



Η Eurobank, στρατηγικός εταίρος της Banco Santander στην Ελλάδα και την Κύπρο, με την ένταξη του Exportgate στο «Trade Club Alliance», το 1ο παγκόσμιο ηλεκτρονικό επιχειρηματικό δίκτυο που υποστηρίζεται από 7 τραπεζικούς ομίλους σε 22 χώρες σε όλο τον κόσμο, συνδέει τις ελληνικές και κυπριακές επιχειρήσεις με τα μεγαλύτερα και αξιόπιστα διεθνή δίκτυα εμπορίου.

Μέσω της πιο ολοκληρωμένης ηλεκτρονικής πύλης διεθνούς εμπορίου, του Exportgate, τα μέσα, τα εργαλεία και οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται στις εταιρίες - μέλη του, η στήριξη ενός διεθνώς ισχυρού κλαμπ με τη συμμετοχή μιας ελληνικής τράπεζας, της Eurobank, αποτελούν πλέον στρατηγικό πλεονέκτημα για τους Έλληνες επιχειρηματίες που θέλουν και σχεδιάζουν να κάνουν το βήμα προς τις διεθνείς αγορές.

Στο Exportgate συμμετέχουν πάνω από 2.000 ελληνικές επιχειρήσεις καλύπτοντας όλους τους δυναμικούς εξαγωγικούς κλάδους της χώρας, το έχουν ήδη επισκεφθεί περισσότεροι από 1.000.000 επισκέπτες από 110 χώρες, προσφέρονται βάσει δεδομένων με στοιχεία για 200.000 εισαγωγείς από 32 χώρες, έχουν κατατεθεί 1.000.000 προσκλησεις ενδιαφέροντος από όλο τον κόσμο ενώ διαθέτει ηλεκτρονική βιβλιοθήκη διεθνούς εμπορίου με πρόσβαση σε εμπορικές πληροφορίες για πάνω από 180 χώρες. Με διεθνείς διακρίσεις όπως το «Gold Effie» το 2014, το «Innovators 2015», του διεθνούς φήμης περιοδικού «Global Finance» (η Eurobank είναι η μόνη ελληνική τράπεζα που κατέκτησε αυτή τη διάκριση) και με τη συμμετοχή του στο «Trade Club Alliance» με τη σφραγίδα της Banco Santander, οι εταιρίες - μέλη έχουν πρόσβαση στις τάσεις της αγοράς και σε στοιχεία για τη συμπεριφορά του καταναλωτή ανά χώρα, σε χρήσιμα εργαλεία για τον όγκο και την αξία των εισαγωγών-εξαγωγών ανά προϊόν από και προς τη χώρα ενδιαφέροντος, σε δυναμική πληροφόρηση για μακροοικονομικά θέματα και στατιστικά στοιχεία.

LOUX: Η μεγαλύτερη ελληνική εταιρία αναψυκτικών και χυμών

Απο το μακρινό 1950, στην οδό Παντοκράτορος της παλιάς πόλης στην Πάτρα, όπου ο Παναγιώτης Μαρλαγκάκος έθεσε σε λειτουργία τη «μηχανή» της LOUX με τις πατροπαράδοτες λεμονάδες, γκαζόζες και πορτοκαλάδες, μέχρι σήμερα, η απόσταση που έχει διανύσει η εταιρεία είναι μεγάλη, χρονικά και επιχειρηματικά.

