

Θ. Αρβανίτης, DB Schenker: Εξετάζουμε όλες τις εναλλακτικές στον τομέα της ιδιωτικής έλξης στην Ελλάδα

2016/03/21 15:48 στην κατηγορία ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

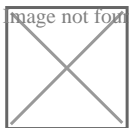
Το ενδεχόμενο να «κατεβάσει» μηχανές έλξης, λαμβάνοντας σιδηροδρομική άδεια, εξετάζει η ελληνική θυγατρική της DB Schenker.

Αυτό αποκαλύπτει, σε συνέντευξη στο metaforespress.gr, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Θωμάς Αρβανίτης σημειώνοντας ότι «εξετάζουμε τις εναλλακτικές δυνατότητες στον τομέα της ιδιωτικής έλξης και των συνεργασιών επ' αυτής για την επόμενη διετία».

Ο κ. Αρβανίτης υπογραμμίζει ότι η DB Schenker δεν ενδιαφέρεται για την εξαγορά της ΤΡΑΙΝΟΣΕ, αντίθετα διερευνά την συμμετοχή της στο διαγωνισμό για το Θριάσιο εμπορευματικό κέντρο.

Παράλληλα, αναφέρεται με θετικά σχόλια στην υπάρχουσα συνεργασία με την Cosco και την ΤΡΑΙΝΟΣΕ (μόνον τον Φεβρουάριο εκτελέσθηκαν 30 πλήρη τρένα, επίδοση - ρεκόρ), τονίζοντας ότι διεξάγονται ενέργειες και για τρένα επιστροφής.

image not found or type unknown



Αναφορικά με τις επιδόσεις της Schenker A.E., σημειώνει ότι, τη διετία 2014-15, η σωρευτική αύξηση των εσόδων έφτασε στο 35% και ότι στα άμεσα πλάνα εντάσσεται η μετεγκατάσταση στην περιοχή του Ασπροπύργου.

Συνέντευξη στον Φώτη Φωτεινό

-Πως κύλησε η περσινή χρονιά για την Schenker A.E., μέλος του ομίλου Schenker Logistics;

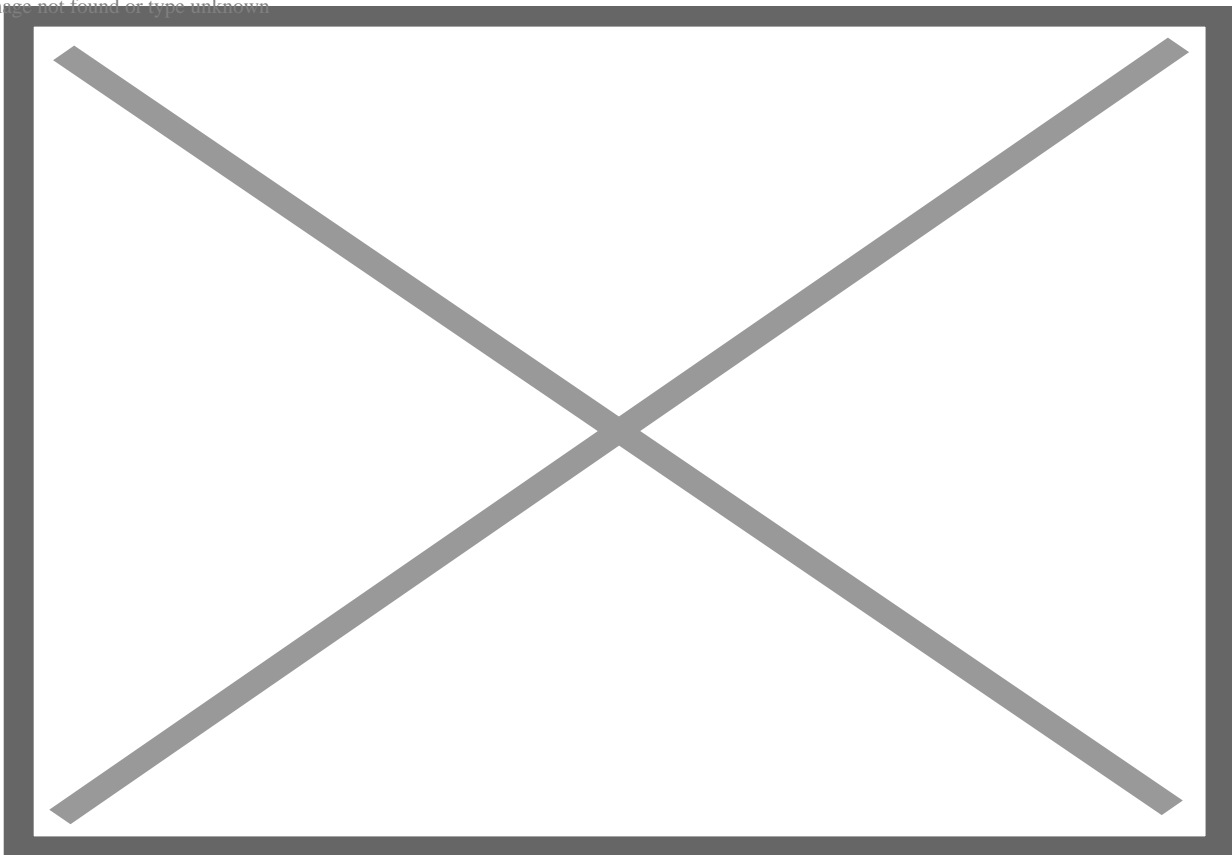
-Η DB Schenker A.E. σημείωσε, πέρυσι, κύκλο εργασιών που υπολογίζουμε ότι θα ξεπεράσει τα 33 εκατ., με αποτέλεσμα, τη διετία 2014-15, η σωρευτική αύξηση των εσόδων να φτάσει στο 35%.

