

B Beyond
Exports
Executive Diploma



INDEPENDENT
STUDIES
OF SCIENCE
& TECHNOLOGY

Εξ αποστάσεως

01 Νοε. 2021

80 ώρες

Πιστοποιημένο

CERTIFIED DIPLOMA

ΜΑΘΕ ΠΩΣ ΝΑ ΕΞΑΓΕΙΣ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΣΟΥ

Το πρώτο Εξειδικευμένο και **Πιστοποιημένο**
Σεμινάριο στις **Εξαγωγές και το Διεθνές Εμπόριο**



www.beyondexports.gr



contact@beyondexports.gr



+30 210 48 22 222

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ



ΧΟΡΗΓΟΙ



21.10.2021 Τεύχος #15



Κρασί από τη γενέτειρα του Αριστοτέλη στη Γερμανία



SPECIAL REPORT
Ελληνικό Μάρμαρο:
Το δυνατό εξαγωγικό χαρτί!



Λωτούς από την Ημαθία τρώνε στην Ιορδανία

Το Export GREECE έρχεται στο e-mail σας κάθε Τρίτη και Πέμπτη στις 12:00.

Κυκλοφορεί σε ελληνική και αγγλική έκδοση και αποστέλλεται στους συνδρομητές του, βάσει ετήσιας συνδρομής.

Ο πρώτος μήνας μετά την εγγραφή σας είναι δωρεάν και δεν συνεπάγεται καμία οικονομική υποχρέωση. Η ύλη του περιοδικού είναι πνευματική ιδιοκτησία της εκδοτικής εταιρείας sayyescomm και οποιαδήποτε αναπαραγωγή περιεχομένου μπορεί να γίνει εφόσον έχει παραχωρηθεί σχετική άδεια και αναφέρεται η πηγή.

εγγραφή



Διευθύντρια Σύνταξης:
Μαρία Ακριβού
Συντάκτρια:
Νικόλ Καζαντζίδου
Εμπορική Διεύθυνση:
Κλαίρη Στυλιάρη
Art direction:
fourletter

Πληροφορίες / Συνδρομές:
sales@sayyescomm.gr
Δελτία Τύπου:
media@sayyescomm.gr

Τηλέφωνο επικοινωνίας:
+30 210 22 41 770

Εκδότης:



Editorial

Η ενεργειακή κρίση «αγκάθι» για τις επιχειρήσεις

Καθώς η ελληνική οικονομία ανακάμπει από τον κορονοϊό και η αγορά προσπαθεί να βρει και πάλι τα πατήματά της, η νέα κρίση που έχει ξεσπάσει στον κλάδο της ενέργειας, αποτελεί αυτή τη στιγμή το μεγαλύτερο φόβο για τις επιχειρήσεις που βλέπουν τα λειτουργικά τους κόστη να εκτοξεύονται.

Την ίδια ώρα, σημαντικές επενδύσεις δρομολογούνται με στόχο να αποκτήσουν όσο το δυνατόν περισσότεροι οργανισμοί, εταιρείες, ξενοδοχεία, αλλά και νοικοκυριά μια «πράσινη» ταυτότητα. Μην ξεχνάμε πως αυτό είναι και το φιλόδοξο στοίχημα που έχει θέσει για τα επόμενα χρόνια η ΕΕ, και η Ελλάδα, ως Κράτος μέλος της πρέπει να βιαστεί και να δείξει εμπράκτως ότι διαθέτει και τη θέληση, αλλά και τα μέσα για να πετύχει τη μείωση του περιβαλλοντικού της αποτυπώματος, αλλά και για να καταστήσει εφικτή τη δημιουργία έξυπνων πόλεων στο εσωτερικό της.

Το Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας σε συνεργασία με όλους τους εμπλεκόμενους φορείς στην Ενέργεια έχει ήδη δρομολογήσει σχετικά έργα, όπως: έξυπνους μετρητές ηλεκτρικής ενέργειας, συστήματα αποθήκευσης, έξυπνους φορτιστές, αντίστοιχα έργα για πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

Σήμερα και αύριο το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο συνεδριάζει επί του θέματος και όπως τόνισε η Πρόεδρος της ΕΕ κ. Ούρσουλα φον ντερ Λάιεν δρομολογούνται ελαφρύνσεις για τις επιχειρήσεις —ιδίως τις μικρομεσαίες— μέσω κρατικών ενισχύσεων, στοχευμένη στήριξη των καταναλωτών και μειώσεις στους φόρους και τις εισφορές επί της ενέργειας.

