



### Ιστορίες εξαγωγών

#### Col d'Orcia

**Ιταλικό κρασί ετοιμάζεται να κατακτήσει την ιαπωνική αγορά**

Η Col d'Orcia είναι ένα ιταλικό οινοποιείο στην Τοσκάνη. Με αμπελώνες 140 εκταρίων, παράγει κρασί από το 1890.

Η Col d'Orcia, που είναι διάσημη κυρίως για το κρασί της Brunello di Montalcino, εξάγει κρασί σε ολόκληρο τον κόσμο εδώ και 45 χρόνια, εκμεταλλευόμενη της εμπορικές συμφωνίες που έχει συνάψει η ΕΕ.



Από τότε που η εμπορική συμφωνία ΕΕ-Νότιας Κορέας επέφερε την κατάργηση των νοτιοκορεατικών δασμών στο κρασί, η Col d'Orcia είδε τις εξαγωγές της στη χώρα να αυξάνονται σε περισσότερες από 1500 φιάλες τον χρόνο.

Η Col d'Orcia εξάγει τα προϊόντα της στην Ιαπωνία από τη δεκαετία του '90. Οι κύριες προκλήσεις που αντιμετωπίζει είναι οι δασμοί και οι πολιτιστικές διαφορές σχετικά με την κατανάλωση κρασιών υψηλής ποιότητας. Αναμένει ότι η εμπορική συμφωνία της ΕΕ με την Ιαπωνία θα τη βοηθήσει να ενισχύσει την εμπορική παρουσία της στην ιαπωνική αγορά και να αυξήσει τις πωλήσεις της σ' αυτήν, κατά τον ίδιο τρόπο που τη βοήθησε η συμφωνία ΕΕ-Νότιας Κορέας στη νοτιοκορεατική αγορά.

*«Η Ιαπωνία αποτελεί εδώ και πολλά χρόνια σημαντική διεθνή αγορά για το Brunello di Montalcino και τα υπόλοιπα κρασιά της Col d'Orcia, η οποία αναπτύχθηκε με την πάροδο των ετών παράλληλα με την ιταλική βιομηχανία τροφίμων.»*

**Francesco Marone Cinzano**

Πρόεδρος, Col d'Orcia

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

#### Masaltos

**Ισπανική εταιρεία παπουτσιών θέλει να ενισχύσει την παρουσία της στην Ιαπωνία**

Η ισπανική εταιρεία παπουτσιών Masaltos, με έδρα στη Σεβίλλη, πραγματοποιεί σχεδόν τα δύο τρίτα του τζίρου της από πωλήσεις στο εξωτερικό, με την ιαπωνική αγορά να αντιπροσωπεύει το 4% των πωλήσεών της.

Η Masaltos τάσσεται υπέρ της εμπορικής συμφωνίας ΕΕ-Ιαπωνίας, επειδή η μείωση του κόστους των εξαγωγών που θα επιφέρει η συμφωνία θα βοηθήσει την εταιρεία να γίνει πιο ανταγωνιστική και να αυξήσει τις πωλήσεις της σε μία από τις ανταγωνιστικότερες αγορές της.

*«Η πώληση χειροποίητων παπουτσιών στην Ιαπωνία αποτελεί πρόκληση: η γλώσσα, οι συνήθειες, οι μέθοδοι εμπορίας και οι τρόποι που πραγματοποιούνται οι πωλήσεις, ακόμη και ο σχεδιασμός των παπουτσιών, όλα είναι διαφορετικά.»*

*Σε επίπεδο διεθνούς εμπορίου, η κύρια δυσκολία είναι το κόστος. Εξάγουμε σε περίπου 90 χώρες και η Ιαπωνία είναι μία από τις αγορές με τους υψηλότερους δασμούς.»*

*Εμείς μπορούμε να ξεπεράσουμε τη δυσκολία αυτή επειδή το προϊόν μας αποτελεί είδος πολυτελείας*



το οποίο απευθύνεται σε πελάτες με υψηλή αγοραστική δύναμη. Δεν μπορούν όμως όλα τα προϊόντα να πετύχουν στην αγορά αυτή αν πρέπει να μετακυλήσουν στην τελική τιμή και στον καταναλωτή τόσο υψηλό κόστος εξαγωγών.»



