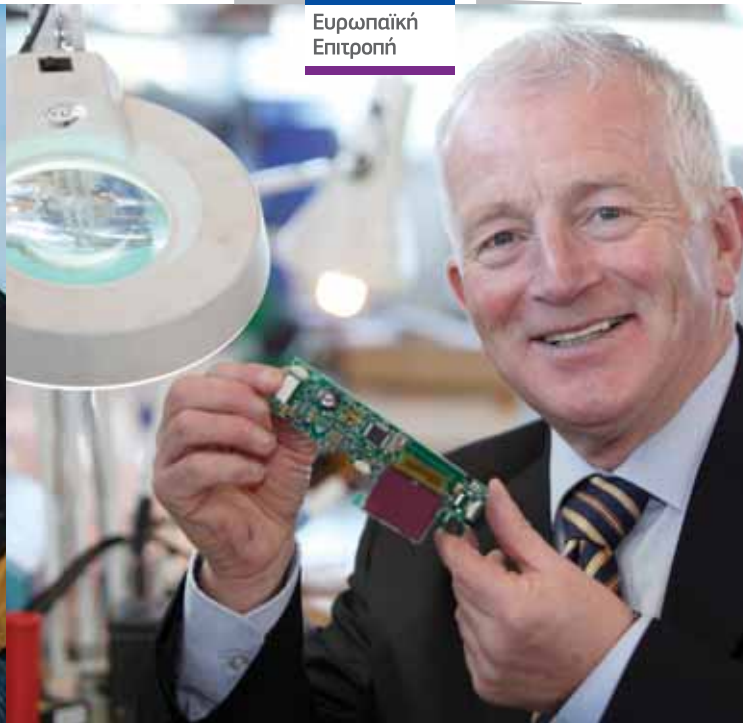




Ευρωπαϊκή  
Επιτροπή



# Το Μυστικό της Επιτυχίας 2012-13

Ευρωπαϊκές μικρομεσαίες  
επιχειρήσεις ως «πρωταθλήτριες»  
σε παγκόσμιο επίπεδο

Επιχειρήσεις και  
Βιομηχανία



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ  
ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΜΜΕ

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ή οποιοδήποτε άλλο πρόσωπο ενεργεί εκ μέρους της δεν φέρει οποιαδήποτε ευθύνη για τη χρήση των πληροφοριών που περιλαμβάνει η παρούσα δημοσίευση ή για την εμφάνιση τυχόν σφαλμάτων παρά την προσεκτική προετοιμασία και έλεγχο. Η παρούσα δημοσίευση δεν αντικατοπτρίζει απαραίτητως την άποψη ή τη θέση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Λουξεμβούργο: Υπηρεσία Εκδόσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης

*Εικόνα στην εμπρόσθια όψη: φωτογραφία με τον Ολλανδό επιχειρηματία και το γερανό © Φωτογράφος Job Boersma*

ISBN 978-92-79-24915-0

DOI 10.2769/36552

© Ευρωπαϊκή Ένωση, 2012

Επιτρέπεται η αναπαραγωγή με αναφορά της πηγής.

Περισσότερες πληροφορίες για την Ευρωπαϊκή Ένωση παρέχονται από το διαδίκτυο (<http://europa.eu>).

Η παρούσα έκθεση χρηματοδοτείται από το Πρόγραμμα-Πλαίσιο Ανταγωνιστικότητας και Καινοτομίας το οποίο στοχεύει στην ενθάρρυνση της ανταγωνιστικότητας των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων.

# Πρόλογος στο Μυστικό της Επιτυχίας 2012-13

Καλωσήρθατε στην έκδοση για το 2012-13 του «Μυστικού της Επιτυχίας»! Οι δημιουργικοί επιχειρηματίες που παρουσιάζει το φετινό φυλλάδιο «Μυστικό της Επιτυχίας» σάς αποδεικνύουν ότι δεν χρειάζεται να ξεκινήσετε από ψηλά για να κάνετε τη διαφορά. Πρόκειται για μικρές και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις (ΜΜΕ), οι οποίες άφησαν ισχυρό στίγμα στην ανάπτυξη του διεθνούς επιχειρείν —πρόκειται πράγματι για τους «διεθνείς πρωταθλητές» μας!

Οι ΜΜΕ μπορούν να εξασφαλίσουν διεθνή επιτυχία, και στρατηγικά είναι πιο σημαντικό από ποτέ το γεγονός ότι ακόμα και μικρές επιχειρήσεις εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν σε διεθνές επίπεδο. Οι επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν την πρόκληση να έχουν βλέψεις πέρα από τον άμεσο ορίζοντα προκειμένου να αδράξουν διεθνείς ευκαιρίες είναι πιο ανταγωνιστικές, πιο καινοτόμες, και αυτές οι αρετές μπορούν να γίνουν κύκλος οδηγώντας σε όλο και μεγαλύτερη επιτυχία.

Βρισκόμαστε στο σημείο της ιστορίας όπου η επιδίωξη ευκαιριών ανάπτυξης πρέπει να μας οδηγεί στο να αναζητούμε συνεργασίες πέρα από τις παραδοσιακές αγορές και τους οικείους τομείς. Οι υψηλότεροι ρυθμοί ανάπτυξης μπορεί να εντοπίζονται σε τομείς με τους οποίους δεν είχαμε ασχοληθεί ως τώρα, ωστόσο αυτό δεν σημαίνει ότι βρίσκονται εκτός του βεληνεκού μας. Η συνεχώς αναπτυσσόμενη και πιο προσιτή τεχνολογία σημαίνει ότι οι σχεδιαστές, τα διευθυντικά στελέχη, οι ειδικοί προώθησης και διαφήμισης και οι υπεύθυνοι πωλήσεων μπορούν να συνεργαστούν με νέους τρόπους για να αναπτυχθεί επιχειρηματικό δυναμικό και να εξυπηρετηθούν οι αγορές και οι καταναλωτές ανά τον κόσμο, ακόμα και αν βρίσκονται μακριά ο ένας από τον άλλο και δεν μοιράζονται μια κοινή βάση.

Οι εν λόγω εξελίξεις σημαίνουν ότι η παγκοσμιοποίηση αποτελεί μεγάλη πηγή ανεξερεύνητου δυναμικού για τις μικρές και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις μας. Έως τούδε μόλις το ένα τέταρτο των ευρωπαϊκών ΜΜΕ εξάγουν πέραν των ορίων της οικείας τους χώρας και ακόμα λιγότερες —περίπου το 13 %— εξάγουν εκτός Ευρώπης.

Αυτό αποτελεί σημαντική υπενθύμιση ότι, στο τέλος του τρέχοντος έτους, θα εορτάσουμε τα 20 έτη της ενιαίας αγοράς. Η άρση των φυσικών συνόρων και των τελωνειακών ελέγχων μεταξύ των χωρών της ΕΕ που έλαβε χώρα

την 1η Ιανουαρίου 1993 δημιούργησε τη μεγαλύτερη ενοποιημένη αγορά του κόσμου, με περισσότερες ευκαιρίες για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Έχει συνεισφέρει στη δημιουργία έως και 3 εκατομμυρίων επιπλέον θέσεων εργασίας στην Ευρώπη από το 1993.

Οι εθνικές αγορές, ωστόσο, παραμένουν κατακερματισμένες. Και εδώ υπάρχει μεγάλο ανεξερεύνητο δυναμικό. Για παράδειγμα, η ενιαία αγορά δεν έχει ολοκληρωθεί ακόμα για το online εμπόριο και πολλοί πάροχοι υπηρεσιών έρχονται αντιμέτωποι με εμπόδια και τη γραφειοκρατία όταν επιχειρούν να επεκταθούν εκτός της οικείας χώρας τους.

Η ενιαία αγορά παρέχει μια καλή πλατφόρμα παγκοσμιοποίησης για τις ευρωπαϊκές εταιρείες. Τα κοινά σε όλη την Ευρώπη πρότυπα δημιουργούν ευκαιρίες σε εταιρείες να εισαχθούν σε άλλες εθνικές αγορές και να διεθνοποιηθούν περισσότερο.

Είμαι στην ευχάριστη θέση να σημειώσω ότι η φετινή έκδοση του «Μυστικού της Επιτυχίας» σκιαγραφεί έναν αυξανόμενο αριθμό επιτυχημένων γυναικών επιχειρηματιών. Απομένει να εκτιμηθεί πλήρως το δυναμικό για τις γυναίκες επιχειρηματίες στην Ευρώπη αλλά και παγκόσμια, και να τους δοθεί η πλέον ολοκληρωμένη ευκαιρία για επιτυχία. Οι γυναίκες που παρουσιάζονται εδώ δείχνουν το τι δυνατότητες υπάρχουν.

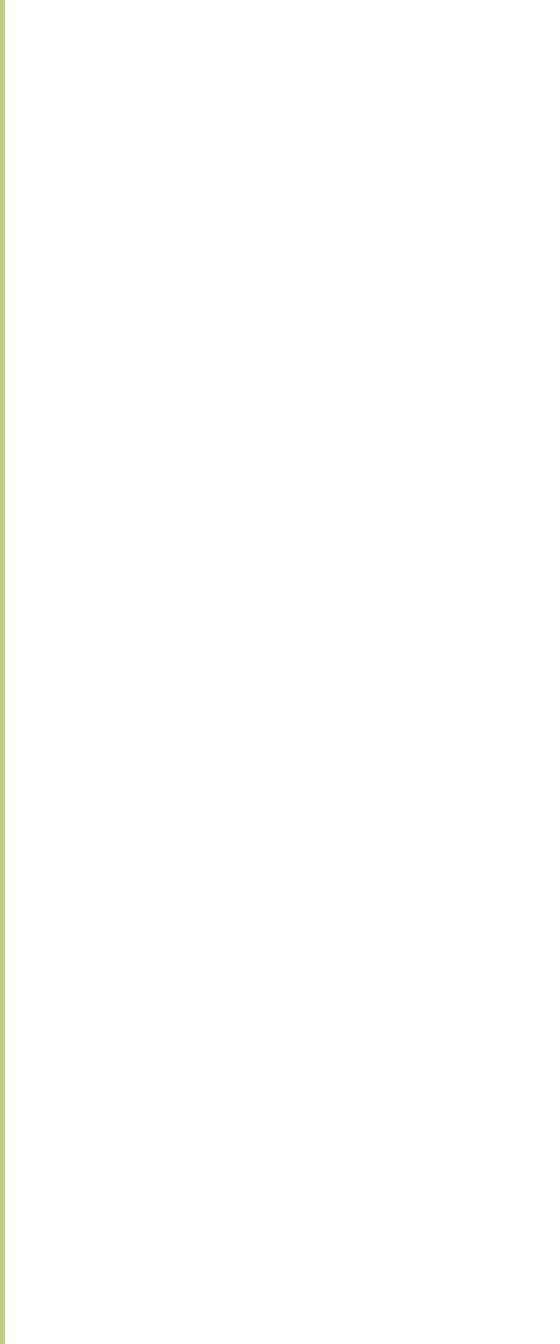
Η εικοστή επέτειος της ενιαίας αγοράς δεν αποτελεί απλώς ευκαιρία να αναλογιστούμε το τι έχουμε επιτύχει. Χρειάζεται ακόμα πολλή δουλειά —για άνδρες και γυναίκες, νέους και παλαιότερους επιχειρηματίες, εδώ στην Ευρώπη και αλλού. Ελπίζω το παρόν φυλλάδιο να αποτελέσει πηγή έμπνευσης, καθώς αντιμετωπίζουμε τις προαναφερθείσες προκλήσεις μαζί.








*Antonio Tajani*

**Antonio Tajani**

Αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής  
Υπεύθυνος Βιομηχανίας και Επιχειρηματικότητας



# Πίνακας Περιεχομένων

 <b>Majlinda Angoni</b> Venice Art SH.P.K	4	 <b>Iskra Vetadzokoska-Mucunska</b> Vitalia Nikola d.o.o	28	 <b>Alex Scicluna</b> Jubilee Group of companies	54
 <b>Eveline Pupeter-Fellner και Albert Fellner</b> Emporia Telecom Produktions- und Vertriebs GesmbH & CoKG	6	 <b>Πολύμνια Αλεξιάδου</b> Paxil	30	 <b>Thecla Bodewes</b> Shipyards Bodewes & Shipyard De Kaap	56
 <b>Thierry Vandererfven</b> Belberry Preserves bvba	8	 <b>Vjekoslav Majetić</b> DOK-ING Llc	32	 <b>Gry Cecilie Sydhagen</b> Metizoft AS	58
 <b>Ivaylo Penkov</b> Ikarov L.P.	10	 <b>Tibor Balogh</b> Holografika Kft.	34	 <b>Roman Martyna</b> Laboratorium «LRM»	60
 <b>Ντίνος Αντωνίου</b> Globalserve Consultants & Dinos Antoniou and Co.	12	 <b>Liam Ryan</b> BMS Ireland	36	 <b>Purificação Tavares</b> CGC Genetics	62
 <b>Karel Plotěný</b> ASIO, Spol. s.r.o.	14	 <b>Δρ Sobhi Basheer</b> TransBioDiesel Ltd.	38	 <b>Ingrid Vlasov</b> SC Ingrid Vlasov SRL	64
 <b>Joachim Krüger</b> Solarlite GmbH	16	 <b>Vilborg Einarsdottir</b> Όνομα της εταιρείας: InfoMentor	40	 <b>Slobodan Raketić</b> Elex Commerce	66
 <b>Anne-Mette Elsborg</b> PJ Diesel Engineering A/S	18	 <b>Caterina Lucchi</b> Campomaggi & Caterina Lucchi s.r.l.	42	 <b>Kersti Kempe</b> Popomax AB	68
 <b>Tõnis Liivamägi</b> LCDVF OÜ	20	 <b>Reinhard Braun</b> Pantec AG	44	 <b>Petra Marko</b> Όνομα της εταιρείας: ExtravaDansa	70
 <b>Juan Imedio</b> Salto Systems	22	 <b>Andrius Rupšys</b> Ruptela, UAB	46	 <b>Rok Uršič</b> Instrumentation Technologies, d.d	72
 <b>Minna Parikka</b> Minna Parikka Shoes	24	 <b>Michèle Detaille</b> Codiprolux	48	 <b>Δρ Mevlüt Büyükhelvacigil</b> Helvacizade Food, Pharma and Chemistry Inc.	74
 <b>Anne Midavaine</b> Atelier Midavaine	26	 <b>Juris Zariņš</b> JZ Microphones	50	 <b>Rami Ranger</b> Sun Mark Ltd.	76
		 <b>Jovan Jovetić</b> Montcarton d.o.o. Podgorica	52	 <b>Ανάπτυξε τη δικιά σου επιχειρηματική ιδέα</b>	79



## Majlinda Angoni

Όνομα εταιρείας: **Venice Art SH.P.K**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Κατασκευή και εξαγωγή βενετικών μασκών και προϊόντων χειροτεχνίας**

Έτος έναρξης: **1997**

Αριθμός υπαλλήλων: **96**

Κυριότερες αγορές: **Ιταλία, ΗΠΑ, Αυστραλία, Γαλλία, Ενωμένα Αραβικά Εμιράτα**

majlindangoni@yahoo.it  
www.veniceartshkoder.com  
Σκόδρα, Αλβανία





## Eveline Pupeter-Fellner και Albert Fellner

Όνομα εταιρείας: **Emporia Telecom Produktions-  
und Vertriebs GesmbH & CoKG**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Εύχρηστα κινητά τηλέφωνα**

Ημερομηνία έναρξης: **1991**

Αριθμός υπαλλήλων: **130**

Κυριότερες αγορές: **Αυστρία, Γερμανία, ΗΒ,  
Πολωνία, Ιταλία**

office@emporia.at

www.emporia.eu

Industriezeile, 36, 4020 Linz, Αυστρία

# «Όλα αρχίζουν με μια καλή ιδέα!»

Επειδή η μητέρα του Albert Fellner δυσκολευόταν να πραγματοποιεί και να λαμβάνει κλήσεις στο κινητό της τηλέφωνο, ο γιος της, ο οποίος ήταν μηχανικός, σχεδίασε μια εύχρηστη φορητή συσκευή για να καλύψει τις ειδικές ανάγκες των ηλικιωμένων πολιτών. Η εμπορική επιτυχία της εταιρίας Telecom στην Αυστρία έφερε την οικογενειακή επιχείρηση σε διεθνές επίπεδο.

Ο Albert αναζήτησε τους καλύτερους επιχειρηματικούς εταίρους για να εδραιωθεί σε άγνωστες αγορές στο εξωτερικό. Για παράδειγμα, η συμφωνία που υπεγράφη με την εταιρεία-κολοσσό στον τομέα των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας T-Mobile ελαχιστοποίησε τον κίνδυνο της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε χώρες εκτός της Αυστρίας. Η εταιρεία περιλαμβάνεται σήμερα στο χαρτοφυλάκιο της T-Mobile, καθώς και άλλων παγκόσμιων φορέων παροχής τηλεπικοινωνιών όπως η Vodafone. Το 2011 κέρδισε επίσης το χρυσό βραβείο «iF», ένα διεθνώς αναγνωρισμένο γερμανικό βραβείο για τον καινοτόμο σχεδιασμό προϊόντων.

Η χρηματοδότηση από τον Αυστριακό Οργανισμό Προώθησης της Έρευνας (FFG) ήταν καθοριστική για την ανάπτυξη της εταιρείας. Η υποστήριξη του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Αυστρίας διαδραμάτισε επίσης ζωτικό ρόλο.

