



<https://www.metaforespess.gr>

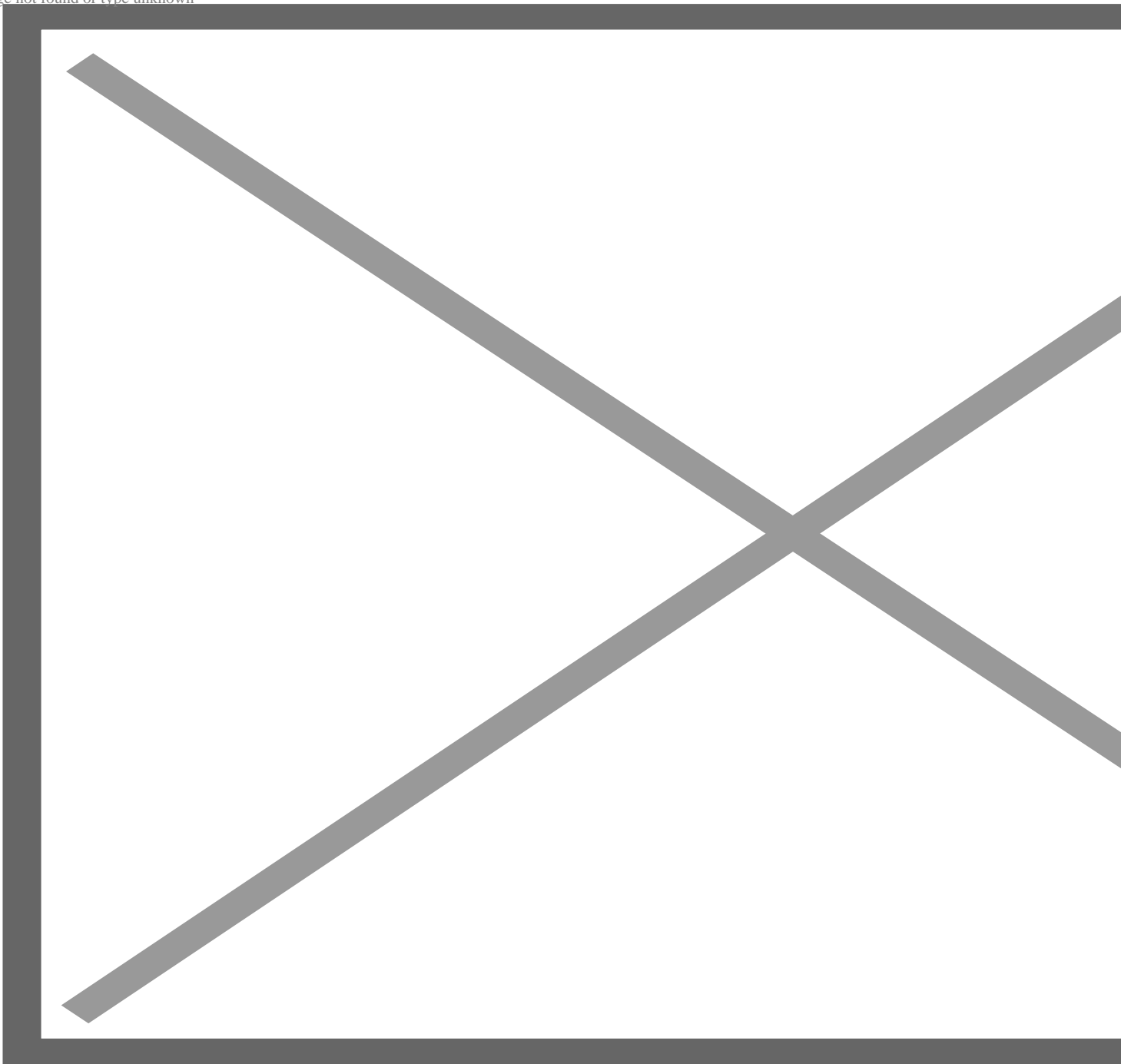
Μονόδρομος οι συνέργιες στα logistics. Τι αναφέρουν στελέχη του κλάδου

2016/06/25 18:39 στην κατηγορία LOGISTICS

Στην αναζήτηση σταθερού αναπτυξιακού βηματισμού βρίσκεται ο κλάδος της Εφοδιαστικής Αλυσίδας και των Logistics, με τις προοπτικές του να είναι άρρηκτα συνυφασμένες με τη γενικότερη οικονομική δραστηριότητα της χώρας.

