι το περιβάλλον χαμηλού κόστους και υψηλής προβλεψιμότητας που επικρατούσε τις προηγούμενες δεκαετίες έχει περάσει ανεπιστρεπτή. Η νέα κανονικότητα απαιτεί μια ριζική αναθεώρηση της στρατηγικής των αποθεμάτων. Η λογική της παραγωγής την τελευταία στιγμή αντικαθίσταται από τη δημιουργία στρατηγικών αποθεμάτων ασφαλείας σε αποθήκες που βρίσκονται πλησίον των μεγάλων καταναλωτικών κέντρων.

Η τοπική αποθήκευση επιτρέπει στις επιχειρήσεις να απορροφούν τους κραδασμούς από τυχόν ολιγοήμερο κλείσιμο θαλάσσιων περασμάτων ή απότομες αυξήσεις στα ναύλα, διασφαλίζοντας ότι το προϊόν θα βρίσκεται στο ράφι την ώρα που πρέπει.

Παράλληλα, η ασφάλεια των θαλάσσιων οδών αναδεικνύεται σε μείζον πολιτικό ζήτημα. Οι εξαγωγικοί σύνδεσμοι πιέζουν τις κυβερνήσεις και τους διεθνείς οργανισμούς για την παροχή εγγυήσεων και την προστασία της ελεύθερης ναυσιπλοΐας.

Σε έναν κόσμο όπου η γεωγραφική εγγύτητα αποκτά ξανά σημασία, πολλοί εξαγωγείς εξετάζουν το ενδεχόμενο μεταφοράς μέρους της παραγωγής τους πιο κοντά στις τελικές αγορές. Αυτή η τάση της «εγγύτητας παραγωγής» μπορεί να μειώνει την εξάρτηση από τις διεθνείς θαλάσσιες οδούς, αλλά απαιτεί τεράστια κεφάλαια και αλλαγή του επιχειρηματικού μοντέλου.

Η ανθεκτικότητα ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Στο τέλος της ημέρας, οι επιχειρήσεις που θα επιβιώσουν και θα αναπτυχθούν σε αυτό το περιβάλλον είναι εκείνες που θα καταφέρουν να μετατρέψουν την αβεβαιότητα σε πλεονέκτημα. Η ανθεκτικότητα δεν είναι πλέον μια θεωρητική έννοια, αλλά μια καθημερινή πρακτική.

Οι εξαγωγείς που παρακολουθούν σε πραγματικό χρόνο τις γεωπολιτικές εξελίξεις, που διαθέτουν εναλλακτικά σενάρια μεταφοράς και που έχουν επενδύσει στην ενεργειακή τους αυτονομία, είναι εκείνοι που θα κερδίσουν την εμπιστοσύνη των διεθνών πελατών. Η αξιοπιστία στην παράδοση, ακόμη και υπό τις πιο αντίξοες συνθήκες, είναι το ακριβότερο και πιο ζητούμενο «προϊόν» στην παγκόσμια αγορά του 2026.

Η κρίση στα Στενά του Ορμούζ και οι τιμές του πετρελαίου αποτελούν ένα σκληρό μάθημα για την παγκόσμια οικονομία. Μας θυμίζουν ότι το εμπόριο δεν διεξάγεται σε κενό αέρος, αλλά επηρεάζεται από τη γεωγραφία, την πολιτική και την ενέργεια.

Οι Έλληνες εξαγωγείς, έχοντας ιστορικά αποδείξει την ικανότητά τους να προσαρμόζονται σε δύσκολες συνθήκες, καλούνται τώρα να δείξουν τον δρόμο της εξωστρέφειας μέσα από τη γνώση, την πρόβλεψη και τη στρατηγική θωράκιση. Το ταξίδι στις διεθνείς αγορές μπορεί να έγινε πιο δύσκολο, αλλά η αξία της επιτυχίας είναι πλέον πολύ μεγαλύτερη.

Η επανάσταση της τεχνητής νοημοσύνης και οι εξαγωγές τεχνολογίας: Η νέα ιεραρχία στην παγκόσμια εφοδιαστική αλυσίδα

Η άνοδος των εξαγωγών προϊόντων και υπηρεσιών που σχετίζονται με την τεχνητή νοημοσύνη αναδιαμορφώνει πλήρως τον παγκόσμιο χάρτη της τεχνολογίας.