## **Ποιες ήταν οι μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίσατε κατά την επιχειρηματική δραστηριότητα στο εξωτερικό;**

*Έπρεπε να κατανοήσουμε τι ήταν σημαντικό για κάθε χώρα και να εξασφαλίσουμε την καταλληλότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών για τις τοπικές αγορές.*

## **Ποια θα ήταν η συμβουλή σας προς τους επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να επεκταθούν σε διεθνές επίπεδο;**

*Όλα αρχίζουν με ένα καλό προϊόν ή μια καλή ιδέα. Η ισχυρή έδρα βάσης είναι πολύ σημαντική, αλλά θα πρέπει να είναι τολμηρή. Σημαντική είναι, επίσης, η κατανόηση της τοπικής καταναλωτικής αγοράς, καθώς και η εξασφάλιση των κατάλληλων δομών και η κατάρτιση ενός αναπτυξιακού προγραμματισμού.*

## **Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Η εταιρεία αφομοιώνει νέες ιδέες και τάσεις. Επίσης, γίνεται πιο δεκτική σε νέες εξελίξεις και προετοιμάζει το έδαφος για την πρόοδο και την ανάπτυξη.*

## **Οι επιχειρηματίες είναι σημαντικοί για την κοινωνία επειδή...**

*...αποτελούν τους κινητήριους τροχούς της καινοτομίας. Οι μεγάλες εταιρείες συνήθως καθυστερούν ως προς τη λήψη αποφάσεων, ενώ οι επιχειρηματίες ενεργούν ταχύτερα.*

**Τι μπορεί να διδαχθεί κανείς από αυτόν τον επιχειρηματία;**

Eveline Pupeter-Fellner  
και Albert Fellner



## Thierry Vandererfven

Όνομα εταιρείας: **Belberry Preserves bvba**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **μεταποίηση τροφίμων**  
Έτος έναρξης: **2006**  
Αριθμός υπαλλήλων: **4**  
Κυριότερες αγορές: **ΗΠΑ, Καναδάς, Ιαπωνία,  
Χονγκ Κονγκ, Ισπανία**

info@belberry.com  
www.belberry.com  
Doenaertstraat 11, 8500 Kortrijk, Βέλγιο

# «Χάρη στο διαδίκτυο και τις ηλεκτρονικές τραπεζικές υπηρεσίες δεν υπάρχουν πραγματικά εμπόδια για τη διεθνή επιχειρηματική δραστηριότητα»

Ο Thierry Vandererfven ίδρυσε την πρώτη του επιχείρηση, ένα μικρό παντοπωλείο στην πόλη Kortrijk του Βελγίου, σε ηλικία μόλις 21 ετών το 1990 και ξεκίνησε να παράγει μαρμελάδες και κομπόστες βάσει μιας παραδοσιακής συνταγής και να τις πουλάει στο κατάστημα. Τα προϊόντα ήταν τόσο δημοφιλή που ο Thierry αποφάσισε να τα πουλάει σε άλλα καταστήματα της γειτονιάς και το 2005 ίδρυσε την εταιρεία Belberry Preserves.

Κατασκεύασε μια νέα μονάδα παραγωγής και δημιούργησε εθνικά και διεθνή συστήματα διανομής με χονδρεμπόρους και εισαγωγείς. Η ποικιλία προϊόντων της Belberry επεκτάθηκε και συμπεριέλαβε σιρόπια φρούτων, σάλτσες και ξίδια.

Η διεθνής επέκταση της εταιρείας αποδείχτηκε επιτυχημένη. Τα προϊόντα της Belberry πωλούνται στις αγορές 30 χωρών και ο μισός κύκλος εργασιών της εταιρείας προέρχεται από δραστηριότητες εκτός του Βελγίου. Σε αυτή την προσπάθεια, η Belberry έλαβε υποστήριξη από τον φλαμανδικό φορέα επενδύσεων και εμπορίου, ο οποίος της έδωσε τη δυνατότητα να συμμετάσχει σε διεθνείς εκθέσεις τροφίμων και να πραγματοποιήσει επιχειρηματικά ταξίδια στο εξωτερικό, και παρείχε πληροφορίες σχετικά με τις αγορές-στόχους. Ο Thierry είναι ευχαριστημένος από την εξέλιξη της εταιρείας και δηλώνει ιδιαίτερα υπερήφανος για το άνοιγμα ενός καταστήματος της Belberry σε ένα από τα πλέον αναγνωρισμένα εμπορικά κέντρα στο Τόκιο.

**Ποια ήταν τα μεγαλύτερα εμπόδια και προκλήσεις που αντιμετωπίσατε κατά την επιχειρηματική δραστηριότητα στο εξωτερικό;**

*Χάρη στο διαδίκτυο και τις ηλεκτρονικές τραπεζικές υπηρεσίες δεν υπάρχουν πραγματικά εμπόδια για τη διεθνή επιχειρηματική δραστηριότητα. Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι η πώληση των προϊόντων μας στα καλύτερα καταστήματα εκλεκτών τροφίμων σε όλο τον κόσμο.*

**Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν σε διεθνές επίπεδο;**

*Πρέπει να ενημερωθούν σωστά από το εμπορικό επιμελητήριο, το εθνικό τμήμα εξαγωγών και την τράπεζά τους. Μπορούν να λάβουν πληροφορίες από αυτούς τους φορείς για την αποφυγή προβλημάτων που αφορούν τη διοίκηση και την τοπική νομοθεσία. Δεν πρέπει να διστάζουν να ζητήσουν συμβουλές από άλλους επιχειρηματίες.*

**Ποιος θεωρείτε ότι είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Η συμμετοχή σε σημαντικές παρουσιάσεις και εμπορικές εκθέσεις. Μπορούν να αναζητήσουν πολλούς πιθανούς πελάτες και να γνωρίσουν τα προϊόντα των ανταγωνιστών.*

**Ποια είναι η συγκεκριμένη ιδιότητα που κάνει το προϊόν ή την υπηρεσία σας να ξεχωρίζει από τον ανταγωνισμό;**

*Είναι πολύ σημαντική η ποιότητα, η παρουσίαση και η θέση των προϊόντων μας. Τα προϊόντα μας πρέπει να διατίθενται στα καλύτερα καταστήματα εκλεκτών τροφίμων.*

**Τι σας ενέπνευσε κατά την ανάγνωση του προφίλ αυτού του επιχειρηματία;**



# Thierry Vandererfven



## Ivaylo Penkov

Όνομα εταιρείας: **Ikaron L.P.**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Καλλυντικά**

Έτος έναρξης: **1993**

Αριθμός υπαλλήλων: **15**

Κυριότερες αγορές: **Λεττονία, Ισπανία, Πολωνία, Ουκρανία, Ρωσία**

office@ikaron.eu

www.ikaron.eu

Bratya Tarnevi Str. 29, 4003 Plovdiv, Βουλγαρία

# «Δώστε στους πελάτες σας περισσότερα από όσα περιμένουν!»

Ο Ivaylo Penkov είχε τη φιλοδοξία να αναπτύξει φυσικά προϊόντα για γυναίκες με ευαίσθητη επιδερμίδα. Αυτή η φιλοδοξία, σε συνδυασμό με την εμπειρία του στην προσαρμογή φυτικών προϊόντων για ανθρώπινη χρήση, αποτέλεσε την κινητήρια δύναμη που τον ώθησε να δημιουργήσει την εταιρεία καλλυντικών, Ikaron, στο Plovdiv της Βουλγαρίας.

Η εταιρεία χρησιμοποιεί παραδοσιακές συνταγές για την παρασκευή καλλυντικών με καταπραϊντικές και αναζωογονητικές ιδιότητες για το δέρμα με τη χρήση μόνο φυσικών συστατικών.

Προσπαθεί να διατηρεί τις τιμές σε χαμηλά επίπεδα χωρίς συμβιβασμούς ως προς την ποιότητα. Κατά την ανάπτυξη της πελατειακής βάσης του, ο Ivaylo εκμεταλλεύτηκε την τάση κατά των χημικών προϊόντων που συνδέονται με αλλεργίες.

Κατά τα αρχικά στάδια επέκτασης της Ikaron, οι πωλήσεις της εταιρείας σε άλλες χώρες της ΕΕ ενισχύθηκαν χάρη στη συμβουλευτική υποστήριξη από τη Βουλγαρική Ένωση Καλλυντικών σχετικά με τις ευρωπαϊκές οδηγίες. Περαιτέρω βοήθεια παρείχε η εναρμόνιση της βουλγαρικής νομοθεσίας περί καλλυντικών με το δίκαιο της ΕΕ πριν από την ένταξη της χώρας στην Ένωση το 2007. Σύμφωνα με τον Ivaylo, η καλύτερη πτυχή της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι η ανάπτυξη ενός προϊόντος από το μηδέν και η ωφέλεια του συνόλου της κοινωνίας από τις ιδέες ενός ατόμου.

## **Τι προκλήσεις αντιμετωπίσατε κατά την επαγγελματική δραστηριοποίηση στο εξωτερικό;**

*Ως μικρή, άγνωστη εταιρεία στην ανατολική Ευρώπη, έπρεπε να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη της αγοράς για την ανάπτυξη και διανομή προϊόντων βάσει συνταγών που προέρχονται από βιβλία φαρμακολογίας.*

## **Ποιο είναι το μυστικό της επιτυχίας στο εξωτερικό;**

*Η παροχή της υψηλότερης ποιότητας στη χαμηλότερη τιμή, η διασφάλιση της διάκρισης των προϊόντων σας, η απαιτητικότητα και η προώθηση της ιδέας ότι, με την αγορά των προϊόντων σας, οι καταναλωτές κάνουν ένα δώρο στον εαυτό τους.*

## **Τι συμβουλή θα δίνατε σε άλλους επιχειρηματίες που αναζητούν νέες αγορές;**

*Πρέπει να βρουν έναν αξιόπιστο και αναγνωρισμένο εταίρο, ο οποίος είναι εξοικειωμένος με όλες τις πτυχές των τοπικών αγορών και είναι σε θέση να εξασφαλίσει την πώληση των προϊόντων σας.*

## **Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Η Ikaron L.P. είναι η πρώτη εταιρεία παρασκευής φυσικών καλλυντικών στην ανατολική Ευρώπη. Καταφέραμε να εξασφαλίσουμε μια νέα θέση στην αγορά για τους επιχειρηματικούς εταίρους και τους καταναλωτές μας.*

## **Γιατί είναι σημαντικοί οι επιχειρηματίες για το σύνολο της κοινωνίας;**

*Επειδή παρέχουν νέες ευκαιρίες και θέσεις εργασίας, ενώ επωμίζονται τους κινδύνους.*

**Θα μπορούσατε να αναπτύξετε μια νέα επιχειρηματική ιδέα βάσει του εγχειρήματος αυτού του επιχειρηματία;**



# Ivaylo Penkov



## Ντίνος Αντωνίου

Όνομα εταιρείας: **Globalserve Consultants & Dinos Antoniou and Co.**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Εταιρικές, εμπιστευτικές, λογιστικές και ελεγκτικές υπηρεσίες**

Έτος έναρξης: **1994**

Αριθμός υπαλλήλων: **45**

Κυριότερες αγορές: **Ρωσία, Ισραήλ, Ουκρανία, Ρουμανία, ΗΒ**

dinosant@cytanet.com.cy

www.dinoscpa.com και www.globalserve.com.cy

Βασίλη Μιχαηλίδη 9, 3026 Λεμεσός, Κύπρος





## Karel Plotěný

Όνομα εταιρείας: **ASIO, Spol. s.r.o.**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Επεξεργασία λυμάτων, ύδατος και αέρα**

Έτος έναρξης: **1993**

Αριθμός υπαλλήλων: **58**

Κυριότερες αγορές: **Σλοβακία, Ουγγαρία, Ουκρανία, Ρωσία, Ρουμανία**

ploteny@asio.cz

www.asio.cz

Spáčilka 83, 664 51, Jiřikovice, Τσεχική Δημοκρατία

# «Επιθυμία για επιτυχία και απόκτηση γνώσης!»

Η ASIO, η εταιρεία που ίδρυσε ένας πολιτικός μηχανικός, ο Karel Plotěný, παράγει τεχνολογίες επεξεργασίας λυμάτων, υδάτων και αέρος. Οι πελάτες της εταιρείας σε 32 χώρες περιλαμβάνουν νοικοκυριά μέχρι μεγάλες βιομηχανίες. Ο Karel αναγνωρίζει τη συμβολή δύο ανθρώπων οι οποίοι έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στην ίδρυση της εταιρείας: του καθηγητή του στο πανεπιστήμιο κ. Rozkydalek και του κ. Korčaj, συγγραφέα ενός βιβλίου σχετικά με τη θεωρία του σπειροειδούς μοντέλου διαχείρισης.

Προκειμένου να επεκταθεί στο εξωτερικό, έπρεπε να ξεπεραστούν τα γλωσσικά εμπόδια και ο Karel είναι ιδιαίτερος υπερήφανος για το γεγονός ότι η πρώτη συνάντηση του τμήματος έρευνας και ανάπτυξης της εταιρείας έγινε στα αγγλικά. Άλλα εμπόδια περιελάμβαναν μια γενικευμένη καχυποψία στην Αυστρία έναντι των ανταγωνιστών από την Ανατολική Ευρώπη και αυστηρούς κανονισμούς εξαγωγών. Για την εξαγωγή ορισμένων προϊόντων στη Γερμανία και τη Γαλλία, απαιτήθηκαν ειδικές άδειες και έπρεπε να πληρούνται αυστηρά πρότυπα.

Η εταιρεία έχει ξεπεράσει αυτά τα εμπόδια και απέκτησε ισχυρή διεθνή παρουσία με θυγατρικές σε έξι χώρες. Ωστόσο, το μεγαλύτερο επίτευγμα της ASIO έως τώρα αποτελεί η παράδοση τεχνολογιών επεξεργασίας λυμάτων στη Γερμανία, στη Ρουμανία και τις χώρες της Βαλτικής. Ο Karel πιστεύει ότι η συνεχής καινοτομία και η φιλική προς τον πελάτη στάση αποτελούν απαραίτητα στοιχεία για την επιτυχία οποιασδήποτε εταιρείας.

**Ποιες ήταν οι σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετωπίσατε δραστηριοποιούμενος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Μια μεγάλη πρόκληση ήταν να ξεπεράσουμε τα γλωσσικά εμπόδια και να βελτιώσουμε γενικά το επίπεδο των αγγλικών μέσα στην εταιρεία. Κατά τον ίδιο τρόπο, έπρεπε να επιδείξουμε ότι είμαστε σε θέση να πραγματοποιήσουμε επιχειρηματικές συναλλαγές και να δούμε πώς θα μπορούσαμε να επωφεληθούμε όσο το δυνατόν περισσότερο από ευκαιρίες για συνεργίες.*

**Τι συμβουλή θα δίνατε στους επιχειρηματίες που επιδιώκουν να επεκταθούν στο εξωτερικό;**

*Είναι σημαντικό να διαθέτουν ένα ενδιαφέρον προϊόν, να προσλαμβάνουν άτομα πιστά και ενθουσιώδη και να επενδύουν.*

**Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Να προσαρμόσει τη στρατηγική του στα προϊόντα του και στον κάθε πελάτη ξεχωριστά. Σε ορισμένες χώρες, έχουμε ιδρύσει κατασκευαστικές επιχειρήσεις, σε άλλες έχουμε μόνο αντιπροσώπους.*

**Και ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στις διεθνείς αγορές;**

*Η καλύτερη πτυχή της επέκτασής μας διεθνώς ήταν η ευκαιρία που μου έδωσε να προσλάβω και να παρακινήσω αφοσιωμένα άτομα.*

**Σε περίπτωση συνεργασίας με αυτόν τον επιχειρηματία, ποια θα ήταν η συνεισφορά σας στην επιχείρησή του;**



# Karel Plotěný



## Joachim Krüger

Όνομα εταιρείας: **Solarlite GmbH**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Ανανεώσιμη ενέργεια**  
Ημερομηνία έναρξης: **2007**  
Αριθμός υπαλλήλων: **180 στη Γερμανία και την Ταϊλάνδη**  
Κυριότερες αγορές: **Ταϊλάνδη, Κίνα, Γερμανία, Βέλγιο, Ισπανία**

info@solarlite.de  
www.solarlite.de  
Schloss Duckwitz, 17179 Duckwitz, Γερμανία

# «Είναι σημαντική η προσέγγιση των ξένων πολιτισμών και η αφιέρωση χρόνου και προσπάθειας για την κατανόηση των διαφορών»

Ο Joachim Krüger είχε την έμπνευση να ιδρύσει την εταιρεία ανανεώσιμης ενέργειας Solarlite κατά τις σπουδές του στη Σχολή Ανανεώσιμης Ενέργειας και Τεχνολογίας του Πανεπιστημίου Naresuan στην Ταϊλάνδη. Τότε σκέφτηκε τον τρόπο με τον οποίο θα μπορούσε να λειτουργήσει ένας κυλινδρο-παραβολικός συγκεντρωτήρας (ένα είδος συλλέκτη ηλιακής ενέργειας) από σύνθετα υλικά. Κατά τα τελευταία πέντε έτη, ο Joachim αξιοποίησε την επιχειρηματική τεχνογνωσία και τις τεχνικές γνώσεις που απέκτησε κατά τη διδακτορική διατριβή του σε εγκαταστάσεις κυλινδρο-παραβολικών συγκεντρωτήρων για την ίδρυση της εταιρείας του.

