



**Easyexports**

## Ραντεβού με τις εξαγωγές

Η διαδικτυακή B2B πλατφόρμα [www.easy-exports.eu](http://www.easy-exports.eu) φέρνει σε επαφή εξαγωγικές και εισαγωγικές εταιρείες που ενδιαφέρονται για προϊόντα στον τομέα των τροφίμων και ποτών.

» ΣΕΛ. 32



# Ραντεβού με τις εξαγωγές

Της ΣΤΕΦΑΝΙΑΣ ΚΑΖΙΜΗ

**Τ**ο απόλυτο εργαλείο για εξαγωγείς και εισαγωγείς ονομάζεται Easyexports και είναι καθαρά ελληνικό. Πρόκειται για μία διαδικτυακή B2B πλατφόρμα ([www.easyexports.eu](http://www.easyexports.eu)) που φέρνει σε επαφή εξαγωγικές και εισαγωγικές εταιρείες που ενδιαφέρονται για προϊόντα στον τομέα των τροφίμων και ποτών.

Ιδρυτές της καινοτόμου startup είναι η 26χρονη Αθηνά Στάντζου και ο 28χρονος Ντονάτο Ταλιέντε. Οι δυο τους είναι φίλοι από παιδιά, καθώς γνωρίστηκαν όταν πήγαιναν μαζί σχολείο στις Βρυξέλλες, εκεί όπου οι Ελληνίδες μητέρες τους εργάζονταν για τα όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ακολουθώντας ο καθένας τη δική του πορεία σπουδών, κάπου ανάμεσα στις Βρυξέλλες, το Παρίσι και τη Γενεύη, συναντήθηκαν ξανά στον Καναδά, όπου η Αθηνά έκανε το μεταπτυχιακό της και ο Ντονάτο εργαζόταν. Εκεί προσπάθησαν να υλοποιήσουν την πρώτη τους επιχειρηματική ιδέα, χωρίς μεγάλη επιτυχία. Ολοκληρώνοντας τις υποχρεώσεις τους στον Καναδά, επέστρεψαν στην Ευρώπη, αρχικά στις Βρυξέλλες και εν συνεχεία στην Ελλάδα, τον Απρίλιο του 2016 και άρχισαν να ασχολούνται part time με τον κλάδο των εισαγωγών και εξαγωγών.

Η ιδέα για το [easyexports.eu](http://easyexports.eu) ήταν της Αθηνάς, η οποία εργαζόταν εκείνο το διάστημα για την Ευρωπαϊκή Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή, και αποφάσισε να την υλοποιήσει σε συνεργασία με τον Ντονάτο στην Ελλάδα. «Ξεκινήσαμε από το μηδέν. Μπορούσαμε να πάρουμε το ρίσκο και να έρθουμε στην Ελλάδα για να τεστάρουμε την πλατφόρμα στην ελληνική αγορά. Μας είχε βγει



Πίσω από την Easyexports βρίσκονται οι Αθηνά Στάντζου και Ντονάτο Ταλιέντε, που γεννήθηκαν, μεγάλωσαν και σπούδασαν στο εξωτερικό και επιστρέφουν να επιστρέψουν στην Ελλάδα τον Απρίλιο του 2016

**Η διαδικτυακή B2B πλατφόρμα [www.easyexports.eu](http://www.easyexports.eu) φέρνει σε επαφή εξαγωγικές και εισαγωγικές εταιρείες που ενδιαφέρονται για προϊόντα στον τομέα των τροφίμων και ποτών**

Δεν ξέρει ποιος έχει την εταιρεία, με ποιον μιλά, αν είναι φερέγγυος. Πρέπει να κάνει άλλη τόση δουλειά για να βρει τα στοιχεία που εμείς παρέχουμε», λέει η Αθηνά και εξηγεί ποιο είναι το συγκριτικό πλεονέκτημα της Easyexports: «Όσον αφορά στον ανταγωνισμό, σε ελληνικό επίπεδο έχουν εμφανιστεί παρόμοιες πρωτοβουλίες, οι οποίες όμως έχουν οριακές, γενικές πληροφορίες. Σε αυτές τις προτάσεις