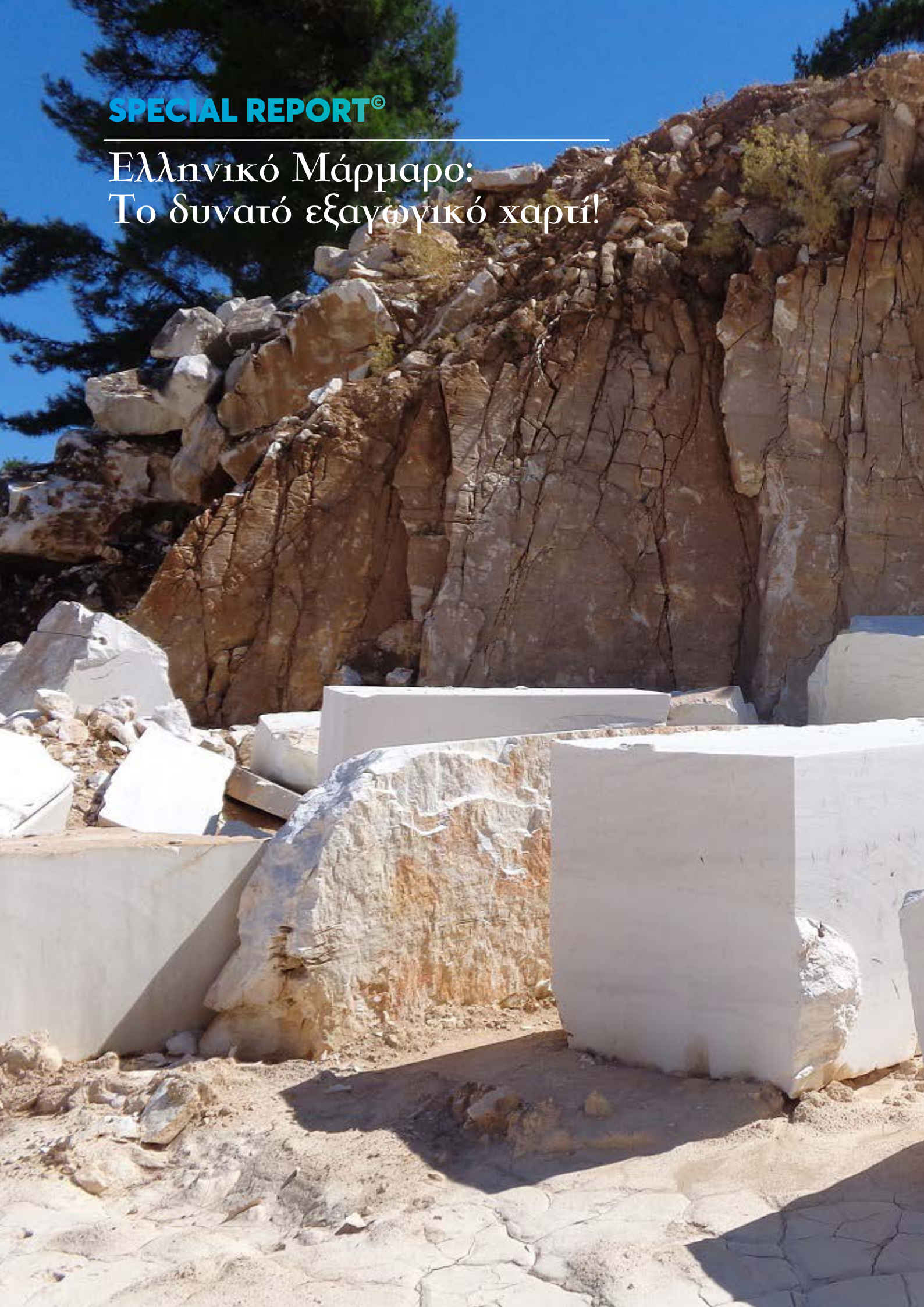
Υπενθυμίζεται πως μέσω του προγράμματος ανάκαμψης NextGenerationEU, έχουν ήδη δεσμευτεί 36 δισ. ευρώ για την καθαρή ενέργεια, από το υδρογόνο έως την υπεράκτια αιολική ενέργεια.

Οι πιο αισιόδοξοι εκτιμούν ότι η ενεργειακή κρίση ενδεχομένως να τελειώσει την Άνοιξη, ενώ υπάρχουν και αρκετοί παράγοντες της αγοράς που εκφράζουν την άποψη ότι αυτή είναι η απαρχή μιας σειράς κρίσεων που θα ακολουθήσουν στον τομέα της ενέργειας. Ας ελπίσουμε ότι δεν θα μπούμε σε έναν νέο κυκεώνα που θα θέσει εκ νέου σε κίνδυνο το παγκόσμιο επιχειρείν.

Μαρία Ακριβού
Editor in Chief Export GREECE

SPECIAL REPORT[®]

Ελληνικό Μάρμαρο:
Το δυνατό εξαγωγικό χαρτί!



Ελληνικό Μάρμαρο: Το δυνατό εξαγωγικό χαρτί!

Ένα πολύ δυνατό εξαγωγίμο ελληνικό προϊόν που θεωρείται από τους βασικούς πυλώνες ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας είναι το μάρμαρο. Σχεδόν το 80% της συνολικής παραγωγής του ελληνικού μαρμάρου, εξάγεται σε περισσότερες από 120 χώρες διεθνώς, τοποθετώντας την χώρα μας στην 4η θέση παγκοσμίως στον χάρτη των εξαγωγών μαρμάρου.

Πρόκειται για έναν από τους σημαντικότερους παραγωγικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας με συνεισφορά στο ΑΕΠ που αγγίζει τα 1,27 δισ. ευρώ στους κόλπους του οποίου απασχολούνται, άμεσα και έμμεσα, συνολικά 18.000 εργαζόμενοι. Μάλιστα για κάθε 1 ευρώ προϊόντος μαρμάρου το πολλαπλασιαστικό όφελος είναι 2,19 ευρώ! Επιπρόσθετα, η ελληνική μαρμαροβιομηχανία αντιπροσωπεύει το 30% του ΑΕΠ του νομού Δράμας, ενώ επανεπενδύει κάθε χρόνο το 10% του τζίρου του στην απόκτηση τεχνολογικού εξοπλισμού τελευταίας γενιάς.

Με επικεφαλής την Αντιπρόεδρο της Ικτίνας Ελλάς, Τζούλη Χαϊδά, ο Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Μαρμάρου Μακεδονίας – Θράκης (ΣΕΜΜΘ) καταβάλει προσπάθεια ώστε το ελληνικό μάρμαρο να λάβει διεθνώς της αναγνώρισης που του αξίζει και να αποκτήσει το δικό του brand name. Η Πρόεδρος του ΣΕΜΜΘ σε μια συνέντευξη εφ' όλης της ύλης που παραχώρησε στο Export Greece, μιλά για τις προοπτικές ανάπτυξης ενός ισχυρού χαρτιού που διαθέτει η Ελλάδα στα χέρια της.

Κυρία Χαϊδά, ποια η εικόνα που επικρατεί στον ελληνικό κλάδο μαρμάρου; Ποιες οι νέες τάσεις που βλέπετε να αναδύονται τα επόμενα χρόνια ως προς τη χρήση, αλλά και την επεξεργασία του εν λόγω προϊόντος;

Το 2020 οι εξαγωγές κατεργασμένων και ακατέργαστων μαρμάρων μειώθηκαν 25% σε σχέση με το 2019, αλλά τα στοιχεία για τους πρώτους 6 μήνες του 2021 φαίνεται να δείχνουν μια ενθαρρυντική ανατροπή της τάσης περιορίζοντας την ύφεση σε σύγκριση με την ίδια περίοδο του 2020 -όταν η πανδημία δεν είχε επηρεάσει ακόμη τις διεθνείς αγορές.