Η νοτιοανατολική Ασία αποτελεί τη βασική αγορά για τις εγκαταστάσεις ηλιακής ενέργειας της Solarlite, ωστόσο, η προσαρμογή της τεχνολογίας στις ανάγκες της αγοράς αποτελεί πρόκληση. Για τον σκοπό αυτό, ο Joachim αύξησε τα υλικά τοπικής προέλευσης που χρησιμοποιούνται στο τελικό προϊόν για να περιορίσει το κόστος και να κάνει πιο προσιτές τις συσκευές. Η εισαγωγή μιας εγγυημένης τιμής αγοράς για μικρούς παραγωγούς ενέργειας στην Ταϊλάνδη συνέβαλε επίσης προς αυτή την κατεύθυνση.

Μια διεθνής ομάδα ατόμων με υψηλά κίνητρα διαδραμάτισε σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της Solarlite. Μία από τις μεγαλύτερες επιτυχίες της εταιρείας έως σήμερα είναι η κατασκευή κυλινδροπαραβολικών σταθμών παραγωγής θερμικής ηλιακής ενέργειας βάσει απευθείας παραγωγής ατμού. Η Solarlite είναι η μοναδική εταιρεία στον κόσμο που έχει αναπτύξει αυτή τη μέθοδο παραγωγής ενέργειας.

**Έχετε κάποια συμβουλή για τους επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν στο εξωτερικό;**

*Πρέπει να επικεντρωθούν αρχικά σε μία αγορά-στόχο, να επιχειρήσουν να την κατανοήσουν σε βάθος και στη συνέχεια να αναπαραγάγουν αυτή την έννοια σε άλλα σημεία του κόσμου. Πρέπει να προσδιορίσουν τα κριτήρια βάσει των οποίων θα αποφασίσουν σχετικά με τη χώρα επέκτασης και να κινούνται προσεκτικά, αλλά όχι με οποιοδήποτε κόστος.*

**Ποιο είναι το μυστικό της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Είναι σημαντική η προσέγγιση των ξένων πολιτισμών και η αφιέρωση χρόνου και προσπάθειας για την κατανόηση των διαφορών.*

**Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Η συνεχής και δυναμική ανάπτυξη. Ως αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας η εταιρεία κέρδισε τη διεθνή αναγνώριση και πολλά ανταγωνιστικά βραβεία.*

**Η καλύτερη πτυχή της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι...**

*...η ανάπτυξη προϊόντων και διαδικασιών που παρέχουν απαντήσεις στις μεγαλύτερες προκλήσεις της κοινωνίας, όπως η κλιματική αλλαγή.*

**Πώς θα αναπτύσσατε εσείς μια επιχειρηματική ιδέα και πώς θα ξεκινούσατε μια νέα επιχείρηση;**

# Joachim Krüger



## Anne-Mette Elsborg

Όνομα εταιρείας: **PJ Diesel Engineering A/S**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Ανακατασκευή και κατασκευή  
εξοπλισμού καυσίμων και ανταλλακτικών  
υπερτροφοδοτών**  
Έτος έναρξης: **1979**  
Αριθμός υπαλλήλων: **45**  
Κυριότερες αγορές: **HB**

ame@pjdiesel.dk  
www.pjdiesel.com  
Skudehavnsvej 14, 2100 Κοπεγχάγη, Δανία

# «ΤΟ ΠΙΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΑΝΑΠΤΥΞΕΙ ΚΑΛΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟΠΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ»

Η πετρελαϊκή κρίση της δεκαετίας του 1970, από κοινού με την επικρατούσα τάση απλώς να διαλύονται οι παλιές μηχανές, έδωσε την ιδέα στην Anne-Mette Elsborg να ανακατασκευάζει και να ανακυκλώνει εξαρτήματα μηχανών με τρόπο ώστε να αυξάνεται η οικονομία καυσίμου. Με βάση το πάθος της για τη ναυπηγική βιομηχανία και την εμπειρία της πάνω σε πλοία, αποφάσισε το 1979 να ιδρύσει την PJ Diesel Engineering.

Η εταιρεία ανακατασκευάζει και κατασκευάζει εξοπλισμό καυσίμου και εξαρτήματα υπερτροφοδοτών για τη ναυτιλιακή βιομηχανία. Παρέχει επίσης συστήματα παρακολούθησης εκπομπών και απόδοσης, και τεχνικές συμβουλές. Με την πάροδο των ετών, η PJ Diesel έχει δημιουργήσει ισχυρούς δεσμούς με τους πελάτες. Αυτό οδήγησε στην ανάπτυξη ενός συντονισμένου προγράμματος συντήρησης εξοπλισμού, το οποίο περιλαμβάνει την παροχή κατάρτισης.

Η συνεχής καινοτομία και δημιουργικότητα έχουν διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στην επιτυχία της PJ Diesel. Για παράδειγμα, η εταιρεία πρόσφατα προσαρμοσε τα ηλεκτρονικά συστήματα ένδειξης και παρακολούθησης εκπομπών προκειμένου να ενσωματώσει την τελευταία τεχνολογία. Η Anne-Mette απολαμβάνει της αναγνώρισης των ομοτιμών της. Παρέλαβε το Βραβείο Έμπνευσης από το Δανικό Δίκτυο Γυναικών Ιδιοκτητών Επιχειρήσεων για το 2009 και το Δανικό Βραβείο Καριέρας το 2011 από το WOW Exenet, ένα επαγγελματικό φόρουμ γυναικών.

**Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν σε διεθνές επίπεδο;**

*Θα συνιστούσα να γίνουν μέλος ενός διεθνούς δικτύου.*

**Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Θα έλεγα ότι το πιο σημαντικό είναι να αναπτύξει καλή συνεργασία με τοπικές επιχειρήσεις.*

**Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Μέσω του διεθνούς δικτύου μας από παραγωγούς και υπηρεσίες, είμαστε σε θέση να παρέχουμε υπηρεσίες στη ναυτιλιακή βιομηχανία παγκοσμίως.*

**Το μεγαλύτερό σας επίτευγμα ή κάτι για το οποίο είστε υπερήφανη;**

*Το ότι βοήθησα στη δημιουργία μιας αναπτυσσόμενης επιχείρησης η οποία δεν έχει επηρεαστεί αρνητικά από την παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση χάρη στη σημασία που δίνει όλη η εταιρεία στη βιωσιμότητα.*

**Οι επιχειρηματίες είναι σημαντικοί για την κοινωνία επειδή...**

*...είναι παθιασμένοι με την καινοτομία. Οι μικρές επιχειρήσεις αναπτύσσουν θέσεις σε εξειδικευμένους τομείς των αγορών ιδίως κατά τη φάση της σύστασής τους. Αργότερα, μεγαλύτερες εταιρείες μπορούν να έρθουν στο προσκήνιο είτε επενδύοντας σε μια μικρή εταιρεία είτε εξαγοράζοντας μια επιχειρηματική ιδέα.*

**Τι μπορεί να διδαχθεί κανείς από αυτόν τον επιχειρηματία;**

Anne-Mette Elsborg



## Tõnis Liivamägi

Όνομα εταιρείας: **LCDVF OÜ**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Παραγωγή οπτικοακουστικών εξαρτημάτων**  
Ημερομηνία έναρξης: **2009**  
Αριθμός υπαλλήλων: **7**  
Κυριότερες αγορές: **ΗΠΑ, ΗΒ, Γερμανία, Γαλλία, Νορβηγία**

tonis@kinotehnik.com  
www.kinotehnik.com  
Narva mnt. 101-210, Tartu 51008, Εσθονία





## Juan Imedio

Όνομα εταιρείας: **Salto Systems**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Συστήματα ηλεκτρονικού κλειδώματος**

Έτος έναρξης: **2000**

Αριθμός υπαλλήλων: **200**

Κυριότερες αγορές: **HB, Αυστρία, ΗΠΑ, Κάτω Χώρες, Δανία**

info@saltosystems.com

www.saltosystems.com

C/Arkotz 9 Pol. Lanbarren, 20180 Oiartzun, Ισπανία





## Minna Parikka

Όνομα εταιρείας: **Minna Parikka Shoes**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **σχεδιάστρια υποδημάτων**  
Έτος έναρξης: **2008 (επωνυμία από το 2005)**  
Αριθμός υπαλλήλων: **4 πλήρους απασχόλησης, 3 μερικής απασχόλησης**  
Κυριότερες αγορές: **Ευρώπη, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Κίνα**

minna@minnaparikka.com  
www.minnaparikka.com  
Bulevardi 24, 00120 Ελσίνκι, Φινλανδία

# «δημιουργούν μοναδικά προϊόντα υψηλής ποιότητας»

Στα εφηβικά της χρόνια, η Minna Parikka ονειρευόταν να γίνει σχεδιάστρια υποδημάτων. Αποφάσισε να ακολουθήσει αυτή την επαγγελματική κατεύθυνση μετά την ανάγνωση ενός άρθρου για έναν ιταλό σχεδιαστή υποδημάτων, τον Andrea Pfister, το οποίο είχε γράψει η αδελφή της για ένα γυναικείο περιοδικό. Απέκτησε πτυχίο στον σχεδιασμό υποδημάτων από το Πανεπιστήμιο De Montfort στο Ηνωμένο Βασίλειο και εργάστηκε στο εξωτερικό προτού επιστρέψει στην πατρίδα της τη Φινλανδία για να δημιουργήσει τη δική της επωνυμία και εταιρεία σε ηλικία μόλις 25 ετών.

Η έλλειψη οικονομικής υποστήριξης δεν αποτέλεσε εμπόδιο για τη φιλοδοξία της και η επωνυμία Minna Parikka κατέκτησε την κορυφαία θέση στην εγχώρια παραγωγή υποδημάτων στη Φινλανδία. Επίσης, κατόρθωσε να εδραιωθεί σε ξένες αγορές, ενώ τα υποδήματά της πωλούνται σε καταστήματα σε 18 χώρες και παρουσιάζονται σε περιοδικά όπως το Vogue, το Elle και το Marie Claire.

Η συνταγή της επιτυχίας της ήταν ο συνδυασμός των διεθνών τάσεων με το δικό της στυλ. Το 2011 ο κύκλος εργασιών της εταιρείας αυξήθηκε κατά 40 % και η Minna κέρδισε ένα βραβείο νέων επιχειρηματιών στη Φινλανδία. Ένα ακόμα σημείο-σταθμός στη σταδιοδρομία της ήταν ότι επιλέχτηκε για να σχεδιάσει τον επίσημο διπλά πλατινένιο δίσκο της διεθνούς pop star Lady Gaga.

## Τι δυσκολίες αντιμετωπίσατε κατά την επαγγελματική δραστηριοποίηση στο εξωτερικό;

*Είναι σημαντική η κατανόηση της εργασιακής δεοντολογίας διαφόρων εθνικοτήτων. Η παραγωγή υποδημάτων υψηλής ποιότητας αποτελεί περίπλοκη διαδικασία, καθώς ένα υπόδημα μπορεί να αποτελείται από 40 διαφορετικά μέρη και απαιτεί δεκάδες στάδια τελικής χειροποίητης επεξεργασίας.*

## Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;

*Ο στόχος μου από την αρχή ήταν να δημιουργήσω μια διεθνώς αναγνωρισμένη επωνυμία. Πραγματοποίησα την πρώτη μου έκθεση κατά τη διάρκεια της εβδομάδας μόδας του Παρισιού και η πρώτη μου παραγγελία εστάλη στο Τόκιο. Η επωνυμία μου παρουσιάζεται επίσης σε πολυάριθμες διεθνείς δημοσιεύσεις.*

## Ποια θα ήταν η συμβουλή σας προς τους αναδυόμενους επιχειρηματίες σε διεθνές επίπεδο;

*Αρχικά πρέπει να κατανοήσουν σε βάθος τον τομέα τους και την παγκόσμια ζήτηση για το προϊόν τους. Κατά την επέκταση στο εξωτερικό, θα πρέπει να ανταγωνιστούν μικρές και μεγάλες εταιρείες. Δεν πρέπει να ακολουθούν τυφλά τις κινήσεις των ανταγωνιστών, αλλά να λαμβάνουν υπόψη τις εξελίξεις σε όλους τους τομείς και να δημιουργούν μοναδικά προϊόντα υψηλής ποιότητας.*

**Γιατί πιστεύετε ότι αυτός ο επιχειρηματίας σημείωσε επιτυχία σε διεθνές επίπεδο;**

# Minna Parikka



## Anne Midavaine

Όνομα εταιρείας: **Atelier Midavaine**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Διακοσμητικά στοιχεία από βερνίκι**

Έτος έναρξης: **1994**

Αριθμός υπαλλήλων: **7**

Κυριότερες αγορές: **Ρωσία, ΗΠΑ, Ελβετία**

m2paris@orange.fr

www.ateliermidavaine.com

54 rue des Acacias, 75017 Παρίσι, Γαλλία

# «να μην υποτιμούν ποτέ τους επιχειρηματικούς εταίρους τους»

Το 1994 η Anne Midavaine ανέλαβε το εργαστήριο Atelier Midavaine, το οποίο είχε ανοίξει ο παππούς της ως οικιακή βιοτεχνία το 1919. Εξελίχθηκε εισάγοντας πρωτοπόρες μεθόδους χρήσης του βερνικιού και καινοτόμα σχέδια προκειμένου να ανταποκριθεί στις μεταβαλλόμενες τάσεις στην επίπλωση και τη διακόσμηση.

Ο πατέρας της Anne, Jacques, αναζήτησε αρχικά διεθνείς αγορές για την γκάμα της εταιρείας σε τραπέζια, ερμάρια και φινιρίσματα από βερνίκι σε ξύλο, και η κόρη του ακολούθησε τα βήματά του.

Έλαβε υποστήριξη από τον UbiFrance, τον γαλλικό οργανισμό για την προώθηση των εξαγωγών, ο οποίος κάλεσε το Atelier Midavaine να συμμετάσχει σε διάφορες εμπορικές εκδηλώσεις στο εξωτερικό με στόχο την προώθηση των γαλλικών προϊόντων σε περιοχές όπως η Μόσχα και το Ντουμπάι.

Ένα από τα μεγαλύτερα επιτεύγματα της εταιρείας έως τώρα είναι ένας τοίχος βαμμένος με βερνίκι σε μια τραπεζαρία στη Μόσχα που έγινε σε συνεργασία με τον διάσημο γάλλο διακοσμητή Juan Pablo Molyneux. Το Atelier Midavaine έχει συνεργαστεί επίσης με άλλον έναν διάσημο γάλλο σχεδιαστή, τον P. Y. Rochon, για τη δημιουργία επίπλων τηλεόρασης και τραπεζιών στο ξενοδοχείο Peninsula στη Σαγκάη. Σύμφωνα με την Anne, η υψηλή ποιότητα των προϊόντων της εταιρείας αντανακλά την ανταλλαγή γνώσεων σχετικά με τα φινιρίσματα και τη διακόσμηση από βερνίκι που άνθισε στην Ασία και την Ευρώπη κατά τον 17ο αιώνα.

**Τι εμπόδια αντιμετωπίσατε δραστηριοποιούμενοι επαγγελματικά στο εξωτερικό;**

*Περιλαμβάνουν τη σύσταση δικτύου διανομής, τη συμμόρφωση με τους τελωνειακούς κανονισμούς και την εύρεση τοπικών αντιπροσώπων για την πώληση των προϊόντων.*

**Τι συμβουλή έχετε να δώσετε στους επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν διεθνώς;**

*Να ταξιδέψουν και να γνωρίσουν ανθρώπους από διαφορετικές χώρες και να μην υποτιμούν ποτέ τους επιχειρηματικούς εταίρους τους. Επίσης, να προσέξουν να αποφύγουν παρανοήσεις οι οποίες μπορούν να προκύψουν από πολιτισμικές διαφορές.*

**Ποια ήταν η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Η εύρεση ενός εταίρου σε κάθε χώρα στον οποίον αρέσουν τα προϊόντα μας και επιθυμεί να τα προωθήσει.*

**Οι επιχειρηματίες είναι σημαντικοί για την κοινωνία επειδή...**

*...οι μικρές επιχειρήσεις φέρνουν ανθρώπους —άνδρες, γυναίκες, δημιουργικούς ανθρώπους, καλλιτέχνες και σχεδιαστές— σε επαφή με την επιθυμία να επιτύχουν τον ίδιο στόχο.*

**Πώς θα αναπτύσσατε εσείς μια επιχειρηματική ιδέα και πώς θα ξεκινούσατε μια νέα επιχείρηση;**

# Anne Midavaine



## Iskra Vetadzokoska-Mucunska

Όνομα εταιρείας: **Vitalia Nikola d.o.o**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Υγιεινά τρόφιμα**

Ημερομηνία έναρξης: **1993**

Αριθμός υπαλλήλων: **100**

Κυριότερες αγορές: **Σερβία, Κύπρος, Πορτογαλία, Μαυροβούνιο, Ρουμανία**

contact@vitalia.com.mk

www.vitalia.com.mk

Street 516, No. 10, 1000 Skopje, πρώην

Πουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας

# «Ζήστε τις αξίες της επωνυμίας σας!»

Η ιδέα «Υγιεινά τρόφιμα για υγιείς γενιές» αποτέλεσε τον στόχο του πατέρα της Iskra Vetadzokoska-Mucunnska για την ίδρυση της εταιρείας υγιεινών τροφίμων Vitalia Nikola το 1993. Η εταιρεία παρέχει προϊόντα διατροφής τα οποία παρασκευάζονται βάσει παραδοσιακών συνταγών σε τοπικό και διεθνές επίπεδο.