Η σημασία της εφοδιαστικής αλυσίδας και ο σημαντικός ρόλος που παίζει στην οικονομία της χώρας αναδείχθηκαν στην 7η ενότητα του **2ου Συνεδρίου Επιχειρηματικότητας της «Ναυτεμπορικής»**, που συντόνιζε ο δημοσιογράφος της «N» Ζώης Φάνης, κατά τη διάρκεια του οποίου οι φορείς ΣΥΝΔΔΕ&L και EEL δεν κατέθεσαν μόνο στρατηγικές προτάσεις, αλλά δήλωσαν έτοιμοι να αναλάβουν δράσεις στην κατεύθυνση συνεργατικής αναπτυξιακής προσπάθειας.

Το πάνελ της Εφοδιαστικής Αλυσίδας κέρδισε το ενδιαφέρον των συνέδρων όχι μόνο λόγω των ομιλητών, αλλά και του κοινού που συμμετείχε δυναμικά στη συζήτηση.



Παίρνοντας τον λόγο ο **εμπορικός διευθυντής της Cosco Αναστάσιος Βαμβακίδης** έκανε ιδιαίτερη αναφορά στο εμπορευματικό κέντρο στο Θριάσιο, σημειώνοντας ότι έπειτα από άγονες συζητήσεις πολλών χρόνων για αυτή την επένδυση, «ίσως ήρθε η ώρα, με τη συνδρομή όλων μας, να υλοποιηθεί το σημαντικό αυτό έργο, που πραγματικά θα αναδείξει τη χώρα».

Από την πλευρά του ο **διευθύνων σύμβουλος της ΠΑΕΓΑΕ Νίκος Χαιρέτας** τόνισε ότι ο κλάδος είναι αποεπενδυμένος και κατακερματισμένος. Άρα, πρέπει να οδηγηθεί σε συνεργασίες, συνέργειες, σε ενώσεις σε μεγαλύτερα σχήματα, και κυρίως σε επενδύσεις καινοτόμων τεχνολογιών. Αναλυτικότερα:

Άγγ. Δελής (LG): Μείωση κόστους

Στους βασικούς άξονες στους οποίους θα πρέπει να κινούνται οι εταιρείες του κλάδου των Logistics για την ενίσχυση της θέσης τους αναφέρθηκε ο Άγγελος Δελής, Operations Director, LG Electronics Hellas S.A. Σύμφωνα με το στέλεχος της πολυεθνικής εταιρείας, αυτοί πρέπει να είναι οι ακόλουθοι:

- * Εξορθολογισμός των εξόδων/επενδύσεων με βάση τις τρέχουσες συνθήκες της αγοράς και τις πραγματικές οικονομικές/επιχειρησιακές δυνατότητές τους.
- * Επίτευξη στον μέγιστο δυνατό βαθμό της καθημερινής ικανοποίησης του πελάτη με τη χρήση ξεχωριστής ομάδας που θα διαχειρίζεται την επικοινωνία με τον πελάτη και την εξυπηρέτησή του.
- * Επικοινωνιακές/προσεκτικές συνεργασίες/συνέργειες με σκοπό την εδραίωσή τους στην αγορά και την αξιοποίηση του «δυνατού σημείου» των επιμέρους συνεργατών (π.χ., μεταφορικό έργο σε απομακρυσμένα σημεία).

Μερικές από τις ικανές και αναγκαίες συνθήκες για να γίνει εξορθολογισμός και περιορισμός των δαπανών Logistics σε μία επιχείρηση, σύμφωνα με τα όσα είπε ο κ. Δελής, είναι οι ακόλουθες:

- * Κοινή στοχοποίηση στο συγκεκριμένο πεδίο εξορθολογισμού των δαπανών όλων των εμπλεκόμενων εργαζομένων της εταιρείας ανεξαρτήτως του πεδίου εργασίας τους (π.χ. Πωλήσεις, Marketing κτλ.).
- * Δημιουργία διατμηματικών ομάδων εργασίας εντός της εταιρείας με σκοπό τον εξορθολογισμό/μείωση του κόστους Logistics.
- * Δημιουργία ομάδας εργασίας με τους συνεργάτες με σκοπό την από κοινού στόχευση εξορθολογισμού των δαπανών με τη μικρότερη δυνατή αρνητική επίπτωση στην επιχειρησιακή ευρωστία της εταιρείας-πελάτη, η οποία θα συνοδεύεται και με την από κοινού απορρόφηση των οφελών (win-win).