Τζούλη Χαϊδά, Πρόεδρος ΣΕΜΜΘ & Αντιπρόεδρος της ΙΚΤΙΝΟΣ



Ελπίζουμε ότι η τάση αυτή τους επόμενους μήνες θα μεταφραστεί σε ισχυρή ανάκτηση των εξαγωγών μας, κάτι που σας υπενθυμίζω αντιπροσωπεύουν περίπου το 76% του συνόλου των εσόδων του κλάδου. Καλά σημάδια έρχονται επίσης από την εγχώρια αγορά, τους τελευταίους μήνες που δείχνουν αύξηση στις πωλήσεις υλικών και τεχνολογιών.

Αν και μιλάμε για ένα διαχρονικό προϊόν με τεράστια ιστορική σημασία, πόσο της «μόδας» θεωρείται το μάρμαρο στην σύγχρονη αρχιτεκτονική;

Διαχρονικά το μάρμαρο κοσμεύει τα σημαντικότερα κτίρια της ιστορικής κληρονομιάς μας αλλά και κτίρια άλλων πολιτισμών, δημιουργίες υπέροχης δεξιοτεχνίας. Στην σύγχρονη εποχή η τεχνολογική πρόοδος έκανε την χρήση του μαρμάρου πιο εύκολη και ανέπτυξε την ένταξή του σε νέες εφαρμογές και χρήσεις. Η χρήση του μαρμάρου έχει ενταχθεί στην καθημερινότητα μας με εφαρμογές του σε δάπεδα, επενδύσεις τοίχων, πάγκους κουζίνας, μπάνια αλλά και σε έπιπλα.

Κάνοντας έναν απολογισμό στον 1,5 χρόνο προεδρίας του ΣΕΜΜΘ ποιες θα λέγατε ότι είναι οι σημαντικότερες αλλαγές που έχετε πετύχει;

Η αλήθεια είναι ότι παρά το γεγονός ότι η εκλογή του νέου ΔΣ του ΣΕΜΜΘ συνέπεσε με την έναρξη της πανδημίας τον Φεβρουάριο του 2020, αφήνοντας πολύ μικρά περιθώρια δράσεων αλλά ταυτόχρονα και την δημιουργία πολλών νέων προκλήσεων, μπορώ να πω ότι θα έκρινα θετική την πορεία μας ως σήμερα.

Ενδεικτικά θα σας αναφέρω ότι εκτός από κάποιες θετικές ρυθμίσεις για τον κλάδο μας λόγω COVID-19, πετύχαμε ευνοϊκές ρυθμίσεις για τις εγγυητικές επιστολές και βρισκόμαστε σε άμεση διαβούλευση με το ΥΠΕΝ για μια σειρά από νομοθετικές τροποποιήσεις και αναμορφώσεις της λατομικής νομοθεσίας. Ταυτόχρονα, χρηματοδοτήσαμε μια έρευνα της ICAP για να καταγράψουμε τις επιπτώσεις της πανδημίας στον κλάδο μας αλλά και την υλοποίηση της ανάπτυξης στρατηγικού σχεδίου δράσεων για την προβολή και προώθηση του ελληνικού μαρμάρου στο εξωτερικό, με τριετή χρονικό ορίζοντα, σε συνεργασία με την εταιρία ICAP και την DK Marketing. Το σχέδιο μας αυτό το παρουσιάσαμε τόσο στον Υπουργό Ανάπτυξης κ.Αδωνι Γεωργιάδη στις 6 Οκτωβρίου σε προγραμματισμένη συνάντηση μας αλλά και στους φορείς εξωστρέφειας του Υπουργείου Εξωτερικών και στο ENTERPRISE GREECE.

Επίσης, με βασικό στόχο τους άξονες βελτίωσης της ασφάλειας των εργαζομένων κάναμε ένα ακόμη σημαντικό βήμα και προχωρήσαμε σε σύναψη συνεργασίας με τον Όμιλο Όραμα – Αναπτυξιακή που δραστηριοποιείται σε όλη την Ελλάδα, στον χώρο των συμβουλευτικών επιχειρήσεων και της επικοινωνίας. Έχουμε υποβάλει στην περιφέρεια Αν. Μακεδονίας –Θράκης μια πρόταση για χρηματοδότηση από Ευρωπαϊκά, Εθνικά και Περιφερειακά προγράμματα του ΕΣΠΑ για την Εκπαίδευση, κατάρτιση και πιστοποίηση των εργαζομένων στο κλάδο της εξόρυξης και επεξεργασίας Μαρμάρου.

Ποιες ξένες αγορές θεωρούνται οι βασικότεροι πελάτες του ελληνικού μαρμάρου και σε ποιες νέες διαφαίνεται προοπτική;

Το 60% των εξαγωγών ακατέργαστων μαρμάρων κατευθύνεται στην αγορά της Κίνας η οποία αποτελεί και τον μεγαλύτερο εισαγωγέα ακατέργαστων μαρμάρων παγκοσμίως.

Δυστυχώς, η αγορά της Κίνας λόγω της πανδημίας από το 2020 βρίσκεται σε ύφεση χωρίς να καταφέρει να ανακάμψει παρά τα κάποιες θετικές ενδείξεις στις αρχές του 2021. Επίσης, ο κινεζικός κλάδος ακινήτων έχει ιδιαίτερα επηρεαστεί από την κατάρρευση της κινεζικής Evergrande που σημαίνει ότι ουσιαστικά σκάει και στην Κίνα η φούσκα των ακινήτων με δυσμενείς επιρροές για τον κατασκευαστικό κλάδο και κατά συνέπεια και το δικό μας.

Όμως, σημαντικό μερίδιο στις πωλήσεις μας κατέχουν οι ΗΠΑ, οι οποίες αποτελούν στρατηγικό συνεργάτη καθώς το 15% των εξαγωγών μας σε κατεργασμένα μάρμαρα κατευθύνεται εκεί, καθιστώντας τις ΗΠΑ τον Νο 1 εισαγωγέα κατεργασμένων μαρμάρων για την Ελλάδα. Επίσης οι χώρες του Αραβικού Κόλπου, της Νότιας Αμερικής αλλά και της Ευρώπης αποτελούν σταθερούς



πελάτες του ελληνικού μαρμάρου. Ωστόσο, αυτές οι χώρες βρίσκονται κάτω από την δύνη της πανδημίας ακόμη χωρίς να γνωρίζουμε ακόμη πότε ακριβώς θα επανέλθουν στην κανονικότητα. Παρόλα αυτά διαφαίνεται ότι θα υπάρξει άμεση βελτίωση παγκοσμίως καθώς τα μεγάλα έργα του εξωτερικού που τηρούσαν στάση αναμονής λόγω της πανδημίας φαίνονται να επανέρχονται σιγά σιγά στο προσκήνιο και να υπάρχει μια κινητικότητα που μας κάνει να ευελπιστούμε για το μέλλον.

