

Επιτελική Σύνοψη

**ΕΙΔΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ ΜΕ ΣΚΟΠΟ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ – ΥΠΟΔΗΣΗ &
ΔΕΡΜΑΤΙΝΑ ΕΙΔΗ**
ΟΜΑΔΑ ΕΡΓΟΥ

Επιτελικό Σημείωμα

Ειδική Αναφορά με Σκοπό την Ενίσχυση της Εξωστρέφειας των Επιχειρήσεων: Υπόδηση & Δερμάτινα είδη

ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

Η Ιταλία είναι η πιο απαιτητική αγορά υπόδησης της Ευρώπης και ταυτόχρονα ένας από τους μεγαλύτερους αγοραστές της: εισάγει **7,76 δισ. ευρώ** τον χρόνο και πληρώνει για σχεδιασμό, ποιότητα και τεκμηριωμένη προέλευση, όχι για χαμηλή τιμή. Το ελληνικό μερίδιο είναι μόλις 0,47%, όμως στο δερμάτινο υπόδημα, το μεγαλύτερο τμήμα της αγοράς, οι ελληνικές εξαγωγές **τριπλασιάστηκαν σε δύο χρόνια**. Η τοπική βάση της Δυτικής Αθήνας είναι ήδη εξαγωγικά ενεργή. Αυτό που λείπει δεν είναι το προϊόν, είναι η **σταθερή πρόσβαση σε Ιταλούς αγοραστές και ο φάκελος συμμόρφωσης που ζητούν**.

7,76 δισ. €

ιταλικές εισαγωγές
υπόδησης, 2023

40,2%

το μερίδιο του δερμάτινου
υποδήματος (3,1 δισ. €)

x3

ελληνικές εξαγωγές
δερμάτινων προς Ιταλία,
2021-2023

0,47%

ελληνικό μερίδιο: το
περιθώριο ανάπτυξης

1. Η ευκαιρία: μια μεγάλη αγορά που πληρώνει για ποιότητα

Οι ιταλικές εισαγωγές υπόδησης αυξάνονται κατά μέσο όρο 5,1% τον χρόνο από το 2012 και έφτασαν τα 7.758 εκατ. ευρώ το 2023. Η πρόβλεψη για το 2028 κινείται γύρω στα 8.051 εκατ. ευρώ: η αγορά δεν συρρικνώνεται, σταθεροποιείται σε υψηλό επίπεδο.

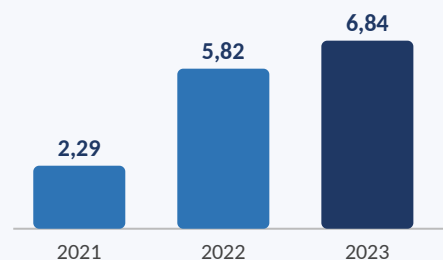
- **Αγορά που κρίνει την ποιότητα.** Η Ιταλία είναι ο πρώτος παραγωγός υπόδησης της ΕΕ, με περίπου 30% της ενωσιακής παραγωγής, κύκλο εργασιών 13,21 δισ. ευρώ και εξαγωγές 11,65 δισ. ευρώ, και δεύτερη παγκοσμίως σε αξία στο δερμάτινο υπόδημα μετά την Κίνα. Ο Ιταλός αγοραστής αναγνωρίζει και αμείβει το καλό προϊόν.
- **Χωρίς δασμούς και τελωνεία.** Η Ιταλία είναι εντός της ενιαίας αγοράς. Η είσοδος κρίνεται σε σχεδιασμό, ποιότητα, αξιοπιστία παράδοσης και συμμόρφωση.
- **Ο ευρωπαίος παραγωγός κερδίζει στην αξία.** Η Ευρώπη παράγει μόλις το 2,3% των ζευγαριών του κόσμου, αλλά κρατά το premium άκρο της αγοράς. Εκεί ανταγωνίζεται και η ελληνική ΜμΕ.

2. Πού κερδίζει ήδη η ελληνική υπόδηση: το δερμάτινο υπόδημα

Η αξία της ιταλικής αγοράς είναι συγκεντρωμένη: το δερμάτινο υπόδημα (κλάση 6403) φτάνει τα 3.121 εκατ. ευρώ, το 40,2% των εισαγωγών, και μαζί με το υφασμάτινο (6404) το 62,8%. Εκεί ακριβώς η ελληνική εξαγωγή ανεβαίνει σταθερά, από 2,29 σε 6,84 εκατ. ευρώ μέσα σε δύο χρόνια, ενώ το συνολικό ελληνικό μερίδιο κινείται ευκαιριακά (0,10% το 2021, 0,92% το 2022, 0,47% το 2023).

Τι σημαίνει: η ελληνική υπόδηση κερδίζει έδαφος στην κατηγορία όπου η Ιταλία είναι παγκόσμιος ηγέτης, ισχυρή ένδειξη ποιότητας. Κάθε 0,1 μονάδα μεριδίου στο δερμάτινο τμήμα αντιστοιχεί σε περίπου 3 εκατ. ευρώ πωλήσεων.