Η αυξανόμενη ζήτηση υγιεινών τροφίμων σε παγκόσμιο επίπεδο τα τελευταία χρόνια έκανε το όραμα του πατέρα της Iskra πραγματικότητα. Η εταιρεία ανταποκρίθηκε στις απαιτήσεις των πελατών και ανέπτυξε τα δικά της μοναδικά προϊόντα. «Σε μια αγορά που προσανατολίζεται προς τρόφιμα χαμηλής θρεπτικής αξίας, αυξήσαμε την ευαισθητοποίηση των πελατών σχετικά με τη σημασία των υγιεινών τροφίμων», αναφέρει η Iskra. Τα προϊόντα της Vitalia αποτελούν μέρος της διατροφής πολλών κατοίκων της πρώην Γιουγκοσλαβικής Δημοκρατίας της Μακεδονίας, ενώ οι πωλήσεις των προϊόντων σε 24 χώρες παγκοσμίως σημειώνουν επίσης επιτυχία. Επιπλέον, στην εταιρεία έχει απονεμηθεί ο τίτλος της κορυφαίας επωνυμίας στην πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας.

Κατά την προσπάθεια πρόσβασης στην παγκόσμια αγορά, η Vitalia έλαβε χρηματοδότηση για τον τομέα μάρκετινγκ και προώθησης από το ταμείο υποστήριξης της κυβέρνησης της πρώην Γιουγκοσλαβικής Δημοκρατίας της Μακεδονίας για εταιρείες που προσανατολίζονται σε εξαγωγές. Επωφελήθηκε επίσης από το γεγονός ότι οι κυβερνητικοί οικονομικοί ακόλουθοι ανά τον κόσμο αναζητούν συνεχώς αξιόπιστους επιχειρηματικούς εταίρους για τις εταιρείες της πρώην Γιουγκοσλαβικής Δημοκρατίας της Μακεδονίας.

## **Ποιες ήταν οι μεγαλύτερες προκλήσεις κατά τη δραστηριοποίηση στο εξωτερικό;**

*Η αναγνώριση των επωνυμιών «Vitalia» και «Made in Macedonia» από τους πελάτες ως ποιοτικών σημάτων.*

## **Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Η ανάπτυξη των εξαγωγών βήμα προς βήμα, ξεκινώντας από τις γειτονικές χώρες. Η δημιουργία εταιρικών σχέσεων με αξιόπιστες και έμπειρες εταιρείες οι οποίες συμμερίζονται το όραμά σας και τη στρατηγική επιχειρηματικής ανάπτυξης. Βασικό τμήμα της στρατηγικής κάθε εταιρείας πρέπει να είναι η προώθηση των προϊόντων μέσω της συμμετοχής σε κορυφαίες διεθνείς εμπορικές εκθέσεις.*

## **Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν σε διεθνές επίπεδο;**

*Πρέπει να πιστεύουν στις δικές τους ικανότητες και ιδέες. Πρέπει να εργαστούν σκληρά για την ανάπτυξη μοναδικών προϊόντων και υπηρεσιών που θα τους κάνουν να ξεχωρίσουν από τους ανταγωνιστές τους.*

## **Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης σε διεθνές επίπεδο;**

*Η εξεύρεση νέων σημείων πωλήσεων μάς έδωσε μεγαλύτερη ώθηση να συνεχίσουμε να παράγουμε ανταγωνιστικά προϊόντα για την παγκόσμια αγορά. Αυτό συνέβαλε στην εξασφάλιση της αυξημένης διεθνούς αναγνώρισης της επωνυμίας μας.*

**Τι μπορεί να διδαχθεί κανείς από αυτόν τον επιχειρηματία;**

Iskra Vetadzokoska-Mucunnska



## Πολύμνια Αλεξιάδου

Όνομα εταιρείας: **Paxil**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Κατασκευή μηχανών  
κατεργασίας ξύλου**

Έτος έναρξης: **1990**

Αριθμός υπαλλήλων: **2**

Κυριότερες αγορές: **Ιταλία, Αργεντινή, Ενωμένα  
Αραβικά Εμιράτα**

polymnia@hol.gr

www.paxil.gr

Τρικούπη 15, ΤΘ 461, 57008 Ιωνία, Θεσσαλονίκη,  
Ελλάδα





## Vjekoslav Majetić

Όνομα εταιρείας: **DOK-ING Llc**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Ρομποτικά συστήματα απομακρυσμένου ελέγχου**

Έτος έναρξης: **1992**

Αριθμός υπαλλήλων: **150**

Κυριότερες αγορές: **Σουηδία, ΗΠΑ, Ιρλανδία, Αυστραλία, Σρι Λάνκα**

majetic@dok-ing.hr

www.dok-ing.hr

Kanalski put 1, 10000 Ζάγκρεμπ, Κροατία

# «Πρέπει να μιλούν σε όσο το δυνατόν περισσότερα άτομα»

Οι συγκρούσεις στην πατρίδα του την Κροατία στις αρχές του 1990 και οι επακόλουθες καταστροφές ενέπνευσαν τον Vjekoslav Majetić να συμβάλει στον περιορισμό του ολέθρου που προκάλεσε ο πόλεμος. Αξιοποιώντας την εμπειρία του ως μηχανικός, αναγνώρισε ότι η παραγωγή συστημάτων εκκαθάρισης ναρκοπεδίων θα συνέβαλε προς αυτόν τον σκοπό και αποφάσισε να ιδρύσει την εταιρεία DOK-ING.

Ο Vjekoslav δημιούργησε τα συστήματα εκκαθάρισης ναρκοπεδίων MV-4 και MV-10. Το MV-4 είναι ένα μεταφερόμενο σύστημα εξουδετέρωσης ναρκών κατά προσωπικού και μη εκραγόντων μηχανισμών, ενώ το σύστημα MV-10 εξουδετερώνει νάρκες κατά τεθωρακισμένων. Η DOK-ING έχει αναπτύξει επίσης ένα φάσμα άλλων προϊόντων όπως ρομποτικών συστημάτων πυρόσβεσης και ηλεκτρικών οχημάτων. Επίσης, η εταιρεία παράγει μηχανήματα απομακρυσμένου ελέγχου τα οποία χρησιμοποιούνται σε υπόγειες εξορύξεις και κατασκευές προκειμένου να καλύψει τις ανάγκες της εξορυκτικής βιομηχανίας της Νότιας Αφρικής.

Περισσότερα από 100 συστήματα εκκαθάρισης ναρκοπεδίων DOK-ING χρησιμοποιούνται σήμερα σε όλο τον κόσμο. Εξουδετερώνουν νάρκες για περισσότερα από δέκα χρόνια χωρίς να έχουν αναφερθεί τραυματισμοί των χειριστών. Η εταιρεία δραστηριοποιείται σε 13 χώρες συμπεριλαμβανομένων των ΗΠΑ, της Αυστραλίας και της Σρι Λάνκα, ενώ περίπου το 80 % του κύκλου εργασιών της προέρχεται από διεθνή συμφέροντα.

**Ποια ήταν τα μεγαλύτερα εμπόδια και προκλήσεις που αντιμετωπίσατε κατά την επιχειρηματική δραστηριότητα στο εξωτερικό;**

*Ήμασταν μια εταιρεία χωρίς υπόβαθρο ή κρατική υποστήριξη και έπρεπε να προωθήσω το όραμα της εκκαθάρισης ναρκοπεδίων με επίκεντρο τον άνθρωπο, σύμφωνα με το οποίο οι άνθρωποι δεν πρέπει να εκτελούν εργασίες που προορίζονται για μηχανήματα.*

**Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν σε διεθνές επίπεδο;**

*Να μην τα παρατούν. Υπάρχουν πάντα άτομα πρόθυμα να βοηθήσουν —πρέπει μόνο να τα αναζητήσουν. Πρέπει να μιλούν σε όσο το δυνατόν περισσότερα άτομα. Ο ένας γνωρίζει τον άλλο και ο κύκλος επαφών επεκτείνεται πέρα από τις προσδοκίες τους.*

**Ποια είναι η συγκεκριμένη ιδιότητα που κάνει το προϊόν σας να ξεχωρίζει από τον ανταγωνισμό;**

*Η συνεχής καινοτομία. Όλα τα προϊόντα μας υποβάλλονται συνεχώς σε ελέγχους, αναθεωρήσεις και αλλαγές για τη βελτίωση της απόδοσης, την ενίσχυση της προστασίας και την παροχή συμπληρωματικών υπηρεσιών.*

**Το μεγαλύτερό σας επίτευγμα για το οποίο είστε υπερήφανος...**

*Η εκκαθάριση ναρκοπεδίων στην Κροατία και σε πολλές άλλες χώρες και οι ζωές που έχουν σωθεί χάρη στον εξοπλισμό μας.*

**Θα μπορούσατε να αναπτύξετε μια νέα επιχειρηματική ιδέα βάσει του εγχειρήματος αυτού του επιχειρηματία;**

Vjekoslav Majetić



## Tibor Balogh

Όνομα εταιρείας: **Holografika Kft.**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **τεχνολογία ολογραφικής απεικόνισης**

Έτος έναρξης: **1996**

Αριθμός υπαλλήλων: **20**

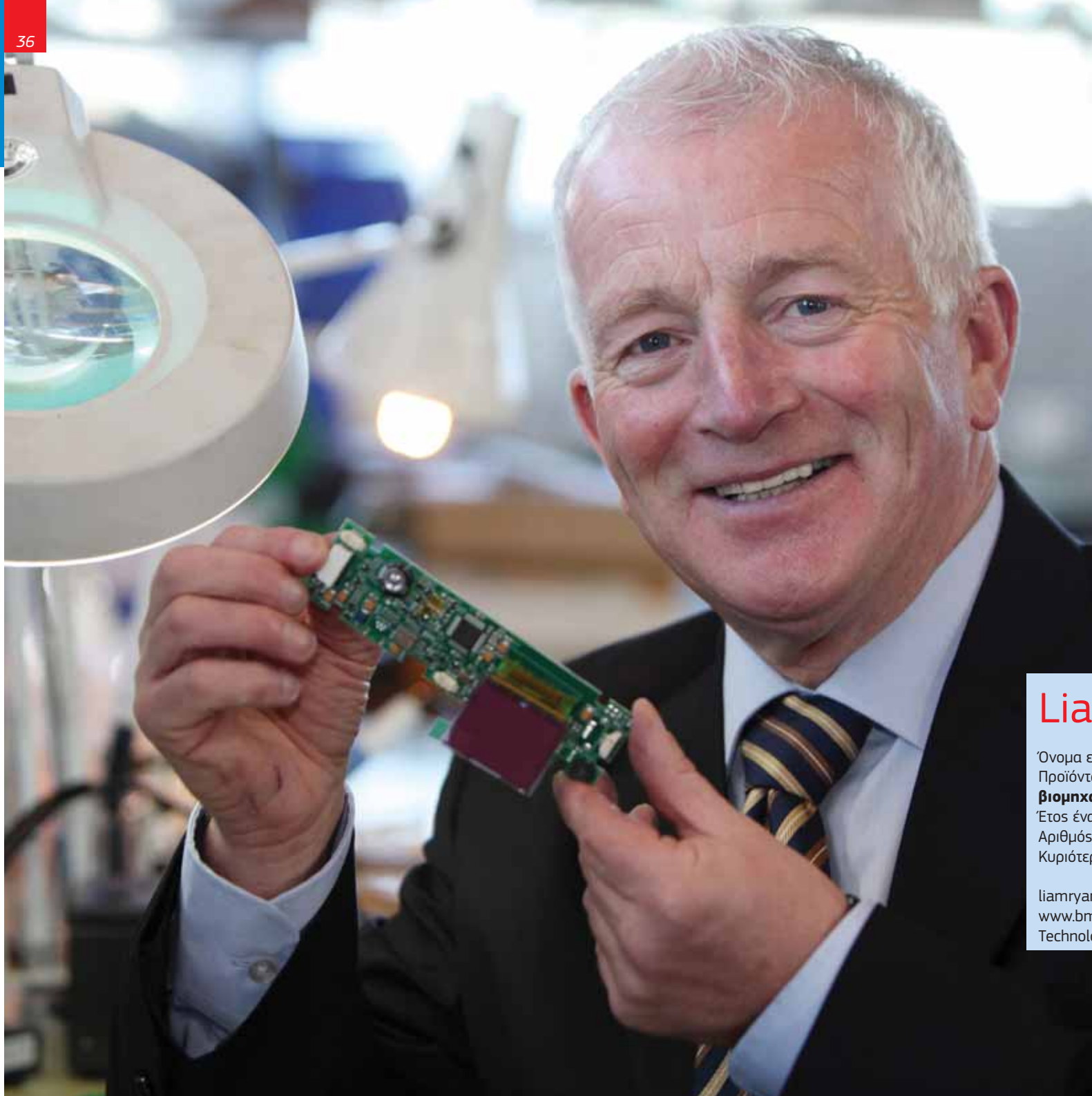
Κυριότερες αγορές: **ΕΕ, ΗΠΑ, Ινδία, Νότια Κορέα, Ιαπωνία**

t.balogh@holografika.com

www.holografika.com

Baross u. 3., 1192 Βουδαπέστη, Ουγγαρία





## Liam Ryan

Όνομα εταιρείας: **BMS Ireland**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Παραγωγή τεχνολογικών βιομηχανικών προϊόντων**  
Έτος έναρξης: **1980**  
Αριθμός υπαλλήλων: **18**  
Κυριότερες αγορές: **ΗΠΑ, Αυστραλία, Κίνα**

[liamryan@bmsireland.com](mailto:liamryan@bmsireland.com)  
[www.bmsireland.com](http://www.bmsireland.com)  
Technology Centre, Annacotty, Limerick, Ιρλανδία





## Δρ Sobhi Basheer

Όνομα εταιρείας: **TransBioDiesel Ltd.**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Βιοκαύσιμα**

Έτος έναρξης: **2007**

Αριθμός υπαλλήλων: **7**

Κυριότερες αγορές: **Ευρώπη, ΗΠΑ, Αυστραλία, Σιγκαπούρη, Κίνα**

sbsheer@transbiodiesel.com

www.transbiodiesel.com

The R & D Centre, POB 437, Shefaram 20200, Ισραήλ

# «Η πρόκληση συνίσταται στο να πείσουμε τους χρήστες να πειραματιστούν με τη νέα τεχνολογία και να χρησιμοποιήσουν τα νέα προϊόντα»

Ο δρ Sobhi Basheer, διεθνώς αναγνωρισμένος εμπειρογνώμονας σε θέματα ενζύμων, άφησε την ερευνητική του εργασία προκειμένου να ξεκινήσει τη δική του εταιρεία και μετέτρεψε την έρευνα και τα όνειρά του για ανάπτυξη σε πραγματικότητα. Η εταιρεία του TransBioDiesel Ltd. πραγματοποιεί πρωτοποριακή έρευνα σε «πράσινες» τεχνολογίες που μπορούν δυνητικά να αποβούν ωφέλιμες για την κοινωνία στο σύνολό της.

Η εταιρεία πρωτοπορεί με τη χρήση καταλυτών που βασίζονται στα ένζυμα —γνωστοί και ως βιοκαταλύτες— στην παραγωγή βιοκαυσίμων, που θεωρούνται ως πιο καθαρή και βιώσιμη εναλλακτική στα καύσιμα με βάση το πετρέλαιο. Τα βιοκαύσιμα παράγονται σήμερα με χημικούς καταλύτες. Ωστόσο, οι βιοκαταλύτες, σε αντιδιαστολή, είναι πιο καθαροί, λιγότερο κοστοβόροι στην παραγωγή τους και έχουν χαμηλότερες ενεργειακές απαιτήσεις προκειμένου να χρησιμοποιηθούν στη διαδικασία παραγωγής.

Προκειμένου να επεκταθεί διεθνώς, η TransBioDiesel έλαβε επιχορηγήσεις και χρηματοδοτήσεις για την έρευνα και την ανάπτυξη υπό την αιγίδα ενός προγράμματος-εκκολαπηρίου τεχνολογίας της Υπηρεσίας Επικεφαλής Επιστημόνων της ισραηλινής κυβέρνησης. «Οι εν λόγω χρηματοδοτήσεις έδωσαν πολύτιμη ανάσα και ήταν καθοριστικής σημασίας για την εταιρεία μου και για τη συνεχιζόμενη επιτυχία της», λέει ο Sobhi.

Σύμφωνα με τον Sobhi, η εξέλιξη του προϊόντος του από το στάδιο της έρευνας ως την έγκρισή του από την Υπηρεσία Τροφίμων και Φαρμάκων των ΗΠΑ ήταν ιδιαίτερα ανταποδοτική.

