

Οι θέσεις που παρουσιάστηκαν στη 2^η εκδήλωση «Η Εξωστρεφής Ελληνική Επιχειρηματικότητα: Ένα Experience Sharing Workshop»

Στην εκδήλωση που οργανώθηκε από την EENE τη Δευτέρα 27 Μαΐου 2019 στην Αθηναϊκή Λέσχη, με τίτλο: «Η Εξωστρεφής Ελληνική Επιχειρηματικότητα: 2ο Experience Sharing Workshop», εταιρίες με σημαντική επενδυτική δραστηριότητα στο εξωτερικό, περιέγραψαν πώς η εξωστρεφής τους δράση εντάχθηκε στη στρατηγική της εταιρίας τους και πώς κατάφεραν να διεισδύσουν, κατά την περίοδο της κρίσης που διένυε η χώρα, στις αγορές του εξωτερικού συμβάλλοντας έτσι στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας τους και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους στην εγχώρια και παγκόσμια αγορά.

Εκ των προσκεκλημένων της εκδήλωσης, **κύριος Ηλίας Σπιρτούνιας, Γενικός Διευθυντής του Ελληνοαμερικανικού Επιμελητηρίου** τόνισε ότι οι Πολιτείες της Αμερικής είναι αρωγός στις προσπάθειες αποκατάστασης των συνθηκών που θα ωφελήσουν την καινοτομία και θα μεγιστοποιήσουν την επιχειρηματική προσπάθεια με εξαγωγικό προσανατολισμό. «**Στην Ελλάδα υπάρχουν εταιρίες «διαμάντια» που με τις κατάλληλες συνέργειες μπορούν να επενδύσουν στην Αμερική**», υπογράμμισε ο κ. Σπιρτούνιας, συμπληρώνοντας ότι έχουν αυξηθεί οι ελληνικές επιχειρήσεις που έρχονται στο Επιμελητήριο να ζητήσουν πληροφορίες για εξαγωγές στις ΗΠΑ. Για το λόγο αυτό, έχει δημιουργηθεί ειδικό τμήμα, εξήγησε ο κ. Σπιρτούνιας, το οποίο διευκολύνει με μελέτες, γνωριμίες, αποστολές, τον υποψήφιο αποστολέα στις ΗΠΑ, αλλά σε συνεργασία με άλλους φορείς γίνονται περιοδείες σε όλη την Ελλάδα, προσπαθώντας να κινητοποιήσουν τα τοπικά οικοσυστήματα και να εκπαιδεύσουν για το πώς μπορούν να ενισχύσουν τις εξαγωγικές δραστηριότητές τους και ότι απαιτείται για να δραστηριοποιηθούν με επιτυχία στις ΗΠΑ. «**Μέσα από αυτές τις προσπάθειες, στόχος δεν είναι μόνο η αμερικανική αγορά. Η δραστηριοποίηση στην Αμερική, λόγω του πολύ υψηλού consumer capacity που υπάρχει εκεί, μέσα από την αξιοποίηση των σωστών δικτύων, ενισχύει την εξαγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων και σε άλλες χώρες**», συμπλήρωσε ο κ. Σπιρτούνιας.

Στον άξονα αυτόν, ιδιαίτερη μνεία έγινε για το **SelectUSA Investment Summit** που θα διοργανωθεί στην Ουάσιγκτον, 10-12 Ιουνίου 2019, με στόχο να προσφέρει μια ασύγκριτη ευκαιρία να συγκεντρωθούν εταιρίες από όλο τον κόσμο, που ενδιαφέρονται να επενδύσουν στις ΗΠΑ για να δικτυωθούν, αλλά και να λάβουν, από εξειδικευμένους εμπειρογνώμονες, πολύτιμη και άμεση γνώση του επενδυτικού περιβάλλοντος των ΗΠΑ, των ευκαιριών που ανοίγονται και των πρακτικών που διατίθενται. Όπως ενημέρωσε ο κ. Σπιρτούνιας, «**η ελληνική αποστολή ξεπερνά κάθε προσδοκία, αποτελεί την πρώτη χώρα σε συμμετοχές, εφόσον ήδη 3.000 ελληνικές επιχειρήσεις έχουν εκδηλώσει ενδιαφέρον**».