Ελληνικές εξαγωγές δερμάτινων υποδημάτων προς Ιταλία, εκατ. ευρώ



3. Η τοπική βάση: εξαγωγικά ενεργή, έτοιμη να κλιμακώσει

Περίπου οι μισές από τις καταγεγραμμένες επιχειρήσεις δέρματος και δερματίνων ειδών της Δυτικής Αθήνας εξάγουν ήδη. Γύρω τους λειτουργεί πυκνός ιστός μικρών εργαστηρίων υπόδησης που δεν εμφανίζονται στα δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία, άρα η πραγματική βάση είναι ευρύτερη. Η παρέμβαση επομένως δεν ξεκινά από το μηδέν: στόχος είναι να στραφεί η υφιστάμενη εξαγωγή προς το τμήμα υψηλότερης αξίας και η ευκαιριακή παραγγελία να γίνει σταθερή σχέση διανομής.

- **Το κενό είναι εμπορικό, όχι παραγωγικό.** Οι διεθνείς πωλήσεις και η διαπραγμάτευση εμφανίζουν υψηλή ζήτηση και υψηλό έλλειμμα, ενώ η χειροτεχνία πιέζεται από τη γήρανση των τεχνιτών.
- **Η διαδρομή είναι ρεαλιστική.** Ελληνική επιχείρηση του κλάδου έχει χτίσει μέσω διεθνών εκθέσεων δίκτυο με περισσότερους από 600 χονδρικούς πελάτες σε Ιταλία, Γερμανία και Ισπανία.

4. Τι ζητά ο αγοραστής: η συμμόρφωση ως διαβατήριο

Στην ενιαία αγορά η πόρτα δεν ανοίγει με δασμούς, ανοίγει με τεκμηρίωση. Πέντε απαιτήσεις ισχύουν ήδη για κάθε υπόδημα που πωλείται στην Ιταλία και ελέγχονται πριν από την πρώτη παραγγελία:

Χρώμιο VI κάτω από 3 mg/kg στο δέρμα (REACH)

Ουσίες CMR σε υφασμάτινα μέρη (REACH)

Υπεύθυνος φορέας και τεχνικός φάκελος (Καν. 2023/988, GPSR)

PAHs σε πλαστικά και ελαστικά μέρη (REACH)

Σήμανση σύνθεσης σε κάθε ζεύγος (Οδηγία 94/11/ΕΚ)

Οι μεγάλοι ευρωπαϊκοί όμιλοι μεταφέρουν επιπλέον στους προμηθευτές τους απαιτήσεις δέουσας επιμέλειας και ιχνηλασιμότητας του δέρματος, ακόμη κι εκεί όπου ο νόμος δεν τις επιβάλλει άμεσα στη μικρή επιχείρηση. Το δέρμα αφαιρέθηκε από τον κανονισμό για την αποψίλωση (EUDR) με πράξη της 13ης Ιουλίου 2026, εκκρεμεί όμως η δημοσίευσή της. **Όποιος έχει έτοιμο τον φάκελο περνά ταχύτερα από την επαφή στην παραγγελία, και η τεκμηριωμένη ιχνηλασιμότητα γίνεται επιχείρημα πώλησης.**

5. Η διαδρομή εισόδου σε πέντε βήματα

1

Τοποθέτηση
premium ή βιώσιμο
δερμάτινο

2

Συμμόρφωση
πλήρης τεχνικός
φάκελος

3

Έκθεση και B2B
προετοιμασμένες
συναντήσεις

4

**Πιλοτική
συνεργασία**
ένας Ιταλός
διανομέας, 6-18
μήνες

5

Κλιμάκωση
σταθερές σχέσεις
διανομής

Η σειρά έχει οικονομική σημασία: η συμμετοχή σε έκθεση χωρίς συμμόρφωση και χωρίς έτοιμο υλικό B2B παράγει επαφές που δεν γίνονται παραγγελίες. Η πιλοτική συνεργασία με έναν διανομέα πριν από την κλιμάκωση κρατά τη δέσμευση ελεγχόμενη.

MICAM Milano

Μεσαία και υψηλή γκάμα. 1.758 σήματα από 51 χώρες, 40.449 επισκέπτες από 127 χώρες. Δύο εκδόσεις τον χρόνο.

Expo Riva Schuh & Gardabags

Μεσαία γκάμα και όγκος. Περίπου 1.300 εκθέτες, αγοραστές από 111 χώρες. Δύο εκδόσεις τον χρόνο, Ιανουάριο και Ιούνιο.