### Antonio Fagundo

Διευθύνων σύμβουλος, Masaltos

<https://www.masaltos.com/en/>

## Infineon Technologies Austria

**Καινοτόμες τεχνολογικές λύσεις για την Ιαπωνία, προέλευσης Αυστρίας**

Με έδρα στην πόλη Villach του ομόσπονδου κράτους της Καρινθίας, η εταιρεία μικροηλεκτρονικής Infineon Austria αποτελεί μια από τις κορυφαίες επιχειρήσεις της χώρας.

Η ενεργειακή απόδοση, η κινητικότητα και η ασφάλεια αποτελούν 3 παγκόσμιες μείζονες τάσεις της σύγχρονης κοινωνίας. Ταυτόχρονα, αποτελούν τις κύριες προκλήσεις στις οποίες απαντά η Infineon με τις λύσεις ημιαγωγών και συστημάτων που αναπτύσσει.

Σε αυτοκίνητα, έξυπνα τηλέφωνα, βιομηχανικά ηλεκτρονικά συστήματα, χρεωστικές κάρτες και δελτία ταυτότητας – η τεχνογνωσία της Infineon Austria βρίσκεται σε πολλές καθημερινές εφαρμογές.



Μεταξύ του 2013 και του 2016 η Infineon είδε τον κύκλο εργασιών της να αυξάνεται από τα 377 εκατ. ευρώ στα 982 εκατ. ευρώ. Πέρυσι, οι πωλήσεις της στην Ιαπωνία αντιπροσώπευαν το 6% των συνολικών εσόδων της.

*«Το δίκαιο και ελεύθερο εμπόριο, του είδους που προσφέρει η εμπορική συμφωνία ΕΕ-Ιαπωνίας, εξασφαλίζει και δημιουργεί θέσεις εργασίας με το να ενισχύει την εγχώρια οικονομία. Η Ιαπωνία αποτελεί τον δεύτερο, μετά την Κίνα, σημαντικότερο εμπορικό εταίρο της ΕΕ στην Ασία, και είναι κρίσιμης σημασίας να είναι οι μεγεθυνόμενες αγορές ανοιχτές στις επιχειρήσεις μας και να δημιουργούμε τις καλύτερες δυνατές προϋποθέσεις για τις εξαγωγές μας και το εμπόριο.*

*Επιπλέον, η συμφωνία θα καταστήσει τα προϊόντα φτηνότερα για τους καταναλωτές. Επίσης, μας βοηθά να γίνουμε παγκοσμίως ανταγωνιστικοί, γεγονός που ισχύει και για τον τομέα της μικροηλεκτρονικής.*

*Ένα ακόμη σημαντικό στοιχείο της συμφωνίας θα είναι η εναρμόνιση και η κατάργηση εμπορικών φραγμών σε τομείς όπως τα πρότυπα, οι κανονισμοί για την ασφάλεια και οι δημόσιες συμβάσεις.»*



### Sabine Herlitschka

Διευθύνουσα σύμβουλος, Infineon Technologies Austria AG

<https://www.infineon.com/cms/austria/en/>

### Manufaktura Bolesławiec

**Πολωνική εταιρεία αγγειοπλαστικής έχει βάλει στο στόχαστρο την αγορά της Ιαπωνίας**

Μέχρι πριν από λίγα χρόνια, η εταιρεία αγγειοπλαστικής Manufaktura, η οποία εδρεύει στην πόλη Bolesławiec της Κάτω Σιλεσίας, απασχολούσε μόλις 10 εργαζομένους. Ωστόσο, όταν η ΕΕ υπέγραψε την εμπορική συμφωνία της με τη Νότια Κορέα, οι πωλήσεις της εταιρείας στη χώρα αυτή εκτοξεύθηκαν και η εταιρεία βίωσε μια πραγματική ώθηση.



Η μεγέθυνση της εταιρείας ήταν ταχύτατη και το προσωπικό της αυξήθηκε από τους 10 στους 213 εργαζομένους για να υπάρξει ανταπόκριση στην αυξανόμενη ζήτηση από τη Νότια Κορέα. Περισσότερο από το ένα πέμπτο του προσωπικού της Manufaktura εργάζεται αποκλειστικά για την

κατασκευή ειδών αγγειοπλαστικής που προορίζονται για τη Νότια Κορέα.