Καθώς οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Ευρώπη αναζητούν εναλλακτικές πηγές εφοδιασμού εκτός Κίνας, αναδύονται νέοι παίκτες όπως το Βιετνάμ, το Μεξικό και η Ταϊβάν. Αυτή η στροφή δεν αφορά μόνο το υλικό μέρος των υπολογιστών, αλλά και το λογισμικό, τη διαχείριση δεδομένων και τις υπηρεσίες κυβερνοασφάλειας, δημιουργώντας μια νέα κατηγορία εξαγωγών με τεράστια προστιθέμενη αξία.

Η γεωπολιτική της τεχνολογίας

Η τεχνολογία είναι το νέο πεδίο αντιπαράθεσης των μεγάλων δυνάμεων. Οι περιορισμοί στις εξαγωγές προηγμένων μικροκυκλωμάτων και η ανάγκη για τεχνολογική κυριαρχία οδηγούν σε μια νέα μορφή προστατευτισμού. Ωστόσο, αυτό δημιουργεί ένα κενό στην αγορά που σπεύδουν να καλύψουν οι αναδυόμενες οικονομίες. Οι εξαγωγικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην τεχνολογία πρέπει να είναι έτοιμες να πλοηγηθούν σε ένα δαιδαλώδες περιβάλλον κανονισμών, πιστοποιήσεων και εθνικών περιορισμών. Η ασφάλεια των δεδομένων και η ψηφιακή εμπιστοσύνη γίνονται τα νέα «διαβατήρια» για την είσοδο σε μια ξένη αγορά.

Η τεχνητή νοημοσύνη ως εργαλείο εξαγωγών

Πέρα από το γεγονός ότι η ίδια η τεχνητή νοημοσύνη αποτελεί εξαγωγίμο προϊόν, λειτουργεί και ως καταλύτης για όλους τους άλλους κλάδους. Οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν έξυπνα συστήματα για την ανάλυση των



διεθνών τάσεων, την πρόβλεψη της ζήτησης και την αυτοματοποίηση των πωλήσεων αποκτούν ένα τεράστιο πλεονέκτημα. Η ικανότητα να επεξεργάζεσαι δισεκατομμύρια δεδομένα σε πραγματικό χρόνο επιτρέπει στον εξαγωγέα να προσαρμόζει το προϊόν του στις ανάγκες κάθε χώρας με ακρίβεια δευτερολέπτου. Η τεχνολογία δεν είναι πλέον ένας υποστηρικτικός κλάδος, αλλά ο πυρήνας κάθε επιτυχημένης εξαγωγικής προσπάθειας.

Το μέλλον των ψηφιακών εξαγωγών

Το μέλλον ανήκει σε εκείνους που θα καταφέρουν να εξαγάουν ευφυΐα. Οι παραδοσιακές εξαγωγές προϊόντων θα συμπληρώνονται ολοένα και περισσότερο από ψηφιακές υπηρεσίες. Η ανάπτυξη νέων τεχνολογικών κόμβων σε χώρες που παλαιότερα θεωρούνταν απλοί συναρμολογητές δείχνει ότι η γνώση είναι πλέον προσβάσιμη παντού. Οι εξαγωγείς οφείλουν να επενδύσουν στην έρευνα και την ανάπτυξη, καθώς το μοναδικό προϊόν που δεν μπορεί να αντιγραφεί εύκολα είναι η καινοτομία που βασίζεται στην τεχνητή νοημοσύνη. Η νέα παγκόσμια ιεραρχία θα οριστεί από το ποιος ελέγχει τους αλγόριθμους και πώς τους χρησιμοποιεί για να κατακτήσει τις αγορές.

Exhibitions

Η LG Electronics παρουσιάζει διευρυμένη σειρά ενσωματωμένων συσκευών στην EuroCucina 2026

Η LG Electronics παρουσίασε μια ολοκληρωμένη γκάμα ενσωματωμένων λύσεων κουζίνας στην EuroCucina 2026 στο Μιλάνο, ενισχύοντας τη στρατηγική της για ανάπτυξη στην ευρωπαϊκή αγορά.

Στο επίκεντρο της παρουσίασης βρέθηκαν η πολυτελής σειρά SKS και η νέα σειρά LG Built-in, που καλύπτουν τόσο το ultra-premium όσο και το mass-premium segment. Οι λύσεις της LG ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των ευρωπαϊκών νοικοκυριών, συνδυάζοντας σχεδιαστική συνοχή, ευελιξία εγκατάστασης και προηγμένες τεχνολογίες.