### **Ποιες ήταν οι σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετωπίσατε δραστηριοποιούμενοι επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Η εισαγωγή ανατρεπτικής πράσινης τεχνολογίας αποτελεί πάντοτε πρόκληση. Η βιομηχανία και οι άνθρωποι τείνουν να παραμένουν προσκολλημένοι σε παραδοσιακούς τρόπους σκέψης. Η πρόκληση συνίσταται στο να πείσουμε τους χρήστες να πειραματιστούν με τη νέα τεχνολογία και να χρησιμοποιήσουν τα νέα προϊόντα.*

### **Έχετε κάποια συμβουλή για τους επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν διεθνώς;**

*Θα τους παρότρυνα να αναζητήσουν αγορές στο εξωτερικό και να είναι έτοιμοι να υπερασπιστούν τα πιστεύω τους, σεβόμενοι παράλληλα τις διαφορετικές επιχειρηματικές κουλτούρες.*

### **Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Η πιο ανταποδοτική πτυχή είναι η διεθνής προώθηση και διαφήμιση του προϊόντος. Η εταιρεία υπογραμμίζει τη σημασία της παραγωγής τεχνολογιών υψηλού επιπέδου και ποιότητας που μπορούν να ανταγωνιστούν στη διεθνή αρένα των αγορών.*

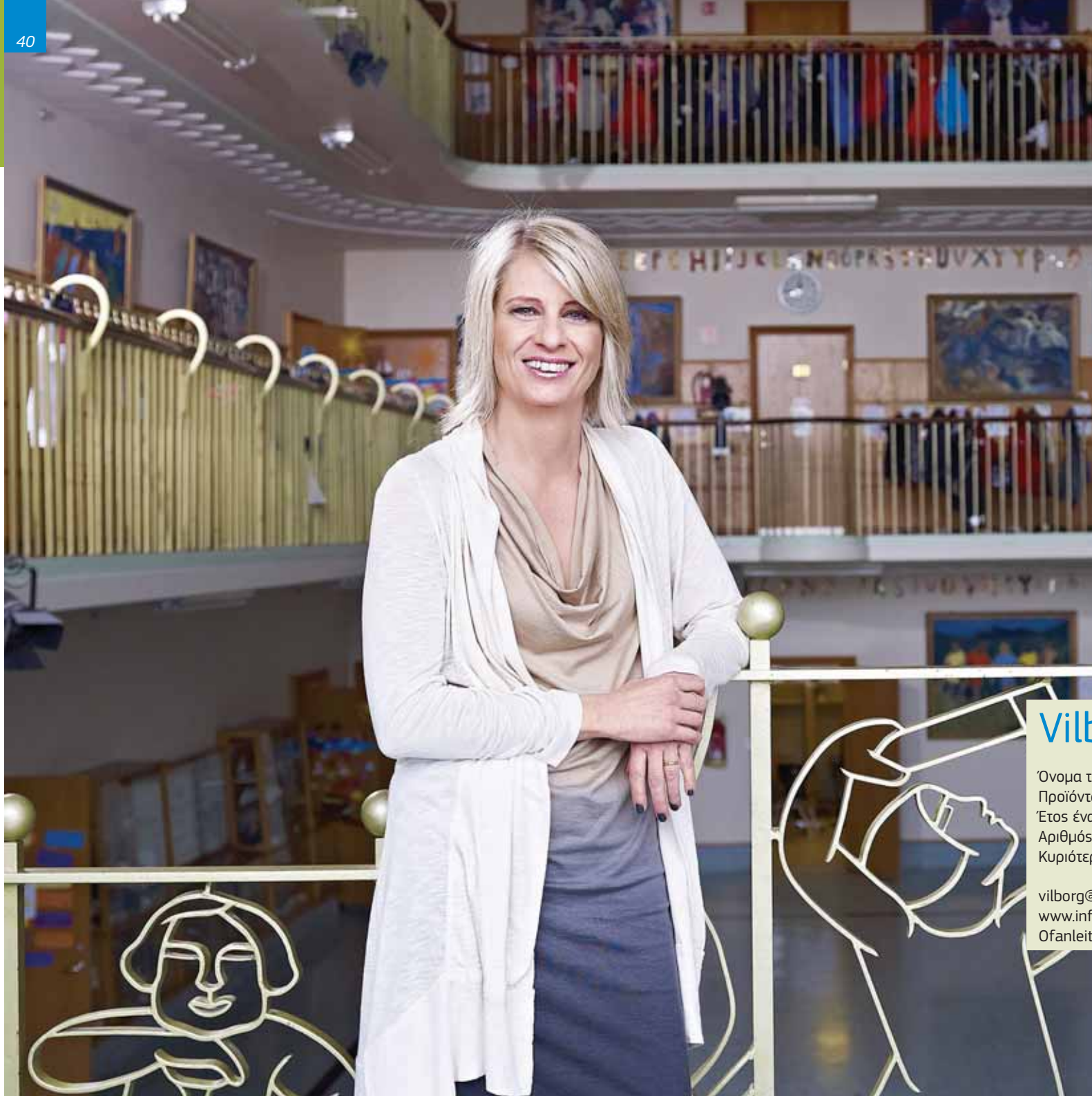
### **Οι επιχειρηματίες είναι σημαντικόι για την κοινωνία επειδή...**

*...συμβάλλουν στη βιωσιμότητα της κοινωνίας και της ανθρωπότητας. Χωρίς επιχειρηματίες η κοινωνία θα έμενε στάσιμη και αδύναμη να εξελιχθεί.*

### **Πώς θα αναπτύσσατε εσείς μια επιχειρηματική ιδέα και πώς θα ξεκινούσατε μια νέα επιχείρηση;**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

# Δρ Sobhi Basheer



## Vilborg Einarsdottir

Όνομα της εταιρείας: **InfoMentor**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Online εκπαιδευτικό λογισμικό**

Έτος έναρξης: **2000**

Αριθμός υπαλλήλων: **65**

Κυριότερες αγορές: **Σουηδία, ΗΒ**

[vilborg@infomentor.is](mailto:vilborg@infomentor.is)

[www.infomentor.is](http://www.infomentor.is)

Ofanleiti 2, 103 Ρέικιαβικ, Ισλανδία





## Caterina Lucchi

Όνομα εταιρείας: **Campomaggi & Caterina Lucchi s.r.l.**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Σχεδιάστρια τσαντών χειρός**

Έτος έναρξης: **1983**

Αριθμός υπαλλήλων: **110**

Κυριότερες αγορές: **ΗΠΑ, Οικονομική Ένωση**

**Μπενελούξ, Ιαπωνία, Μέση Ανατολή**

[info@emergentaliani.it](mailto:info@emergentaliani.it)

[www.emergentaliani.it](http://www.emergentaliani.it)

Via S. Carlo 2707/2709, 47522 S. Carlo Di Cesena (FC),  
Ιταλία





## Reinhard Braun

Όνομα εταιρείας: **Pantec AG**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Τεχνολογία για βιομηχανικές και ιατρικές εφαρμογές**  
Έτος έναρξης: **1990**  
Αριθμός υπαλλήλων: **95**  
Κυριότερες αγορές: **Ελβετία, Κίνα, Ινδία**

reinhard.braun@pantec.com  
www.pantec.com  
Pantec Engineering AG, Industriering 21, 9491  
Ruggell, Λιχτενστάιν





## Andrius Rupšys

Όνομα εταιρείας: **Ruptela, UAB**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Τεχνολογίες επικοινωνίας, ηλεκτρονικά και συστήματα λογισμικού**  
Έτος έναρξης: **2007**  
Αριθμός υπαλλήλων: **40**  
Κυριότερες αγορές: **ΕΕ, Ρωσία, ΗΠΑ, Αφρική**

info@ruptela.lt  
www.ruptela.lt  
Žalgirio g. 92, 09303 Βίλνα, Λιθουανία





## Michèle Detaille

Όνομα εταιρείας: **Codiprolux**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Ανυψωτικός εξοπλισμός**

Έτος έναρξης: **2004**

Αριθμός υπαλλήλων: **15**

Κυριότερες αγορές: **Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία**

info@codipro.net

www.codipro.net

Salzbach 9502, Λουξεμβούργο

# «μπορείς να δημιουργήσεις οτιδήποτε σου αρέσει»

Έχοντας διατελέσει 18 χρόνια ως δήμαρχος σε μια μικρή κοινότητα του Βελγίου, η Michèle Detaille ίδρυσε την Codipro στο Λουξεμβούργο το 2004. Η εταιρεία σχεδιάζει και παρασκευάζει δαχτυλίδια περιστροφής ασφαλείας που χρησιμοποιούνται σε ανυψωτικούς εξοπλισμούς και έχει στόχο να παρέχει στους πελάτες τις βέλτιστες συμβουλές σχετικά με τους ανυψωτικούς μηχανισμούς.

Κατά τα αρχικά στάδια της διεθνούς επέκτασής της, η Codipro αντιμετώπισε προβλήματα με τους τελωνειακούς δασμούς και τα περίπλοκα τοπικά πρότυπα. Ήταν επίσης δύσκολο να βρει χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με τις αγορές-στόχους, καθώς και έμπιστες επαφές. Ωστόσο, η συνεπής παράδοση ποιοτικών προϊόντων επέτρεψε στην εταιρεία να αναπτυχθεί. Πλέον, εξάγει προϊόντα σε 32 χώρες, το 99 % των πωλήσεών της προκύπτει από πελάτες εκτός Λουξεμβούργου και το 11 % από πελάτες εκτός Ευρώπης. Η επιτυχία αυτή έτυχε αναγνώρισης τον Ιανουάριο του 2012 όταν η εταιρεία κέρδισε το Βραβείο Εξαγωγών του Λουξεμβούργου για μικρές και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις για το 2011, που απονέμει το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο του Μεγάλου Δουκάτου και το παράρτημα στο Λουξεμβούργο του οργανισμού εξαγωγικών πιστώσεων Office du Ducroire.

Η Michèle συμβουλεύει τους εκκολλητόμενους επιχειρηματίες να ελέγχουν τη ζήτηση των προϊόντων τους ή των υπηρεσιών τους στις τοπικές αγορές προτού επεκταθούν στο εξωτερικό. Επίσης, τους συμβουλεύει να εξασφαλίζουν ότι τα προϊόντα τους είναι προσαρμοσμένα σε ό,τι αφορά την ποιότητα και την τιμή στις αγορές στις οποίες πρόκειται να πωληθούν.

**Ποιες ήταν οι σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετώπισατε κατά την επέκταση στο εξωτερικό;**

*Ένα εμπόδιο αποτέλεσε η προσαρμογή και η διαχείριση πολύ διαφορετικών πολιτισμών. Πρόκληση, επίσης, αποτελούσαν οι μακρινές αποστάσεις ανάμεσα στην έδρα μας και τα μέρη όπου δραστηριοποιούμαστε επιχειρηματικά.*

**Ποιος θεωρείτε ότι είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Πρέπει να σιγουρευτεί ότι τα προϊόντα του είναι όσο το δυνατόν καλύτερα προσαρμοσμένα στις αγορές όπου επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά, σε ό,τι αφορά την ποιότητα, την τιμή και τα γενικά χαρακτηριστικά.*

**Ποια ήταν η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Θα έλεγα ότι το καλύτερο ήταν η ευκαιρία να κατασκευάσουμε καλά προϊόντα και ότι βρήκαμε καλούς πωλητές και πελάτες.*

**Ποιο είναι το μεγαλύτερο επίτευγμά σας στον επιχειρηματικό κόσμο;**

*Το μεγαλύτερο επίτευγμά μου ήταν η συνεχής βελτίωση της ομάδας μας στην Codiprolux.*

**Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επιχειρηματικής δραστηριότητας;**

*Η καλύτερη πτυχή είναι το αίσθημα που σου δίνει η επιχειρηματικότητα ότι μπορείς να δημιουργήσεις οτιδήποτε σου αρέσει.*

**Σε περίπτωση συνεργασίας με αυτόν τον επιχειρηματία, ποια θα ήταν η συνεισφορά σας στην επιχείρησή του;**

# Michèle Detaille



## Juris Zariņš

Όνομα εταιρείας: **JZ Microphones**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Μικρόφωνα και εξαρτήματα για στούντιο**

Έτος έναρξης: **2007**

Αριθμός υπαλλήλων: **40**

Κυριότερες αγορές: **Γερμανία, ΗΠΑ**

info@jzmic.com

www.jzmic.com

Gaujas 30, 2167 Marupe, Λετονία

# «Να είναι δημιουργικοί, αφοσιωμένοι και έτοιμοι να επενδύσουν»

Με υπόβαθρο που καλύπτει τομείς εντελώς διαφορετικούς μεταξύ τους, όπως η κοσμηματοποιία και η μηχανική, ο Juris Zariņš ακολούθησε τη συμβουλή του πατέρα του να εργαστεί με αφοσίωση και πάθος όταν ξεκίνησε την εταιρεία JZ Microphones στη Λετονία το 2007. Για τον Juris ήταν σαφές ότι μια τέτοια αντιμετώπιση φέρνει ανταπόδοση, και το αποδεικνύει η ανάπτυξη της εταιρείας του, η οποία παράγει μικρόφωνα και λοιπά εξαρτήματα για στούντιο.

Ο Juris συνέθεσε μια μικρή, αλλά ταλαντούχα, σκληρά εργαζόμενη και δημιουργική ομάδα. Αρχικά, αγωνίστηκαν σκληρά προκειμένου να γίνουν γνωστοί σε μεγαλύτερους ανταγωνιστές, καθώς και από τη δυνητική βάση πελατών τους, οι οποίοι δεν θεωρούσαν πάντοτε απαραίτητη μια νέα εταιρεία μικροφώνων. Ωστόσο, με υποστήριξη από τον Λετονικό Οργανισμό Επενδύσεων και Ανάπτυξης, τα υψηλής ποιότητας, χειροποίητα προϊόντα τους άρχισαν να κερδίζουν τους ανθρώπους.

Σήμερα, σχεδόν ο συνολικός κύκλος εργασιών της JZ Microphones προκύπτει από το διεθνές εμπόριο, και η εταιρεία δραστηριοποιείται επαγγελματικά σε περίπου 40 χώρες. Τα προϊόντα τους έχουν γίνει τα εργαλεία επιλογής για αρκετά γνωστά στούντιο και μουσικούς. Παράλληλα με τον μοναδικό σχεδιασμό τους και τις τεχνικές καινοτομίες, η JZ ανέπτυξε τη διαδικασία Golden Drop για κάψουλες μικροφώνων οι οποίες βοηθούν στη βελτίωση της ποιότητας του ήχου.

**Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να δραστηριοποιηθούν στο εξωτερικό;**

*Να είναι δημιουργικοί, αφοσιωμένοι και έτοιμοι να επενδύσουν. Η προώθηση και η διαφήμιση είναι ένα κομμάτι, αλλά η ζήτηση στην εγχώρια αγορά δεν σημαίνει ότι θα υπάρχει ζήτηση και στο εξωτερικό. Πρέπει να είναι έτοιμοι να προσαρμοστούν στις ανάγκες της αγοράς και του πελάτη. Εάν το προϊόν τους έχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, θα επεκταθούν γρηγορότερα.*

**Ποιος θεωρείτε ότι είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Διερευνήστε τη δουλειά του ανταγωνιστή σας και βρείτε τρόπο να τη βελτιώσετε. Εάν το πράξετε με τον σωστό τρόπο, το προϊόν θα πουληθεί από μόνο του.*

**Ποια είναι η συγκεκριμένη ιδιότητα που κάνει το προϊόν ή την υπηρεσία σας να ξεχωρίζει από τον ανταγωνισμό;**

*Το πιο σημαντικό στοιχείο σε κάθε μικρόφωνο είναι η κάψουλα, η οποία δεν έχει υποστεί καμία μεταβολή εδώ και πάνω από μισό αιώνα. Έχουμε βρει τον τρόπο να τη βελτιώσουμε με την κατοχυρωμένη μας τεχνική Golden Drop.*

**Το μεγαλύτερό σας επίτευγμα για το οποίο είστε υπερήφανος...**

*Καθ' όλη τη διάρκεια της παρουσίας μου στον επιχειρηματικό κόσμο, έχω κρατήσει τον λόγο μου. Αυτό σημαίνει ότι ο λόγος μου έχει βαρύτητα.*

**Πώς θα αναπτύσσατε εσείς μια επιχειρηματική ιδέα και πώς θα ξεκινούσατε μια νέα επιχείρηση;**

Juris Zariņš



## Jovan Jovetić

Όνομα εταιρείας: **Montcarton d.o.o. Podgorica**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Κατασκευαστής εμπορικών χαρτοκιβωτίων**  
Έτος έναρξης: **1996**  
Αριθμός υπαλλήλων: **20**  
Κυριότερες αγορές: **EE**

montcarton@t-com.me  
www.montcarton.com  
Žarka Zrenjanina br.14, Podgorica 81 000,  
Μαυροβούνιο

# «Για να γίνεις αποδεκτός στη χώρα σου, πρέπει να αποδείξεις την αξία σου στο εξωτερικό!»

Ο Jovan Jovetić είχε την έμπνευση να ιδρύσει την εταιρεία του χάρη σε έναν πρώην συμφοιτητή του στο πανεπιστήμιο, ο οποίος δεν μπορούσε να βρει ποιοτικά χαρτοκιβώτια για την επιχείρησή του. Χρησιμοποιώντας τις καλύτερες πρώτες ύλες ευρωπαϊκής προέλευσης και ένα ειδικευμένο και εκπαιδευμένο εργατικό δυναμικό, η Montcarton αναγνωρίστηκε γρήγορα ως εταιρεία κατασκευής ποιοτικών χαρτοκιβωτίων.

Οι αυξημένες πωλήσεις στην εγχώρια αγορά είχαν ως αποτέλεσμα τη διάδοση της φήμης της εταιρείας σε άλλες χώρες. Αυτό που ξεχωρίζει τη Montcarton από τον ανταγωνισμό είναι το γεγονός ότι «οι πελάτες ενημερώνονται για όλα τα στάδια της παραγωγής», δηλώνει ο Jovan, και προσθέτει: «Λαμβάνουμε υπόψη τις επιθυμίες των πελατών μας, καθώς και τη λειτουργικότητα και την ποιότητα του προϊόντος.»