Τα πρώτα μηνύματα που λαμβάνουν η Αθηνά και ο Ντονάτο από τους χρήστες της πλατφόρμας είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικά, κάτι που τους κάνει να απενθαρρύνονται με αίσιοδοξα το μέλλον. «Οι ελληνικές εταιρείες από την πρώτη στιγμή έδειξαν μεγάλο ενδιαφέρον να ενταχθούν στην πλατφόρμα, καθώς διέγινωσαν τις δυνατότητες και τις προοπτικές που τους προσφέρουμε σε μία τόσο κρίσιμη οικονομική συγκυ-

ριστήριο Αθηνών μεταξύ 300 συμμετοχών και επιλέχθηκε να συμμετάσχει στο Match & Develop, πρόγραμμα της Εθνικής Τράπεζας. Επίσης, έπειτα από διαδικασία αξιολόγησης έγινε δεκτή στη Θερμοκοιτίδα Νεοφυών Επιχειρήσεων Αθηνάς (ΘΕΑ) του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου και στη Θερμοκοιτίδα Orange Grove.

Κλείνοντας τη συζήτηση, κάναμε στην

και το πατριωτικό και θέλαμε να βοηθήσουμε τις εξαγωγές στην Ελλάδα. Κάποια πράγματα τα κάνεις με τρέλα και συνείδηση. Θεωρώ ότι η βάση μας είναι αυτή, το ρίσκο. Πιστεύεις σε μια ιδέα, κάνεις ένα πλάνο, το ακολουθείς πιστά και λες πως, αν πετύχει στην Ελλάδα, θα πετύχει παντού», λέει στην «Αγορά» η Αθηνά, συνιδρύτρια της Easyexports.

**Πώς λειτουργεί**

Εκείνος που εξάγει μπαίνει στην πλατφόρμα, φτιάχνει ένα προφίλ με κάποιες πληροφορίες της εταιρείας και των προϊόντων του, καθώς και όλα τα σχετικά χαρακτηριστικά (συσσκευασίες, πιστοποιήσεις, μέγεθος εταιρείας κ.λπ.). Στην ίδια λογική, φτιάχνει ένα προφίλ και ο εισαγωγέας και ενημερώνει την πλατφόρμα ποια είναι τα προϊόντα που τον ενδιαφέρουν περισσότερο. Η ομάδα της Easyexports με τα στοιχεία αυτά κάνει το «πάντρεμα» και, μόλις μπουν οι ενδιαφερόμενοι στην πλατφόρμα, βλέπουν εταιρείες βάσει των προτιμήσεων που έχουν επιλέξει. «Δουλέψαμε αρκετά για να δημιουργήσουμε ένα διαδραστικό δίκτυο, όπου οι εταιρείες μπορούν να επικοινωνήσουν μεταξύ τους μέσα από το chat μας. Είναι σαν μια εφαρμογή... ραντεβού, αλλά για επιχειρήσεις», αναφέρει χαρακτηριστικά η Αθηνά Σιάντζου, σημειώνοντας πως τα τρόφιμα και τα ποτά επιλέχθηκαν ως ένα δυναμικό εξαγωγικό κομμάτι της ελληνικής οικονομίας, ως πρώτο στάδιο ανάπτυξης της εφαρμογής, ενώ θα ακολουθήσουν και άλλοι σημαντικοί εξαγωγικοί τομείς.

Σημειώνεται ότι οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να γίνουν μέλη χωρίς καμία οικονομική επιβάρυνση. Επίσης, σε έναν μήνα θα παρέχεται ένα premium πακέτο που θα περιλαμβάνει επιπλέον παροχές, όπως τη δυνατότητα να προβάλλονται πάνω από τρία προϊόντα στην πλατφόρμα, καθώς προς το παρόν ο εξαγωγέας μπορεί να αναρτήσει μόνο τρία διαφορετικά προϊόντα.