Πώς κατάφερε ο κλάδος να διατηρήσει την εξαγωγική του δυναμική κάτω από αντίξοες συνθήκες, όταν άλλοι κλάδοι έχασαν μερίδιο; (κρίση, πανδημία)

Σίγουρα, το ελληνικό μάρμαρο διαθέτει ένα πολύ δυνατό “brand name” και τον Παρθενώνα ως καλύτερο πρεσβευτή του. Έχει επίσης σημαντικά πλεονεκτήματα όπως την εξαιρετική του ποιότητα, την ποικιλία χρωμάτων του, ενώ εκείνο που το καθιστά μοναδικό παγκοσμίως είναι η λευκότητα του που δεν υπάρχει σε οποιοδήποτε άλλο μάρμαρο στον κόσμο.

Βεβαίως, αν και πολύ σημαντικά, τα συγκεκριμένα στοιχεία είναι απαραίτητα να πλαισιώνονται και με νέες εμπορικές προσεγγίσεις. Βλέπουμε όλοι μας πόσο ραγδαία εξελίσσονται τα πάντα γύρω μας. Χρειάζεται λοιπόν και ο δικός μας κλάδος, όπως όλοι, να αφογκράζεται τα σημεία των καιρών και να χρησιμοποιεί τα μέσα και τις τεχνολογίες της εποχής του για την προώθηση του μαρμάρου, αναζητώντας τους πελάτες του στις γενιές που έρχονται. Η προσαρμοστικότητα, η ευελιξία και η καινοτομία είναι τα χαρακτηριστικά εκείνα που βοήθησαν αποφασιστικά στην έξοδο της ελληνικής βιομηχανίας μαρμάρου στις διεθνείς αγορές και της έδωσαν τη θέση που κατέχει σήμερα. Κατανοούμε πλήρως την ανάγκη να επιχειρούμε δυναμικά και να προσαρμοζόμαστε στις αλλαγές που έρχονται.

Εκτός από Πρόεδρος του ΣΕΜΜΘ είστε και μια επιχειρηματίας που βρίσκεται στο τιμόνι της ΙΚΤΙΝΟΣ, μιας εκ των ιστορικότερων μαρμαροβιομηχανιών της χώρας. Ποιο το κλίμα και οι προσδοκίες από το άνοιγμα των διεθνών εκθέσεων ; Σε ποιες σκοπεύετε να λάβετε μέρος και ποιο το feedback από το Ντουμπάι;

Μία άλλη σοβαρή επίπτωση της COVID εποχής ήταν η αναστολή τόσο των διεθνών εκθέσεων φυσικής πέτρας όσο και των επαγγελματικών επισκέψεων των πωλητών που όλοι γνωρίζουμε πόσο σημαντικές είναι για την εταιρεία μας. Οι δραστηριότητες αυτές συνέβαλαν όχι μόνο στην αμεσότερη προβολή των προϊόντων αλλά κυρίως στην ανάπτυξη των διαπροσωπικών σχέσεων οι οποίες παίζουν βασικό ρόλο στη διαμόρφωση σχέσεων εμπιστοσύνης, εξωστρέφειας και επαγγελματισμού.

Για το 2021 είχαμε προγραμματίσει τη συμμετοχή μας σε 2 εκθέσεις, στην BIG 5 στο DUBAI και στην έκθεση MARMOMACC στη VERONA της Ιταλίας.

Είναι γεγονός ότι η έκθεση του Dubai ήταν η πρώτη έκθεση που λάβαμε μέρος μετά την πανδημία και αν και οι προβλέψεις μας δεν ήταν ιδιαίτερα αισιόδοξες, τελικά είχαμε θετικά αποτελέσματα. Παρά τον περιορισμό των μετακινήσεων και τα lockdown σε πολλές χώρες ακόμη, υπήρξε επισκεψιμότητα μειωμένη φυσικά σε σχέση με τις εκθέσεις του παρελθόντος, παρόλα αυτά αναθερμάνθηκαν οι σχέσεις με τους ήδη υπάρχοντες πελάτες μας αλλά και υπήρξαν και κάποιες καινούργιες συνεργασίες.



Που σκοπεύει να επενδύσει η ΙΚΤΙΝΟΣ τα επόμενα χρόνια;

Η Ικτίνος επενδύει σε νέο τεχνολογικό εξοπλισμό, για την αναβάθμιση της παραγωγικής της διαδικασίας και όχι μόνο κάτι που θα εξακολουθήσει να κάνει και στο μέλλον. Στο πλαίσιο της καινοτομίας η εταιρεία μας εφάρμοσε την υπόγεια εξόρυξη, την πλέον φιλική μέθοδο προς το περιβάλλον.

Αυτό μας επιτρέπει να έχουμε απευθείας πρόσβαση στο υλικό χωρίς να αφήνουμε περιβαλλοντικό αποτύπωμα. Επίσης κατέχοντας ειδική τεχνογνωσία διασώζουμε και χρησιμοποιούμε στην παραγωγή ευαίσθητα και προβληματικά μάρμαρα στο πλαίσιο της υπεύθυνης κατανάλωσης και παραγωγής. Για την Ικτίνος η ανακύκλωση και η κυκλική οικονομία αποτελούν κεντρικές επιδιώξεις για το μέλλον και τη βιωσιμότητα.

Την ίδια στιγμή, οι εργαζόμενοι είναι η κινητήριος δύναμη πίσω από την επιτυχημένη πορεία και την ανάπτυξη της. Κύριο μέλημα μας είναι να μεγιστοποιούμε την αξία αυτού του κεφαλαίου, διαμορφώνοντας ένα εργασιακό περιβάλλον που σέβεται την προσωπικότητα, αναγνωρίζει τη συνεισφορά και στηρίζει τη συνεχή εξέλιξη κάθε εργαζομένου. Στόχος μας είναι να δημιουργούμε διαχρονικά ένα περιβάλλον που δίνει σε κάθε εργαζόμενο την ευκαιρία για μια δημιουργική σταδιοδρομία, με μακροπρόθεσμη προοπτική. Η εταιρεία μας δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην Εκπαίδευση προς εργαζομένους (Διά βίου μάθηση) προκειμένου να αποκτήσουν πρόσθετες γνώσεις και δεξιότητες που θα έχουν άμεση και θετική επίπτωση στην ενίσχυση της επαγγελματικής τους ικανότητας και θα εξασφαλίσουν σε μεγάλο βαθμό την υγιεινή και ασφάλεια τους στους χώρους εργασίας.