Η ανάπτυξη της Montcarton υποστηρίχθηκε από το Ταμείο Επενδύσεων και Ανάπτυξης του Μαυροβουνίου, το οποίο στήριξε τη στρατηγική επένδυσης της εταιρείας στην παραγωγή χαρτοκιβωτίων για την εγχώρια και τις ξένες αγορές. Η Montcarton, η οποία ήταν αρχικά μια μικρή οικογενειακή επιχείρηση, διαθέτει σήμερα σύγχρονο εξοπλισμό εκτύπωσης και παραγωγής χαρτοκιβωτίων. Σύμφωνα με τον Jovan, η εταιρεία αναπτύσσεται συνεχώς παρά την πολιτική και οικονομική κρίση που διέρχεται το Μαυροβούνιο κατά τις τελευταίες δύο δεκαετίες.

## **Ποια ήταν τα μεγαλύτερα εμπόδια κατά τη δραστηριοποίηση στο εξωτερικό;**

*Η δυσκολία να πειστούν οι ξένοι πελάτες ότι υπάρχουν κατασκευαστές στο Μαυροβούνιο οι οποίοι είναι επαγγελματίες, ανταγωνιστικοί και εφαρμόζουν τα πρότυπα παραγωγής της ΕΕ.*

## **Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Η άμεση επικοινωνία είναι ο καλύτερος αλλά όχι και ο μοναδικός τρόπος επίτευξης συνεργασίας με ξένους πελάτες. Υπάρχουν και άλλες μέθοδοι, όπως οι παρουσιάσεις σε εμπορικές εκθέσεις, η συνεργασία με εμπορικά επιμελητήρια, η ανάπτυξη επαφών μέσω γραφείων και υπηρεσιών αντιπροσωπείας, καθώς και οι εκστρατείες προώθησης.*

## **Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να επεκταθούν σε διεθνές επίπεδο;**

*Είναι απαραίτητη η ύπαρξη σωστής στρατηγικής και οράματος και πρέπει να παράγουν προϊόντα υψηλής ποιότητας.*

## **Η καλύτερη πτυχή της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι...**

*...η εργασία σε ένα αντικείμενο που γνωρίζω και μου αρέσει, το οποίο μου επιτρέπει να είμαι ανεξάρτητος και δημιουργικός.*

**Τι μπορεί να διδαχθεί κανείς από αυτόν τον επιχειρηματία;**



# Jovan Jovetić



## Alex Scicluna

Όνομα εταιρείας: **Jubilee Group of companies**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Μεσογειακή αλυσίδα καφέ/εστιατορίων**

Έτος έναρξης: **1995**

Αριθμός υπαλλήλων: **120**

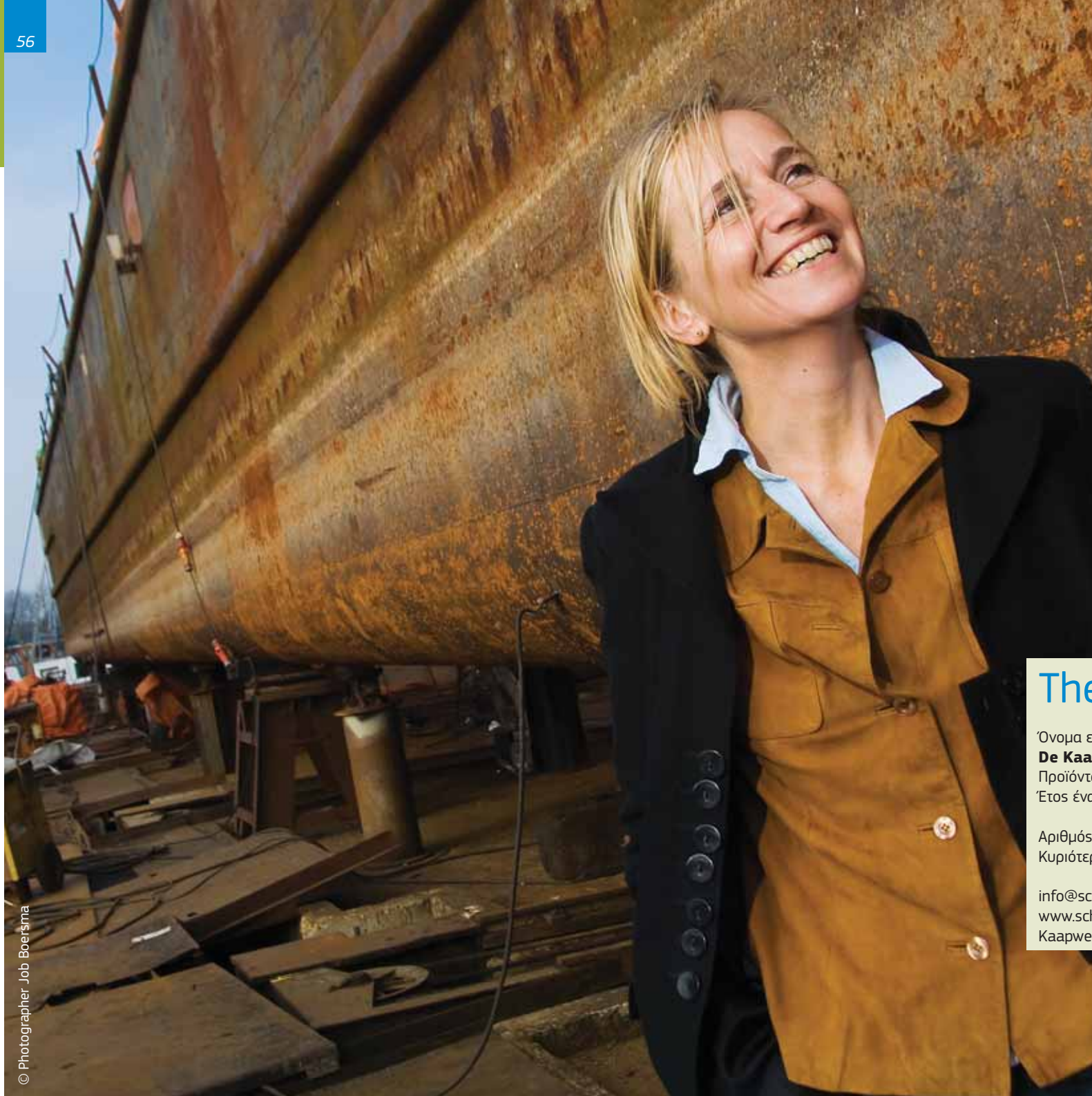
Κυριότερες αγορές: **Ουγγαρία, ΗΒ, Γερμανία**

[alex@cafejubilee.com](mailto:alex@cafejubilee.com)

[www.cafejubilee.com](http://www.cafejubilee.com) [www.jubileefoods.net](http://www.jubileefoods.net)

6 Library Street, Victoria, Gozo VCT-1174, Μάλτα





## Thecla Bodewes

Όνομα εταιρείας: **Shipyards Bodewes & Shipyard De Kaap**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Ναυπηγική**

Έτος έναρξης: **Shipyards Bodewes, 1998**  
**Shipyard De Kaap, 2003**

Αριθμός υπαλλήλων: **60**

Κυριότερες αγορές: **Ευρώπη, Αυστραλία**

[info@scheepswerfdekaap.nl](mailto:info@scheepswerfdekaap.nl)

[www.scheepswerfdekaap.nl](http://www.scheepswerfdekaap.nl)

Κααρweg, 4, 7944 HV Meppel, Κάτω Χώρες





## Gry Cecilie Sydhagen

Όνομα εταιρείας: **Metizoft AS**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Συμβουλευτικές υπηρεσίες για λύσεις «πράσινου διαβατηρίου» για τη ναυτιλιακή βιομηχανία**

Ημερομηνία έναρξης: **2006**

Αριθμός υπαλλήλων: **20**

Κυριότερες αγορές: **Καναδάς, Βραζιλία, Σιγκαπούρη, Ινδονησία, Ινδία**

[gry@metizoft.com](mailto:gry@metizoft.com)

[www.metizoft.com](http://www.metizoft.com)

Eggesbøvegen 40, 6092 Fosnavåg, Νορβηγία

# «Ανακαλύψτε νέες δυνατότητες!»

Όταν η Gry Cecilie Sydhagen επέστρεψε στο χωριό της στη δυτική Νορβηγία, λόγω έλλειψης θέσεων εργασίας στον τομέα της πληροφορικής, αποφάσισε να ξεκινήσει τη δική της επιχείρηση. Η περιοχή παρουσιάζει σημαντική ναυτική παράδοση και το 2006 η Gry Cecilie Sydhagen ίδρυσε την εταιρεία Metizoft η οποία παρέχει «πράσινα προφίλ» για τη ναυτιλιακή βιομηχανία.

Ο Κατάλογος Επικίνδυνων Υλικών του 2009 (IHM) —πρώην «πράσινο διαβατήριο» — αποτελεί μια υποχρεωτική καταγραφή όλων των πιθανών επικίνδυνων στοιχείων και υλικών στην κατασκευή ενός πλοίου. Το συγκεκριμένο έγγραφο συνοδεύει το πλοίο καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής του και επιτρέπει τον ασφαλέστερο και φιλικότερο προς το περιβάλλον παροπλισμό του κατά το τέλος της ζωής του.

Η Metizoft έχει αποκτήσει καλή φήμη στον τομέα, κάτι το οποίο της επιτρέπει να προσελκύει έναν αυξανόμενο αριθμό διεθνών πελατών. Η Gry Cecilie θεωρεί ότι η απόκτηση πελατών εκτός Νορβηγίας βελτιώνει τις προοπτικές της εταιρείας, ιδίως δεδομένων των διακυμάνσεων στο διεθνές εμπόριο. Επίσης, είναι πολύ ικανοποιημένη από το δυναμικό της Metizoft σε παγκόσμια κλίμακα. Η εταιρεία έλαβε συμβουλευτική υποστήριξη κατά τη διεθνή επέκτασή της από τον φορέα «Innovation Norway», τον κυβερνητικό μηχανισμό της Νορβηγίας για την καινοτομία και την ανάπτυξη.

**Ποιο ήταν το μεγαλύτερο εμπόδιο κατά τη δραστηριοποίηση στο εξωτερικό;**

*Η έναρξη δραστηριοτήτων σε μια νέα αγορά είναι πάντα πιο δαπανηρή από την αναμενόμενη.*

**Έχετε κάποια συμβουλή για τη δραστηριοποίηση στο εξωτερικό;**

*Μην το επιχειρήσετε μόνοι σας. Εάν δημιουργήσετε μια επιχείρηση με άλλες εταιρείες στον ίδιο τομέα, μπορείτε να συμμετέχετε από κοινού σε εργασίες όπως η έρευνα αγοράς, η δημιουργία τοπικών επαφών, η οργάνωση συναντήσεων και ο συντονισμός των μετακινήσεων. Επίσης, θα έχετε κάποιον για να ανταλλάσετε απόψεις!*

**Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που εξετάζουν το ενδεχόμενο να επεκταθούν στο εξωτερικό;**

*Αποκτήστε εις βάθος γνώση της χώρας στην οποία θέλετε να δραστηριοποιηθείτε και καταρτίστε μια καλή στρατηγική. Απευθυνθείτε στο δίκτυο επιχειρήσεων —έχουν κάνει λάθη κατά τη διάρκεια της πορείας τους, αλλά δεν χρειάζεται να επαναλάβετε κι εσείς τα ίδια λάθη!*

**Για μένα, η καλύτερη πτυχή της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι...**

*...η δυνατότητα να οραματίζομαι και να καταστρώνω μεγάλα σχέδια με νόμιμο τρόπο και, παράλληλα, να ανακαλύπτω νέες δυνατότητες!*

**Γιατί πιστεύετε ότι αυτός ο επιχειρηματίας σημείωσε επιτυχία σε διεθνές επίπεδο;**

Gry Cecilie Sydhagen



## Roman Martyna

Όνομα εταιρείας: **Laboratorium «LRM»**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Έργα πολιτικού μηχανικού**  
Έτος έναρξης: **1991**  
Αριθμός υπαλλήλων: **4**  
Κυριότερες αγορές: **Νοτιοανατολική Ασία, Τουρκία, Χιλή**

lrm@lrm-nde.com  
www.lrm-nde.com  
ul. Bazanczia 28, 32-083 Szczyllice, Πολωνία





## Purificação Tavares

Όνομα εταιρείας: **CGC Genetics (Centro Genética Clínica e Patologia SA)**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Υπηρεσίες γενετικού ελέγχου**

Έτος έναρξης: **1992**

Αριθμός υπαλλήλων: **58**

Κυριότερες αγορές: **Ευρώπη, Μέση Ανατολή, Βόρεια Αμερική, Νότια Αμερική**

mptavares@cgcgenetics.com

www.cgcgenetics.com

Rue Sá da Bandeira 706 -1º, 4000-432 Πόρτο, Πορτογαλία

# «Κάθε επίτευγμα αντιμετωπιζόταν κάποτε ως ανέφικτο!»

Ως καθηγήτρια γενετικής, η Purificação Tavares αποφάσισε να αξιοποιήσει την εμπειρία της για να ιδρύσει την CGC Genetics, μια επιχείρηση υπηρεσιών γενετικού ελέγχου. Στη συνέχεια, εργάστηκε σκληρά για να πείσει τους διεθνείς πελάτες ότι ο έγκαιρος εντοπισμός και η πρόληψη ασθενειών μέσω του μοριακού γενετικού ελέγχου μπορούν να μειώσουν τα έξοδα υγειονομικής περίθαλψης.

Οι δυσκολίες κατά τη δημιουργία σχέσεων με ιατρούς και νοσοκομεία στο εξωτερικό και η δυσπιστία τους να χρησιμοποιήσουν ένα πορτογαλικό εργαστήριο γενετικής αποτέλεσαν αρχικά εμπόδια για τη διεθνή επέκταση της CGC. Ωστόσο, η εταιρεία διατήρησε την εστίαση στην ποιότητα των υπηρεσιών και την τιμολόγηση και παρέιχε μακροπρόθεσμη τεχνική και επιστημονική υποστήριξη στους πελάτες της. Ως αποτέλεσμα, η CGC διαθέτει σήμερα πελάτες στην Ασία, τη Μέση Ανατολή και τις Ηνωμένες Πολιτείες, συμπεριλαμβανομένων ορισμένων από τα πλέον αναγνωρισμένα ιδρύματα υγείας στον κόσμο.

Η υποστήριξη από διάφορους κυβερνητικούς φορείς της Πορτογαλίας βοήθησε την Purificação να αναπτύξει την επιχείρησή της. Ο AICEP, φορέας ο οποίος υποστηρίζει τις πορτογαλικές εταιρείες στο εξωτερικό, το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο, ο ΙΑΡΜΕΙ, φορέας που βοηθά τις ΜΜΕ με στρατηγικές ανάπτυξης, και ο COTEC, ο οποίος προωθεί την καινοτομία, παρέιχαν υποστήριξη στη CGC.

## **Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να επεκταθούν στο εξωτερικό;**

*Δεν είναι εύκολο, αλλά είναι εφικτό. Επενδύουμε συνεχώς τον κύκλο εργασιών μας στην έρευνα και την ανάπτυξη. Πρέπει να είναι προετοιμασμένοι να αντιμετωπίσουν εμπόδια και μη αναμενόμενες εκπλήξεις. Πρέπει να έχουν καλό σχεδιασμό και να αξιοποιούν πλήρως τις νέες γνώσεις που αποκτούν στην πορεία.*

## **Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Η ανάπτυξη γενετικών ελέγχων που είναι πολύτιμοι για τους κλινικούς ιατρούς και χρήσιμοι για όλους μας. Η παροχή των καλύτερων υπηρεσιών και η υπέρβαση των προσδοκιών των πελατών. Η εστίαση στον καθορισμό των χρόνων ολοκλήρωσης των ελέγχων δειγμάτων και στην εξυπηρέτηση των πελατών.*

## **Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Η γνωριμία με τους εκπληκτικούς ανθρώπους με τους οποίους συνεργαζόμαστε σε παγκόσμιο επίπεδο. Επίσης, έχω γνωρίσει άλλους πολιτισμούς και παραδόσεις, καθώς και τον τρόπο με τον οποίο επηρεάζουν την εφαρμοσμένη ιατρική και τις διοικητικές αποφάσεις.*

**Πώς θα αναπτύσσατε εσείς μια επιχειρηματική ιδέα και πώς θα ξεκινούσατε μια νέα επιχείρηση;**

# Purificação Tavares



## Ingrid Vlasov

Όνομα εταιρείας: **SC Ingrid Vlasov SRL**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Σύγχρονη μόδα πολυτελείας**  
Έτος έναρξης: **1997**  
Αριθμός υπαλλήλων: **20**  
Κυριότερες αγορές: **Γαλλία, Ιταλία, ΗΠΑ, Σαουδική Αραβία, Νότια Κορέα**

office@ingridvlasov.com  
www.ingridvlasov.com  
Sos.Pacurari nr.88, 700514 Ιάσιο, Ρουμανία

# «Πρέπει να έχουν εμπιστοσύνη στις δυνατότητές τους»

Οι πολιτικές και κοινωνικές αλλαγές στη Ρουμανία τον Δεκέμβριο του 1989 δημιούργησαν νέες ευκαιρίες για επιχειρηματίες και η Ingrid Vlasov τις εκμεταλλεύτηκε πλήρως. Αφού τελείωσε τις σπουδές της στο σχέδιο μόδας στο Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Σχεδιασμού στη Ρώμη, η Ingrid ίδρυσε τη δική της επώνυμη εταιρεία το 1997 και στη συνέχεια έγινε ένα από τα γνωστότερα ονόματα στη ρουμανική μόδα.