Μιχ. Ζιγλής (Κωτσόβολος): Εποχή εξειδίκευσης

Σε μια νέα εποχή έχουν περάσει τα Logistics, σύμφωνα με τον Μιχάλη Ζιγλή, Supply Chain and Home Services Director, DSGi South East Europe (ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ). Η κλασική δουλειά της αποθήκης με τη διακίνηση και διανομή πελατών είναι κάτι που πλέον το κάνουν όλοι, ανέφερε.

Ο προσανατολισμός στην παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών που δίνουν αξία στο προϊόν είναι μονόδρομος για τις επιχειρήσεις που θέλουν να αναπτυχθούν και να είναι πάντα ένα βήμα μπροστά από τον ανταγωνισμό, τόνισε ο κ. Ζιγλής, σημειώνοντας ότι

στην εποχή του διαδικτύου η τιμή του προϊόντος είναι παντού ίδια. Οι πελάτες, για να κάνουν την τελική τους επιλογή, αναζητούν την customized ολοκληρωμένη λύση.

Image not found or type unknown



Οι πρωτοπόρες επιχειρήσεις, συνέχισε το στέλεχος της Dixon, βρίσκουν αυτές τις λύσεις και τις προσφέρουν στους καταναλωτές για να εξισορροπήσουν τα χαμηλά περιθώρια κέρδους στο κυρίως προϊόν, να δημιουργήσουν σχέσεις ζωής με τον πελάτη και επαναλαμβανόμενα revenue streams και να στηρίξουν έτσι την κερδοφορία τους και την ανάπτυξή τους.

Η παροχή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας είναι ένας τομέας που μπορεί να στηριχθεί στα Logistics ως ο κατ' εξοχήν κλάδος που από τη μία έχει επιτύχει μέσα στην κρίση ιστορικά χαμηλά κόστη και αποδοτικά operating models, όσο και ως το function της επιχείρησης που «βλέπει» τον πελάτη μέσα στον ίδιο του τον χώρο και καλείται να κάνει πράξη ό,τι του έχει δοθεί ως προφορική διαβεβαίωση, κατέληξε το στέλεχος της εταιρείας Κωτσόβολος.

Γ. Κοτόπουλος (ΠΑΕΓΑΕ): Καινοτόμα προϊόντα

Τα χρόνια της κρίσης η ΠΑΕΓΑΕ ανέπτυξε ένα στρατηγικό σχέδιο προχωρώντας σε διεύρυνση των υπηρεσιών της με επενδύσεις πάνω από 30 εκατ. ευρώ.

Ειδικότερα, όπως ανέφερε ο Γιώργος Κοτόπουλος, Division Manager Warehouse & Distribution της εταιρείας, επέκτεινε τα παραδοσιακά logistics (μεταφορά εμπορευμάτων) και στον κλάδο του αυτοκινήτου, παράλληλα με ένα πρωτοποριακό προϊόν «τίτλοι με ενέχυρο εμπορεύματα».

Παρ' όλα αυτά, πρόσθεσε, αυτή η εικόνα είναι σε πλήρη αντίθεση με αυτό που υπάρχει στην αγορά όπου οι επενδύσεις είναι είδος εν ανεπαρκεία, οι δομές παραδοσιακές, ο τρόπος λειτουργίας εξίσου και ίσως μακριά από τα στάνταρ που απαιτούν εταιρείες όπως η LG, DIXON, ΔΕΛΤΑ και άλλες, δυνητικοί πελάτες των εταιρειών 3PL.

Image not found or type unknown



Τα ελληνικά logistics επαναπαύθηκαν στις καλές εποχές με αποτέλεσμα να έχουν μείνει πίσω, τόνισε ο κ. Κοτόπουλος. Οι πολυεθνικές ανέβασαν τις απαιτήσεις τους, με αποτέλεσμα να υπάρχει σήμερα ανάγκη για επενδύσεις σε συστήματα, εκπαίδευση προσωπικού και νέες ιδέες, όπως η δημιουργία τμήματος RND.