Με θεματικό άξονα το «Mosaic of Living», η LG ανέδειξε την εξέλιξη της κουζίνας σε έναν πολυλειτουργικό χώρο που συνδυάζει μαγειρική, κοινωνική αλληλεπίδραση και καθημερινή ευεξία. Ο εκθεσιακός χώρος, σχεδιασμένος σε συνεργασία με το στούντιο GamFratesi, παρουσίασε λύσεις προσαρμοσμένες στον ευρωπαϊκό τρόπο ζωής. Η σειρά SKS ξεχώρισε με καινοτομίες όπως ο Compact Oven με πολλαπλές λειτουργίες, η επαγωγική εστία All Free και η απορροφητική κουκούλα Downdraft, ενώ η LG Built-in ενσωματώνει τεχνολογίες τεχνητής νοημοσύνης, όπως το AI Gourmet™ και το AI SenseClean™, που βελτιώνουν την εμπειρία χρήσης.

Η LG επενδύει σε end-to-end δυνατότητες ανάπτυξης και σχεδιασμού, προσφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της ευρωπαϊκής αγοράς.

«Θα συνεχίσουμε να ενισχύουμε τη θέση μας στην Ευρώπη, προσφέροντας λύσεις που συνδυάζουν design, τεχνολογία και ευελιξία», δήλωσε ο Baek Seung-tae, πρόεδρος της LG Home Appliance Solution Company.



Seafood Expo Global 2026: Εξωστρέφεια και ανάπτυξη στο επίκεντρο για την ελληνική υδατοκαλλιέργεια

Με ισχυρή παρουσία και αυξημένη δυναμική συμμετείχε η Ελληνική Οργάνωση Παραγωγών Υδατοκαλλιέργειας (ΕΛΟΠΥ) στη Seafood Expo Global 2026 (21-23 Απριλίου) στη Βαρκελώνη, επιβεβαιώνοντας τον πρωταγωνιστικό ρόλο της Ελλάδας στη μεσογειακή υδατοκαλλιέργεια και τη συμβολή της στη βιώσιμη ανάπτυξη της οικονομίας.

Το περίπτερο της ΕΛΟΠΥ αποτέλεσε σημείο συνάντησης επαγγελματιών του κλάδου, εμπορικών συνεργατών και επισκεπτών από όλο τον κόσμο, λειτουργώντας ως πλατφόρμα ουσιαστικής δικτύωσης και επιχειρηματικών επαφών. Στο επίκεντρο των συζητήσεων βρέθηκαν οι προκλήσεις του κλάδου, αλλά και οι σημαντικές αναπτυξιακές του προοπτικές, με έμφαση στην ανάγκη ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας και άρσης διαρθρωτικών εμποδίων.

Η παρουσία εκπροσώπων της Πολιτείας ανέδειξε τη σημασία της στενής συνεργασίας δημόσιου και ιδιωτικού τομέα για την περαιτέρω ανάπτυξη και ενίσχυση των εξαγωγών, ενώ σημαντική ήταν και η συμβολή φορέων που στηρίζουν ενεργά τη διεθνή προβολή της ελληνικής παραγωγής.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον συγκέντρωσαν τα live cooking events, όπου μέσα από δημιουργικές συνταγές με τσιπούρα, λαβράκι, κρυνό και φαγκρί αναδείχθηκαν η ποιότητα και η διατροφική αξία των ελληνικών ψαριών εκτροφής με την υπογραφή "Fish from Greece".

Η σταθερή συμμετοχή της ΕΛΟΠΥ σε κορυφαίες διεθνείς εκθέσεις επιβεβαιώνει τον στρατηγικό προσανατολισμό της προς την εξωστρέφεια, ενισχύοντας τη θέση της Ελλάδας ως κορυφαίου παραγωγού φρέσκων μεσογειακών ψαριών υψηλής αξίας.



Η νέα εμπορική συμμαχία στον ινδοειρηνικό: Η συμφωνία Ινδίας και Νέας Ζηλανδίας ως πυξίδα για τις παγκόσμιες εξαγωγές



Η υπογραφή της ιστορικής συμφωνίας ελεύθερου εμπορίου μεταξύ της Ινδίας και της Νέας Ζηλανδίας στις 27 Απριλίου 2026 σηματοδοτεί μια νέα εποχή για το διεθνές εμπόριο. Σε μια περίοδο που οι παραδοσιακές αγορές της δύσης παρουσιάζουν σημάδια κόπωσης, η στροφή προς την ανατολή δεν είναι πλέον μια εναλλακτική επιλογή, αλλά μια στρατηγική αναγκαιότητα.

