

ΕΒΕΑ

ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ ΑΠΟ ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

«Young Blood» ονομάζεται η πρωτοβουλία των νεοφυών επιχειρήσεων της Αθήνας, οι οποίες διοργανώνουν την πρώτη εθελοντική αμοδότηση. Συγκεκριμένα, η Θερμοκατίδα Νεοφυών Επιχειρήσεων Αθήνας (ΘΕΑ) θα το νοσοκομείο Άγιος Σάββας για πρώτη φορά στις 15 Μαρτίου 2017, συνδιοργανώνουν με το blood-e (www.blood-e.org), το Startups4Safary και ολόκληρο το οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων της πόλης, εθελοντική αμοδότηση στο κεντρικό κτήριο του ΕΒΕΑ, Ακαδημίας 7, Αθήνα, 8ος όροφος και ώρες 09:00 - 13:00.

[SID-10897297]

ΣΥΝΤΟΜΑ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ
ΓΙΑ ΤΙΣ ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ

Εκδήλωση επιχειρηματικών και τεχνολογικών συναντήσεων διοργανώνει η θεματική ομάδα του Enterprise Europe Network «Maritime Industry & Services» στις 19 Μαΐου στο Παύλ (Ημερίδα BioBlue), στο πλαίσιο του συνεδρίου για την Ευρωπαϊκή Ημέρα Θαλάσσης «European Maritime Day Conference 2017». Το Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης (ΕΚΤ), συντονιστής του Enterprise Europe Network-Hellas, υποστηρίζει τη συμμετοχή ελληνικών φορέων στην εκδήλωση. Το συνέδριο και η έκθεση που θα πραγματοποιηθούν στις 18 και 19 Μαΐου αποτελούν τη σημαντικότερη εκδήλωση στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ημέρας Θαλάσσης, η οποία διοργανώνεται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (Γενική Διεύθυνση Θαλάσσης Πολιτικής και Αλιείας), και συγκεντρώνουν πλήθος επιχειρηματιών, επιστημόνων και εκπαιδευτικών από άλλων φορέων. Αναλυτικότερα, οι συμμετέχοντες εκπαιδευτικοί, μεταξύ άλλων, οργανισμούς λιμένων, ναυπηγεία, ναυτιλιακές εταιρείες, cluster, περιβαλλοντικούς οργανισμούς, επιστημονικούς και ερευνητικούς φορείς και δημόσιους οργανισμούς. Οι ελληνικές επιχειρήσεις και οργανισμοί που θα συμμετέχουν θα έχουν τη δυνατότητα να δεσμευθούν το δικτύο των επαφών τους, να ανακαλύψουν καινοτόμες τεχνολογίες και προϊόντα και να πραγματοποιήσουν επιχειρηματικές και τεχνολογικές συνεργασίες στον ευρωπαϊκό χώρο μέσω από προκαθορισμένες συναντήσεις. Η εκδήλωση επιχειρηματικών και τεχνολογικών συναντήσεων επενεργείται στους εξής θεματικούς τομείς:

- Ασφάλεια και προστασία (safety and security).
- Άτομο και δεξιότητες (people and skills).
- Καινοτομία και ανάπτυξη (innovation and growth).
- Βιωσιμότητα και διακυβέρνηση (sustainability and governance).

Ο ενδιαφερόμενος πρέπει να συμπληρώσει τον απευθείας ηλεκτρονικό φόρμα συμμετοχής (https://www.b2matchcenter.com/2017/ship_up/) και να υποβάλουν το προφίλ τους (ανάπτυξη εταιρίας για συμμετοχή σε ερευνητικά προγράμματα, ζήτημα και

προσφορά επιχειρηματικών προτάσεων, και τεχνολογικών προϊόντων) μέχρι τις 16 Μαΐου. Οι απαντήσεις για τις συναντήσεις πραγματοποιούνται από τις 24 Απριλίου έως τις 16 Μαΐου. Τα προφίλ θα δημοσιεύονται σε ηλεκτρονικό κατάλογο και θα αποτελέσουν τη βάση για τη διοργάνωση συναντήσεων με δικτυακούς συνεργάτες. Κάθε συμμετέχων θα λάβει το προσωπικό του πρόγραμμα συναντήσεων πριν από τη διοργάνωση. Η εγγραφή στην εκδήλωση επιχειρηματικών και τεχνολογικών συναντήσεων είναι δωρεάν, αλλά απαιτείται εγγραφή και στο συνέδριο (<http://ec.europa.eu/maritimeaffairs/maritime-day/en/content/conference>).

