



## Γέφυρα ελληνικών με ξένες επιχειρήσεις

Σε δύο χρόνια, περισσότερες από 12.000 εταιρείες-μέλη συνδέθηκαν μέσω του πρότζεκτ της Santander

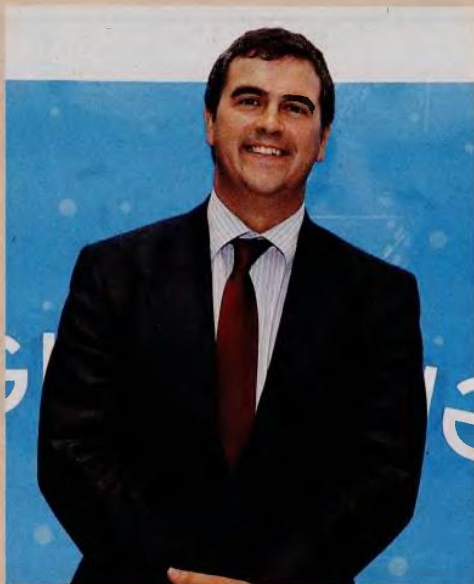
Του **ΓΙΑΝΝΗ ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΗ**

**Τις δυνατότητες** και τις ευκαιρίες διασύνδεσης επιχειρήσεων από όλο τον κόσμο για την ανάπτυξη εμπορικών τραπεζών παρουσιάζει στην «Κ» ο Τζον Μπαρτανιό, πρόεδρος του Trade Club Alliance και επικεφαλής των μη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών της Banco Santander. Ο κ. Μπαρτανιό υπογραμμίζει ότι το πρόγραμμα δημιουργεί μεγάλες ευκαιρίες από ένα μεγάλο εύρος δραστηριοτήτων και για ελληνικές επιχειρήσεις. Το Trade Club σχεδιάστηκε από την Banco Santander και στο εγχείρημα συμμετέχουν επτά μεγάλες διεθνείς τράπεζες με παρουσία σε 22 χώρες, αριθμός που αναμένεται να αυξηθεί τα επόμενα χρόνια. Από την Ελλάδα στο εγχείρημα μετέχει η Eurobank, η οποία αποτελεί ιδρυτικό μέλος του Trade Club Alliance.

— **Τι ακριβώς είναι το Trade Club Alliance και ποιοι είναι οι στόχοι του;**

— Το Trade Club Alliance είναι μια πρωτοβουλία που ξεκίνησε από τον όμιλο Santander, με στόχο τη δημιουργία μιας ψηφιακής κοινότητας, όπου εταιρείες από όλο τον κόσμο να μπορούν να βρουν αξιόλογους, αξιόπιστους εταίρους, ώστε να πραγματοποιούν εμπορικές συναλλαγές. Οι αρχές που διέπουν την ανάπτυξη της «Συμμαχίας» είναι, πρώτον, η προώθηση της διεθνούς επιχειρηματικής ανάπτυξης των εταιρειών, δεύτερον, όλες οι τράπεζες δεσμεύονται να προωθήσουν επιχειρηματικές ευκαιρίες μεταξύ των εταιρειών της «Συμμαχίας» και, τρίτον, οι τράπεζες που μετέχουν στο κλάμπ πρέπει να καταβάλλουν κάθε δυνατή προσπάθεια για να προσφέρουν ένα αξιόπιστο περιβάλλον και να εξασφαλίσουν την αποτελεσματική επικοινωνία μεταξύ των ενδιαφερόμενων εταιρειών.

— **Πώς μπορούν να ωφεληθούν από το Trade Club οι επιχειρήσεις; Τι**



**«Το Trade Club Alliance είναι μια πρωτοβουλία που ξεκίνησε από τον όμιλο Santander, με στόχο τη δημιουργία μιας ψηφιακής κοινότητας, όπου εταιρείες από όλο τον κόσμο να μπορούν να βρουν αξιόλογους, αξιόπιστους εταίρους»,** δήλωσε στην «Κ» ο Τζον Μπαρτανιό, υπεύθυνος του προγράμματος.

**ευκαιρίες δημιουργούνται για τις μικρότερες μεγέθους επιχειρήσεις;**

— Ζητάμε από τις εταιρείες να συμπληρώσουν μια «επαγγελματική κάρτα», όπου περιγράφουν το εταιρικό προφίλ, τις δραστηριότητές τους και τους στόχους τους για την ανάπτυξη διεθνών συνεργασιών. Μόλις δημιουργηθεί αυτή η επαγγελματική κάρτα, «τρέχει» ένας αλγόριθμος που φιλτράρει τους ενδιαφερόμενους, εντοπίζει τα κοινά επιχειρηματικά ενδιαφέροντα και προτείνει τις κατάλληλες εταιρείες.

Όλες οι επιχειρηματικές ευκαιρίες που θα προταθούν έχουν φιλτράριστεί από τις τράπεζες με τα ίδια κριτήρια: έλεγχος συμμόρφωσης, πιστοληπτική ικανότητα, σχέση με το διεθνές εμπόριο. Αυτό είναι το κλειδί που επιτρέπει στις εταιρείες να έχουν πρόσβαση σε ένα αξιόπιστο και αποτελεσματικό περιβάλλον. Υπάρχουν ευκαιρίες τόσο για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις όσο και για μεγάλες. Το ευρύ πελατολόγιο των τραπεζών που μετέχουν στο Trade Club επιτρέπει τη δικτύωση,



**Το εμπόριο αποτελεί βασική δραστηριότητα της ελληνικής οικονομίας και είμαι βέβαιος ότι υπάρχουν μεγάλες ευκαιρίες για την ανάπτυξη συνεργασιών σε διάφορους τομείς.**

**Στις πρώτες συναντήσεις με τη Eurobank συνειδητοποιήσαμε ότι οι άνθρωποι της βρίσκονταν ακριβώς στο ίδιο πνεύμα αναφορικά με το Trade Club.**

μέσω της πλατφόρμας, επιχειρήσεων διαφόρων μεγεθών από πολλούς κλάδους: αγροδιατροφικός τομέας, ποτά, κλωστοϋφαντουργία, μηχανήματα, χημικά, αυτοκινητοβιομηχανία, μεταφορές κ.λπ.