Επίσης, είμαστε άρρηκτα συνδεδεμένοι με το κοινωνικό σύνολο μέσα στο οποίο δραστηριοποιούμαστε. Αφουγκραζόμαστε και κατανοούμε τις διαρκείς αλλαγές στο εθνικό και διεθνές περιβάλλον, αλλά και την ευθύνη που φέρουμε απέναντι στην κοινωνία, και θέλουμε να επιστρέφουμε τόσο σε αυτό και όσο και στις τοπικές κοινωνίες στις οποίες δραστηριοποιούμαστε, αντίστοιχα οφέλη με αυτά που μας δίνουν απλόχερα.

Ποιο θεωρείτε ότι είναι το συγκριτικό σας πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού;

Η ΙΚΤΙΝΟΣ ΕΛΛΑΣ ιδρύθηκε το 1974 και αποτελεί μια καθετοποιημένη μονάδα με λατομεία εκμετάλλευσης μαρμάρων στη Βόρεια Ελλάδα και μονάδες κοπής και επεξεργασίας στην Αθήνα και στη Δράμα. Είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο από το 2000 και απασχολεί 415 εργαζόμενους.



Από το ξεκίνημα της ασχολήθηκε με τις εξαγωγές μαρμάρων σε όλο τον κόσμο, όμως η έντονη στροφή στις αγορές του εξωτερικού έγινε όταν παρουσιάστηκε η οικονομική κρίση στην Ελλάδα. Έτσι, σταδιακά αυξήθηκε το ποσοστό των εξαγωγών στο συνολικό κύκλο εργασιών καταλήγοντας σήμερα στο 95%.

Όλα αυτά τα χρόνια έχει ισχυροποιήσει ιδιαίτερα τη θέση της ανάμεσα στις μεγαλύτερες εταιρείες μαρμάρου στην Ελλάδα κατέχοντας μερίδιο αγοράς άνω του 15% αλλά και παγκοσμίως διαθέτοντας ένα ιδιαίτερα αναπτυγμένο δίκτυο πωλήσεων.

Συνοψίζοντας λοιπόν το συγκριτικό πλεονέκτημα της Ικτίνας είναι η μεγάλη εμπειρία της στο χώρο του μαρμάρου, η διαρκής και συνεχιζόμενη εξαγωγική της πορεία από την ίδρυση της έως σήμερα που μεταφράζεται σε σταθερές σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες της, η τεχνογνωσία σε συνδυασμό με την καινοτομία και η υψηλή ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών της.

Επίσης ένα βασικό συστατικό που την κάνει να ξεχωρίζει, είναι η ευελιξία και προσαρμοστικότητα σε οποιαδήποτε μεταβολές λόγω και της ταχύτατης εξέλιξης της τεχνολογίας, παρακολουθώντας τις αλλαγές και εξελίξεις στην παγκόσμια αγορά.

Κρασί από τη γενέτειρα του Αριστοτέλη στη Γερμανία

Μετά από περίπου ένα χρόνο συνομιλιών και ενεργειών, Χαλκιδική και Γερμανία θεμελίωσαν τη συνεργασία για ανάπτυξη κοινών οινοτουριστικών δράσεων και οινικών ανταλλαγών.

Έτσι τα κρασιά της ανατολικής Χαλκιδικής θα πωλούνται σε λίγο καιρό και στα ράφια της Βάδης Βυρτεμβέργης και συγκεκριμένα στο Φράμπουργκ, καθώς η υπογραφή διμερούς συμφωνίας του δήμου Αριστοτέλη Χαλκιδικής με το δήμο Freiburg της γερμανικής Βάδης Βυρτεμβέργης άνοιξε το δρόμο που επικυρώνει την οινική δικτύωση.

Παρόλο που το Φράμπουργκ είναι η μεγαλύτερη οινοπαραγωγική περιοχή της Γερμανίας και διαθέτει 16.000 οινοποιεία υπάρχει αυξημένη ζήτηση στα εστιατόρια, στις κάβες και στα σουπερ μάρκετ. Και αυτό επειδή τα οινοποιεία πωλούν κατά κύριο λόγο στη λιανική τα προϊόντα τους.

Οι βάσεις για το άνοιγμα στη Γερμανία τέθηκαν πριν από περίπου ένα χρόνο όταν αποστολή από την περιοχή της Ανατολικής Χαλκιδικής με επικεφαλής τον δήμαρχο Αριστοτέλη Στυλιανό Βαλλιάνο επισκέφθηκε το Φράμπουργκ και ήρθε σε επαφή με αρμόδια στελέχη της τοπικής αυτοδιοίκησης και του επιχειρείν.

Στο ίδιο πλαίσιο πρόσφατα αποστολή από την Γερμανία επισκέφθηκε αμπελώνες και οινοποιεία εντός και εκτός



Ο Δήμαρχος Αριστοτέλης Στυλιανός Βαλλιάνος

Αγίου Όρους, η οποία πλαισιώθηκε με ξεναγήσεις σε εμβληματικά σημεία της περιοχής, όπως τα Αρχαία Στάγαιρα, οι παραδοσιακοί οικισμοί της Αρναίας και της Μεγάλης Παναγίας και οι αρχαιολογικοί χώροι της Ιερισσού και της Ουρανούπολης.

Οι αυτοδιοικητικοί εκπρόσωποι του Freiburg, καθώς και οι εκπρόσωποι της Ελληνο-Γερμανικής Συνέλευσης, αλλά και της ένωσης οινοποιών Βάδης – Βυρτεμβέργης επισκέφθηκαν όλα τα οινοποιεία της Ανατολικής Χαλκιδικής, αποκτώντας βιωματικές εμπειρίες σε αυτά και απολαμβάνοντας αντιπροσωπευτικά γεύματα με υπο-προϊόντα οίνου. Παράλληλα επισκέφθηκαν αμπελώνες στο Άγιον Όρος, σε Ιερά Μετόχια και Μονές, υποδομές όπου οι αγιορείτες μοναχοί εμφιαλώνουν οίνους και τσίπουρο, ενώ έλαβαν μέρος σε wine pairing δείπνα εκτός της Αγίωνυμης Πολιτείας.