«Μέχρι τώρα κάποιος που θέλει να εξάγει θα πάει σε εκθέσεις, θα πάει σε επιμελητήρια, θα στραφεί στο Google, θα αγοράσει τις λίστες που του προτείνει κάποιος. Και οι περισσότερες από τις εταιρείες σε αυτές τις λίστες θα έχουν κλείσει! Και το χειρότερο είναι οι εκθέσεις. Μία μικρομεσαία εταιρεία δαπανά 40.000-150.000 ευρώ για να κάνει επίσκεψης δύο εκθέσεις, όπου θα πάρει 200 επαγγελματικές κάρτες και θα πρέπει από μόνη της να κάνει το ξεκαρτίρισμα.

αποσιώδουν ουσιαστικά στοιχεία που βοηθούν στην προώθηση των συνεργασιών (μέγεθος παραγωγής, πιστοποιήσεις κ.λπ.), καθώς και η διαδραστικότητα, με αποτέλεσμα να λειτουργούν περισσότερο σαν απρόσωπο "ηλεκτρονικό ευρετήριο εταιρειών". Στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της Easyexports συγκαταλέγονται η δωρεάν εγγραφή και επικοινωνία, η άμεση, συνεχής και ουσιαστική ενημέρωση των μελών για κάθε νέα εκδήλωση ενδιαφέροντος, η δυνατότητα απευθείας επικοινωνίας μεταξύ των ενδιαφερομένων, καθώς και η ιδιαίτερα φιλική στον χρήστη πλατφόρμα.

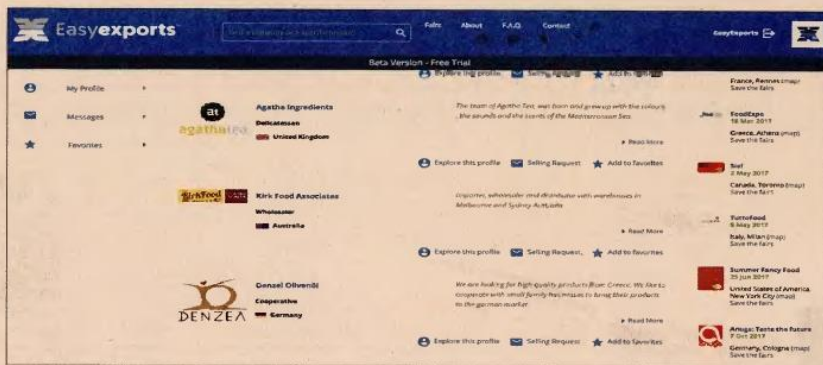
Από τα πρώτα μέλη μας ήταν μεγάλες παραγωγικές εταιρείες (Green Cola, Meli Attikis, GAEA), οι οποίες είχαν ήδη σημαντική εξαγωγική δραστηριότητα και διεκρίναν στη δική μας πύσηση τη δυνατότητα περαιτέρω ενίσχυσης της. Αλλωστε, πολύ νωρίς δώσαμε δείγμα γραφής, κλείνοντας μία συμφωνία μεταξύ ανερχόμενης ελληνικής εταιρείας, της La Mia Stevia, και μεγάλου εύρους εισαγωγέα στο Βέλγιο», λέει η Αθηνά.

Η εταιρεία δεν έχει λάβει ακόμα κάποια χρηματοδότηση, ωστόσο ήταν στην τελική δεκάδα του διαγωνισμού Επένδυση που διοργάνωσε το Οικονομικό Πανε-

Αθηνά την ερώτηση που είθισται να γίνεταί στους νέους επιχειρηματίες που τολμούν να ιδρύσουν τη δική τους εταιρεία εν μέσω κρίσης. «Πόσο δύσκολο τελικά είναι το επιχειρείν στη χώρα μας».