Η συμφωνία αυτή, που στοχεύει στον διπλασιασμό του διμερούς εμπορίου μέσα στην επόμενη πενταετία, προσφέρει πολύτιμα διδάγματα για τους εξαγωγείς παγκοσμίως, αναδεικνύοντας τις ευκαιρίες που κρύβονται στις αναδυόμενες οικονομίες.

Η στρατηγική σημασία της ινδικής αγοράς

Η Ινδία, με τον τεράστιο πληθυσμό της και τη διαρκώς αναπτυσσόμενη μεσαία τάξη, αποτελεί τον «ιερό δισκοπότηρο» των εξαγωγών. Η Νέα Ζηλανδία κατάφερε να ξεκλειδώσει αυτή την αγορά εστιάζοντας σε τομείς όπου η Ινδία έχει ανάγκες, όπως η υψηλή τεχνολογία, η εκπαίδευση και οι υπηρεσίες, προσφέροντας ως αντάλλαγμα ευνοϊκούς όρους για τα ινδικά προϊόντα κλωστοϋφαντουργίας και δέρματος.

Αυτή η αμοιβαιότητα είναι το κλειδί για κάθε επιτυχημένη εμπορική διεξόδου. Οι εξαγωγείς οφείλουν να κατα-

νοήσουν ότι οι μεγάλες αγορές της Ασίας δεν αναζητούν πλέον μόνο προϊόντα, αλλά συνεργασίες που προσφέρουν προστιθέμενη αξία και τεχνογνωσία.

Οι προκλήσεις και τα προστατευτικά μέτρα

Παρά την αισιοδοξία, η συμφωνία περιλαμβάνει αυστηρές ποσοτώσεις σε ευαίσθητους τομείς, όπως τα γαλακτοκομικά και τα αγροτικά προϊόντα. Η Ινδία προστατεύει σθεναρά τους εκατομμύρια μικροκαλλιεργητές της, γεγονός που δείχνει ότι το ελεύθερο εμπόριο έχει πάντα όρια.

Για τον διεθνή εξαγωγέα, αυτό σημαίνει ότι η είσοδος σε τέτοιες αγορές απαιτεί λεπτούς χειρισμούς, προσαρμογή των προϊόντων στις τοπικές ιδιαιτερότητες και, συχνά, δημιουργία τοπικών μονάδων παραγωγής ή συσκευασίας. Η κατανόηση των εθνικών προτεραιοτήτων της χώρας-στόχου είναι εξίσου σημαντική με την ποιότητα του ίδιου του προϊόντος.

Η συμφωνία αυτή αποτελεί ένα κάλεσμα αφύπνισης. Η γεωγραφική απόσταση εκμηδενίζεται μπροστά στις οικονομικές προοπτικές. Οι εξαγωγείς που θα καταφέρουν να τοποθετηθούν έγκαιρα σε αυτές τις νέες εμπορικές λεωφόρους θα αποκτήσουν ένα αδιαμφισβήτητο πλεονέκτημα.

Η διαφοροποίηση των προορισμών είναι η μοναδική άμυνα απέναντι στην παγκόσμια αβεβαιότητα. Η Ασία δεν είναι πλέον το «εργοστάσιο του κόσμου», αλλά ο μεγαλύτερος καταναλωτής του, και η συμφωνία Ινδίας - Νέας Ζηλανδίας είναι ο οδικός χάρτης για αυτή τη μετάβαση.

Η Αθήνα στο επίκεντρο του διαλόγου για το μέλλον της Μεσογείου

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε στην Αθήνα το επετειακό Διεθνές Συμπόσιο του ANIMA Investment Network, με τίτλο «Mediterranean 2036: Future-Proofing Economic Prosperity», το οποίο συνδιοργανώθηκε με την Enterprise Greece, με αφορμή τα 20 χρόνια λειτουργίας του δικτύου.

Για τρεις ημέρες, η Αθήνα φιλοξένησε έναν ουσιαστικό διάλογο για το μέλλον της Μεσογείου, με τη συμμετοχή εκπροσώπων από 17 χώρες, διεθνείς οργανισμούς, επενδυτικούς φορείς και εμπειρογνώμονες. Το Συμπόσιο ανέδειξε τις σημαντικές δυνατότητες της περιοχής σε τομείς όπως η ενέργεια, οι υποδομές, η αγροδιατροφή, η καινοτομία και η πράσινη μετάβαση.