Οι εταιρίες με σημαντική και αξιόλογη εξαγωγική δραστηριότητα που προσκλήθηκαν και ανταποκρίθηκαν για να παρουσιάσουν, σε αυτό το 2^ο workshop, το δικό τους επιτυχημένο παράδειγμα εξωστρέφειας είναι οι: **Alchimica Chemicals, Chipita, Gaea, Longevity Diet, Μπάρομπα Στάθης / Χρυσή Ζύμη, Paradox Kinetics, Ροδούλα, Theon Sensors, Yolenis.**

Συνοπτικά, οι θέσεις που παρουσιάστηκαν από τις εταιρίες είναι:

1. ALCHIMICA CHEMICALS

Η ALCHIMICA CHEMICALS, επί 35 και πλέον χρόνια ασχολείται με την έρευνα, την ανάπτυξη και την παραγωγή χημικών προϊόντων για τον κατασκευαστικό και βιομηχανικό κλάδο. Τα προϊόντα παράγονται σε πέντε μονάδες συνολικής έκτασης 55.000 τ.μ. σε Ελλάδα και Ευρώπη, τηρώντας υψηλές προδιαγραφές, ενώ τα γραφεία του διοικητικού προσωπικού στεγάζονται σε νεόδμητες εγκαταστάσεις στο κέντρο της Αθήνας.

Η εταιρία απασχολεί πάνω από 200 εργαζόμενους, ενώ τα προϊόντα της διατίθενται σε 100 χώρες παγκοσμίως.

Όπως ανέφερε ο **κος Χρήστος Κριμίζης, ιδρυτής & CEO της ALCHIMICA CHEMICALS**, «για την ALCHIMICA υπήρχε πάντα η ανάγκη για εξωστρέφεια και μεγάλο ενδιαφέρον για επενδύσεις προς την Ευρώπη και όχι μόνο. Η βιομηχανία θέλει να είσαι ανταγωνιστικός, και για να το πέτυχεις πρέπει να κάνεις συνεργασίες είτε μέσω χονδρέμπορων, είτε μέσω θυγατρικών εταιριών. Η χημεία είναι ένα κλάδος πολύ σημαντικός για την Ευρώπη γιατί είναι από τους λίγους κλάδους που μπορεί να προσφέρει βιομηχανικό έργο και ανάπτυξη.

Τα προϊόντα της Alchimica είναι αναγνωρισμένα παγκοσμίως για την αποτελεσματικότητα και την αντοχή τους, όπως αποδεικνύεται από τη χρήση τους σε ορισμένα από τα μεγαλύτερα κατασκευαστικά έργα υψηλών απαιτήσεων ανά τον κόσμο. Κάποια από αυτά είναι: η Υγρομόνωση των Σηράγγων της νέας σιδηροδρομικής γραμμής ταχείας που συνδέει τη Βαρκελώνη με το Παρίσι, η Στεγάνωση της σιδηροδρομικής γραμμής που συνδέει τους τερματικούς σταθμούς στο Αεροδρόμιο «Charles de Gaulle» στη Γαλλία, η στεγάνωση και προστασία της γέφυρας «Viaducto do Marão» στην Πορτογαλία (η γέφυρα είναι μέρος του αυτοκινητόδρομου A4, του τρίτου μεγαλύτερου της χώρας, που συνδέει το Πόρτο με τα ισπανικά σύνορα), το Στάδιο «Quitasi» στην Γεωργία, το «ZORLU TOWER» στην Κωνσταντινούπολη, το Στάδιο NATIONAL ARENA στο Βουκουρέστι.

2. CHIPITA

Η CHIPITA ιδρύθηκε το 1973 στην Ελλάδα με αντικείμενο την παραγωγή και εμπορία αλμυρών snacks. Ένας άξιος πρεσβευτής της Ελλάδας, αλλά και ένα όνομα πασίγνωστο στο εξωτερικό, με εξαγωγές σε περισσότερες από 66 χώρες συνολικά, είτε απευθείας είτε μέσω στρατηγικών συνεργασιών. Η CHIPITA διαθέτει 18 εργοστάσια σε 10 χώρες, έχει παραγωγική παρουσία στη Βουλγαρία, στην Ελλάδα, στην Πολωνία, στη Ρουμανία, στη Ρωσία και στη Τουρκία, λειτουργώντας 37 γραμμές παραγωγής. Παράλληλα, διαθέτει 8 εργοστάσια και 31 γραμμές παραγωγής σε Αίγυπτο, Μεξικό, Μαλαισία, Ινδία και Σαουδική Αραβία, όπου δραστηριοποιείται μέσω στρατηγικών συνεργασιών. Συγκαταλέγεται στις ταχύτερα αναπτυσσόμενες βιομηχανίες τροφίμων και όπως σημείωσε ο **κ. Κώστας Φραγκογιάννης, Business Development Director της CHIPITA** «η εξωστρέφεια ξεκινάει από μέσα μας – και από το μυαλό και από την ψυχή μας». Η διεθνοποίηση της εταιρίας έως και σήμερα, γίνεται είτε με στρατηγικές συνεργασίες με μεγάλες διεθνείς ή ισχυρές τοπικές εταιρίες, είτε δημιουργώντας βάση σε χώρες που νιώθει ασφαλής να δραστηριοποιηθεί. «Είναι σημαντικό να νιώθουμε ασφαλείς στις χώρες που δραστηριοποιούμαστε, όσον αφορά στην απόσταση και την κουλτούρα της χώρας, και σε αυτό θα μας βοηθήσουν πολύ οι τοπικοί συνεργάτες μας. Εξίσου σημαντικό είναι να μην έχουμε στερεότυπα και να μπορούμε να προσαρμοζόμαστε σε νέες συνθήκες, είτε προσαρμόζοντας τα προϊόντα μας στις ανάγκες της χώρας, είτε δημιουργώντας νέα».