«Στην Ελλάδα σου ζητούν να αποδείξεις ότι κάποιος έχει αγοράσει το προϊόν που έχει φτιάξει. Δεν ξέρω αν είναι μόνο θέμα ρευστότητας, αλλά εδώ δεν παίρνουν το ρίσκο! Δεν είναι ακόμα στην ελληνική νοοτροπία το να παίρνει κανείς το ρίσκο σε αρχικά στάδια. Μέσω σε εξήκον μήνες συνεδριοποιήσαμε ότι έχουμε κάνει τον κύκλο μας στην Αθήνα, γιατί ξαναβλέπουμε όπου πήρε τους ίδιους ανθρώπους. Είναι δύσκολη, επίσης, και η καθημερινότητα που σε περιτριφυρίζει. Όταν σπκόνεσαι το πρωί, έχει απεργία και κάνεις δύο ώρες να φτάσεις στο γραφείο σου, έχεις χάσει τη μισή ημέρα. Όταν βάλ्लεσαι από όλα αυτά τα πράγματα, είναι δύσκολο να προγραμματίσεις, όταν τίποτα δεν δουλεύει γύρω σου στη χώρα σου, είναι δύσκολο να επιχειρήσεις. Δεν είναι φιλικό το σύστημα. Παρ' όλα αυτά, δεν μετανιώσαμε για την επιλογή μας να επιχειρήσουμε στην Ελλάδα», λέει και προσθέτει: «Υπήρξε διαδραστικότητα, υπήρξαν επαφές, υπήρξαν συνεργασίες. Αυτό ξέρουμε ότι το πετύχαμε. Το πρόβλημα είναι ότι σε κάθε τέτοιο γκεχίρημα θέλεις ένα υποβόθρο για να μπορείς να επενδύσεις χρήμα, να χτίσεις μία ομάδα για να μπορείς να εξαπλωθείς γρήγορα. Το πρόβλημα που αντιμετωπίζουμε αυτή τη στιγμή είναι το πόσο γρήγορα θα μπορέσουμε να μεγαλώσουμε, ειδικά από τη στιγμή που ξέρουμε ότι η ιδέα μας δουλεύει και ότι υπάρχει ανταπόκριση και από τις δύο πλευρές».

Στους στόχους της Easyexports για το μέλλον περιλαμβάνονται η ένταξη και νέων αγορών, πέρα από τα τρόφιμα και τα ποτά, και η δραστηριοποίησή της και σε άλλες χώρες πλιν της Ελλάδας. «Έχουμε καταστρώσει σχέδια για τη συνέχεια, στα οποία συγκαταλέγονται η συγκέντρωση χρηματοδότησης ύψους 250.000 ευρώ για την πρόσληψη οκτώ υπαλλήλων και την ίδρυση ενός γραφείου στο εξωτερικό, καθώς και η ανάπτυξη ενός λογισμικού για επιμελητήρια που θα "κουμπώνει" με την ήδη υπάρχουσα πλατφόρμα. Έχουμε δώσει ένα μικρό παράθυρο ευκαιρίας για περίπου τρεις επιπλέον μήνες στην Ελλάδα, αλλά παράλληλα κοπάζουμε και προς το εξωτερικό, αφού ακόμη και νέα επενδυτικά ταμεία, τύπου Jeremie, δεν θα έχουν ενεργοποιηθεί πριν από το καλοκαίρι», καταλήγει η Αθηνά.



Ο εξαγωγέας φτιάχνει ένα προφίλ με πληροφορίες της εταιρείας και των προϊόντων του. Αντίστοιχα, ο εισαγωγέας αναφέρει ποια προϊόντα τον ενδιαφέρουν περισσότερο. Μέσω της Easyexports γίνεται το «πάντρεμα» και οι ενδιαφερόμενοι βλέπουν στην πλατφόρμα εταιρείες βάσει των προτιμήσεων που έχουν επιλέξει.