Η έκθεση της ανοιξιάτικης/καλοκαιρινής συλλογής της Ingrid στις παρισινές πασαρέλες το 2009 σηματοδότησε το ξεκίνημα του οίκου στη διεθνή σκηνή έτοιμων ενδυμάτων και οδήγησε σε μια σειρά επιτυχιών. Αποτελεί τον πρώτο ρουμανικό οίκο μόδας που έχει κερδίσει τις διεθνείς αγορές και τα ενδύματα της Ingrid προβλήθηκαν εκτενώς σε περιοδικά όπως το Vogue, το Elle και το L'Officiel. Έχουν επίσης φορεθεί σε εκδηλώσεις από άτομα που καθιερώνουν τάσεις, όπως το αστέρι της ποπ Lady Gaga.

Οι δημιουργίες της Ingrid αποτελούν ερμηνεία του στυλ «μοντέρνα πολυτέλεια», συνδυάζοντας τη θηλυκότητα και τον μοντερνισμό, μαζί με πολλή προσοχή στη λεπτομέρεια. Η ίδια αναφέρει ότι η επιτυχία του οίκου της οφείλεται στη μοναδικότητά του, η οποία πηγάζει από τον «συνυφασμό της παράδοσης με το πάθος για τον σχεδιασμό». Οι online πωλήσεις της συλλογής της έχουν συνεισφέρει στην περαιτέρω διεύρυνση της βάσης πελατών της εταιρείας.

## Ποιες ήταν οι σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετωπίσατε δραστηριοποιούμενη επιχειρηματικά στο εξωτερικό;

*Οι βασικές προκλήσεις που αντιμετώπισα είχαν να κάνουν με την ανάγκη να προσαρμοστώ σε σύντομο χρονικό διάστημα και να προβώ σε αλλαγές σε κρίσιμες στιγμές.*

## Τι συμβουλή θα δίνατε σε επιχειρηματίες που επιδιώκουν να επεκταθούν στο εξωτερικό;

*Πρέπει να έχουν εμπιστοσύνη στις δυνατότητές τους, αλλά να είναι παράλληλα πολύ προσεκτικοί. Είναι ζωτικής σημασίας να αξιολογούν τους κινδύνους προτού ξεκινήσουν.*

## Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;

*Στη δική μου περίπτωση, ο καλύτερος τρόπος ήταν να εντοπίσω τις καταλληλότερες αγορές για τις συλλογές μου.*

## Ποια είναι η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;

*Το γεγονός ότι η εταιρεία γίνεται συνεχώς όλο και πιο γνωστή διεθνώς αποτελεί το κλειδί για τη συνεχή μεγέθυνση και ανάπτυξη της επιχείρησης.*

## Το μεγαλύτερό σας επίτευγμα για το οποίο είστε υπερήφανη...

*Το γεγονός ότι είμαστε ο πρώτος ρουμανικός οίκος μόδας που έχει διεισδύσει επιτυχώς στη διεθνή αγορά, όχι μόνον από εμπορική σκοπιά, αλλά και όσον αφορά την αναγνώριση που τυχάνουμε από τον Τύπο και τους πελάτες.*

**Τι μπορεί να διδαχθεί κανείς από αυτόν τον επιχειρηματία;**



Ingrid Vlasov



## Slobodan Raketić

Όνομα εταιρείας: **Elex Commerce**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Ανάπτυξη, σχεδίαση και παραγωγή εξοπλισμού για την παραγωγή ραδιοϊσοτόπων**

Έτος έναρξης: **2001**

Αριθμός υπαλλήλων: **8**

Κυριότερες αγορές: **Βέλγιο, Γερμανία, Ελβετία, Τουρκία, Αυστραλία**

elexcomm@eunet.rs

www.elexcomm.com

Hilandarska 28, 11000 Βελιγράδι, Σερβία

# «Η επέκταση μιας επιχείρησης στο εξωτερικό είναι ορισμένες φορές ο μοναδικός τρόπος επιχειρηματικής δραστηριοποίησης»

Έχοντας εργαστεί για μεγάλο χρονικό διάστημα ως τεχνικός διευθυντής σε μια μεγάλη κρατική επιχείρηση, ο Slobodan Raketić αποφάσισε να ιδρύσει την εταιρεία Elex Commerce για να ικανοποιήσει τις φιλοδοξίες για την προσωπική του σταδιοδρομία. Η υπέρβαση των προκαταλήψεων κατά της σερβικής τεχνολογίας αποτέλεσε ζωτικό παράγοντα ανάπτυξης, με αποτέλεσμα ο εξοπλισμός παραγωγής ραδιονουκλεϊδίων και ραδιοφαρμακευτικών προϊόντων της εταιρείας να πωλείται σήμερα σε παγκόσμιο επίπεδο.

Η συνεργασία με το εργαστήριο φυσικής του Ινστιτούτου πυρηνικής επιστήμης Vinča στο Βελιγράδι ήταν καθοριστική για την ανάπτυξη της Elex. Ο Slobodan αναφέρει επίσης τον σημαντικό ρόλο που διαδραμάτισε ο υπεύθυνος ανάπτυξης και παραγωγής dr Jožef Čomor για την επέκταση της εταιρείας.

Ο Slobodan πιστεύει ότι ο καλύτερος τρόπος εισόδου στις διεθνείς αγορές είναι ο προσδιορισμός ενός προϊόντος που παρουσιάζει υψηλή ζήτηση και η αναζήτηση ενός αξιόπιστου τοπικού εταίρου για την υποστήριξη των πωλήσεων στην αγορά-στόχο. Η εταιρεία βασίζεται στους πελάτες της στο εξωτερικό, καθώς ο εξοπλισμός της δεν πωλείται ακόμα στη Σερβία. Η εδραίωση στην πατρίδα του θα κάνει ιδιαίτερα υπερήφανο τον Slobodan, καθώς θα επιβεβαιώσει περαιτέρω την πρόοδο της Σερβίας στον τομέα παροχής υγειονομικής περίθαλψης για τους πολίτες της.

**Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να επεκταθούν σε διεθνές επίπεδο;**

*Θα τους συμβούλευα να είναι επίμονοι, να επιδιώκουν την τελειότητα και να μη φοβούνται να κάνουν λάθη, αλλά να μαθαίνουν από αυτά!*

**Ποιο είναι το μεγαλύτερο επίτευγμά σας μέχρι τώρα;**

*Είμαι υπερήφανος που έχω συνεργαστεί επιτυχώς με ευφυείς και ικανούς ανθρώπους. Παρόλο που η εταιρεία μας είναι μικρή, έχουμε αποκτήσει μεγάλη αναγνώριση.*

**Έχετε κάποιο σύνθημα;**

*Κανένα κράτος, κανένα πολιτικό κόμμα και καμία θρησκεία δεν εξασφαλίζουν την ευτυχία στους ανθρώπους. Μόνο ο ίδιος ο άνθρωπος μπορεί να εξασφαλίσει την ευτυχία του.*

**Οι επιχειρηματίες είναι σημαντικοί για την κοινωνία επειδή...**

*...όσο περισσότεροι επιτυχημένοι επιχειρηματίες υπάρχουν σε μια κοινωνία τόσο πιο επιτυχημένη είναι η κοινωνία!*

**Τι σας ενέπνευσε κατά την ανάγνωση του προφίλ αυτού του επιχειρηματία;**



Slobodan Raketić



## Kersti Kempe

Όνομα εταιρείας: **Popomax AB**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Ανακλαστικά ενδύματα**

Έτος έναρξης: **2002**

Αριθμός υπαλλήλων: **10**

Κυριότερες αγορές: **Ιαπωνία, Νορβηγία, Φινλανδία**

kersti@popomax.se

www.popomax.com www.glimmis.com

Höglidsvägen 36, 182 47 Enebyberg, Σουηδία

# «Μην φοβάστε να πάρετε το ρίσκο, αλλά μην ξανοίγεστε πολύ για να μη βάλετε σε κίνδυνο την επιχείρησή σας»

Με το λιγοστό φως κατά τους χειμερινούς μήνες, οι σκανδιναβικές χώρες ανέκαθεν παρότρυναν τους πολίτες τους να φορούν προσωπικά ανακλαστήρια προκειμένου να είναι ορατοί στο σκοτάδι. Η γκάμα των μαλακών, ευκολοφόρετων προϊόντων που σχεδιάζει η Poromax συναντά τεράστια επιτυχία στις αγορές ανά τον κόσμο. Η Kersti Kempe άφησε τη δουλειά της σε μια μεγάλη εταιρεία πριν από δέκα χρόνια για να ξεκινήσει την επιχείρησή της μαζί με την συνιδρύτρια Ewa Romö. Ακολούθησε το ένστικτό της παίρνοντας το ρίσκο να ξεκινήσει μια επιχείρηση, με γνώμονα την επιθυμία της να δουλεύει τις ώρες που ήθελε και να παίρνει τις δικές της αποφάσεις.

Ο ανακλαστήρας Glimmis®, το προϊόν της Poromax με τη μεγαλύτερη εμπορική επιτυχία, βρίσκεται στην κορυφή της αγοράς στη Σουηδία και μπορείτε να το βρείτε σε καταστήματα σε όλο τον κόσμο. Πολλοί κατασκευαστές έχουν προσπαθήσει να το αντιγράψουν, αλλά δεν έχουν καταφέρει να φτάσουν την ποιότητά του, λέει η Kersti. Οι μοντέρνοι ανακλαστήρες έχουν κερδίσει και την ιαπωνική αγορά. «Η παρουσία μας στην Ιαπωνία έχει ανοίξει νέες επιχειρηματικές δυνατότητες σε άλλα μέρη του κόσμου», λέει η επιχειρηματίας.

Η Υπηρεσία Δημόσιας Απασχόλησης της Σουηδίας παρείχε στην εταιρεία εξαμηνιαία επιδότηση έναρξης της επιχείρησής της. Περαιτέρω υποστήριξη δόθηκε από σουηδικούς επιχειρηματικούς οργανισμούς προκειμένου να αναπτυχθούν στρατηγικές και να καταρτιστούν σχέδια προώθησης και διαχείρισης.

## **Ποια ήταν τα μεγαλύτερα εμπόδια για τη δραστηριοποίηση στο εξωτερικό;**

*Η διαχείριση των πιστωτικών κινδύνων και οι συμφωνίες σχετικά με τους όρους πληρωμής σε άγνωστες σε μας χώρες. Η επικοινωνία και οι επιχειρηματικές συμφωνίες ενισχύθηκαν με την επίγνωση των πολιτισμικών διαφορών.*

## **Έχετε κάποια συμβουλή για τους επιχειρηματίες που επιδιώκουν να επεκταθούν στο εξωτερικό;**

*Ξεκινήστε με μια αγορά που μοιάζει με την εγχώρια αγορά. Προσδιορίστε τις διαφορές σε κάθε αγορά και προσαρμόστε τα προϊόντα σας σε αυτές. Μην φοβάστε να πάρετε το ρίσκο, αλλά μην ξανοίγεστε πολύ για να μη βάλετε σε κίνδυνο την επιχείρησή σας.*

## **Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Για μια μικρή επιχείρηση, πιστεύω ότι το καλύτερο είναι να προχωρήσει κάποιος μέσω ενός διανομέα παρά να ανοίξει δικό του παράρτημα. Βασική προϋπόθεση αποτελεί η γνώση τόσο της αγοράς όσο και των τάσεων στις εκάστοτε χώρες. Άλλος ένας παράγοντας που συμβάλλει στην επιτυχία είναι η προσωπική ενασχόληση με την καθημερινή λειτουργία της επιχείρησής.*

**Θα μπορούσατε να αναπτύξετε μια νέα επιχειρηματική ιδέα βάσει του εγχειρήματος αυτού του επιχειρηματία;**

Kersti Kempe



## Petra Marko

Όνομα της εταιρείας: **ExtravaDansa**  
Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Δημιουργικές τέχνες/  
ψυχαγωγία**  
Έτος έναρξης: **2002**  
Αριθμός υπαλλήλων: **6 και 34 χορευτές ,  
χορογράφοι, σχεδιαστές και μόδιστροι πλήρους  
απασχόλησης**  
Κυριότερες αγορές: **EU, Αυστραλία, Κίνα, Ιαπωνία,  
Νότια Κορέα**

petra.marko@extravadansa.net  
www.extravadansa.net  
Košická 46, 821 08 Μπρατισλάβα, Σλοβακία

# «Να μελετήσουν τη νομοθεσία σε οποιαδήποτε αγορά»

«Ήθελα να είμαι ανάμεσα σε εκείνους τους επιχειρηματίες που δημιουργούν την επιχείρησή τους μόνοι τους, χωρίς εξωτερική βοήθεια», λέει η Petra Marko. Η ExtravaDansa, η εταιρεία που ίδρυσε πριν δέκα χρόνια, ενοικιάζει χορευτές για κάθε περίπτωση και ειδικεύεται επίσης στην ενοικίαση και τον σχεδιασμό κουστουμιών.

Φοιτήτρια στο πρώτο έτος σπουδών στα οικονομικά, η Petra διέθετε ήδη την επιχειρηματική οξύνουσα να ξεκινήσει μόνη της. «Εάν είσαι ανοιχτόμυαλος, υπάρχουν πολλές ευκαιρίες παντού. Το πιο σημαντικό από όλα είναι είσαι άτομο δραστήριο», λέει. «Με μια εξειδικευμένη ομάδα και ταλαντούχο εγχώριο διοικητικό προσωπικό, είμαι έτοιμη να αντιμετωπίσω οποιαδήποτε αγορά». Στις δημιουργικές τέχνες είναι λιγότεροι οι γλωσσικοί φραγμοί που πρέπει να ξεπεραστούν για να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό.

Η επιτυχία της ExtravaDansa βασίζεται στην απασχόληση των καλύτερων, των πιο ταλαντούχων και των ομορφότερων. Οι υπηρεσίες της είναι αξιόπιστες και σε λογικές τιμές, εξηγεί η Petra. Είναι ιδιαίτερα υπερήφανη για το γεγονός ότι βρίσκεται σε θέση να προσφέρει στην ομάδα των χορευτών της, των χορογράφων, των σχεδιαστών και των μόδιστρων τη δουλειά των ονείρων τους.

**Τι συμβουλή θα δίνετε σε επιχειρηματίες που επιδιώκουν να επεκταθούν;**

*Να μελετήσουν τη νομοθεσία σε οποιαδήποτε αγορά: τα λάθη κοστίζουν, όχι μόνο σε χρήματα αλλά και λόγω της απώλειας της καλής φήμης.*

**Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος να δραστηριοποιηθεί κάποιος επιχειρηματικά στο εξωτερικό;**

*Είτε στη χώρα του είτε στο εξωτερικό, ισχύουν οι ίδιες αρχές: ακούστε όσους σας κάνουν κριτική, προσπαθείτε πάντα να βελτιωθείτε, εργαστείτε σκληρά και αναλάβετε τις ευθύνες για τις αποφάσεις σας και τις συνέπειες των αποφάσεων αυτών. Πρέπει να παρατηρείτε, να ακούτε και να προσπαθείτε, και να μην τα παρατάτε ποτέ!*

**Ποια ήταν η καλύτερη πτυχή της επέκτασης στο εξωτερικό;**

*Χωρίς τη διεθνή διάσταση της επιχείρησής μας, δεν θα μπορούσαμε να είμαστε σε θέση να προσφέρουμε την ίδια ποιότητα και εύρος υπηρεσιών. Η εταιρεία μας έχει φτάσει στο σημερινό της μέγεθος ακριβώς επειδή δραστηριοποιούμαστε σε πολλές αγορές.*

**Η καλύτερη πτυχή της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι...**

*...το ότι έχω τη δυνατότητα να δημιουργώ και να πραγματοποιώ όλες τις τρελές μου ιδέες χωρίς να χρειάζομαι την άδεια από κανέναν ανώτερό μου. Αγαπώ αυτό που κάνω!*

**Γιατί πιστεύετε ότι αυτός ο επιχειρηματίας σημείωσε επιτυχία σε διεθνές επίπεδο;**

Petra Marko



## Rok Uršič

Όνομα εταιρείας: **Instrumentation Technologies, d.d**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Πάροχος εξεργαστών σταθεροποίησης δέσμης ακτίνων για επιταχυντές σωματιδίων**

Έτος έναρξης: **1998**

Αριθμός υπαλλήλων: **43**

Κυριότερες αγορές: **Ιταλία, Αυστρία, Ενωμένα Αραβικά Εμιράτα**

[info@i-tech.si](mailto:info@i-tech.si)

[www.i-tech.si](http://www.i-tech.si)

Velika pot 22, 5250 Solkan, Σλοβενία





## Δρ Mevlüt Büyükhelvacigil

Όνομα εταιρείας: **Helvacizade Food, Pharma and Chemistry Inc.**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Τρόφιμα, φαρμακευτικά και χημικά προϊόντα**