*«Αναμένουμε με ανυπομονησία την εμπορική συμφωνία με την Ιαπωνία.»*

*Πραγματοποιούμε ήδη εξαγωγές στη χώρα αυτή, αλλά η αγορά είναι δύσκολη επειδή οι δασμοί είναι υψηλοί και τα προϊόντα μας υπόκεινται σε πολλούς ελέγχους. Στην Ιαπωνία, ακόμη και οι χρηματικοί συνδυασμοί πρέπει να πιστοποιούνται.*

*Τα προϊόντα της Manufaktura αρέσουν πολύ στους Ιάπωνες καταναλωτές και είμαι σίγουρος ότι η Συμφωνία Οικονομικής Εταιρικής Σχέσης μεταξύ της ΕΕ και της Ιαπωνίας θα οδηγήσει σε αύξηση των πωλήσεών μας, όπως συνέβη και με τη συμφωνία με τη Νότια Κορέα.»*



### Paweł Zwierz

Διευθύνων σύμβουλος, Manufaktura  
<http://polish-pottery.com/pl/>

### Katlenburger Kellerei

**Γερμανικοί οίνοι από φρούτα κερδίζουν την αγορά στη χώρα του ανατέλλοντος ηλίου**

Η εταιρεία παραγωγής οίνων από φρούτα Katlenburger Kellerei εξαγει το 10% της παραγωγής της σε 17 χώρες σε ολόκληρο τον κόσμο, συμπεριλαμβανομένης της Ιαπωνίας.



Η εταιρεία, η οποία ιδρύθηκε το 1925 στην Κάτω Σαξονία της Γερμανίας, ξεκίνησε τη λειτουργία της με την παραγωγή αφρώδη μηλίτη. Έκτοτε, έχει διαφοροποιήσει την παραγωγή της και παράγει πλέον οίνους από αχλάδι, κεράσι, φραγκοστάφυλο και μύρτιλλο.

Σήμερα, οι 90 υπάλληλοι της Katlenburger παράγουν 24 εκατομμύρια φιάλες οίνων τον χρόνο, καθιστώντας την εταιρεία τον μεγαλύτερο παραγωγό οίνων από φρούτα στην Ευρώπη.



Οι Ιάπωνες καταναλωτές δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση στο Multi Vita Vino, οίνο που παρασκευάζεται από 10 διαφορετικά φρούτα. Το 2016 η Katlenburger εξήγαγε στην Ιαπωνία 750.000 φιάλες οίνων από φρούτα – τη μισή ποσότητα απ' αυτήν που είχε πωλήσει στην ίδια χώρα πριν από πέντε χρόνια. Οι υπεύθυνοι της Katlenburger δηλώνουν ότι ο αθέμιτος ανταγωνισμός και η αυξανόμενη σημασία του παράγοντα της τιμής στην αγορά της Ιαπωνίας έχουν καταστήσει τις εξαγωγές στην Ιαπωνία πιο δύσκολες.

Οι δασμοί που επιβάλλει η Ιαπωνία στα προϊόντα της Katlenburger ανέρχονται σε περίπου 33 λεπτά του ευρώ ανά λίτρο. Επομένως, η Katlenburger θα ωφεληθεί από τις δασμολογικές ελαφρύνσεις που προβλέπονται με τη Συμφωνία Οικονομικής Εταιρικής Σχέσης ΕΕ-Ιαπωνίας.



*«Είναι κυρίως οι μικρές επιχειρήσεις που εξαρτώνται από τις εξαγωγές, καθώς οι εγχώριες αγορές τους γίνονται όλο και πιο δύσκολες και καταλαμβάνονται από τις μεγαλύτερες εταιρείες, με τους μεγάλους διαφημιστικούς προϋπολογισμούς.»*

#### **Klaus Demuth**

Διευθύνων σύμβουλος, Katlenburger Kellerei GmbH & co. KG

<https://katlenburger.de/en/home/>

#### **Herno**

***Ο έρως των Ιαπώνων με τα ιταλικά πανωφόρια και σακάκια ετοιμάζεται να ανθίσει***

Η οικογενειακή επιχείρηση Herno παράγει, στην πόλη Lesa της επαρχίας Novara, στη βόρεια Ιταλία, υψηλής ποιότητας πανωφόρια και σακάκια. Με 170 υπαλλήλους, συνδυάζει υψηλού επιπέδου σχεδιασμό και ποιότητα με περιβαλλοντικά βιώσιμες μεθόδους παραγωγής.