Η CHIPITA πορεύεται εδώ και χρόνια με τις ίδιες αξίες και στρατηγική, σεβόμενη πάντα την κουλτούρα της χώρας, το λεγόμενο 'local structure' στην οποία δραστηριοποιείται, στοχεύοντας στην καινοτομία και συνεχή βελτίωση των προϊόντων, στην υψηλή ποιότητα, στην κοινωνική και περιβαλλοντική ευθύνη, στην εμπιστοσύνη και στην ηθική. Επενδύει σε υψηλής ποιότητας ανθρώπινο δυναμικό που έχουν κοινό όραμα και σκοπό ('commitment & vision'), με στόχο την πολλαπλή ανάπτυξη και εξέλιξη. Ο κ. Φραγκογιάννης, μίλησε και για λάθη και αποτυχίες που είναι φυσικό να γίνουν, γι' αυτό και **«η προσπάθεια πρέπει να είναι συστημική και συλλογική, με σκοπό να αξιοποιήσουμε την τεχνογνωσία και να τη μεγαλώσουμε».**

3. GAEA

Η GAEA είναι μια ελληνική εταιρία που ιδρύθηκε το 1995 προκειμένου να καλύψει το κενό που υπήρχε στις διεθνείς αγορές, όσον αφορά στα επώνυμα παραδοσιακά προϊόντα. Το εργοστάσιο της GAEA βρίσκεται σε μια έκταση 15.000τμ λίγο έξω από την πόλη του Αγρινίου. Σήμερα είναι η μεγαλύτερη εξαγωγική εταιρία ελληνικού ελαιόλαδου σε Ευρώπη, Αμερική και Ασία. Η εξαγωγική επιτυχία της δεν είναι τυχαία, καθώς η εταιρία έδωσε από την αρχή ιδιαίτερη σημασία στις συνθήκες παραγωγής, συλλογής και επεξεργασίας, αλλά και στις μακροχρόνιες συνεργασίες με παραγωγούς.

Εξάγει περί το 80% της παραγωγής της στις χώρες Αυστραλία, Αυστρία, Βέλγιο, Βραζιλία, Γαλλία, Γερμανία, Δανία, Ελβετία, Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιαπωνία, Ιταλία, Καναδάς, Κίνα, Νέα Ζηλανδία, Νορβηγία, Ολλανδία, Ρουμανία, Ρωσία, Σλοβενία, Σουηδία και Φινλανδία, με το σήμα της «GAEA» ή σήματα τρίτων εταιριών.

Η GAEA είναι μια ολόκληρη φιλοσοφία ζωής με σεβασμό στη φύση. Η εταιρία επενδύει σημαντικά ποσά στην έρευνα και σε τεχνολογίες αιχμής και στόχος της είναι να γίνει διεθνής πρεσβευτής όχι απλά των υψηλής ποιότητας προϊόντων ελαιόλαδου, αλλά ενός καλύτερου, υγιέστερου και πιο ολοκληρωμένου τρόπου ζωής.

