
Κ. Μενεγάκης, ACS: Το 2020 έτοιμο το νέο κέντρο διαλογής, εξυπηρετώντας 20.000 αποστολές την ώρα

2018/03/26 08:51 στην κατηγορία ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

Σε εξέλιξη βρίσκεται το μεγαλύτερο επενδυτικό πλάνο στην ιστορία της ACS, όπως αναφέρει, σε συνέντευξή του στο metaforespress.gr, ο γενικός διευθυντής της εταιρείας Κωνσταντίνος Μενεγάκης.

Ο κ. Μενεγάκης υπογραμμίζει ότι οι νέες κτηριακές εγκαταστάσεις της εταιρείας, που προβλέπεται να έχουν ολοκληρωθεί έως τις αρχές του 2020, θα έχουν επιφάνεια 30.000 τ.μ., συμπεριλαμβανομένου του νέου κέντρου διαλογής.

Σχετικά με την εγχώρια ταχυδρομική αγορά, υποστηρίζει ότι δεν έχει απελευθερωθεί πλήρως, επισημαίνοντας ότι θα συνεχιστεί η συρρίκνωση του επιστολικού ταχυδρομείου, σε αντίθεση με τη διαρκή άνοδο των δεμάτων, λόγω της ανάπτυξης του ηλεκτρονικού εμπορίου.

-Θα συνεχιστεί και εφέτος η άνοδος του κύκλου εργασιών της ACS; Εάν ναι, που οφείλεται;

-Και για το 2018 προβλέπεται να συνεχιστεί η ανοδική πορεία του κύκλου εργασιών της εταιρείας και των κερδών της, που οφείλεται, κυρίως, στην ετήσια αύξηση του e-Commerce στην Ελλάδα.

Είναι ενδεικτικό ότι πάνω από το 35% των αποστολών μας προέρχεται από το ηλεκτρονικό εμπόριο.

-Βρίσκεται σε εξέλιξη κάποιο επενδυτικό πλάνο; Ποιοι είναι οι βασικοί του άξονες;

-Από το περασμένο έτος βρίσκεται σε εξέλιξη το μεγαλύτερο επενδυτικό πλάνο στην ιστορία της ACS, που αφορά την κατασκευή ενός υπερσύγχρονου κέντρου διαλογής, με δυνατότητα διαλογής, αρχικά, περίπου 20.000 αποστολών την ώρα και την μετεγκατάσταση των γραφείων της εταιρείας σε έναν ενιαίο χώρο.

Οι νέες κτηριακές εγκαταστάσεις, που προβλέπεται να έχουν ολοκληρωθεί έως τις αρχές του 2020, θα έχουν επιφάνεια 30.000 τ.μ., ενώ το συνολικό ύψος της

επένδυσης (συμπεριλαμβανομένου του οικοπέδου που αποκτήθηκε το 2015) προβλέπεται να ξεπεράσει τα 30 εκατ.

-Είστε ικανοποιημένος από τις νέες υπηρεσίες που λανσάει η εταιρεία;