Η αγορά είναι κομμένη σε κομματάκια. Αν αυτό δεν αλλάξει και δεν μπορέσουν εταιρείες του κλάδου να συνεργαστούν ή συγχωνευθούν, επισήμανε, δεν θα μπορέσουν να γίνουν επενδύσεις.

Χαρ. Σκουρφούτας (ΔΕΛΤΑ): Επένδυση στους ανθρώπους

Ο Χαράλαμπος Σκουρφούτας, διευθυντής Logistics της ΔΕΛΤΑ Α.Ε., περιέγραψε το τι σημαίνει logistics για την εταιρεία η οποία επισκέπτεται 30.000 πελάτες την ημέρα, έχει ένα αριθμό 15.000 δρομολογίων σε ψυγεία ετησίως, και περίπου 2.500 δρομολόγια συλλογής γάλακτος καθημερινά και γενικά ιδιαίτερα απαιτητικό έργο.

Η εταιρεία στη δεκαετία του '90 προχώρησε σε συνεργασία με εταιρεία 3PL, κάτι που έχει δώσει, σύμφωνα με τον ίδιο, πολλαπλά οφέλη. Οι εταιρείες 3PL και logistics αξίζουν πολλά βραβεία, καθώς μέσα σε πρωτόγνωρη κρίση έχουν αντεπεξέλθει ιδανικά σε ένα υφεσιακό περιβάλλον που διαρκεί πάνω από έξι χρόνια.

Η Ελλάδα, χωρίς καλές υποδομές και με ένα νομικό περιβάλλον άσχημο, θα πρέπει να δει σε βάθος το κομμάτι του ανθρώπινου δυναμικού, δηλαδή να επενδύσει στον κόσμο της. Η εμπειρία αυτών των ετών έδειξε ότι η μετάβαση στο 3PL είναι το assets των εταιρειών για βήματα προς τα εμπρός, για εξοικονόμηση πόρων και για να κάνουν αυτό που κάνουν καλύτερα, κατέληξε ο κ. Σκουρφούτας.

Ν. Ροδόπουλος: Ανάγκη για εθνικό σχέδιο

Από τις τοποθετήσεις του προέδρου της Ελληνικής Εταιρείας Logistics, Νίκου Ροδόπουλου, έγινε σαφές πως υπάρχει αισιοδοξία, καθώς η εφοδιαστική αλυσίδα και τα logistics μπορούν να οδηγήσουν σε έξοδο από την κρίση φτάνοντας στο επίπεδο του 13% του ΑΕΠ που είναι ο μ.ό. των υπόλοιπων αναπτυγμένων ευρωπαϊκών χωρών, από το 11% που βρίσκεται σήμερα στη χώρα μας.

Αυτό μπορεί να επιτευχθεί, σύμφωνα με τον κ. Ροδόπουλο, μέσα από πράξεις και πιθανώς μέσα από τη δημιουργία μιας task force ώστε να οδηγηθούμε στην παραγωγή πλούτου και θέσεων εργασίας.

«Επιδιώκουμε να υλοποιήσουμε το όραμά μας για ένα σύγχρονο, λειτουργικό κι ασφαλές δίκτυο μεταφορών, που θα αποτελέσει κινητήρια δύναμη για ανάκαμψη» σημείωσε ο πρόεδρος της EEL και απαρίθμησε τρεις άξονες επί των οποίων αναπτύσσεται αυτό το όραμα για την αναδιάρθρωση και τον εκσυγχρονισμό της Εφοδιαστικής Αλυσίδας.

Αυτό που λείπει είναι να αρχίσουμε να σκιαγραφούμε σε πράξεις ένα νέο Εθνικό Στρατηγικό Σχέδιο με ξεκάθαρους στόχους, όπως:

- 1)** Ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και των υποδομών της χώρας.
- 2)** Εκπαίδευση, προκειμένου η γνώση που διδάσκεται να έρθει πιο κοντά στην πραγματική οικονομία και
- 3)** Εξωστρέφεια με την έννοια μιας ορθολογιστικής μεθοδικής προσέγγισης, ώστε να μπορέσει ο τομέας της Εφοδιαστικής Αλυσίδας να γίνει αναγνωρίσιμος από τους ξένους παίκτες, τους εταίρους μας ή και τους δανειστές μας.