Ο κος Άρης Κεφαλογιάννης, ιδρυτής της εταιρίας «Γαία» (GAEA), μας ανέλυσε τη στρατηγική που χρειάζεται μια εταιρία για να μπορέσει να εισέλθει σε δυνατές, ανταγωνιστικές, εμπορικές αγορές, όπως είναι αυτή της Αμερικής. Αναγκαία προϋπόθεση για την υποστήριξη του προϊόντος μιας εταιρίας, αποτελεί η ίδρυση θυγατρικής εταιρίας ή ένας πολύ καλός τοπικός διανομέας και η συνεχής επένδυση πάνω σε αυτή τη συνεργασία. **«Πρέπει να μάθουμε να συνεργαζόμαστε πάνω σε έναν κοινό στόχο, να μάθουμε να έχουμε υπομονή με μακροπρόθεσμα πλάνα. Με επιπόλαιες και βιαστικές κινήσεις δεν μπορείς να περιμένεις σοβαρά αποτελέσματα»**, τόνισε ο κ. Κεφαλογιάννης. Βασικά βήματα προς την κατεύθυνση της εξωστρέφειας είναι η συνεχής εκπαίδευση των καταναλωτών πάνω στα προϊόντα όπως ελαιόλαδο, ελιές και olive snacks, αλλά και οι ενέργειες δημοσίων σχέσεων και marketing σε εξειδικευμένα μέσα προκειμένου να επιτύχει μια εταιρία την είσοδό της στα ράφια ενός supermarket, να ενισχύσει την αναγνωρισιμότητά του brand της στην αγορά. Πάντοτε όμως, απαιτείται συνεχής υποστήριξη της εμπορικής επωνυμίας του brand της εταιρείας ("strong local management & brand building").

Για την ιστορία, η GAEA, είναι η πιο πολυβραβευμένη διεθνώς ελληνική εταιρία ελαιόλαδου, με 84 διεθνή βραβεία την τελευταία 10ετία για την ποιότητα και τη γεύση των προϊόντων της. Βρίσκεται στις πρώτες θέσεις πωλήσεων για το ελαιόλαδό και τις ελιές της σε χώρες όπως: Γερμανία, Αγγλία, Νορβηγία, αλλά και στην Ελλάδα κατέχει την πρωτιά για το οργανικό ελαιόλαδό της και τις ελιές.

Το 2017, το πολυβραβευμένο και καινοτόμο Εξαιρετικό Παρθένο Ελαιόλαδο GAEA FRESH προβάλλεται καθημερινά στο πιο πολυσύχναστο σημείο της Νέας Υόρκης, στην Times Square.

Κλείνοντας ο κ. Κεφαλογιάννης, έδωσε ένα τόνο αισιοδοξίας, όσον αφορά στις εξαγωγές και τις προσπάθειες της Ελλάδας για εξωστρέφεια και ανάπτυξη, σημειώνοντας «ότι για την Ελλάδα είναι μια μεγάλη ευκαιρία να εστιάσουμε και να «προμοτάρουμε» στο εξωτερικό τον μεσογειακό τρόπο ζωής και τη μεσογειακή διατροφή και τα οφέλη της μέσω του τουρισμού και του ελληνικού lifestyle».

4. LONGEVITY DIET FOODS

Η Longevity Diet Foods είναι μια Startup εταιρία βιοτεχνολογίας που δραστηριοποιείται στον χώρο της διατροφής. Βλέποντας τα περιθώρια ανάπτυξης στην αναπτυσσόμενη αγορά του Health & Wellness, η ελληνική εταιρία λάνσαρε το πρώτο της προϊόν, το γιαούρτι YoguDiet 2%, ένα ελληνικό high protein αυθεντικό στραγγιστό γιαούρτι με 2% λιπαρά, με φρέσκο γάλα ημέρας που προέρχεται από τοπικές φάρμες και εμπλουτίζεται μέσω φυσικών διαδικασιών με εκχύλισμα σταφυλιού, πλούσιο σε πολυφαινόλες. Με αυτό το τρόπο το νέο γιαούρτι ενισχύει το ανοσοποιητικό σύστημα και προσφέρει ενέργεια και ευεξία.

Το γιαούρτι YoguDiet 2%, διακρίθηκε στα World Dairy Innovation Awards κερδίζοντας τη πρώτη θέση στη κατηγορία του. Όπως αναφέρει η **Managing Director της Longevity Diet Foods, κα Άννα Χατζηγιάννου**, η εταιρία κατάφερε να λάβει το βραβείο πριν ακόμη τοποθετήσει τα προϊόντα της στην αγορά. «Είχαμε να συναγωνιστούμε πολύ γνωστές πολυεθνικές εταιρίες και η διάκριση ήταν κάτι που ομολογουμένως δεν περιμέναμε, παρότι γνωρίζαμε ότι δεν υπήρχε αντίστοιχο προϊόν σε ποιότητα με το δικό μας».

Η εταιρία από την Κύπρο έχει παρουσία ήδη στην Ελλάδα, ενώ στόχος για το 2017 είναι να επεκταθεί σε έξι χώρες: Κύπρο, Νορβηγία, Αμερική αρχικά, αλλά και στη Μέση Ανατολή.

5. ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ - ΧΡΥΣΗ ΖΥΜΗ

Η ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ ABEE, θυγατρική της VIVARTIA, είναι μία αμιγώς ελληνική εταιρία που δραστηριοποιείται εδώ και 50 χρόνια στην Ελλάδα, μέσα από δύο αναγνωρίσιμα και δυνατά εμπορικά σήματα, τον «Μπάρμπα Στάθη» και τη «Χρυσή Ζύμη». Κατέχει διαχρονικά ηγετική θέση στην αγορά των καταψυγμένων λαχανικών και ζυμών και πρεσβεύει διεθνώς την ελληνική διατροφή, με καινοτόμα προϊόντα απαράμιλλης ποιότητας και μέγιστης ασφάλειας, με ευθύνη και ευαισθησία προς τον άνθρωπο, την κοινωνία και το περιβάλλον.

Οι κύριες παραγωγικές & αποθηκευτικές της μονάδες βρίσκονται στη Θεσσαλονίκη και με το εκτεταμένο δίκτυο διανομής καλύπτει το σύνολο των πελατών της σε όλη την Ελλάδα. Εκτός από την ηγετική θέση που κατέχει στην εγχώρια αγορά, αναπτύσσεται δυναμικά και στο εξωτερικό. Η εταιρία εξαγει σε 25 χώρες και στις 5 ηπείρους, κυρίως καταψυγμένα προϊόντα ζύμης, στις αγορές της Ευρώπης, της Αμερικής, της Μέσης Ανατολής, της Αιγύπτου, της Αυστραλίας και του Καναδά, αλλά και καταψυγμένα λαχανικά κυρίως στην Ευρώπη και την Αμερική.

Όπως μας ανέφερε ο κ. **Επαμεινώνδας Μαγουλάς, Διευθυντής Εξαγωγών της ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ**, η στόχευση στις εξαγωγές είναι βασικό συστατικό της στρατηγικής της εταιρίας. Έχοντας θέσει σταθερές αξίες και με σαφές όραμα, η εταιρία εδώ και χρόνια, επιδεικνύει σημαντική και συνεχιζόμενη αναπτυξιακή πορεία, με κινητήριο δύναμή της το ανθρώπινο δυναμικό της, την αδιαπραγμάτευτη ποιότητα και τη βέλτιστη ασφάλεια των προϊόντων, τη διαρκή επένδυση στον πρωτογενή τομέα και στην ελληνική επιχειρηματικότητα και τη συνεχή καινοτομία.

Στρατηγικός στόχος της **ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ** για το 2019 είναι η εξωστρέφεια και η ανάδειξη της ποιότητας και της διατροφικής αξίας των λαχανικών που καλλιεργούνται στην Ελλάδα. Το κλίμα της χώρας και οι εδαφολογικές της συνθήκες διαμορφώνουν λαχανικά ανώτερης ποιότητας, τα οποία με την εγγύηση της Μπάρμπα Στάθης, αποτελούν ένα άκρως εξαγωγίμο προϊόν.

6. PARADOX KINETICS

Η Paradox Kinetics ιδρύθηκε το 2015 με στόχο να προσφέρει ανθεκτικούς και ισχυρούς ηλεκτροκινητήρες για ποδήλατα βουνού. Οι ηλεκτροκινητήρες που προσφέρει ικανοποιούν όλες τις ανάγκες και τις προδιαγραφές ενός αληθινού αθλητή ποδηλασίας.

Από το 2011 έως τον Ιανουάριο του 2015, η ομάδα που αποτελούνταν από επιστήμονα, ποδηλάτη και μαθηματικό, δούλεψε εντατικά για να προσφέρει ένα ηλεκτροκινητήρα ισχυρό μεν, αλλά παράλληλα ελαφρύ, που θα δώσει ώθηση και δύναμη στο ποδήλατο και τον αναβάτη του.

Στόχος της εταιρίας, όπως μας εξήγησαν οι κ. Γιώργος Φιλιώτης Ιδρυτής & CEO και κ. Αλέξανδρος Σακελλαρίου, Γενικός Διευθυντής της PARADOX KINETICS «δεν είναι να αντικαταστήσει το ποδήλατο, αλλά να προσθέσει μια νέα διάσταση σε αυτό. Δεν αντικαθιστούν τα πεντάλ, αλλά τους δίνουν περισσότερη δύναμη».

Οι κινητήρες της Paradox Kinetics μετατρέπουν το MTB σε eMTB προσφέροντας στον αναβάτη συναρπαστικές εμπειρίες σε άλλη διάσταση!

Έχουν συνεργασίες μέσω agents & dealers σε Αμερική, Αγγλία, Ρωσία, Φιλανδία, Γερμανία, Ιταλία, Ισπανία, Ελβετία, Ν.Ζηλανδία, Ν.Κορέα, έχοντας επιτύχει πωλήσεις σε 35 χώρες.

