

---

## Γιάννης Σαραντίτης, Sarmed: Τα logistics είναι συνυφασμένα με την επανάκαμψη

---

2014/05/15 15:33 στην κατηγορία ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

---

Ο κλάδος των logistics, στα χρόνια της μεγάλης ύφεσης, απέδειξε ότι διαθέτει πιο «αμυντικά χαρακτηριστικά», σε σύγκριση με άλλους κλάδους. Παράλληλα, αρκετές ελληνικές εταιρείες διαπίστωσαν τα πλεονεκτήματα να κάνουν outsource την αποθήκευση και διακίνηση των προϊόντων τους.

Το Θριάσιο εμπορευματικό κέντρο, μπορεί βραχυπρόθεσμα να θεωρείται «πολυτέλεια», ωστόσο μακροπρόθεσμα αποτελεί ανάγκη για μια χώρα που φιλοδοξεί να αναπτύξει τις συνδυασμένες εμπορευματικές μεταφορές.

Τα ανωτέρω υποστηρίζει, μεταξύ άλλων, ο **αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Sarmed Γιάννης Σαραντίτης**, σε συνέντευξη που παραχώρησε στο [metaforespress.gr](http://metaforespress.gr).

Όσον αφορά στη Sarmed, ο κ. Σαραντίτης κάνει εκτενή αναφορά στην στροφή στον κλάδο του 3PL, υπογραμμίζοντας ότι τα 3PL αντιπροσωπεύουν σήμερα το 50-60% των εσόδων.

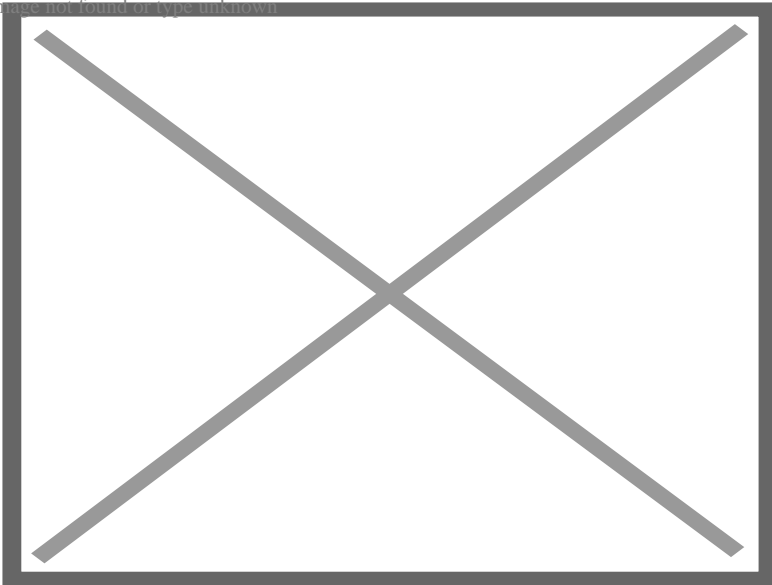
### Συνέντευξη στον Φώτη Φωτεινό

**-Πως κινείται η αγορά του 3PL; Θα υπάρξει ανακατανομή στον κλάδο;**

-Ο κλάδος του 3PL, σε γενικές γραμμές, **κινείται πτωτικά και το 2014** (αν και με την τάση εξασθενημένη). Σε επίπεδο διακινούμενου φορτίου, η Cosco έχει ανεβάσει τα νούμερα, αλλά σε επίπεδο εσωτερικής διακίνησης, τα μεγέθη δεν μπορούμε να πούμε ότι πήραν την ανιούσα.

Ωστόσο, πιστεύω ότι ο κλάδος των logistics, στα χρόνια της μεγάλης ύφεσης στην Ελλάδα, απέδειξε ότι διαθέτει πιο «αμυντικά χαρακτηριστικά», από άλλους κλάδους.

Image not found or type unknown



Μάλιστα, η κρίση βοήθησε το outsource να γνωρίσει μεγαλύτερη εφαρμογή. Ειδικά, αρκετές ελληνικές εταιρείες διαπίστωσαν τα πλεονεκτήματα να κάνουν outsource την αποθήκευση και διακίνηση των προϊόντων τους.