Το 2017 βρίσκει την εταιρία, τη μεγαλύτερη αμιγώς ελληνική εταιρία αναψυκτικών και χυμών στην εγχώρια αγορά, στη δεύτερη θέση της αγοράς αναψυκτικών με γέυση, κερδίζοντας συνεχώς μερίδια αγοράς ανάμεσα σε γνωστές πολυεθνικές. Σήμερα η LOUX, που πήρε το όνομά της από έναν ταλαντούχο ντόπιο συνθέτη τραγουδιών τον οποίο είχε προσέγγισι τότε ο ιδρυτής της εταιρίας για ιδέες πιθανών ονομάτων για τη νέα επιχείρηση, στοχεύει στη συνεχή αύξηση μεριδίων στην ελληνική αγορά συνολικά στα αναψυκτικά αλλά και στα αναψυκτικά με γέυση. Προσβλέπει δε σε μια δυναμική πορεία στην αγορά των light αναψυκτικών, στην οποία εισήλθε πρόσφατα, ενώ παραμένει σε αναπτυξιακή πορεία καταγράφοντας σταθερό άνοδο παρά το δύσκολο οικονομικό περιβάλλον, διατηρώντας το βλέμμα στραμμένο στο κρίσιμο μέγεθος των εξαγωγών τις οποίες και επιθυμεί να διπλασιάσει σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα.

Πλέον τα αναψυκτικά LOUX ταξιδεύουν σε όλο τον κόσμο, με τις εξαγωγές να φθάνουν το 5% του συνολικού όγκου πωλήσεων της εταιρίας, με αξιοσημειώτες πωλήσεις σε 22 χώρες, μεταξύ αυτών στις Η.Π.Α., Καναδά, Παναμά, Αυστραλία, Κορέα, Ελβετία, Γερμανία, Ιταλία, Ολλανδία, Σουηδία, Βέλγιο, Βουλγαρία, Ρουμανία, Ουγγαρία, Τσεχία, Αυστρία, Κύπρος, Ηνωμένο Βασίλειο, Ντουμπάι, Κατάρ και πιο πρόσφατα Ρωσία και Νότια Αφρική. Ενδι-

φέρον για τα προϊόντα της εταιρίας έχει εκδηλωθεί και από την αγορά της ευρύτερης περιοχής της Μέσης Ανατολής και της Βόρειας Ευρώπης με έμφαση στις Σκανδιναβικές χώρες. Στόχος της LOUX για την προσεχή τρίτη είναι να διπλασιαστεί το ποσοστό των εξαγωγών.

Στο σχεδιασμό αυτό, ειδικά μετά από την πολυετή ύφεση που έχει χτυπήσει την ελληνική οικονομία, καθοριστικής σημασίας κρίνεται η συνδρομή πρωτοβουλιών όπως η πλατφόρμα Exportgate της Eurobank, που εξελίσσεται σε ένα από τα πιο ισχυρά εργαλεία για τις ελληνικές και κυπριακές εξαγωγικές εταιρίες. Η δυναμική αυτή πολλαπλασιάζεται μετά τη στρατηγική συμφωνία που σύναψε η Eurobank με τον ισπανικό τραπεζικό όμιλο Banco Santander και η οποία δίνει την ευκαιρία στις ελληνικές και κυπριακές εταιρίες - μέλη του Exportgate - να ενταχθούν στο «Eurobank Trade Club». Όπως δηλώνει ο κ. Γ. Γρίβας, υπεύθυνος εξαγωγών της εταιρίας LOUX, οι εξαγωγές στηρίζουν τις επενδύσεις και αυτές με τη σειρά τους αυξάνουν την εξαγωγική δραστηριότητα και διευρύνουν τις βλέψεις και το στρατηγικό σχεδιασμό των επιχειρήσεων, σχεδιασμός ο οποίος τώρα πια επεκτείνεται πέρα από τα Βαλκάνια και τον άμεσο γεωπολιτικό μας χώρο. «Σε αυτό ακριβώς το κομμάτι η συμβολή της Eurobank με την πρωτοποριακή διαδικτυακή πύλη Exportgate δίνει ένα σημαντικό εργαλείο στα χέρια των εταιριών που συμμετέχουν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους, τα κέρδη, να βελτιωθεί η ανταγωνιστικότητά τους με ποιότητα και οργάνωση, να διευρυνθούν οι αγορές τους, να υπάρχει δυνατότητα εποχιακής ισορροπίας ή άλλων κυκλικών διακυμάνσεων, αξιοποιώντας την πλεονάζουσα παραγωγική δυνατότητα» εκτιμά χαρακτηριστικά.