Η εταιρία αναφέρθηκε και στα προβλήματα που αντιμετώπισαν κατά τη διεθνή δραστηριοποίησή τους, όπως το θέμα των μεταφορών, τη μη διαθεσιμότητα συγκεκριμένων υλικών και τεχνικών παραγωγής, την ελάχιστη ποσότητα παραγγελίας, το εχθρικό περιβάλλον στην εποχή των capital controls, την έλλειψη τοπικής τεχνογνωσίας για πιστοποίηση CE κλπ.

«Προσπαθήσαμε να αντιμετωπίσουμε όλα αυτά τα προβλήματα εστιάζοντας στη δημιουργία προϊόντος ανώτερης ποιότητας που θα δώσει τη δυνατότητα στους χρήστες να ζήσουν νέες εμπειρίες. Υιοθετήσαμε μια πολύ αποτελεσματική στρατηγική marketing χρησιμοποιώντας κυρίως online πλατφόρμες, επενδύσαμε στο after sales support και καταφέραμε να χτίσουμε δυναμικές σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας».

7. ΡΟΔΟΥΛΑ Α.Ε.

Η επιχείρηση ΡΟΔΟΥΛΑ ιδρύθηκε το 1999 από τον Παναγιώτη και τον Ηλία Καραχάλιο σε ένα μικρό συνοικιακό εργαστήριο στην Αθήνα. Σήμερα είναι μια από τις κορυφαίες εταιρίες κατεψυγμένων προϊόντων ζύμης, γλυκισμάτων και αρτοσκευασμάτων στην Ελλάδα, αλλά και στο εξωτερικό, με 3 υπερσύγχρονα εργοστάσια παραγωγής, διεθνείς πιστοποιήσεις και βραβεία καινοτομίας στο χώρο των τροφίμων.

Η εταιρία μετράει 20 χρόνια επιτυχημένης πορείας στο χώρο των τροφίμων με παρουσία στο retail market στις μεγαλύτερες αλυσίδες της εγχώριας αγοράς, supermarket, bakery και εστίασης, αλλά και του εξωτερικού. Με σαφή όραμα, πίστη και ελπίδα, καθώς και βασικές αξίες όπως παράδοση, γνώση, ομαδικότητα, δημιουργία, καινοτομία, ποιότητα, ειλικρίνεια και εμπιστοσύνη είναι στηριγμένη η εταιρική κουλτούρα και η στρατηγική με την οποία πορεύεται η εταιρία έως και σήμερα.

Ο κος Παναγιώτης Καραχάλιος, Προέδρος και Ιδρυτής της εταιρίας Ροδούλα, υπογράμμισε πως κάθε κίνηση της εταιρίας βασίζεται στο μότο «σεβασμός στον άνθρωπο και τη διατροφή του». **«Η επιτυχία μας στον τομέα των εξαγωγών ήρθε αρχικά με αργά, σταθερά και μικρά βήματα, και στη συνέχεια με γνώσεις και προτάσεις».**

Αυτή τη στιγμή, η Ροδούλα κάνει εξαγωγές σε περισσότερες από 40 χώρες σε όλο τον κόσμο. Ενδεικτικά: Ιταλία, Ρουμανία, Γερμανία, Δανία, Σουηδία, Μεγάλη Βρετανία, Πορτογαλία, Ολλανδία, Βέλγιο, Αυστρία, Μέση Ανατολή με κέντρο το Ντουμπάι, αλλά και στην απαιτητική αγορά της Αμερικής (Η.Π.Α. και Καναδά).

Στόχος της εταιρίας στο επόμενο διάστημα, όπως επισήμανε ο κ. Καραχάλιος, είναι η αύξηση των εξαγωγών κυρίως στις ήδη υπάρχουσες αγορές ΗΠΑ και Καναδά, που θα εστιάζουν στον διπλασιασμό της παραγωγικής δυναμικής σε συνδυασμό με τη δημιουργία νέων προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, κρατώντας τις παραδοσιακές αυθεντικές συνταγές και την υψηλή ποιότητα και νοστιμιά. **«Άλλωστε είναι γεγονός πως τα ελληνικά προϊόντα τυγχάνουν μεγάλης αποδοχής στο εξωτερικό, γιατί είναι καλά προϊόντα. Αυτό που χρειάζεται είναι να τα προστατεύσουμε, να τα πιστέψουμε και να τα εξελίξουμε εμείς οι Έλληνες».**

8. THEON SENSORS

Η THEON SENSORS (ΘΕΩΝ ΑΙΣΘΗΤΗΡΕΣ) αποτελεί ουσιαστικά τη μοναδική ελληνική εταιρία, σχεδίασης και κατασκευής συστημάτων νυχτερινής όρασης και θερμικής απεικόνισης με πλήρη γκάμα προϊόντων και μεγάλη εξαγωγική δραστηριότητα. Αποτελεί την πρώτη ελληνική εταιρία που συναρμολόγησε και παρέδωσε στις Ένοπλες Δυνάμεις θερμικές διόπτρες. Η ΘΕΩΝ ΑΙΣΘΗΤΗΡΕΣ έχει κερδίσει όλους τους Ελληνικούς διαγωνισμούς ηλεκτρο-οπτικών προϊόντων τα τελευταία 7 χρόνια, ενώ οι εξαγωγές της είναι προς όλο τον κόσμο.