Το 2015 δεν ήταν μια ισορροπημένη χρονιά, εξαιτίας των πολλαπλών εκλογικών αναμετρήσεων, του δημοψηφίσματος και φυσικά της επιβολής των capital controls. Το β' εξάμηνο η κατάσταση ήταν επιβαρυντική, ωστόσο καταφέραμε να εξυπηρετήσουμε αδιάλειπτα τους πελάτες μας.

Μάλιστα, διευρύνσαμε και το έργο μας, παρά τις δυσκολίες, **λόγω του κλεισίματος των συνόρων στην Ειδομένη** για περίπου 1 μήνα.

Η στρατηγική της εταιρείας βασίζεται στα «μεγάλα συστήματα έργου», είτε στο κομμάτι του multimodal solutions, είτε στο κομμάτι των συστημικών οδικών μεταφορών, είτε στο κομμάτι των θαλασσίων εξαγωγών.

Image not found or type unknown



Η DB Schenker εξελίσσεται σε ένα κορυφαίο **ολοκληρωμένο πάροχο λύσεων στον τομέα διεθνών μεταφορών και logistics.**

Σε εγχώριο επίπεδο, στα άμεσα plána εντάσσεται η μετεγκατάσταση στην περιοχή του Ασπροπύργου, κάτι το οποίο θα προσδώσει μια διαφορετική τροχιά ανάπτυξης και στόχευσης έργου και πελατών.

Θα συγκεντρωθούν τα τμήματα του Αυλώνα και της Καλλιθέας στον Ασπρόπυργο, επιτυγχάνοντας λειτουργική και επιχειρησιακή ενοποίηση.

-Οι εκτιμήσεις για το 2016;

-Για το τρέχον έτος δεν μπορούμε να προβούμε σε εκτιμήσεις, καθώς πολλές εταιρείες βρίσκονται υπό καθεστώς δυσκολίας, αναφορικά με την ρευστότητα τους.

Η ρευστότητα δεν επηρεάζει μονάχα τις εισαγωγικές εταιρείες, αλλά και τις εξαγωγικές, διότι ότι αγοράζουν, το χρηματοδοτούν άμεσα, είτε από ίδια κεφάλαια, είτε από δανεισμό.

Η ΤΡΑΙΝΟΣΕ, επί του παρόντος, δεν μπορεί να λειτουργήσει σε ευρύτερα ανταγωνιστικά πλαίσια, λόγω μη τιμολογιακής διαφοροποίησης, βάσει συγκεκριμένων θεσμικών προδιαγραφών.

Ως γνωστόν, την παρούσα περίοδο, οι γραμμές πίστωσης είναι στενές και δυστυχώς, το τελευταίο διάστημα έχουν «πέσει οι στροφές» της πραγματικής οικονομίας.

Γενικότερα, **η αγορά δεν δημιουργεί άμεσες προοπτικές διεύρυνσης**, όσο δεν ολοκληρώνεται η αξιολόγηση από τους θεσμούς και η αξιοπιστία της χώρας παραμένει σε χαμηλά επίπεδα. Επιπρόσθετα, δεν υπάρχει λύση με τα κόκκινα δάνεια και τα capital controls λειτουργούν ως το «φρένο του αυτοκινήτου».

Τέλος, κορυφαίο θέμα παραμένει η ανεπάρκεια νέων επενδυτικών κεφαλαίων και η επικίνδυνη μείωση των υφιστάμενων.