Γενικότερα, η **κρίση επιτάχυνε τη λύση outsource υπηρεσιών**, κάτι που εκμεταλλεύτηκαν (όσοι ήταν σε θέση) στον κλάδο.

Θεωρώ ότι, μετά τον τουρισμό, τα logistics θα δώσουν ώθηση στην οικονομία, σε συνδυασμό με τις ιδιωτικοποιήσεις στον τομέα των υποδομών και μεταφορών.

Όσον αφορά τις κατηγορίες προϊόντων, που αντιστάθηκαν στην κρίση και θα αποτελέσουν βαρόμετρο στο μέλλον, **αυτά είναι τα προϊόντα τεχνολογίας και ελεγχόμενης θερμοκρασίας, κατά κύριο λόγο.**

Σε χρηματοοικονομικό επίπεδο, είναι γεγονός ότι οι τράπεζες, αλλά και κάποιοι προμηθευτές εξακολουθούν να κρατούν στη ζωή «εταιρείες μη υγιείς», με υπερδανεισμό και συσσωρευμένες ζημιές.

Το φαινόμενο αυτό θα λάβει τέλος, καθώς με την πίεση των ευρωπαϊκών μηχανισμών, οι τράπεζες είναι υποχρεωμένες να εξυγιάνουν τα δανειακά τους χαρτοφυλάκια, **οπότε και θα επιταχυνθεί το ξεκαθάρισμα**, η εξυγίανση του επιχειρηματικού πλαισίου και της οικονομίας, με τους επιμέρους κλάδους της.

**-Ανά κατηγορία, ποιες είναι οι επιδόσεις της Sarmed; Πως πάει το vehicle logistics, η μίσθωση και κατασκευή αποθηκών;**

-Οι υπηρεσίες μας χωρίζονται σε **τρεις βασικές κατηγορίες**: Πρώτον, υπηρεσίες διαχείρισης ξηρού, αλλά και ψυχρού φορτίου, καθώς και οχημάτων, που αποτελεί μια ιδιαίτερη κατηγορία.

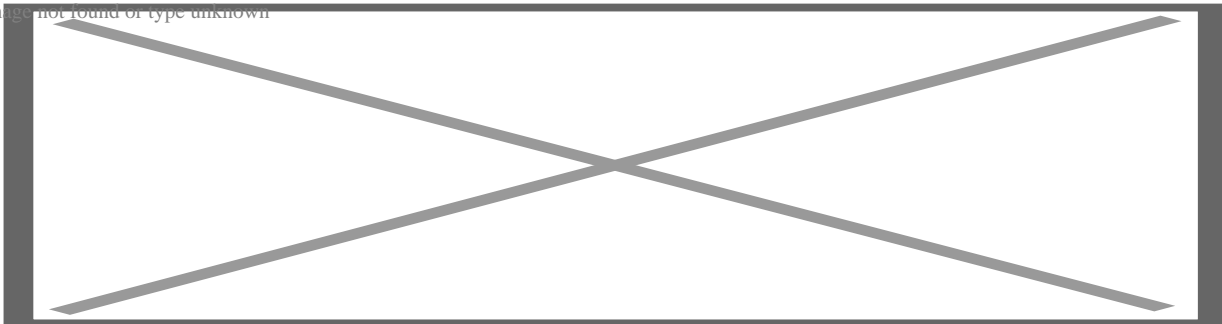
Δεύτερον, εκτελωνιστικές υπηρεσίες και τρίτον, μελέτη, σχεδίαση και ανάπτυξη αποθηκευτικών συγκροτημάτων και εμπορευματικών κέντρων ειδικών απαιτήσεων.

Το 2012, η Sarmed «έπιασε τον πάτο της», παραμένοντας, ωστόσο, σε θετικό πρόσημο. Το 2013, παρουσίασε αύξηση εσόδων 9% και κερδών 100%, τόσο λόγω αύξησης των πωλήσεων και των δεικτών παραγωγικότητας (απόρροια του εταιρικού ανασχεδιασμού), όσο και λόγω έκτακτων εσόδων και μικρότερων αποσβέσεων, από τις (συνεχείς) αλλαγές της φορολογικής νομοθεσίας.

Τα **τελευταία χρόνια έγινε ένα re-positioning στην εταιρεία**. Σε επίπεδο management, περάσαμε σταδιακά από την παλαιότερη στη νέα γενιά. Το 2010, προχωρήσαμε σε κινήσεις αναδιάρθρωσης και μείωσης του δανεισμού και παράλληλα, άλλαξαν βαρύτητα τα core businesses.

Ο κλάδος του αυτοκινήτου έπεσε πολύ, ωστόσο εδώ και 3-4 χρόνια βγήκαμε σε νέες αγορές, όπως το μεταχειρισμένο. Προσθέσαμε στο πελατολόγιό μας εταιρείες χρονομισθώσεων, leasing, θυγατρικές τραπεζών, ασφαλιστικές, κάνοντας τη διαχείριση του στόλου τους, ήτοι συντηρήσεις, αποθήκευση, τεχνικό έλεγχο, με απώτερο στόλο την πώληση σε χονδρέμπορους.

Image not found or type unknown



Πέρσι, οι νέες ταξινομήσεις αυτοκινήτων (επιβατικών και επαγγελματικών) ήταν κοντά στις 59.000, εφέτος πιθανόν να ξεπεράσουν τις 65.000, αν συνεχιστεί η ίδια τάση. Θεωρώ ότι **σημείο ισορροπίας της αγοράς είναι οι 100.000**. Είναι ευρέως αποδεκτό ότι τα μεγέθη του 2008 ήταν επίπλαστα. Υπενθυμίζω ότι στα vehicle logistics, το μερίδιο αγοράς της εταιρείας ξεπερνά το 50%.

Όπως είναι φυσικό, ελέω της ύφεσης της ελληνικής οικονομίας, πτωτικά κινείται ο τομέας της κατασκευής και μίσθωσης αποθηκών. Μακροχρόνια μισθωτήρια δεν υπάρχουν, πολλοί πελάτες μειώνουν τους χώρους τους, χαμηλώνουν το στοκ τους.

Εμείς **έχουμε σταματήσει να φτιάχνουμε αποθήκες, οι τελευταίες ήταν το 2010.** Τα έσοδα από μισθώματα αποθηκών, στη Sarmed έχουν συρρικνωθεί σε ποσοστό περίπου 30%, μόνο από πέρυσι. Γενικά, στην αγορά οι τιμές έχουν πέσει 50% ή και περισσότερο σε μερικές περιπτώσεις, από τα υψηλά του 2008. Από 6 ευρώ το 2007, τα συμβόλαια σήμερα έχουν πέσει στην περιοχή των 3 ευρώ το μέτρο/μήνα.

Σε εμάς, όσοι χώροι αδειάζουν, τους αναπληρώνουμε από τη δραστηριότητά μας, ως εταιρεία 3PL. Στον τομέα αυτό έχουμε ρίξει το βάρος, εδώ και 2,5 χρόνια. Τα 3PL αντιπροσωπεύουν σήμερα το 50-60% του τζίρου, έναντι 20-25% πριν από τρία χρόνια.

Το 2012, προσθέσαμε 12 νέους πελάτες, το 2013 10 νέους πελάτες και το 2014 μέχρι σήμερα 7 νέους πελάτες (ενδεικτικά Elbisco, Lidl, CocaCola 3E, Τόττης, κ.α.).

**-Τελικά, είναι τόσο σημαντική η ανάπτυξη στη διακίνηση εμπορευματοκιβωτίων της Cosco; Υπάρχουν ωφέλειες για τον κλάδο;**

-Τα οφέλη από την Cosco είναι σημαντικά, αλλά όχι τόσο μεγάλα, όσο αρχικά μπορεί να δημιουργείται η εντύπωση. Θα έχουμε έναν έξτρα όγκο υπηρεσιών, τον οποίο όμως, είναι στο χέρι μας να μπορέσουμε να εκμεταλλευτούμε.

Οι δουλειές δεν θα έρθουν αυτόματα στις εταιρίες υπηρεσιών. Μόνο αν επιδείξουμε την απαραίτητη ευελιξία, προσαρμογή στις νέες συνθήκες, ανταγωνιστικότητα και επαγγελματισμό, έχουμε πιθανότητες να διεκδικήσουμε μερίδιο από την πίτα.

Μην περιμένουμε όμως ότι, αναλαμβάνοντας υπηρεσίες για τα **διακινούμενα εμπορεύματα της Cosco, θα ... λύσουμε το πρόβλημα των επόμενων γενεών!** Οι Κινέζοι έδωσαν αναμφισβήτητα νέα δυναμική στο λιμάνι, στις δυνατότητες και τους όγκους του, όμως αυτά τα δεδομένα αφορούν σχεδόν αποκλειστικά διερχόμενο φορτίο (μεταφορτώσεις, με προορισμό χώρες της κεντρικής Ευρώπης), χωρίς ουσιαστικό, επί του παρόντος όφελος, για την εγχώρια δραστηριότητα του κλάδου.

**-Το Θριάσιο εμπορευματικό κέντρο το χρειαζόμαστε;**

-Σε όλα τα προηγμένα λιμάνια υπάρχουν χώροι που λειτουργούν ως εμπορευματικά κέντρα. Στο λιμάνι του Ικονίου δεν υπάρχει όμορη έκταση. Ο πλησιέστερος χώρος που διαθέτει σιδηροδρομική σύνδεση είναι το Θριάσιο. Η ανάγκη είναι δεδομένη, με την αύξηση του φορτίου.

Το Θριάσιο ασφαλώς το χρειαζόμαστε. Παρ' όλο που σε όρους χωρητικότητας αποθηκών υπάρχει σαφώς πλεόνασμα ακόμη, **είναι ένα σχέδιο μακρόπνοο που θα δώσει ακόμη μεγαλύτερη ώθηση στον κλάδο.**

Με την ολοκλήρωση των σιδηροδρομικών συνδέσεων και των υποδομών μεταφοράς γενικότερα, θα συνδυαστεί εξαιρετικά με τις λειτουργίες του λιμανιού και θα

αποτελέσει ένα σύγχρονο εμπορευματικό κέντρο συνδυασμένων μεταφορών και υπηρεσιών, που θα μπορεί να παρέχει οποιουδήποτε είδους υπηρεσία προστιθέμενης αξίας στην εφοδιαστική αλυσίδα, τόσο για τα διερχόμενα φορτία, όσο και για την εσωτερική αγορά.

**-Η Sarmed στον διαγωνισμό των European Business Awards απέσπασε την τιμητική διάκριση «Ruban d' Honneur» και κατετάγη ανάμεσα στις 10 κορυφαίες επιχειρήσεις στην κατηγορία της στην Ευρώπη...**

-Ήταν μια πολύ ευχάριστη έκπληξη για όλους μας! Το να προταθείς και να διακριθείς ανάμεσα στις 10 καλύτερες επιχειρήσεις πανευρωπαϊκά με τζίρο έως 25.000.000 ευρώ, σίγουρα δεν είναι μικρή υπόθεση. Η αλήθεια είναι πως ποτέ δεν επιδιώξαμε διακρίσεις και βραβεία.

Η διάκριση θα έλεγα ότι ήλθε ως επιστέγασμα των προσπαθειών μας και σε καμία περίπτωση ως επιδίωξη. Είναι μια ηθική δικαίωση για εμάς και τους ανθρώπους μας, η οποία μας δίνει δύναμη για τη συνέχεια.

Μας προσφέρει μεγάλη ικανοποίηση όταν βλέπουμε ότι το μοντέλο που εφαρμόζουμε, βασισμένο στις αξίες της προηγούμενης γενιάς, με ένα ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα, αλλά με παράλληλο εκσυγχρονισμό και δημιουργία δομών εταιρικής διακυβέρνησης, έχει επιτυχία.

Ταυτόχρονα όμως, με αυτή την εξέλιξη μας προσφέρεται η ευκαιρία να επιταχύνουμε στην κατεύθυνση της εξωστρέφειας, της καινοτομίας, της ανάπτυξης και της διεθνοποίησης των δραστηριοτήτων μας, όπου και στοχεύουμε.