



# Η συμμαχία Banco Santander - Eurobank εγγύηση για τις ελληνικές εξαγωγές

## Η ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΠΥΛΗ ΕΜΠΟΡΙΟΥ EXPORTGATE ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ

σε ελληνικές επιχειρήσεις τραπεζική στήριξη και πρόσβαση για εξαγωγές σε 21 χώρες

Πρόσβαση για εξαγωγές σε 21 χώρες και τραπεζική στήριξη προσφέρει σε ελληνικές επιχειρήσεις η ηλεκτρονική πύλη εμπορίου Exportgate που περιλαμβάνει η στρατηγική συμμαχία κορυφής της ισπανικής τράπεζας Banco Banco Santander με τη Eurobank.



Του ΔΗΜΗΤΡΗ ΠΑΦΙΑΤΗ

dpafiatis@athina.com

**Σ**υγκεκριμένα, με απώτερο στόχο την πραγματική στήριξη της εξωστρέφειας και της καινοτομίας της ελληνικής επιχειρηματικότητας, η συμφωνία Banco Banco Santander - Eurobank αποτελεί μονόδρομο για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας. Αυτός, άλλωστε, είναι και ο σκοπός του Exportgate, της πρώτης στην Ελλάδα ηλεκτρονικής πλατφόρμας για την προώθηση της επιχειρηματικής δικτύωσης ελληνικών και κυπριακών εταιρειών σε παγκόσμιο επίπεδο που δημιούργησε η Eurobank σε συνεργασία με τον Σύνδεσμο Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (ΣΕΒ) και τους τρεις μεγαλύτερους εξαγωγικούς φορείς Πανελλήνιο Σύνδεσμο Εξαγωγέων (ΠΣΕ), Σύνδεσμο Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος (ΣΕΒΕ) και Σύνδεσμο Εξαγωγέων Κρήτης (ΣΕΚ).

### Πώς λειτουργεί

Η στρατηγική συμφωνία της Eurobank με τον ισπανικό κολοσσό Banco Santander καθιστά το Exportgate την πρώτη στην Ελλάδα και μία από τις μεγαλύτερες ηλεκτρονικές πύλες διεθνούς εμπορίου σε παγκόσμιο επίπεδο. Δίνει στις ελληνικές και κυπριακές εταιρείες-μέλη του Exportgate τη δυνατότητα να ενταχθούν στο Eurobank Trade Club και μέσω αυτού να αποκτήσουν πρόσβαση σε ένα διεθνές επιχειρηματικό ηλεκτρονικό δίκτυο που στην παρούσα φάση έχει τη στήριξη 16 τραπεζών σε 21 χώρες. Δίνει δηλαδή την ευκαιρία να γίνουν μέλη ενός πανίσχυρου διεθνούς επιχειρηματικού κλαμπ. Σημαντικές διεθνείς τράπεζες όπως η Nordea και η Rabobank συμμετέχουν ήδη στο δίκτυο αυτό το οποίο πρόκειται να επεκταθεί σε περισσότερες από 30 χώρες φέτος, σε συνεργασία με άλλες τράπεζες διεθνούςμβέλειας καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα αγορών.

### Το Exportgate

Δύο από τις ελληνικές εταιρείες που χρησιμοποιούν με επιτυχία την πλατφόρμα Exportgate είναι η Aromca και η Φάρμα Κουκάκη.

### AROMCA:

#### Beauty on the road

Υστερα από 34 χρόνια παρουσίας και ανάπτυξης στην ελληνική αγορά, η Aromca επιμένει στη διεύρυνση του μεριδίου της στην ελληνική αγορά, στοχεύει όμως παράλληλα και στη διεύρυνση του εξαγωγικού της τομέα με την ανάπτυξη του own brand μακιγιάζ Etre Due τόσο σε ώριμες όσο και σε αναπτυσσόμενες αγορές. Στο «νεοσέρ» της η Aromca διαθέτει ένα ευρύ φάσμα εμπορικών σμημάτων, αρώματα επιλεκτικής διανομής διεθνών οίκων, ολοκληρωμένες σειρές μακιγιάζ, επαγγελματικά προϊόντα περιποίησης προσώπου και σώματος, προϊόντα φροντίδας μαλλιών και επαγγελματικά προϊόντα περιποίησης νυχιών.

Έχει συνάψει συνεργασίες με σημαντικούς ετίωνυμους και διεθνείς οίκους καλλυντικών σε όλο τον κόσμο, ενώ μεγάλο asset της θεωρεί την υποστήριξη των πωλήσεων των προϊόντων της σε όλα τα καταστήματα καλλυντικών από εξειδικευμένους συμβούλους ομορφιάς που διατηρούν ανοικτά ραντάρ στις νέες τάσεις της μόδας και τις σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων διεθνώς.

Στρατηγικός σύμμαχος για ένα ασφαλές και επιτυχημένο ταξίδι στη διεθνή αγορά για την Aromca είναι το

κτηριακό η κυρία **Ελίνα Βιδάκη**, Development & Expansion Director της εταιρείας.