Η ανάπτυξη και η παραγωγή των συστημάτων γίνεται στην Αθήνα (Κορωπί: κεντρικά γραφεία & εργοστάσιο), ενώ οι παγκόσμιες επιχειρηματικές δραστηριότητές της υποστηρίζονται από τρεις θυγατρικές, στη Γερμανία, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και τη Σιγκαπούρη, ενώ διαθέτει εγκαταστάσεις συμπαράγωγής στη Μέση και την Άπω Ανατολή.

Σήμερα οι εξαγωγές της αντιπροσωπεύουν πάνω από το 80% του συνολικού της τζίρου και βαίνει αυξανόμενος για το διάστημα 2019-2021. Η THEON SENSORS είναι παγκοσμίως αναγνωρισμένη κατασκευάστρια εταιρία ηλεκτροοπτικών συστημάτων νυχτερινής όρασης που χρησιμοποιούνται για την άμυνα και την ασφάλεια σε περισσότερες από 40 χώρες σε όλο τον κόσμο. Ενδεικτικά: ΗΠΑ, Χιλή, Περου, Βραζιλία, Αγγλία, Γαλλία, Ελβετία, Ισπανία, Πορτογαλία, Ιταλία, Γερμανία, Ολλανδία, Ουγγαρία, Βέλγιο, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Σαουδική Αραβία, Πακιστάν, Ινδονησία, Ινδία, Δανία, Λετονία, Ιαπωνία κ.ά.

«Το καλό προϊόν είναι η βάση μας για να προχωρήσουμε σε σημαντικές και δυναμικές συνεργασίες, οι συνεργασίες αυτές δημιουργούν συστάσεις ("references") και οι συστάσεις μας βοηθούν να μεγαλώσουμε το δίκτυο των συνεργατών και αντιπροσώπων μας, ενισχύοντας παράλληλα τη φήμη μας ανά τον κόσμο» επισήμανε **ο κος Philippe Mennicken, Business Development Director της THEON SENSORS.**

Η εταιρία από νωρίς υιοθέτησε εξωστρεφή πολιτική, δεν περιορίστηκε στην ελληνική αγορά, αλλά στράφηκε στην προώθηση των προϊόντων της όχι μόνο στην Ευρώπη, αλλά και στον υπόλοιπο κόσμο. Ένα από τα μεγαλύτερα συγκριτικά πλεονεκτήματα για την εταιρία, αποτελεί η εκταταμένη εμπειρία και το υψηλότατης επιστημονικής και τεχνικής κατάρτισης προσωπικό, ως επί το πλείστον Έλληνες. **«Σημασία για εμάς δεν έχει να επενδύσουμε στους φθηνότερους μηχανικούς, αλλά στους καλύτερους. Για να φθάσουμε σήμερα να είμαστε η Νο 1 εταιρία στην Ευρώπη στα ηλεκτροοπτικά συστήματα νυχτερινής όρασης και στις 3 πρώτες σε παγκόσμιο επίπεδο χρειάστηκε πολλά χρόνια εντατικής δουλειάς και τεράστια αφοσίωση»**, σημείωσε ο κος Mennicken τονίζοντας ότι κατά τη διάρκεια των χρόνων, η ΘΕΩΝ ΑΙΣΘΗΤΗΡΕΣ καθιερώθηκε στους πελάτες της ως η εταιρία με τη μέγιστη ευελιξία στην κατηγορία της, εφόσον αναπτύσσει λύσεις απόλυτα προσαρμοσμένες στις απαιτήσεις και στις ανάγκες του πελάτη της, και μάλιστα σε μικρότερο χρονικό διάστημα από οποιονδήποτε άλλο στον κλάδο. Η εταιρία επενδύει σε αγορές του εξωτερικού υψηλής δυναμικής, είτε δημιουργώντας στρατηγικές συμμαχίες, είτε δημιουργώντας συνεργασίες συμπαράγωγής ή ακόμη και ιδρύοντας θυγατρικές.