Έτος έναρξης: **1888**

Αριθμός υπαλλήλων: **220**

Κυριότερες αγορές: **ΗΠΑ, Ιαπωνία, Νορβηγία, Αυστραλία, Σουηδία**

mevlut@zade.com.tr

www.zade.com.tr και www.zadevital.com.tr

Zade Vegetable Oil Refineries Plant, Organize Sanayi Bölgesi, Güzel Konak Sok. No: 8-10, 42300 Konya, Τουρκία





## Rami Ranger

Όνομα εταιρείας: **Sun Mark Ltd.**

Προϊόντα/Υπηρεσίες: **Παραγωγή τροφίμων, προώθηση και διανομή προϊόντων**

Έτος έναρξης: **1995**

Αριθμός υπαλλήλων: **80**

Κυριότερες αγορές: **Αφρική 53 %**, **Ασία 14 %**, **Β. και Ν. Αμερική 3 %**, **Μέση Ανατολή 4 %**, **Ευρώπη 24 %**

rami@sunmark.co.uk

www.sunmark.co.uk

Sun House, 428, Long Drive, Greenford, Middlesex  
UB6 8UH, Ηνωμένο Βασίλειο





Ανάπτυξε τη δικιά σου  
επιχειρηματική ιδέα

# Επιχειρηματική δραστηριοποίηση: είστε έτοιμοι να δεχτείτε την πρόκληση;

## 1 ΕΣΕΙΣ

### Ονειρεύεστε να γίνετε επιχειρηματίας;

Αναφέρετε **πέντε λόγους για τους οποίους θέλετε να γίνετε επιχειρηματίας** και αναρωτηθείτε:

- Τι ζητάω από την επιχείρησή μου;
- Τι θέλω να **επιτύχω** ως επιχειρηματίας;
- Τι **αλλαγές** πρέπει να κάνω στη ζωή μου για να γίνω επιχειρηματίας;

### Έχετε τα προσόντα για να γίνετε επιχειρηματίας και τι πρέπει να μάθετε ακόμα;

Θέστε στον εαυτό σας τις εξής ερωτήσεις:

- Μπορώ να είμαι αφεντικό του εαυτού μου και να **διαχειρίζομαι τον χρόνο και την εργασία μου σε καθημερινή βάση;**
- Τι **επιχειρηματικές γνώσεις** έχω;
- Είμαι καλός/-ή στις **διαπραγματεύσεις;**
- Έχω **ικανότητες επικοινωνίας;**
- Είμαι προετοιμασμένος/-η να **εργαστώ σκληρά** και να αφιερώσω **πολύ χρόνο** για τη δημιουργία της επιχείρησής μου;
- Τι **ικανότητες** διαθέτω ως **προς την αξιολόγηση και διαχείριση κινδύνων;**
- Έχω τη δυνατότητα να φέρω εις πέρας διάφορες υποθέσεις;

## 2 Η ΙΔΕΑ ΣΑΣ

**Ποια είναι η επιχειρηματική σας ιδέα; Τι είναι αυτό που την κάνει να ξεχωρίζει και τι απαιτείται για να την υλοποιήσετε μακροπρόθεσμα;**

Θέστε στον εαυτό σας ορισμένες βασικές ερωτήσεις:

- Ποιο **προϊόν / ποια** υπηρεσία θέλω να παρέχω;
- **Είναι η ιδέα μου μοναδική** σε σύγκριση με άλλα προϊόντα/υπηρεσίες που διατίθενται στην αγορά;
- Ποιες **ανάγκες** καλύπτει το προϊόν / η υπηρεσία μου και/ή **ποια προβλήματα λύνει;**
- Θα είναι πρόθυμοι οι πελάτες να το αγοράσουν (ή κάποιος άλλος για λογαριασμό τους) και ,εάν ναι, τι ποσό θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν;
- Ποιοι είναι οι **ανταγωνιστές** μου, πόσοι είναι και ποια είναι τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά τους;
- Είναι βιώσιμη **μακροπρόθεσμα η επιχειρηματική** μου ιδέα;
- Θα μπορούσε το προϊόν / η υπηρεσία μου να **αντικατασταθεί ή να ξεπεραστεί** από ένα άλλο προϊόν/υπηρεσία;
- Τι **πληροφορίες** χρειάζομαι ακόμα για να ολοκληρώσω ή να προσαρμόσω την επιχειρηματική μου ιδέα;

### 3 Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ

#### **Ελέγξτε την επιχειρηματική σας ιδέα και αναπτύξτε ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο.**

Πριν από την κατάρτιση του επιχειρηματικού σχεδίου σας, αναλογιστείτε πώς θέλετε να είναι η επιχείρησή σας.

Βασιστείτε στο πρότυπο επιχειρηματικό μοντέλο που περιλαμβάνεται σε αυτό το φυλλάδιο και σημειώστε τις προσδοκίες και τις ιδέες σας. Θέλετε να συμβουλευτείτε φίλους ή πιθανούς επιχειρηματικούς εταίρους; Μόλις σκεφτείτε τις πρώτες ιδέες, καταγράψτε τις σε έναν πίνακα ή σε σημειώματα Post-it®.

Μόλις σημειώσετε όλες τις ιδέες σας, ελέγξτε τη σκοπιμότητά τους. Εκπονήστε μια λεπτομερή έρευνα αγοράς και συμβουλευτείτε ένα ευρύ φάσμα ενδιαφερομένων, για παράδειγμα: μιλήστε με επιχειρηματίες, πιθανούς πελάτες, ιδιοκτήτες καταστημάτων, προμηθευτές πρώτων υλών, τεχνικούς, ερευνητές, δικηγόρους, οικονομικούς συμβούλους και τοπικά ή περιφερειακά δίκτυα επιχειρηματικής στήριξης. Επίσης, θα ήταν καλή ιδέα να έχετε έναν σύμβουλο.

Για να ελέγξετε περαιτέρω τη βιωσιμότητα της επιχειρηματικής ιδέας σας, καταρτίστε έναν κατάλογο και προσδιορίστε τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα/περιορισμούς της επιχείρησής σας και εξετάστε τις ευκαιρίες και απειλές που παρουσιάζει η αγορά, οι οποίες θα μπορούσαν να υποστηρίξουν ή να περιορίσουν το αναπτυξιακό δυναμικό και/ή την αποδοτικότητά σας.

# Τι υποστήριξη μπορείτε να λάβετε από την Ευρώπη;

Αναζητάτε βοήθεια για την έναρξη ή την επέκταση της επιχείρησής σας; Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή υποστηρίζει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) μέσω δικτύων και μέτρων επιχειρηματικής στήριξης, όπως τα εξής:

## Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρήσεων

Το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρήσεων παρέχει υποστήριξη και συμβουλευτικές υπηρεσίες σε ευρωπαϊκές ΜΜΕ. Το δίκτυο περιλαμβάνει περίπου 600 οργανισμούς εταίρων σε 50 χώρες. Αποτελεί το μεγαλύτερο επιχειρηματικό και τεχνολογικό δίκτυο στην Ευρώπη. Οι εταίροι περιλαμβάνουν εμπορικά επιμελητήρια, επιχειρηματικούς οργανισμούς, οργανισμούς περιφερειακής ανάπτυξης, ερευνητικά ιδρύματα, πανεπιστήμια, κέντρα τεχνολογίας και καινοτομίας. Το δίκτυο, το οποίο είναι βαθιά ριζωμένο στις τοπικές κοινότητες και περιφέρειες σε ολόκληρη την Ευρώπη, παρέχει πληροφορίες σχετικά με τη νομοθεσία και τις χρηματοδοτήσεις της ΕΕ, υποστηρίζει τις εταιρείες κατά την αναζήτηση επιχειρηματικών εταίρων, ειδικότερα σε άλλες χώρες, και παρέχει συμβουλές σχετικά με την ανάπτυξη καινοτόμων ιδεών.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφτείτε τη διεύθυνση: <http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu>

## Erasmus για νέους επιχειρηματίες

Το «Erasmus για νέους επιχειρηματίες» είναι ένα πρόγραμμα διασυνοριακών ανταλλαγών το οποίο παρέχει την ευκαιρία σε νέους ή φιλόδοξους επιχειρηματίες να διδαχθούν από έμπειρους επιχειρηματίες που διευθύνουν μικρές επιχειρήσεις σε άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η ανταλλαγή εμπειριών συντελείται κατά τη διάρκεια παραμονής με τον πεπειραμένο επιχειρηματία, ο οποίος βοηθάει τον νέο επιχειρηματία να αποκτήσει τις απαιτούμενες δεξιότητες για τη διεύθυνση μιας μικρής εταιρείας και να εξοικειωθεί με την αγορά μιας άλλης ευρωπαϊκής χώρας. Ο οικοδεσπότης επωφελείται από τις νέες προοπτικές σχετικά με την επιχείρησή του και έχει την ευκαιρία να συνεργαστεί με ξένους εταίρους ή να γνωρίσει νέες αγορές. Η παραμονή χρηματοδοτείται μερικώς από την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφτείτε τη διεύθυνση: <http://www.erasmus-entrepreneurs.eu>

## Πρόσβαση σε χρηματοδοτήσεις

Η Επιτροπή βοηθά τις μικρές επιχειρήσεις να ξεπεράσουν τις οικονομικές αδυναμίες της αγοράς, κυρίως μέσω της συνεργασίας με διάφορους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς για την παροχή χρηματοδοτήσεων. Ο στόχος είναι η αύξηση των ευκαιριών για μικρές επιχειρήσεις προκειμένου να λάβουν χρηματοδότηση από τράπεζες, παροχείς εγγυήσεων και οργανισμούς παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφτείτε τη διεύθυνση: <http://www.access2finance.eu>

## Ευρωπαϊκός Μηχανισμός Μικροχρηματοδοτήσεων Progress (EPMF)

Ο μηχανισμός EPMF παρέχει μικροπιστώσεις σε μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις, καθώς και σε άτομα που έχουν απολυθεί και θέλουν να ξεκινήσουν τη δική τους μικρή επιχείρηση.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφτείτε τη διεύθυνση: <http://bit.ly/progressmicrofinance>

## Ευρωπαϊκή πύλη για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Θέλετε να μάθετε τι κάνει η ΕΕ για να ενισχύσει τις μικρές επιχειρήσεις στην Ευρώπη και στην παγκόσμια αγορά και τι μπορεί να κάνει για την επιχείρησή σας; Η παρούσα πύλη συγκεντρώνει όλες τις πληροφορίες που παρέχει η ΕΕ για τις ΜΜΕ, από πρακτικές συμβουλές έως ζητήματα πολιτικής και από τοπικά σημεία επαφής έως συνδέσμους δικτύωσης.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφτείτε τη διεύθυνση: <http://ec.europa.eu/small-business>

## Η Ευρώπη σου — Επιχειρήσεις

Η πύλη «Η Ευρώπη σου — Επιχειρήσεις» παρέχει πρακτικές πληροφορίες σε άτομα και επιχειρήσεις σχετικά με τα δικαιώματά τους και τις ευκαιρίες στην ΕΕ συνολικά και σε μεμονωμένα κράτη μέλη, καθώς και πληροφορίες σχετικά με τις ευκαιρίες εθνικών χρηματοδοτήσεων.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφτείτε τη διεύθυνση: <http://ec.europa.eu/youreurope/business>

## Πύλη για την επιχειρηματικότητα των γυναικών

Η Επιτροπή έχει δημιουργήσει αυτή την πύλη ειδικά για την προώθηση της επιχειρηματικότητας των γυναικών. Η συγκεκριμένη πύλη για την επιχειρηματικότητα των γυναικών αποσκοπεί στην παροχή συνδέσμων με τους δικτυακούς τόπους οργανισμών εκπροσώπησης των γυναικών επιχειρηματιών, δικτύων, σχεδίων και εκδηλώσεων που αφορούν την προώθηση της επιχειρηματικότητας των γυναικών.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφτείτε τη διεύθυνση: <http://j.mp/womenentrepreneurship>

## Δίκτυο Συμβούλων για Γυναίκες Επιχειρηματίες

Το δίκτυο συμβούλων παρέχει συμβουλές και υποστήριξη σε γυναίκες επιχειρηματίες κατά την έναρξη, λειτουργία και ανάπτυξη των επιχειρήσεών τους κατά τα αρχικά στάδια της πορείας τους. Το δίκτυο καλύπτει 17 ευρωπαϊκές χώρες.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφτείτε τη διεύθυνση: <http://j.mp/enmwe-contact>



Τι αξία θα παρέχετε στους πελάτες σας; Ποιες ανάγκες θα ικανοποιείτε ή ποια προβλήματα θα επιλύετε; Σε ποιους τομείς θα υπερτερείτε από τους ανταγωνιστές σας;

Προϊόντα, υπηρεσίες  
και αγορά

Με ποιον τρόπο θα προωθήτε τα προϊόντα / τις υπηρεσίες σας;  
Με ποιον τρόπο θα επικοινωνείτε με τους πελάτες σας; Ποια είναι τα βασικά μηνύματά σας;

Προώθηση

Με ποιον τρόπο θα γίνεται η προσέγγιση των πελατών, π.χ. μέσω σουπερμάρκετ, πολυκαταστημάτων,  
εξειδικευμένων εμπόρων λιανικής, διαδικτύου, εμπορικών αντιπροσώπων κ.λπ.;

Συστήματα  
διανομής

Ποιοι είναι οι πελάτες σας; Μπορείτε να τους κατηγοριοποιήσετε σε τομείς; Τι είδους σχέση θέλετε να δημιουργήσετε μαζί τους;

Πελάτες

Το  
επιχειρηματικό

Ποιες είναι οι βασικές λειτουργίες ή εργασίες σας; Με ποιον τρόπο πρέπει να τις εκτελείτε για την επιτυχημένη λειτουργία της επιχείρησής σας;

Βασικές  
επιχειρηματικές  
λειτουργίες

Τι υλικούς, ανθρώπινους και χρηματοοικονομικούς πόρους χρειάζεστε;  
Πώς θα τους εξασφαλίσετε; Σε ποια τιμή / υπό ποιους όρους;

Πόροι

Τι γνώσεις/δεξιότητες/εμπειρία πρέπει να διαθέτει το προσωπικό και οι εταίροι σας;

Ομάδα/Εταίροι

Ποια είναι τα πιο σημαντικά έξοδα για τη λειτουργία της επιχείρησής σας;  
Τι ποσό είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες σας; Πόσο σύντομα θα παράγετε κέρδος; Ποιο είναι το ύψος των απαιτούμενων ταμειακών ροών;

Χρηματοοικονομικό  
σχέδιο

σας  
μοντέλο

## ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Το διαδικτυακό περιοδικό Επιχειρήσεων και Βιομηχανίας (<http://ec.europa.eu/enterprise/magazine>) καλύπτει θέματα σχετικά με τις ΜΜΕ, την καινοτομία, την επιχειρηματικότητα, την ενιαία αγορά αγαθών, την ανταγωνιστικότητα και την περιβαλλοντική προστασία, τις βιομηχανικές πολιτικές σε ένα ευρύ φάσμα τομέων και πολλά άλλα.

Η έντυπη έκδοση του περιοδικού δημοσιεύεται τρεις φορές το χρόνο. Μπορείτε να εγγραφείτε ηλεκτρονικά (<http://ec.europa.eu/enterprise/magazine/print-edition/subscription>) για να το λαμβάνετε δωρεάν μέσω ταχυδρομείου – στην αγγλική, γαλλική, γερμανική ή ιταλική γλώσσα.

Ευρωπαϊκή Εβδομάδα ΜΜΕ 2012:  
<http://ec.europa.eu/sme-week>

Πρόγραμμα Erasmus για επιχειρηματίες:  
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/erasmus-entrepreneurs>

Enterprise Europe Network:  
<http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu>

Ευρωπαϊκή Πύλη Μικρών Επιχειρήσεων:  
<http://ec.europa.eu/small-business>

Πύλη «Η δική σου Ευρώπη»:  
<http://ec.europa.eu/youreurope>

Χρηματοδότηση για ΜΜΕ:  
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance>

Πύλη για επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται για δεύτερη φορά:  
<http://ec.europa.eu/sme2chance>

Μεταβιβάσεις επιχειρήσεων:  
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/smooth-transfer>

*Η Άμεση Ευρώπη είναι μια υπηρεσία που σας βοηθά να βρείτε απαντήσεις στα ερωτήματά σας για την Ευρωπαϊκή Ένωση*

**Αριθμός δωρεάν τηλεφωνικής κλήσης (\*):  
00 800 6 7 8 9 10 11**

(\*). Ορισμένες εταιρείες κινητής τηλεφωνίας δεν επιτρέπουν την πρόσβαση στους αριθμούς 00 800 ή μπορεί να χρεώνουν την κλήση.

## **ΠΩΣ ΘΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΙΤΕ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΕ**

### **Δωρεάν εκδόσεις:**

- από EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- από τα γραφεία εκπροσώπησης ή τις αντιπροσωπείες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στοιχεία επικοινωνίας θα βρείτε στο διαδίκτυο (<http://ec.europa.eu>) ή θα τα ζητήσετε με φαξ στον αριθμό +352 2929-42758.

### **Εκδόσεις επί πληρωμή:**

από EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

Συνδρομές επί πληρωμή (π.χ. ετήσιες σειρές της Επίσημης Εφημερίδας της Ευρωπαϊκής Ένωσης, συλλογές της νομολογίας του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης):  
μέσω των εμπορικών αντιπροσώπων της Υπηρεσίας Εκδόσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης ([http://publications.europa.eu/others/agents/index\\_el.htm](http://publications.europa.eu/others/agents/index_el.htm)).