Κεντρικό συμπέρασμα των εργασιών ήταν ότι η πρόκληση δεν είναι πλέον η ανάλυση των ζητημάτων, αλλά η μετάβαση από τη στρατηγική στη δράση. Στο πλαίσιο αυτό, αναδείχθηκαν έξι βασικές προτεραιότητες: ενίσχυση της συνδεσιμότητας, βελτίωση του επενδυτικού περιβάλλοντος, ανάπτυξη ώριμων έργων, επένδυση στην καινοτομία, κλιματική ανθεκτικότητα και αναβάθμιση του ρόλου των φορέων προσέλκυσης επενδύσεων.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην ανάγκη για πιο συντονισμένες περιφερειακές συνεργασίες και στη δημιουργία πρακτικών μηχανισμών υλοποίησης διασυνοριακών έργων.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Enterprise Greece, Δρ. Μαρίνος Παννόπουλος, δήλωσε ότι η Αθήνα αποτέλεσε την αφετηρία για μια νέα, πιο εφαρμόσιμη προσέγγιση, υπογραμμίζοντας ότι το επόμενο βήμα είναι η μετατροπή του κοινού οράματος σε κοινή δράση.



Η ομάδα της ULT/ReflectU εκπροσώπησε την Ελλάδα στον ευρωπαϊκό τελικό του GSEA 2026

Η ελληνική αποστολή του Global Student Entrepreneur Awards (GSEA) επέστρεψε από το Δουβλίνο, όπου συμμετείχε στον ευρωπαϊκό τελικό του διεθνούς διαγωνισμού φοιτητικής επιχειρηματικότητας που διοργανώνεται από τον Entrepreneurs' Organization (EO).

Την Ελλάδα εκπροσώπησε ο Ναπολέων Μάριος Μίτσης, με την υποστήριξη του συνιδρυτή του Χρήστου Σάχ, παρουσιάζοντας την εταιρεία ULT – Unifying Life Tech και το ReflectU. Το εγχείρημα συνδυάζει τεχνολογία, επιστήμη, τέχνη και ανθρώπινη εμπειρία, με στόχο τη δημιουργία νέων τρόπων σύνδεσης, αυτογνωσίας και ευεξίας.

Στη σκηνή του GSEA Europe Finals, η ελληνική ομάδα ανέδειξε μια προσέγγιση όπου η τεχνολογία λειτουργεί ως εργαλείο κατανόησης και φροντίδας του ανθρώπου, ξεπερνώντας τα όρια των παραδοσιακών μοντέλων.

Παρότι η ομάδα δεν προκρίθηκε στον παγκόσμιο τελικό, η συμμετοχή αποτέλεσε σημαντική εμπειρία, προσφέροντας διεθνή έκθεση, ανταλλαγή ιδεών και νέες συνεργασίες. Η παρουσία της ανέδειξε τη δυναμική της νέας γενιάς Ελλήνων επιχειρηματιών, που συνδυάζουν καινοτομία, κοινωνική ευαισθησία και διεθνή προσανατολισμό.

«Η επιχειρηματικότητα δεν κρίνεται μόνο από τη διάκριση, αλλά από τη συνέπεια και την πίστη στο όραμα», δήλωσε ο Νικόλας Βαρβέρης, Co-Chair του GSEA Greece.

Το GSEA Greece συνεχίζει να στηρίζει φοιτητές που αναπτύσσουν τη δική τους επιχείρηση, προσφέροντας mentoring και πρόσβαση σε ένα διεθνές δίκτυο επιχειρηματιών.



Educational

Εκπαιδευτική επίσκεψη στις Βρυξέλλες στο πλαίσιο του προγράμματος Agrifood Leadership

Ολοκληρώθηκε με επιτυχία η εκπαιδευτική επίσκεψη στις Βρυξέλλες, που πραγματοποιήθηκε από τις 21 έως τις 23 Απριλίου 2026, για τους συμμετέχοντες του προγράμματος Agrifood Leadership, του πρώτου εξειδικευμένου προγράμματος Ηγεσίας στην Αγροδιατροφή που υλοποιεί ο Νέα Γεωργία Νέα Γενιά.

Η επίσκεψη είχε ως στόχο την άμεση επαφή των συμμετεχόντων με τα κέντρα λήψης αποφάσεων σε ευρωπαϊκό επίπεδο, καθώς και τη γνωριμία με σύγχρονες πρακτικές στον αγροδιατροφικό τομέα. Στο πλαίσιο αυτό, επισκέφθηκαν τη Γενική Διεύθυνση Γεωργίας και Αγροτικής Ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, τη Μόνιμη Ελληνική Αντιπροσωπεία στην Ευρωπαϊκή Ένωση, καθώς και το δημοπρατήριο φρούτων και λαχανικών της Belorta, ως παράδειγμα καλής πρακτικής.