Ο κος Mennicken έκανε λόγο για τον χρόνο που απαιτούν οι επενδύσεις στο εξωτερικό, αλλά και για τις δυσκολίες που αντιμετώπισε η THEON SENSORS στο να πείσει ότι μία ελληνική εταιρία μπορεί να παράξει αξιόπιστο και υψηλής τεχνολογίας προϊόν για εφαρμογή στην άμυνα και την ασφάλεια και να το παραδώσει στο συμφωνηθέντα χρόνο. **«Με την ποιότητα των προϊόντων μας, τη συνέπεια και τον επαγγελματισμό μας, ξεπεράσαμε τον σκόπελο αυτό. Χρειάζεται υπομονή και μακροπρόθεσμος συνδυασμός για να βγεις στο εξωτερικό. Για παράδειγμα, για να ανοίξουμε τις αγορές της Ινδίας και της Ινδονησίας μας πήρε ακριβώς τέσσερα χρόνια και πολλά χρήματα σε ταξίδια»**.

9. YOLENIS

Η Yolenis ξεκίνησε το 2013 ως το μεγαλύτερο πρωτοπόρο ελληνικό ηλεκτρονικό delicatessen το www.yolenis.com με 2.500 και πλέον ελληνικών αυθεντικών προϊόντων τοπικού χαρακτήρα από 220 μικρούς Έλληνες παραγωγούς από κάθε γωνιά της Ελλάδας. Κύριος στόχος της ιδρυτικής ομάδας αλλά και των ανθρώπων που στελεχώνουν την εταιρία, αποτελεί η ανάδειξη και προώθηση των ποιοτικών ελληνικών προϊόντων αναδεικνύοντας διεθνώς το γαστρονομικό πλούτο της χώρας, αλλά και τους παραγωγούς μας σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Στην αναγνωρισιμότητα και στην ανάπτυξη της εταιρίας YOLENIS, έρχονται να προστεθούν 2 μεγάλες επιτυχίες: η δημιουργία του πρώτου φυσικού καταστήματος στο κέντρο της Αθήνας, με στόχο να αποτελέσει πρότυπο για τα επόμενα μεθοδικά βήματα σε νέες αγορές, αλλά και η δημιουργία του πρώτου franchise καταστήματος στην Αμερική, προχωρώντας ένα βήμα παρακάτω στη δραστηριοποίηση της εταιρίας στο εξωτερικό. Επίσης, υποστηρίζονται και από υπηρεσίες Delivery, Dinner Menu, με παραδοσιακά πιάτα Ελληνικής κουζίνας και εκλεκτών κρασιών, καθώς και σεμινάρια μαγειρικής και δοκιμών ελαιόλαδου.

Ο κ. Νικόλαος Κουρής, CEO της YOLENIS, μας μίλησε για την εξαγωγική πορεία της εταιρίας, τις επενδύσεις και το νέο στρατηγικό της σχεδιασμό. Η εταιρία εξάγει σε περισσότερες από 21 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στις Ηνωμένες Πολιτείες, στον Καναδά και σε χώρες της Λατινικής Αμερικής. Το όραμα της οικογένειας YOLENIS είναι να γίνει ένας πυλώνας εξαγωγών παραδοσιακών ελληνικών τροφίμων και να καταστήσει παγκοσμίως γνωστά τα αγνά, ποιοτικά προϊόντα της ελληνικής γης αλλά και τους παραγωγούς της. **«Θέλουμε όλη η διαδικασία για τον επισκέπτη και υποψήφιο ή υπάρχοντα πελάτη να είναι μια εμπειρία. Επίσης, θέλουμε να αντιληφθεί ότι λειτουργούμε σαν οικογένεια - όλοι μαζί μια ελληνική, μεσογειακή οικογένεια που προσφέρουμε πάντα περισσότερα από αυτά που περιμένει καθώς εξελίσσεται συνεχώς»**, σημείωσε ο κ. Κουρής. Η εταιρία το πετυχαίνει μέσω της ηλεκτρονικής της πλατφόρμας, αλλά και του φυσικού της καταστήματος ανά το κόσμο. Οι δράσεις της επίσης εκτείνονται στην παροχή υπηρεσιών

εταιρικού δώρου με ευρύ δίκτυο 250 πελατών και άνω και στην κάλυψη εξαγωγικών projects, υποστηρίζοντας με προϊόντα και τεχνογνωσία συνεργάτες της σε όλον τον κόσμο. Στα επόμενα σχέδια της εταιρίας είναι η επέκταση φυσικών σημείων πώλησης στις ΗΠΑ και στην Ελλάδα, που θα παραπέμπουν στα παραδοσιακά ελληνικά μπακάλικα.