Όπως σημείωσε στο Export Greece ο κ.Βαλλιάνος, η συμφωνία αυτή αναφέρεται στη δημιουργία νοτιής οινικής σύνδεσης ανάμεσα στο Freiburg και τον Άθωνα, που θα αποτελέσει τον άξονα γύρω από τον οποίο θα δρομολογηθούν κοινές οινοτουριστικές, πολιτιστικές, επιστημονικές και εκπαιδευτικές δραστηριότητες.

Στόχος του δήμου, που επενδύει δυναμικά και στο κομμάτι του οινοτουρισμού της Ανατολικής Χαλκιδικής, η οποία διαθέτει 16 οινοποιεία και εξαιρετικής ποιότητας κρασιά, είναι να δικτυώνεται και συνεργάζεται με σημαντικούς οινοτόπους της Ευρώπης. Μάλιστα, μετά το Freiburg σειρά έχει το Saint Emilion του Bordeaux, ενώ επίκειται στοχευμένο άνοιγμα σε επιλεγμένες περιοχές της Ιβηρικής.

«Επιπρόσθετα» αναφέρει ο δήμαρχος Αριστοτέλη, «επενδύουμε στη δημιουργία συγκεκριμένης οινικής ταυτότητας, στη βάση της οποίας οργανώνονται εκπαιδεύσεις του συνόλου των τοπικών επιχειρηματιών εστίασης και οινοπαραγωγών, ενώ επιχειρηματικές αποστολές προγραμματίζεται να πραγματοποιήσουν εκπαιδευτικά ταξίδια στην Ευρώπη και αλλού, ώστε να έλθουν σε επαφή με επιτυχημένα οινοτουριστικά πρότυπα».

Η συγκεκριμένη δραστηριότητα αποτελεί μέρος του προγράμματος «Παραδοσιακοί Ευρωπαϊκοί Οικισμοί».





Λωτούς από την Ημαθία τρώνε στην Ιορδανία

Αν και οι λωτοί δεν είναι τα φρούτα που παράγουν σε μεγαλύτερη ποσότητα στην Ημαθία, είναι όμως δημοφιλή και τα προτιμούν μέχρι και στην Ιορδανία. Τα υπόλοιπα φρούτα του Αγροτικού συνεταιρισμού Άμμου-Βέροιας “Νέος Αλιάκμων”, με εξαίρεση τα μήλα που κατευθύνονται στη μεγαλύτερη (από την εξαγωγή) ποσότητα στην Αίγυπτο, προωθούνται κυρίως στις χώρες της Ευρώπης λόγω της μικρής απόστασης και επειδή πρόκειται για νωπά φρούτα.

Όπως εξηγεί στο Export Greece ο Ανδρέας Οβεζίκ, υπεύθυνος ποιοτικού ελέγχου και παραγωγής, το μεγαλύτερο ποσοστό των φρούτων που παράγονται από τα μέλη του Συνεταιρισμού εξάγεται σχεδόν σε όλες τις χώρες της Ευρώπης. Πρωταγωνιστής είναι το κεράσι που βγαίνει γύρω στις αρχές Μαΐου και κατευθύνεται στις αγορές του εξωτερικού σε ποσοστό που ξεπερνάει το 70%. Η παραγωγή του συνεταιρισμού είναι περίπου 600 με 700 τόνοι ετησίως.

«Το κεράσι είναι το πιο ευπαθές φρούτο αλλά πρόκειται για μια καλή παραγωγή με σταθερή αξία στο χρόνο, αν την συγκρίνουμε για παράδειγμα με το ροδάκινο που έχει σκαμπανεβάσματα. Οι τιμές που το αγοράζουν στο εξωτερικό είναι πολύ πιο υψηλές από ό,τι στην εγχώρια αγορά αλλά ας μην ξεχνάμε ότι κι εμείς ως ένωση παραγωγών έχουμε άλλη στόχευση, αφού η ελληνική αγορά καλύπτεται και από τους παραγωγούς που πουλάνε στις λαϊκές και αλλού», σημειώνει ο κ.Οβεζίκ.

Βουλγαρία, Λετονία, Αυστρία είναι στις τρεις πρώτες χώρες που εισάγουν το κεράσι του συνεταιρισμού.

Φέτος, όπως αναφέρει ο κ.Οβεζίκ ήταν μια καλή χρονιά για το κεράσι, διότι είναι πολύ ευαίσθητο και κάθε αλλαγή του καιρού μπορεί να προκαλέσει ζημιά. Ενδεικτικά ανέφερε πως ακόμη και αν ψιχαλίσει μπορεί να σκάσει και να χαλάσει η όψη του ή να μαλακώσει και να αλλοιωθεί από τη ζέση. Ακόμη και από τον αέρα επηρεάζεται και αλλάζει χρώμα.

Το φρούτο που έχει “ανέβει” ωστόσο την τελευταία 5ετία είναι το βερίκοκο. Αυτό δεν αφορά μόνο την περιοχή του κάμπου της Ημαθίας αλλά το προτιμούν και οι παραγωγοί της Χαλκιδικής ακόμη και του Άργους. Το επέλεγον, όπως εξηγεί ο κ.Οβεζίκ, επειδή είναι από τις πρώιμες καλλιέργειες, πιο εύκολη και όχι τόσο δύσκολη όπως το ροδάκινο ενώ έχει μικρότερο κόστος εργατικών και χρειάζεται λιγότερη καλλιεργητική φροντίδα.

«Στον συνεταιρισμό μας το 80% των βερίκοκων (η ποσότητα σε ετήσια βάση κυμαίνεται από 800 με 1.200 τόνους) εξάγεται, με μεγάλες ποσότητες να έχουν αποδέκτη την Ρωσία και Ουκρανία, σημειώνει.

Ωστόσο οι μεγαλύτερες ποσότητες που διαχειρίζεται συνεταιρισμός αφορούν στο ροδάκινο και αγγίζουν τους 35.000 τόνους ετησίως. Από αυτούς οι 15.000 αφορούν στο επιτραπέζιο ροδάκινο και νεκταρίνι και οι 9.000 το συμπύρνο που γίνεται μόνο κομπόστα και αφορά άλλη κατηγορία.