Το 2016 τα έσοδά της από πωλήσεις ανήλθαν σε 76 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 10% σε σύγκριση με το



2015. Οι εξαγωγές αντιπροσώπευαν περισσότερο από το 60% των συνολικών εσόδων της εταιρείας.

Η Herno διαθέτει ήδη εδραιωμένη παρουσία στην Ιαπωνία. Το πρώτο κατάστημά της στη χώρα χρονολογείται από το 1971 και βρίσκεται στην Οσάκα. Το 2017 σχεδιάζει να ανοίξει ένα δεύτερο εμβληματικό για την εταιρεία κατάστημα, στην ακριβή περιοχή Ginza του Τόκιο. Η ιαπωνική αγορά αντιπροσωπεύει περισσότερο από το 15% των πωλήσεων της Herno.



Οι ιταλικές εξαγωγές ρούχων στην Ιαπωνία αποτελούν μια ιστορία επιτυχίας. Το 2016 η αξία τους ανήλθε σε 1 δισ. εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 7 % σε σύγκριση με το 2015. Η Ιαπωνία αποτελεί για τον ιταλικό κλάδο ρουχισμού την τέταρτη μεγαλύτερη εξαγωγική αγορά εκτός Ευρώπης.

Οι Ιάπωνες καταναλωτές εκτιμούν τον ιταλικό σχεδιασμό και την υψηλή ποιότητα στην οποία οδηγούν οι επενδύσεις των Ιταλών παραγωγών σε έρευνα και ανάπτυξη.

Ωστόσο, οι εξαγωγές στη χώρα εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν εμπόδια. Οι ιαπωνικοί δασμοί στα ρούχα φτάνουν μέχρι το 10%. Επιπλέον, η Ιαπωνία έχει τα δικά της πρότυπα για τις ετικέτες με τις οδηγίες φροντίδας των ρούχων και δεν χρησιμοποιεί τα διεθνή. Η υποχρέωση παραγωγής διαφορετικών ετικετών για την ιαπωνική αγορά επιβάλλει πρόσθετο κόστος στους Ευρωπαίους εξαγωγείς.

Η Herno ελπίζει ότι η νέα εμπορική συμφωνία ΕΕ-Ιαπωνίας θα βοηθήσει να λυθούν αμφότερα τα

προβλήματα αυτά. Θα οδηγήσει σε πλήρη κατάργηση των ιαπωνικών δασμών ήδη από την πρώτη ημέρα εφαρμογής της, ενώ, επιπλέον, η Ιαπωνία έχει συμφωνήσει να ευθυγραμμίσει το σύστημά της επισήμανσης με τα διεθνή πρότυπα. Έτσι, θα μειωθεί το κόστος των Ευρωπαίων εξαγωγέων και θα γίνουν αυτοί πιο ανταγωνιστικοί.

Μάλιστα, οι εταιρείες ρουχισμού, όπως η Herno, και οι εργαζόμενοί τους δεν θα είναι οι μόνοι ωφελημένοι. Η αύξηση των εξαγωγών της Herno θα σημάνει ότι οι εταιρείες που παρέχουν σ' αυτήν υπηρεσίες, από υπηρεσίες εφοδιαστικής αλυσίδας μέχρι λογιστικές υπηρεσίες, επίσης θα αποκομίσουν οφέλη.



*«Η νέα Συμφωνία Οικονομικής Εταιρικής Σχέσης ΕΕ-Ιαπωνίας αποτελεί καλό νέο για τις επιχειρήσεις σαν τη Herno. Η συμφωνία αυτή, με τη μείωση των δασμών και την απλούστευση των προτύπων που θα επιφέρει, θα μας βοηθήσει να εξοικονομούμε χρόνο, πόρους και χρήμα, τα οποία θα μπορούμε να επενδύουμε πιο παραγωγικά. Επιπλέον, θα δημιουργήσει ένα περιβάλλον μέσα στο οποίο οι ανταγωνιστικές και καινοτόμες επιχειρήσεις σαν τη Herno θα μπορούν να ακμάσουν και να αυξήσουν ακόμη περισσότερο τις εξαγωγές τους.»*

**Claudio Morenzi**

Διευθύνων σύμβουλος, Herno S.p.A.

<http://www.herno.it/index.php/en/menu>