6. Επτά συστάσεις με σαφή σειρά προτεραιότητας

Σύσταση	Ορίζοντας	Όφελος για την επιχείρηση
1. Αξιολόγηση εξαγωγικής ετοιμότητας και εξαγωγικό πλάνο	0-6 μήνες	Σωστή ιεράρχηση, χωρίς πρόωρη δαπάνη
2. Εξαγωγικές δεξιότητες: B2B, όροι παράδοσης, τεκμηρίωση	Βραχυπρόθεσμα	Κάλυψη του εμπορικού κενού
3. Έκθεση-πύλη με προετοιμασμένες B2B συναντήσεις	Δύο εκθεσιακοί κύκλοι τον χρόνο	Πρόσβαση σε Ιταλούς και Ευρωπαίους αγοραστές
4. Τοποθέτηση στο premium και βιώσιμο δερμάτινο (6403)	Βραχυ-μεσοπρόθεσμα	Διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό κόστους
5. Πιλοτική συνεργασία με Ιταλό διανομέα	6-18 μήνες	Μάθηση με ελεγχόμενο ρίσκο
6. Ιχνηλασιμότητα δέρματος και πιστοποίηση βιωσιμότητας	Μεσοπρόθεσμα	Είσοδος στα δίκτυα μεγάλων αγοραστών
7. Σταθερές σχέσεις διανομής και σχεδιαστικοί οίκοι	Μεσο-μακροπρόθεσμα	Από ευκαιριακές σε σταθερές ροές

Οι συστάσεις δοκιμάστηκαν σε τέσσερα σενάρια, από την ευρωπαϊκή μετεγκατάσταση της παραγωγής μέχρι τη συνέχιση της ασιατικής κυριαρχίας, με χαλαρούς ή αυστηρούς κανόνες βιωσιμότητας. **Τρεις δράσεις αποδίδουν σε κάθε περίπτωση:** οι εκθέσεις με B2B συναντήσεις, η ένταξη σε ευρωπαϊκά δίκτυα διανομής και σχεδιαστικούς οίκους, και τα ψηφιακά κανάλια. Η premium τοποθέτηση και η ιχνηλασιμότητα αποδίδουν ισχυρά όταν οι απαιτήσεις αυστηροποιούνται. Πρώτα λοιπόν όσα αποδίδουν παντού, μετά όσα πολλαπλασιάζουν την απόδοση. Οι συστάσεις 1 έως 3 υλοποιούνται από την Ομάδα Έργου και τον ΑΣΔΑ, οι 4, 5 και 7 είναι αποφάσεις της κάθε επιχείρησης και η 6 απαιτεί συλλογική οργάνωση με φορέα πιστοποίησης.

7. Πώς θα φανεί το αποτέλεσμα

6,8 εκατ. € ελληνικές εξαγωγές δερμάτων προς Ιταλία, αφετηρία 2023	0,47% ελληνικό μερίδιο στις ιταλικές εισαγωγές, αφετηρία 2023	~50% εξαγωγικά ενεργές επιχειρήσεις της τοπικής βάσης, αφετηρία
--	---	---

Παράλληλα παρακολουθείται πόσες επιχειρήσεις αποκτούν εξαγωγικό πλάνο, πλήρη φάκελο συμμόρφωσης και πιστοποιημένα προϊόντα.

8. Ο κορυφαίος κίνδυνος και η απάντηση

Ο κίνδυνος είναι να παρασυσρθεί η επιχείρηση σε ανταγωνισμό τιμής απέναντι στην ασιατική και την ανατολικοευρωπαϊκή παραγωγή, πεδίο όπου η ελληνική ΜμΕ δεν έχει βιώσιμο πλεονέκτημα. Η ευρωπαϊκή βιομηχανία επιβίωσε ανεβαίνοντας στα τμήματα υψηλής αξίας, όχι μειώνοντας τιμές. **Η απάντηση είναι ενσωματωμένη στη στρατηγική: ποιοτικό δερμάτινο προϊόν, τεκμηριωμένη προέλευση και συλλογική οργάνωση που κάνει το κόστος συμμόρφωσης διαχειρίσιμο.**

Το Σημείωμα συνοψίζει την Ειδική Αναφορά Διεθνοποίησης για τον κλάδο υπόδησης και δερμάτων ειδών (NACE 15). Κάθε μέγεθος τεκμηριώνεται στην Αναφορά μαζί με την πρωτογενή πηγή του. Πηγές: UN Comtrade, Assocalzaturifici, World Footwear, οργανωτές εκθέσεων, ενωσιακή νομοθεσία. Ενιαίο νόμισμα το ευρώ, με μετατροπή από δολάρια στη μέση ετήσια ισοτιμία της ΕΚΤ. Κανένα απόλυτο μέγεθος της τοπικής βάσης δεν δημοσιεύεται, λόγω του κατωφλίου ανωνυμίας των δέκα μονάδων.

Ειδική Αναφορά με Σκοπό την Ενίσχυση της Εξωστρέφειας
των Επιχειρήσεων: Υπόδηση & Δερμάτινα είδη

business4extroversion.gr

Υπηρεσίες Στήριξης Επιχειρήσεων Δυτικής Αθήνας

ΑΣΔΑ · Έργο Εξωστρέφειας (ΒΑΑ/ΟΧΕ) · MIS 6038821



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΘΗΝΑΣ