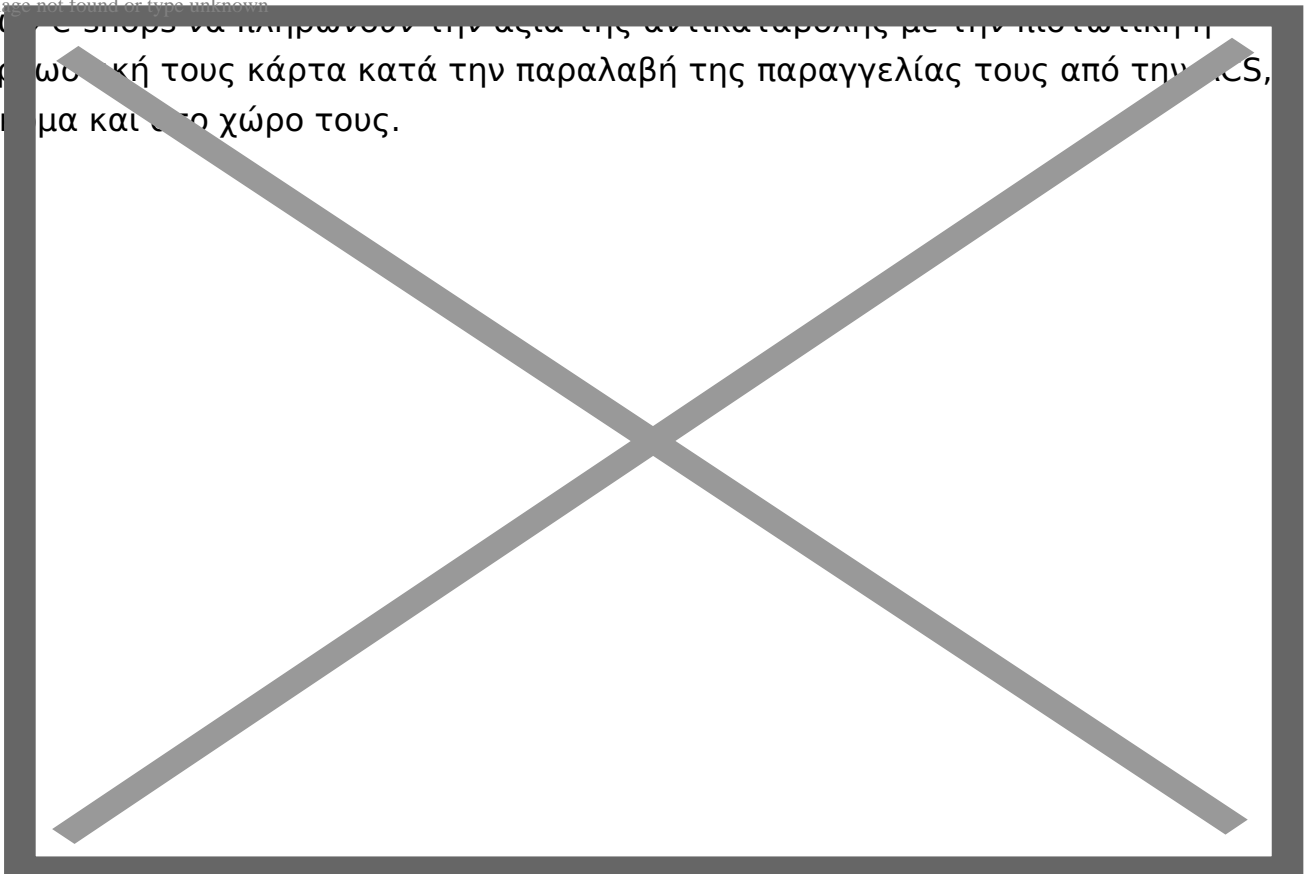
-Η ACS έχει ως στρατηγική της τη συνεχή ανάπτυξη λύσεων και υπηρεσιών με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών της, τόσο για τις B2B υπηρεσίες όσο και για την ικανοποίηση των απ' ευθείας πελατών της.

Τα τελευταία χρόνια έχουμε φτάσει σε ένα ιδιαίτερα ικανοποιητικό σημείο που μας διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό, πάντα με κεντρικό άξονα την καινοτομία που φέρνουν οι τεχνολογικές εξελίξεις στην αγορά μας.

Ενδεικτικά αναφέρουμε προς αυτήν την κατεύθυνση τις κάτωθι καινοτόμες λύσεις:

(α) τη νέα υπηρεσία "Card On Delivery", που δίνει τη δυνατότητα στους αγοραστές

Το ε-shop να πληρώνουν την αξία της αντικατάστασης με την πιστωτική ή χρεωστική τους κάρτα κατά την παραλαβή της παραγγελίας τους από την ACS, αλλά και στο χώρο τους.



(β)

τα νέα σημεία παραλαβής/παράδοσης αποστολών "ACS Smart Point" σε επιλεγμένα πρατήρια καυσίμων της Shell, όπου οι πελάτες μπορούν να παραλαμβάνουν τις παραγγελίες τους στο δικό τους χρόνο.

(γ) τη νέα mobile web εφαρμογή "ACS ReDirect", με την οποία οι παραλήπτες των

online παραγγελιών μπορούν να επιλέξουν νέα μέρα ή σημείο παράδοσης (κατάστημα ACS ή ACS Smart Point) από το κινητό τους, μέσω sms ή Viber.

(δ) τις ειδικά διαμορφωμένες λύσεις για το χώρο του eCommerce, όπως το Αυτόματο Σύστημα Απόδοσης Αντικαταβολών, τις οικονομικές υπηρεσίες εξωτερικού “ACS EU & Cyprus Economy” και τα καινοτομικά εργαλεία “ACS Web Business Tools” για e-shops.

-Ένα γενικότερο σχόλιο για την εγχώρια ταχυδρομική αγορά: Θα συνεχιστεί η συρρίκνωση του επιστολικού ταχυδρομείου και η άνοδος των δεμάτων;

-Ναι, όπως φαίνεται θα συνεχιστεί η συρρίκνωση του επιστολικού ταχυδρομείου, καθώς αυτή είναι η φυσική εξέλιξη της αγοράς σε παγκόσμιο επίπεδο, κυρίως λόγω της αυξανόμενης χρήσης της ηλεκτρονικής επικοινωνίας.

Αντίστοιχα, η άνοδος των δεμάτων είναι απόρροια της συνεχόμενης αύξησης του ηλεκτρονικού εμπορίου στην Ελλάδα.

-Έχει απελευθερωθεί πλήρως η εγχώρια ταχυδρομική αγορά;

-Η απελευθέρωση των αγορών, η οποία επιβάλλεται σε πανευρωπαϊκό επίπεδο, έχει ακόμα μέλλον στην Ελλάδα.

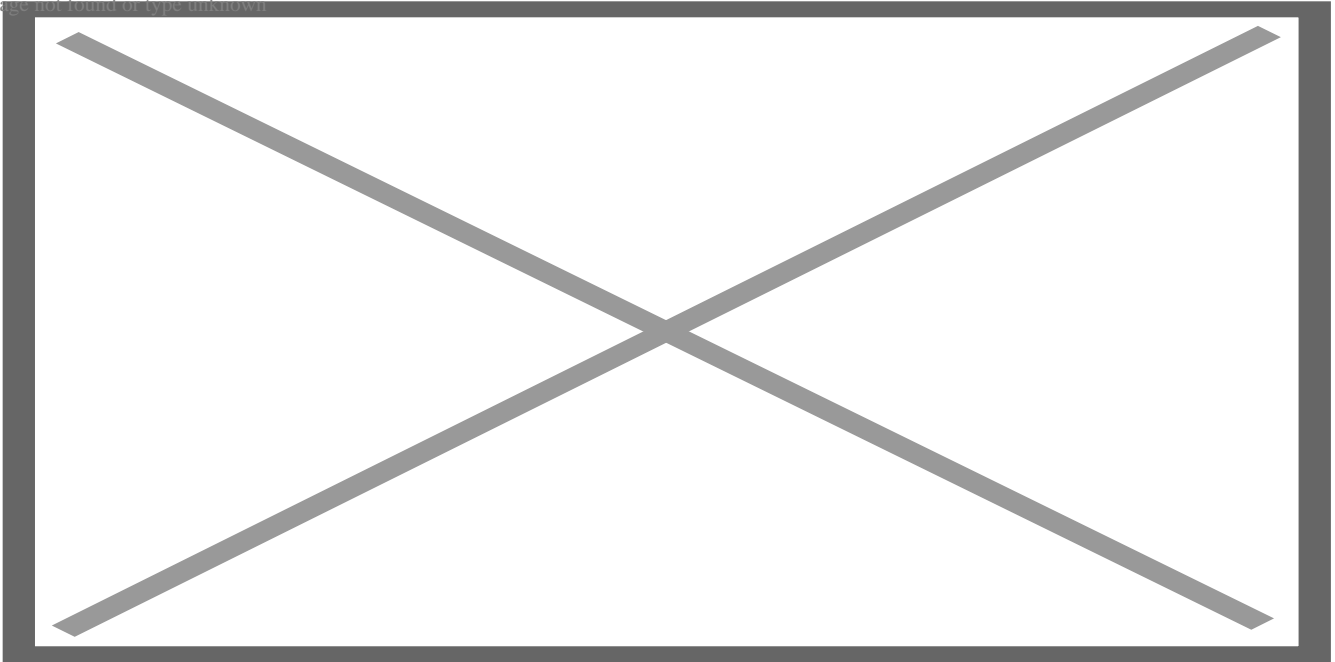
Στην περίπτωση των ταχυδρομικών υπηρεσιών, δεν μπορούμε να μιλήσουμε για πλήρη απελευθέρωση της αγοράς, όσο υπάρχει διαχωρισμός μεταξύ των ΕΛΤΑ και των εταιριών που προσφέρουν ταχυδρομικές υπηρεσίες, όπως η ACS, οι οποίες είναι υποχρεωμένες να πληρώνουν ΦΠΑ, ενώ τα ΕΛΤΑ εξαιρούνται.

Από το περασμένο έτος βρίσκεται σε εξέλιξη το μεγαλύτερο επενδυτικό πλάνο στην ιστορία της ACS. Πάνω από το 35% των αποστολών μας προέρχεται από το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Το γεγονός αυτό αποτελεί σημαντικό εμπόδιο εισόδου για τις ιδιωτικές μεταφορικές εταιρείες, που τις καθιστά λιγότερο ανταγωνιστικές, εφόσον οι υπηρεσίες τους επιβαρύνονται κατά 24%.

Έτσι το κράτος χάνει αφενός έσοδα από τη μη ύπαρξη ΦΠΑ σε όλους, ενώ παράλληλα δεν υπάρχει ίση και δίκαιη μεταχείριση, με αποτέλεσμα να διαιωνίζεται μια μη υγιής κατάσταση στην αγορά, αντί να εξυγιανθεί και να εκσυγχρονισθεί ο δημόσιος φορέας και να καταστεί ανταγωνιστικός.

Image not found or type unknown



-Σε θεσμικό επίπεδο, υπάρχουν εκκρεμότητες;

-Όπως προαναφέραμε, η αγορά χρειάζεται εξυγίανση. Αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα τα ΕΛΤΑ έχουν χαρακτηριστεί δια νόμου, δηλαδή με ανάθεση, χωρίς ανοικτή και διαφανή διαδικασία, ως ο μοναδικός «Φορέας Παροχής Καθολικής Υπηρεσίας Ταχυδρομείου» για 15 έτη, με αποτέλεσμα όλες οι υπηρεσίες των ΕΛΤΑ να θεωρούνται ως Καθολικές Υπηρεσίες και έτσι να εξαιρούνται από το ΦΠΑ.

-Τελικά, μήπως οι ταχυδρομικές εταιρείες μετατρέπονται σε εταιρείες logistics ή το αντίστροφο;

-Υπάρχει συνεργασία μεταξύ των ταχυδρομικών εταιρειών και των εταιρειών logistics, ώστε να λειτουργούν συμπληρωματικά.

Σε κάποιες χώρες λειτουργούν εταιρείες και στους δύο τομείς, π.χ. μεγάλοι διεθνείς ταχυδρομικοί οργανισμοί ή εταιρείες ταχυμεταφορών έχουν και τμήματα / θυγατρικές logistics και αντίστροφα.

Στην Ελλάδα υπάρχουν κάποια αντίστοιχα παραδείγματα, αλλά δεν διαφαίνεται προς το παρόν μια τέτοια εξέλιξη να κυριαρχεί.