### ΦΑΡΜΑ ΚΟΥΚΑΚΗ:

#### Αγνά, παραδοσιακά, ποιοτικά

Με μακρά παράδοση στην κτηνοτροφία, η οικογένεια Κουκάκη, πρόσφυγες από την Ανατολική Θράκη που εγκαταστάθηκαν στους Κάτω Αποστόλους του Κιλκίς το 1922 και ασχολήθηκαν με την κτηνοτροφία, έχει δημιουργήσει σήμερα μια πλήρως καθιερωμένη μονάδα επεξεργασίας γάλακτος και επεκτείνεται δυναμικά στην εγκάρια αγορά αλλά και στο εξωτερικό.

Ο παππούς του σημερινού προέδρου, ο **Θανάσης Κουκάκης**, γνώριζε πολύ καλά όλο το φάσμα της γεωργοκτηνοτροφικής εκμετάλλευσης, ο κ. Κώστας, πατέρας του σημερινού προέδρου, ξεκίνησε να πουλάει γάλα στις μεγάλες γαλακτοβιομηχανίες της εποχής μέχρι να αναλάβει τα νηπία ο μεγαλύτερος γιος του, Θανάσης, και να προχωρήσει σε επενδύσεις που έφεραν τη Φάρμα Κουκάκη στη σημερινή της μορφή.

Στο απόλυτα φυσικό περιβάλλον του κάμπου των Κάτω Αποστόλων στο Κιλκίς καλλιεργούνται ζωοτροφές, εκτρέφονται αγελάδες και παράγονται υψηλής ποιότητας

γαλακτοκομικά προϊόντα με τις πιο αυστηρές προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα πιστοποίησης, έχοντας ως στόχο τη διαθεσιμότητά τους στην ελληνική αγορά αλλά και στις χώρες του εξωτερικού. Αγνά παραδοσιακά γαλακτοκομικά προϊόντα, όπως φρέσκο αγελαδινό γάλα, γάλα κακάο, γιαούρτι, κεφίρ, ριζογάλο, κρέμες, τυροκομικά, βούτυρο και φυσικοί χυμοί, διατίθενται σε περισσότερα από 5.000 σημεία πώλησης στην Ελλάδα και σε αρκετές αγορές του εξωτερικού. Η επιχείρηση διαθέτει ισχυρό



Με απώτερο στόχο την πραγματική στήριξη της εξωστρέφειας και της καινοτομίας της ελληνικής επιχειρηματικότητας, η συμφωνία Santander - Eurobank αποτελεί μονόδρομο για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας

Exportgate της Eurobank, η πύλη διεθνούς εμπορίου και επιχειρηματικής δικτύωσης που παρέχει ακριβείς και ασφαλείς πληροφορίες, στήριξη και κατευθύνει τα μέλη της που θέλουν να αναπτύξουν νέους συνεργάτες και να προχωρήσουν σε δυναμικές συνεργασίες στον τομέα όπου δραστηριοποιούνται.

«Το Exportgate είναι μια πλατφόρμα πληροφόρησης που παρέχει πολλά οφέλη για την εξαγωγική δραστηριότητα της εταιρείας μας. Καταρχιν είναι για ένα προϊόν της Eurobank, που δίνει εγκυρότητα στα στοιχεία και εγγυάται τη σοβαρότητα και φερεγγυότητα των μελών, ειδικά στην επιλεκτική ομάδα του Eurobank Trade Club, στην οποία η Aromca έχει την τιμή να ανήκει. Η συνεχής διερεύνηση των δεδομένων, η ενήμευση για τις νέες μελέτες της αγοράς, οι συγκεκριμένες προδιαγραφές εισαγωγών κάθε χώρας και ειδικότερα η δικτύωση μεταξύ των μελών είναι σημεία που βοηθούν κάθε export manager στην αποτελεσματικότητα του έργου του αλλά και στην οικονομία του χρόνου του», δηλώνει χαρα-

δικτυο διανομής στη Βόρεια Ελλάδα, που μεταφράζεται σε ηγετική μερίδα αγοράς για αρκετά από τα προϊόντα της. Γάλα, κακάο, ριζογάλο, κεφίρ είναι πρώτα σε πωλήσεις στην αγορά της Θεσσαλονίκης, ενώ σημαντικά είναι τα περιθώρια ανάπτυξης που βλέπει η εταιρεία και στη Νότια Ελλάδα.

Εκτός συνόρων, η πρώτη στρατηγική προσαρμογή ανάπτυξης ξεκίνησε τον Σεπτέμβριο του 2011 με αντιπροσωπικό και διανομέα γαλακτοκομικών ελληνικών προϊόντων στην Ιταλία. Αυτή τη στιγμή η Φάρμα Κουκάκη εξάγει τα προϊόντα της σε εννέα χώρες του εξωτερικού, μεταξύ των οποίων ο Καναδάς, που συνήφθη συμφωνία στο πλαίσιο της πρόσφατης επιχειρηματικής αποστολής «Go International» της Eurobank, το «Go In Crete» τον περασμένο Μάιο. Το γνήσιο ελληνικό γιαούρτι αποκτά ολοένα μεγαλύτερη αναγνωρισιμότητα στις διεθνείς αγορές και η ανάπτυξη των εξαγωγών είναι στρατηγικός στόχος για την οικογενειακή επιχείρηση.