— **Πώς προέκυψε το εγχείρημα; Ποια ήταν η συμβολή της Banco Santander;**

— Αρχικά, στη Santander δημιουργήσαμε τη δική μας «λέσχη», ενσωματώνοντας πάνω από 11.000 εταιρείες, τα τελευταία δύο χρόνια, σε μια πλατφόρμα που την ονομάσαμε Club Santander Trade. Η διαδικασία ξεκίνησε το 2015, όταν η Santander ανέπτυξε μια επιχειρηματική κοινότητα που συνδέει τους πελάτες του ομίλου για να διευκολύνει και να ενθαρρύνει τις διεθνείς εμπορικές συναλλαγές σε καθημία από τις 15 χώρες που έχει παρουσία. Εκτοτε το εγχείρημα έχει επεκταθεί, δίνοντας τη δυνατότητα και σε συνεργαζόμενες μεγάλες τράπεζες από όλο το κόσμο, οι οποίες επιθυμούν να δημιουργήσουν τη δική τους εμπορική κοινότητα, να συνδεθούν με το δίκτυο του Trade Club Alliance. Το πρώτο κύμα — στο οποίο περιλαμβάνονταν κορυφαίες ευρωπαϊκές τράπεζες — ενσωματώθηκε στο εγχείρημα πραγματοποιήθηκε τη φετινή χρονιά, ενώ ένα δεύτερο κύμα, που θα περιλαμβάνει κορυφαίες τράπεζες από την Ασία και τις χώρες της Αφρικής, θα προστεθεί στο Trade Club το 2018. Σύμφωνα με τον σχεδιασμό μας, αναμένουμε ότι θα καλύψουμε ολόκληρο τον κόσμο μέσα σε τρία χρόνια.

— **Ποια ήταν η ανταπόκριση των επιχειρήσεων στο πρότζεκτ;**

— Η ανταπόκριση ήταν πολύ θετική. Μέσα σε δύο μόλις χρόνια, περισσότερες από 12.000 εταιρείες-μέλη συνδέθηκαν μέσω του πρότζεκτ, δημιουργήθηκαν χιλιάδες ευκαιρίες συνεργασίας και πραγματοποιήθηκαν περισσότερες από 4.000 επαφές για την επίτευξη εμπορικών συνεργασιών. Με την πρωτοβουλία μπορέσαμε να συνδέσουμε εταιρείες από τον κλάδο των τροφίμων και ποτών, την αυτοκινητοβιομηχανία, την κλωστοϋφαντουργία, τα χημικά προϊόντα κ.λπ. Η συμμετοχή και η ανταπόκριση των εταιρειών από ένα τόσο μεγάλο εύρος δραστηριοτήτων στο

Trade Club σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα ξεπέρασε τις προσδοκίες μας. Κάθε φορά που έχω την ευκαιρία να μιλήσω με εταιρείες, καταλαβαίνω ότι δεν έχουν συννήσει να ακούνε από τις τράπεζες για λύσεις και δυνατότητες που στοχεύουν στην ανάπτυξη εμπορικών σχέσεων, μέσω της διασύνδεσης των επιχειρήσεων, και τελικά την ανάπτυξη των εργασιών τους. Ωστόσο, όταν τους εξηγήσουμε τη λογική του Trade Club η ανταπόκρισή τους είναι άμεση. Αμέσως αναγνωρίζουν τη σπουδαιότητα του ισχυρού διεθνούς δικτύου που διαθέτουν οι τράπεζες και των ευκαιριών που δημιουργεί η διασύνδεση των επιχειρήσεων.

— **Ποια είναι η γνώμη σας για τη συμμετοχή της Ελλάδας στο σχέδιο, δεδομένης της κρίσης που αντιμετωπίζει η χώρα;**

— Το εμπόριο αποτελεί βασική δραστηριότητα της ελληνικής οικονομίας και είμαι βέβαιος ότι υπάρχουν μεγάλες ευκαιρίες για την ανάπτυξη συνεργασιών σε διάφορους τομείς, όπως η γεωργία, η αλιεία-αλιευοκαλλιέργειες, το βαμβάκι, η ναυτιλία, τα καλλυντικά, οι τηλεπικοινωνίες και πληροφορική, η ενέργεια. Κάθε αγορά είναι μια ευκαιρία!

— **Στο Trade Club Alliance συμμετέχει από ελληνικές πλευρές η Eurobank. Πώς είναι η συνεργασία σας;**

— Δεν θα μπορούσε να είναι καλύτερη. Στις πρώτες συναντήσεις με τη Eurobank, συνειδητοποιήσαμε ότι οι άνθρωποι της βρίσκονταν ακριβώς στο ίδιο πνεύμα αναφορικά με το Trade Club, προωθώντας πρωτοβουλίες για την ανάπτυξη επιχειρήσεων πολύ δραστήριων στον διεθνή τομέα, όπου έχουν εφαρμόσει ένα ισχυρό διεθνές πρόγραμμα. Όπως το Exportgate.gr, μια καινοτόμο πρωτοβουλία της Eurobank για την ενίσχυση της εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων.