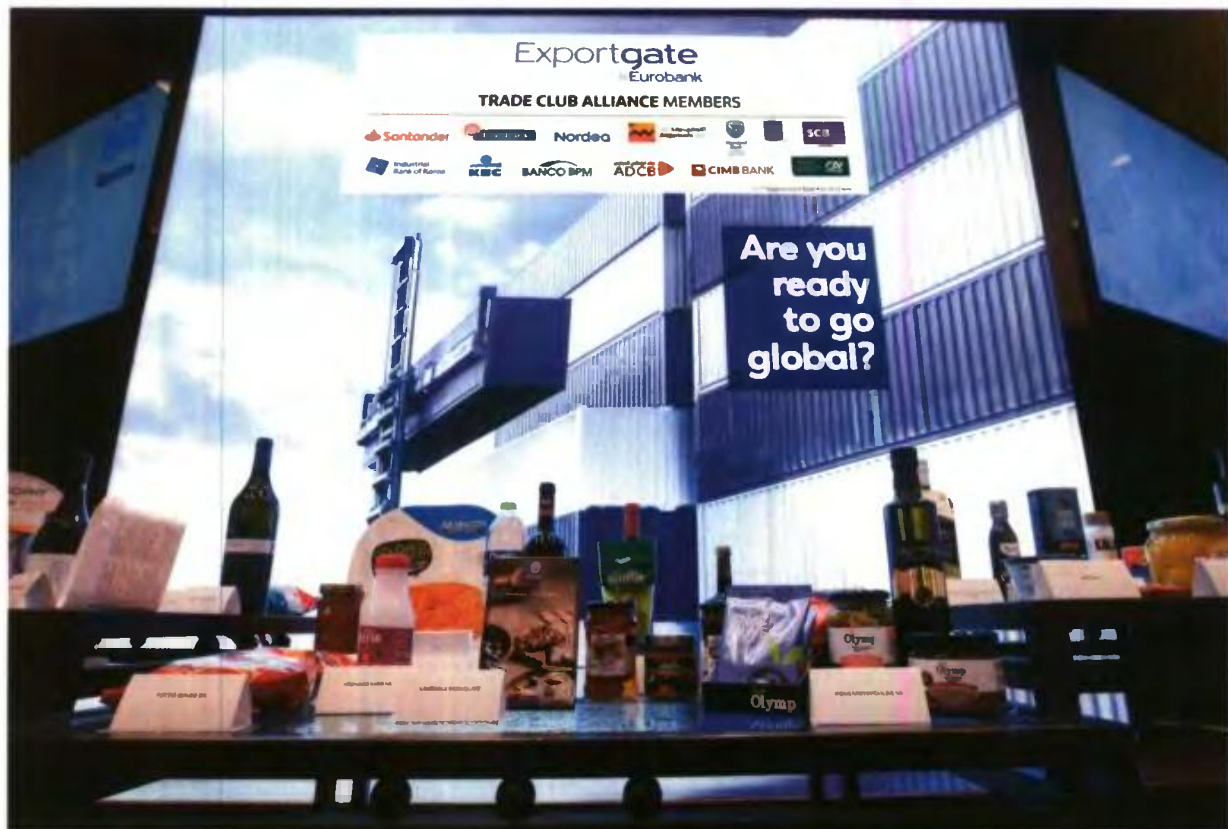


Κ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

ΤΟ ΔΙΑΒΑΤΗΡΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

Μέσω της πρωτοβουλίας της Eurobank «Go in Thessaloniki» πολλές ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις ήρθαν σε επαφή με εισαγωγείς από όλο τον κόσμο.

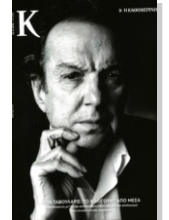


1. ΤΟ ΔΙΑΒΑΤΗΡΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

Μέσο: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΚΥΡ_ΚΑΠΑ

Ημ. Έκδοσης: . . . 02/12/2018 Ημ. Αποδελτίωσης: . . . 02/12/2018

Σελίδα: 37



Η καρδιά του ελληνικού επιχειρείν χτύπησε για ένα τριήμερο στη Θεσσαλονίκη μεταξύ 12 και 14 Νοεμβρίου, όταν η συμπρωτεύουσα έγινε πόλος έλξης για 120 ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις, που συναντήθηκαν με 60 ξένους εισαγωγείς από 20 χώρες από όλο τον κόσμο στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας της Eurobank «Go in Thessaloniki».

Για πρώτη φορά φέτος το Go International, που διανύει τον όγδοο χρόνο του, απέκτησε έναν νέο ισχυρό συνεταιίρο, το Trade Club Alliance (TCA), που υποστηρίζεται, στην παρούσα φάση, από 14 διεθνείς τραπεζικούς ομίλους -13 είναι ενεργά μέλη και ένας στην τελική φάση ένταξης- σε 50 χώρες. Μέσω του διεθνούς αυτού δικτύου, στο οποίο συμμετέχει η Eurobank με το www.exportgate.gr, διασυνδέονται ήδη πάνω από 12.000 επιχειρήσεις. Πρόκειται για το πρώτο παγκόσμιο ψηφιακό δίκτυο διασύνδεσης επιχειρήσεων που υποστηρίζεται από τράπεζες, παρέχοντας τη δυνατότητα σε ελληνικές και κυπριακές επιχειρήσεις που θέλουν να επεκτείνουν τη διεθνή τους δραστηριότητα να βρουν συνεργάτες στο εξωτερικό, πελάτες-μέλη των τραπεζών του Trade Club Alliance. Η πρωτοβουλία της Eurobank να φέρει κοντά Έλληνες παραγωγούς με προμηθευτές από όλο τον κόσμο απέφερε πάνω από 3.000 B2B συναντήσεις, ανοίγοντας νέους δρόμους για τις ελληνικές εξαγωγές. Ήδη, μέσω αυτών των συναντήσεων έχουν προκύψει οι πρώτες συμφωνίες, σύμφωνα με

πληροφορίες, ενώ οι συζητήσεις συνεχίζονται και εκτιμάται ότι θα προκύψουν επιπλέον επιχειρηματικές συνεργασίες. Σε μια διοργάνωση που χαρακτηρίστηκε από τους συμμετέχοντες «πρωτοποριακή και καινοτόμα», η πρωτοβουλία της Eurobank «Go in Thessaloniki» αποτέλεσε σύμφωνα με εκπροσώπους ελληνικών επιχειρήσεων «έμπρακτη στήριξη των ελληνικών εξαγωγών».

«Είναι η πρώτη φορά που μια τράπεζα δεσμεύεται και αποδεικνύει τη στήριξη της στην ελληνική επιχειρηματικότητα», υπογραμμίζει ο κ. Στέργιος Σούρλης, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας «Ελληνικά Γαλακτοκομεία», υπενθυμίζοντας τον ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει ένας τραπεζικός οργανισμός. Ένας ρόλος που δεν εξαντλείται στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, αλλά επεκτείνεται στην υποβοήθησή τους για το άνοιγμα σε νέες αγορές, βοηθώντας την ελληνική μικρομεσαία επιχείρηση να δοκιμάσει τις δυνάμεις της και να απαντήσει στις προκλήσεις της εποχής. Συμμετέχοντας σε όλες τις αντίστοιχες πρωτοβουλίες που έχουν γίνει μέχρι σήμερα, η Αλεξάνδρα Πίττα-Χαζάπη, διευθύνουσα σύμβουλος της Μελισσοκομικής Εταιρείας Αττική, σημειώνει ότι το «Go in Thessaloniki» υπήρξε για άλλη μία χρονιά στοχευμένο. Οι επαφές που έγιναν με προμηθευτές από δύο νέες αγορές της Ευρώπης, τη Σουηδία και τη Φινλανδία, αναμένεται ότι θα επισφραγιστούν με νέες συμφωνίες, αφού, όπως αναγνωρίζει

η κ. Πίττα-Χαζάπη, «η επαφή αποτελεί το πρώτο και ουσιαστικό βήμα, αλλά από εκεί και πέρα απαιτείται δουλειά».

Από την πλευρά των αγοραστών, ο Ελληνοκαναδός έμπορος κ. Στιβ Κριάρης, που μέσω της επιχείρησής Κολοπακί Group προμηθεύεται και εμπορεύεται ευρεία γκάμα ελληνικών προϊόντων στον Καναδά και στις ΗΠΑ, έχοντας κλείσει ήδη σημαντικές συμφωνίες μέσω των τριών τελευταίων διοργανώσεων Go International, αναφέρει ότι «η εξαγωγική δραστηριότητα αποτελεί μία δύσκολη υπόθεση για αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις. Ο παραγωγός πρέπει να μπει στη θέση του Καναδού καταναλωτή και να ακολουθήσει διαδικασίες συμμόρφωσης τόσο για το ίδιο το προϊόν όσο και για την ετικέτα ή τη συσκευασία του. Πρωτοβουλίες όπως το Go International βοηθούν στην καλύτερη κατανόηση αυτής της διαδικασίας».

Ο επικεφαλής της «Μελίγυρις», μιας οικογενειακής επιχείρησης με παράδοση στη μελισσοκομία από το 1920, κ. Μανόλης Στεφανάκης, σημειώνει ότι «το Go International δεν είναι μια απρόσωπη έκθεση στην οποία συναντάς εμπόρους που δεν μπορείς να ελέγξεις την αξιοπιστία τους». Τη δουλειά αυτή έχει κάνει προηγουμένως η τράπεζα, αμβλύνοντας τις αναστολές που μπορεί να έχει ένας μικρός παραγωγός από την Κρήτη ή τη Βόρεια Ελλάδα πριν αποφασίσει να στείλει το προϊόν του στο εξωτερικό. Η Μελίγυρις πέρυσι, μέσω του «Go in Crete», πέτυχε σημαντικές συμφωνίες για διακίνηση των προϊόντων της στον Καναδά, ενώ φέτος στη Θεσσαλονίκη δρομολόγησε νέες συνεργασίες με προμηθευτές από Ολλανδία και Αμερική. Ο κ. Χριστόφορος Καλαμπόκης, επικεφαλής της εταιρείας Dear Crete που παράγει κρητικά μπισκότα και συμμετείχε στο «Go in Crete» το 2017, αναγνωρίζει την αυξημένη σημασία που έχει η πρωτοβουλία ειδικά για τις μικρές επιχειρήσεις, αφού πρόκειται για «μια υπηρεσία που παρέχεται χωρίς κόστος και συνιστά μια πρόσθετη βοήθεια για την ελληνική παραγωγή σε περιόδους κρίσης».



Eurobank