Για περισσότερες πληροφορίες, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επικοινωνούν με το Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης (Δρ Χριστίνα Πισκοπού, τηλ.: 210 7273920, email: crasual@ekt.gr). Σημειώνεται ότι το ΕΚΤ, ως συντονιστής του Enterprise Europe Network-Hellas (www.enterprise-hellas.gr), του μεγαλύτερου ελληνικού δικτύου επιχειρηματικής υποστήριξης, υποστηρίζει καινοτόμες και εξωστρεφείς ελληνικές επιχειρήσεις να αποκτήσουν πρόσβαση στις εθνικές και χρηματοδοτικές. Παρέχει εξατομικευμένες υπηρεσίες για διακρίσεις καινοτομίας και scaling up των επιχειρήσεων. Επιμεληθεί για ευρωπαϊκές πολιτικές και δίνει στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να συμμετάσχουν σε διαδουλές για μελλοντικές πρωτοβουλίες. Το ελληνικό δίκτυο μεσολάβει σε περίπου 100 διακρατικές συνεργασίες ανά ετος.

Το Enterprise Europe Network είναι το μεγαλύτερο δίκτυο υποστήριξης στον κόσμο για μικρομεσαίες επιχειρήσεις με 600 οργανισμούς και καλύτερο περιεχόμενο σε 600 οργανισμούς και καλύτερο περιεχόμενο σε 60 χώρες. Ο ελληνικός κύβος του ευρωπαϊκού δικτύου, το Enterprise Europe Network-Hellas, αποτελείται από βιομηχανικούς συνδέσμους, ερευνητικό και τεχνολογικό ίδρυμα, εμπειρικό και βιομηχανικό εμπειρητήριο και καταξιωμένους φορείς στον χώρο της καινοτομίας και των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. [SID-10895318]

ΣΕΒΕ: ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΧΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΞΕΛΟΓΙΚΟ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

Οι εξαγωγικές χρειάζονται να σκεφτούν έξυπνα, να επενδύσουν χρόνο και χρήμα σε καινοτάμες διεθνείς ανταγωνιστικά προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας που θα ανταποκρίνονται στις τάσεις της διεθνούς αγοράς και να στοχεύσουν σε αγοράς-στόχους, βάσει καθορισμένων στρατηγικής, αξιολογώντας, παράλληλα τις νέες τεχνολογίες προκειμένου να προσελκύσουν τους πελάτες τους. Η βιομηχανία τροφίμων και ποτών συγκεντρώνει τα παραπάνω χαρακτηριστικά και δικτυακά αποτελεί σήμερα την πρώτη εξαγωγική δύναμη της χώρας με συνεχή διεύρυνση ανάπτυξη. Αυτό ήταν το συμπέρασμα της εκδήλωσης με θέμα «Boost up your Exports, Boost up your Business» που συνδιοργανώθηκαν από κοινού ο ΣΕΒΕ και το ΚΕΠΙΑ την Παρασκευή 3 Μαρτίου

στο στο περίπτερο 8 της Ηλεκτρο-ΔΕΘ στο πλαίσιο της 26ης ΔΕΤΡΟΠ. Οι παρουσιασμένοι επιχειρηματίες, καθώς και στελέχη επιχειρήσεων από τον κλάδο των τροφίμων - ποτών είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν διεξοδικά από τους ομιλητές για τις καλές πρακτικές και προποθέσεις ώθησης και ανάπτυξης των εξαγωγών, να χρηματοδοτικά εργαλεία, τις σύγχρονες τάσεις στο διεθνές ψηφιακό μάρκετινγκ και τις εξειδικευμένες υποστηρικτικές υπηρεσίες που παρέχει ο ΣΕΒΕ στις επιχειρήσεις με εξαγωγικό προσανατολισμό. Παράλληλα, έγινε η παρουσίαση των προϊόντων αγορά και της εξαγωγικής τους επιτυχίας ως case study mix start up επιχείρησης που δραστηριοποιήθηκε εν μέσω κρίσης. [SID-1089700]

Με στόχο σε δύο χρόνια να διαθέτει δίκτυο δεκαπέντε καταστημάτων εισέρχεται στην αγορά του franchise το «Βιολογικό χωριό», ένα νέο concept από το λιανεμπόριο τροφίμων, που δραστηριοποιείται αποκλειστικά στα βιολογικά προϊόντα.

[στρατηγική] Στόχος η ανάπτυξη πανελλαδικού δικτύου έως το 2019

Το «Βιολογικό χωριό» επενδύει στο franchise

Της Σοφίας Εμμανουήλ
sem91@nettemporix.gr

Πρόκειται για ένα γειχρήματα του Δημήτρη Κρομμυδά, ο οποίος ίδρυσε την επιχείρηση το 2008 βασισμένος στην αναδυόμενη τάση της υγιεινής διατροφής (κυρίως από καταναλωτές μεσοείας και υψηλού εισοδήματος που είναι σε θέση να δαπανήσουν λίγο περισσότερα χρήματα για να εξασφαλίσουν καλύτερη ποιότητα στο καλό τους).

Ο Δημήτρης Κρομμυδάς, που προέρχεται από επιχειρηματικά οικογένεια με δραστηριότητα στο χώρο των παραδοσιακών τροφίμων, εγκαινίασε τη δική του επιχειρηματική δράση προσθέτοντας μέσω του πρώτου «Βιολογικού χωριού» στο Βούλα (άνοιξε το 2008) βιολογικά προϊόντα από φρούτα και λαχανικά μέχρι κρέας, προϊόντα χωρίς γλουτένη, βιταμινές κ.ά. Το concept περιλαμβάνει επίσης Organic Bar με ροφήματα και σνακ παρασκευασμένα από βιολογικά υλικά.