«Για να δώσουμε μια τάξη μεγέθους επιπλέον, στο συνεταιρισμό οι ποσότητες ακτινιδίων αγγίζουν τους 4000 ετησίως, τα δαμάσκηνα τους 400 τόνους ετησίως, λωτοί και μήλα τους 300 τόνους ετησίως για κάθε είδος και σε μικρότερες ποσότητες έχουμε ρόδια, κυδώνια κ.α.», λέει ο κ.Οβεζίκ.

Όλα τα προϊόντα είναι ολοκληρωμένη διαχείριση, με φάρμακα και λιπάσματα σε ορθολογική χρήση και όλο το σύστημα παραγωγής είναι ελεγχόμενο.

Ο Συνεταιρισμός ιδρύθηκε το 1968. Τότε το μόνο προϊόν που διαχειριζόταν ήταν το ροδάκινο ενώ η εξαγωγική του δραστηριότητα ξεκίνησε το 1973. Σήμερα αριθμεί 600 μέλη και δεν έχει τη δυνατότητα να δεχτεί νέα, καθώς όπως επισημαίνει ο κ.Οβεζίκ, από το 2010 μέχρι σήμερα έχουν διπλασιάσει τον όγκο



παραγωγής και προβλέπεται ότι μέχρι το 2030 θα αυξηθεί ακόμη περισσότερο η παραγωγή, στο σύνολο της οποίας εκτιμάται ότι θα προστεθούν επιπλέον 10.000 τόνοι.

Οι εγκαταστάσεις του συνεταιρισμού καλύπτουν επιφάνεια περίπου 30 στρεμμάτων και ήδη γίνονται εργασίες για νέες υποδομές (ψυγεία κτλ) προκειμένου να εξυπηρετηθούν οι ανάγκες του.



PwC: Μέχρι το 2025 τριπλασιασμός επενδυτικών κεφαλαίων σε εταιρείες που πληρούν τα κριτήρια ESG

Την αναγκαιότητα της ευθυγράμμισης με τα κριτήρια ESG για τη διασφάλιση και μακροπρόθεσμη ενίσχυση της επιχειρηματικής αξίας, επεσήμανε ο κος Μάριος Ψάλτης, CEO της PwC Ελλάδας μιλώντας στο 1st Athens ESG & Climate Crisis Summit, στο οποίο και παρουσίασε στοιχεία μελετών της PwC που επιβεβαιώνουν τον ESG μετασχηματισμό ως μονόδρομο για το χτίσιμο εμπιστοσύνης με τα κοινά ενδιαφέροντος των οργανισμών και την επίτευξη βιώσιμων αποτελεσμάτων.

Καθώς οι οργανισμοί καλούνται να διαφυλάξουν και να μεγιστοποιήσουν μακροπρόθεσμα την αξία τους, χρειάζεται να λάβουν σοβαρά υπόψη και να εντάξουν στη στρατηγική τους, τη διαχείριση των μελλοντικών κινδύνων και των μεταβαλλόμενων τάσεων στις προτιμήσεις των καταναλωτών και εργαζομένων που επηρεάζονται από θέματα που αφορούν το περιβάλλον, τη κοινωνία και τη διακυβέρνηση.

Όπως αποτυπώνεται στις μελέτες της PwC, το 72% των μεγάλων επενδυτικών funds αξιολογούν τους σχετικούς κινδύνους αλλά και τις ευκαιρίες που προκύπτουν λόγω των ζητημάτων ESG στις επιχειρήσεις που εξετάζουν να επενδύσουν. Το 65% αναφέρει ότι έχουν ήδη σχεδιάσει κι ενσωματώσει ολοκληρωμένη στρατηγική για πράσινες επενδύσεις και συγκεκριμένα εργαλεία αξιολόγησης επίδοσης των εταιρειών. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της PwC μέχρι το 2025 αναμένεται ο τριπλασιασμός των επενδυτικών κεφαλαίων στην Ευρώπη που θα κατευθυνθούν αποκλειστικά σε εταιρείες που θα πληρούν τα κριτήρια ESG.



Ο Μάριος Ψάλτης, CEO της PwC Ελλάδας

Αντίστοιχες όμως είναι οι τάσεις και για τους εργαζόμενους και καταναλωτές. Σύμφωνα με στοιχεία που προκύπτουν από πρόσφατη μελέτη της PwC, η ισχυρή πλειονότητα απαιτεί από τις επιχειρήσεις την προσαρμογή της στρατηγικής τους βάσει κριτηρίων ESG για να μπορέσουν να ανταποκριθούν στις προτιμήσεις τόσο του πελατειακού τους κοινού όσο και των εργαζομένων τους. Ειδικά το τελευταίο αποκτά ολοένα και μεγαλύτερο ενδιαφέρον στο γενικότερο πλαίσιο του έντονου ανταγωνισμού για τη διεκδίκηση ταλέντων στην αγορά εργασίας.

Εντύπωση προκαλεί ωστόσο το γεγονός ότι παρόλο που οι Έλληνες CEO εμφανίζουν αυξανόμενη ανησυχία σχετικά με θέματα που αφορούν στην κλιματική αλλαγή, με ποσοστό 81%, μόλις 28% εξ αυτών έχουν εντάξει την κλιματική αλλαγή στην στρατηγική διαχείρισης κινδύνων. Αντίστοιχα, ενώ το 58% των CEOs δηλώνει ότι σκοπεύει να αυξήσει την υλοποίηση ESG δράσεων το επόμενο διάστημα, το υπόλοιπο 42% δηλώνει ότι δεν σκοπεύει οποιαδήποτε μεταβολή.