Το πρόγραμμα Agrifood Leadership 2025–2026 υλοποιείται υπό την αιγίδα του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, με στρατηγικό και τεχνικό σύμβουλο το Rutgers University (ΗΠΑ), ενώ δημιουργήθηκε μέσω ιδρυτικής δωρεάς του Ιδρύματος Σταύρος Νιάρχος (ΙΣΝ).

Επίσκεψη στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και να κατανοήσουν τη λειτουργία των ευρωπαϊκών θεσμών. Σημαντική στιγμή αποτέλεσε η συνάντηση με τον Ευρωβουλευτή κ. Τσιόδρα, όπου συζητήθηκαν οι προκλήσεις και οι προοπτικές του αγροδιατροφικού τομέα, με έμφαση στη βιωσιμότητα, την καινοτομία και τη στήριξη της νέας γενιάς παραγωγών.



Συναντήσεις στη Μόνιμη Ελληνική Αντιπροσωπεία

Κατά την επίσκεψη στη Μόνιμη Ελληνική Αντιπροσωπεία της Ελλάδας στην ΕΕ, οι συμμετέχοντες ενημερώθηκαν από τον Αναπληρωτή Μόνιμο Αντιπρόσωπο κ. Ευθύμιο Κωστόπουλο και στελέχη της Αντιπροσωπείας για τη διαδικασία διαπραγματεύσεων και τον ρόλο της Ελλάδας στη διαμόρφωση ευρωπαϊκών πολιτικών.

Ενημέρωση στην DG AGRI

Ιδιαίτερης σημασίας ήταν η επίσκεψη στη DG AGRI, όπου παρουσιάστηκαν η Κοινή Αγροτική Πολιτική, το Ελληνικό Στρατηγικό Σχέδιο, καθώς και οι εξελίξεις για την επόμενη προγραμματική περίοδο μετά το 2028, ενισχύοντας την κατανόηση των ευρωπαϊκών μηχανισμών στήριξης του αγροτικού τομέα.

Επίσκεψη στη Belorta

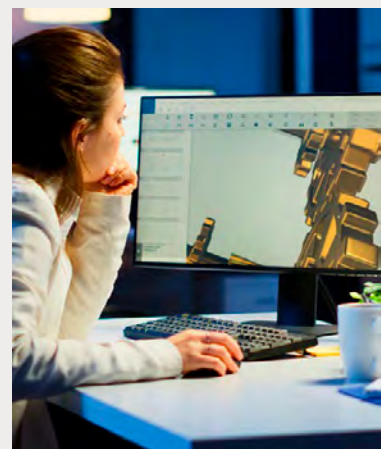
Η επίσκεψη στον συνεταιρισμό Belorta αποτέλεσε μια πρακτική εμπειρία για τους συμμετέχοντες, οι οποίοι παρακολούθησαν τη διαδικασία δημοπράτησης αγροτικών προϊόντων και γνώρισαν από κοντά ένα επιτυχημένο ευρωπαϊκό μοντέλο συνεργασίας παραγωγών.

Η εκπαιδευτική αυτή εμπειρία ενίσχυσε τη διεθνή οπτική των συμμετεχόντων και επιβεβαίωσε τη σημασία της εκπαίδευσης και της δικτύωσης για τη διαμόρφωση της νέας γενιάς ηγετών στον αγροδιατροφικό τομέα.

LET'S EXPORTGREECE

εξάγουμε Ελλάδα

THE NEWSLETTER



CEO & Chief Editor: Claire Styliara

Commercial Director: Ματίνα Βελάνη

Creative Direction: C·Design

Operation & Marketing Manager: Χρύσα Γώτα

Τεχνική Υποστήριξη: ● BlackDot Web Services

www.exportgreece.gr

Ιδιοκτησία: 
sayes
communications

Κλειώ Στυλιάρá & ΣΙΑ Ε.Ε.
Σκουζέ 14, 18536 Πειραιάς,
ΑΦΜ: 801923795, ΔΟΥ: ΚΕ.ΦΟ.ΔΕ ΑΤΤΙΚΗΣ
Νόμιμος Εκπρόσωπος: Κλειώ Στυλιάρá

Τηλ.: 213 0990585
e-mail: media@sayes.gr

εγγραφή