Δύο χρόνια μετά τα εγκαίνια του πρώτου καταστήματος επένδυσε στην εταιρεία ως μέτοχος ο Νίκος Ζαχαράτος, πρώην διευθυντικό στελεχος σε πολυεθνική εταιρεία του λιανεμπορίου. Ως συνέταρος από το 2010 συνέβαλλε στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας, που έφθασε να μετρήσει καταστήματα, εκ των οποίων το πρώτο franchise μόνιμ άνοιξε τη πύλη του (13 Φεβρουαρίου) στη Νέα Σμύρνη, στην οδό Α. Φωτεινής 47, σε έναν χώρο 320 τ.μ.

Ο επιστόμ υζέρτος των τεσσάρων εταιρικών καταστημάτων ανέρχεται σε 5 εκατ. ευρώ, με περιθώριο ΕΒΠΤΑ της τάξης του 12%. Τα πρώτα χρόνια της



Η αλυσίδα «Βιολογικό χωριό» μετρά έως σήμερα πέντε καταστήματα στην περιοχή της Αττικής.

δραστηριότητας ο ρυθμός ανάπτυξης έφτανε σε επίσημα βάση το 30%, ενώ πλέον έχει σταθεροποιηθεί στο 10%. Σημειώνεται ότι για έναν υποψήφιο franchisee το μέσο ύψος επένδυσης κυμαίνεται σε 170.000 ευρώ για μέσο μεθόδους καταστήματος 250-350 τ.μ.

Η διοίκηση της εταιρείας, όπως σημειώθηκε στο «IM» ο κ. Ζαχαράτος, δίνει έμφαση στον δικτύο των προμηθευτών, που είναι αυστηρά ελεγμένες επιχειρήσεις - πιστοποιημένες για τη σωστή παραγωγή, διαλογή και διανομή των βιολογικών τροφίμων. Μεταξύ αυτών συγκαταλέγονται ο ΒΙΟΛαγός, ο Bio Quest και ο Biomart.

Σε μια περίοδο που ο κλάδος του λιανεμπορίου βαίνει σε φάση συκέντρωσης, η εταιρεία βάζει περιθώρια εισόδου νέων παικτών με διαφοροποιημένη πρόταση.

«Υπάρχει χώρος για νέους «παι-



Στόχος των Δημήτρη Κρομμυδά (αριστερά) και Νίκου Ζαχαράτος είναι μέσα στα επόμενα δύο χρόνια το «Βιολογικό χωριό» να διαθέτει 15 καταστήματα πανελλαδικά.

δες». Αυτό που διαφοροποιεί το «Βιολογικό χωριό» είναι οι ανταγωνιστικές τιμές, η σχέση εμπιστοσύνης που έχουν αναπτύξει με το καταναλωτικό κοινό και η συνεχής ενημέρωση των πελατών μας. Το «Βιολογικό χωριό» είναι ένα ολοκληρωμένο σούπερ μάρκετ που καλύπτει εκτός από τη διατροφή και την πιστοποιημένη βιο-διαβίωση των καταναλωτών» αναφέρει ο κ. Ζαχαράτος, εξηγώντας ότι για να επηρεάσει αυτός ο σκοπός απαιτούνται επενδύσεις σε μεγάλα καταστήματα με αντίστοιχο όγκο προϊόντων, κάτι που δεν φανερώνει στην υφιστάμενη ανταγωνισμό που έχει περιοριστεί σε βιολογικές γωνιές, μέσα σε συμβατικά καταστήματα ή σε μικρά αμηνόβη βιολογικά μαγαζιά.

«Λειτουργούμε με δράσεις που διαφοραλίζουν την ποιότητα, τη σταθερότητα των τιμών, την τυποποίηση, τη μηχανογράφηση, τις σύγχρονες εγκαταστάσεις αλλά και το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης, δημιουργώντας πραγματικά φιλικά καταστήματα προσέτι.

Μιλώντας για το business plan της εταιρείας, σημειώνει ότι για το 2017 προετοιμάζεται η δημιουργία δύο έως τεσσάρων νέων καταστημάτων. Την ανάπτυξη του δικτύου franchise έχει αναλάβει η εξειδικευμένη εταιρεία Top Franchises, που φέρεται να σχεδιάσει την ανάπτυξη δύο νέων καταστημάτων στο κέντρο της Αθήνας και δύο στα βόρεια προάστια. Έως το 2019 στόχος είναι το «βιολογικό χωριό» να αγγίξει τα 15 καταστήματα, με παρουσία και σε κάποια από τα μεγάλα επαρχιακά αστικά κέντρα, όπως η Θεσσαλονίκη και η Πάτρα.

[SID-10894985]