Ο κ. Ψάλτης υπογράμμισε την κρισιμότητα του ζητήματος της κλιματικής αλλαγής και της δέσμευσης που προκύπτει από τη συμφωνία των Παρισίων για περιορισμό της αύξησης της μέσης θερμοκρασίας στους 1.5 °C μέχρι το τέλος του αιώνα. Παράλληλα επεσήμανε την μεγάλη πρόκληση για την επίτευξη μιας κατά το δυνατόν πιο ομαλής πράσινης μετάβασης, με τα συνολικά κεφάλαια που απαιτούνται να επενδυθούν στην Ευρώπη για να επιτευχθούν οι στόχοι της συμφωνίας να προσεγγίζουν τα 11.9 τρις δολάρια βάσει των εκτιμήσεων διεθνών αναλυτών. Όπως είπε, πρόκειται για ένα κρίσιμο πρόβλημα το οποίο δημιουργεί ταυτόχρονα και μια μεγάλη ευκαιρία συνεργασίας σε παγκόσμιο επίπεδο μεταξύ διεθνών οργανισμών, κυβερνήσεων και επιχειρήσεων ώστε να αντιμετωπιστεί με επιτυχία αυτή η μεγάλη πρόκληση για την ανθρωπότητα.

Το βασικό συμπέρασμα είναι ένα: Οι επιχειρήσεις που θα αντιληφθούν ότι η ενσωμάτωση των κριτηρίων ESG στις λειτουργίες τους δεν είναι απλώς ένα τυπικό θέμα κανονιστικής συμμόρφωσης αλλά ένας μετασχηματισμός στρατηγικής σημασίας, θα καταφέρουν να καινοτομήσουν συνδυάζοντας τον ανθρώπινο παράγοντα με την τεχνολογία και να δημιουργήσουν έτσι επιπρόσθετη αξία.





[Διεθνής επικαιρότητα](#)

Ταιβάν: Οι εξαγωγές φρέσκων φρούτων στην Κίνα μειώθηκαν κατά 50%

Λόγω των απαγορεύσεων και των νέων κανονισμών από το Πεκίνο, οι εξαγωγές νωπών φρούτων από την Ταιβάν στην Κίνα έχουν μειωθεί κατά το ήμισυ. Σύμφωνα δε με τις επίσημες δηλώσεις του υπουργού Γεωργίας του Συμβουλίου Chen Chi-chung, η υποχώρηση θα μπορούσε να είναι ακόμα μεγαλύτερη.

Το Πεκίνο απαγόρευσε για πρώτη φορά την εισαγωγή ανανά από την Ταιβάν τον Μάρτιο, ισχυριζόμενο την παρουσία «επιβλαβών πλασμάτων» στα φρούτα, προτού επεκτείνει την απαγόρευσή του και στα μήλα τον Σεπτέμβριο.

Μεταξύ Ιανουαρίου και Σεπτεμβρίου 2019, το 80% των φρέσκων φρούτων της Ταιβάν κατευθυνόταν με προορισμό την Κίνα, αλλά φέτος, το εν λόγω ποσοστό μειώθηκε στο 49,6%. Η εξαγωγή αγροτικών προϊόντων στην Κίνα στο σύνολό της σημείωσε μόνο μια μικρή πτώση από το 2020 έως φέτος, από 20,8% του συνόλου των εξαγωγών σε 20,1%

[Διεθνής επικαιρότητα](#)

Στα ύψη η τιμή του σιταριού!

Στα ύψη έχει εκτοξευθεί η παγκόσμια τιμή του σκληρού σιταριού, το οποίο ακολουθεί φρενήρη πορεία στα Χρηματιστήρια διεθνώς. Στην γειτονική Ιταλία τα καλής ποιότητας σιτάρια διαπραγματεύονται από 515 έως 520 ευρώ ο τόνος!

Στη χώρα μας το σκληρό σιτάρι φέτος έφτασε τιμή παραγωγού στα 48 έως 50 λεπτά το κιλό. Όμως η μεγάλη πλειοψηφία των αγροτών δεν κατάφερε να απολαύσει αυτές τις τιμές. Κάποιοι που είχαν ανάγκη ρευστότητας αναγκάστηκαν κατά την φύτευση να δανειστούν χρήματα από εμπόρους με την υποχρέωση να πουλήσουν σε αυτούς. Σχεδόν οι μισοί παραγωγοί στον κάμπο πούλησαν στα αλώνια με τιμές στα 23 - 24 λεπτά το κιλό, ενώ περίπου το 80% κατάφερε να πουλήσει μέχρι 35 λεπτά.

Στην πραγματικότητα μόνο ένα μικρό ποσοστό κατάφερε να πουλήσει στις υψηλές τιμές της διεθνούς αγοράς και πάνω από 40 λεπτά. Επίσης πολύ μικρός αριθμός αγροτών κατάφερε να αποθηκεύσει την παραγωγή του για να την πουλήσει σε υψηλή τιμή επειδή είναι υψηλό το κόστος αποθήκευσης.



[Market news](#)

To The Big Bad Wolf – Souvlaki & Burger Bar επεκτείνεται στην Κύπρο



Το The Big Bad Wolf – Souvlaki & Burger Bar πλέον θα βρίσκεται και στην Κύπρο! Το πρώτο εστιατόριο The Big Bad Wolf – Souvlaki & Burger Bar θα βρίσκεται στη Λάρνακα επί της Λεωφόρου Γρίβα Διγενή 28 & Γιαννάκη Αεροπόρου στις αρχές του 2022. Το κυπριακό κοινό θα έχει πλέον την ευκαιρία να απολαύσει τις νοστιμιές του Λύκου σε μία μεγάλη ποικιλία από σουβλάκια, burgers, club sandwich, ολόφρεσκες σαλάτες και ορεκτικά. Φυσικά, από το μενού δεν θα λείπουν και οι vegan επιλογές, καλύπτοντας έτσι όλη τη γευστική παλέτα ακόμα και των πιο απαιτητικών ουρανίσκων.

Το συγκεκριμένο εστιατόριο εκτός από delivery και take-away, θα έχει ένα άνετο καθιστικό, όπου οι επισκέπτες θα μπορούν να απολαύσουν το εξαιρετικό service. Στο αναπτυξιακό πλάνο είναι εντός του 2022 το άνοιγμα και στην πόλη της Λευκωσίας, ενώ παράλληλα τρέχουν σχέδια για τη δυναμική παρουσία και στις λοιπές επαρχίες της μεγαλονήσου. Πάντα με γνώμονα την καλύτερη ικανοποίηση των πελατών, ακολουθώντας πιστά τις βασικές μας αξίες που εμπεριέχονται στο τετράπτυχο: Ποιότητα, Εξυπηρέτηση, Φιλοξενία, Καθαριότητα.



εξάγουμε Ελλάδα
LET'S EXPORTGREECE
THE NEWSLETTER