-Πως πηγαίνει η συνεργασία με την Cosco και την ΤΡΑΙΝΟΣΕ;

-Το μνημόνιο στρατηγικής συνεργασίας με την Cosco είναι πολύ σημαντικό, εξαιτίας και του ειδικού νομικού καθεστώτος (απαλλαγής πληρωμής ΦΠΑ & Δασμών) για διερχόμενα φορτία TRANSIT μεγάλων διεθνών πελατών που πληρούν συγκεκριμένα κριτήρια.

Η **Cosco έφερε πελάτες «πολύ υψηλών εμπορικών αξιών και απαιτήσεων»** και επομένως, διερευνά και επιδιώκει την εύρεση εξειδικευμένων και αξιόπιστων συνεργατών, στην εφοδιαστική αλυσίδα των προϊόντων που διακινεί προς την ευρωπαϊκή ενδοχώρα.

Η DB Schenker Logistics έχει εμπειρία, τόσο στις σιδηροδρομικές μεταφορές, όσο και στις συνδυασμένες, αλλά και σημαντική δικτυακή διαχείριση - υποστήριξη στις χώρες της NA Ευρώπης. Αποτέλεσμα αυτού είναι η αξιοπιστία σταθερού χρόνου μεταφοράς η ασφάλεια και η ανταγωνιστική παροχή υπηρεσιών / λύσεων.

Image not found or type unknown



Επίσης, η DB Schenker Logistics, στις 14 χώρες της NA Ευρώπης, έχει κοινή

κουλτούρα διαχείρισης του μεταφορικού έργου και ικανότητα στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων μέσω του δικού της δικτύου.

Η συνεργασία με την Cosco ξεκίνησε το δεύτερο εξάμηνο του 2014. Ο πρώτος συρμός δρομολογήθηκε τον Απρίλιο του 2014 και μόνον το 2015 δρομολογήθηκαν πάνω από 200 πλήρη τραίνα. Φέτος μόνον τον Φεβρουάριο εκτελέστηκαν 30 πλήρη τραίνα.

Πρόκειται για επίδοση ρεκόρ!

Ωστόσο, πρέπει να δρομολογούνται και τρένα επιστροφής. Μαζί με την Cosco επιδιώκουμε να γίνει αυτό πραγματικότητα στο αμέσως επόμενο διάστημα.

Γενικότερα, η συνεργασία με την Cosco και την ΤΡΑΙΝΟΣΕ είναι αγαστή. Η ΤΡΑΙΝΟΣΕ, σε αυτή τη διετία, έχει επιδείξει υψηλό επαγγελματισμό και ανταπόκριση στις προκλήσεις του έργου.

-Δημιουργήθηκαν προβλήματα από το κλείσιμο των συνόρων στην Ειδομένη;

-Τα εμπορεύματα διακινούνταν μέσω Βουλγαρίας, κάτι το οποίο σήμαινε **πρόσθετη χρηματική και χρονική επιβάρυνση**. Η χρονική επιβάρυνση ήταν 1-2 ημέρες, διότι η Βουλγαρία δεν έχει επιπλέον μεταφορικούς σιδηροδρομικούς διαδρόμους.

Πρέπει να δρομολογούνται και τρένα επιστροφής. Μαζί με την Cosco επιδιώκουμε να γίνει αυτό πραγματικότητα στο αμέσως επόμενο διάστημα.

Όπως ήταν φυσικό, ακυρώθηκαν παραγγελίες. Υπήρξε έργο που «γύρισε» σε θαλάσσιο διάδρομο, μέσω του λιμένα Κόπερ της Σλοβενίας.

-Η ΤΡΑΙΝΟΣΕ βρίσκεται σε τροχιά αποκρατικοποίησης. Ενδιαφέρεστε;

-Για την ΤΡΑΙΝΟΣΕ **δεν υπάρχει ενδιαφέρον**, η μητρική εταιρεία δεν έχει εκδηλώσει την εν λόγω πρόθεση.

Αντίθετα, διερευνούμε την συμμετοχή μας στο Θριάσιο εμπορευματικό κέντρο.

-Υπάρχει το ενδεχόμενο να «κατεβάσετε» μηχανές έλξης; Να λάβετε σιδηροδρομική άδεια στην Ελλάδα;

-Εξετάζουμε κάθε δυνατό τρόπο για να ενισχύσουμε την παρουσία μας. Είναι μέσα στην εταιρική / ευρωπαϊκή ατζέντα μας.

Συνοπτικά, εξετάζουμε τις εναλλακτικές δυνατότητες στον τομέα της ιδιωτικής έλξης και των συνεργασιών επ' αυτής για την επόμενη διετία.

-ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΘΑ ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΘΕΙ Η ΤΡΑΙΝΟΣΕ;

-Πιθανόν να ιδιωτικοποιηθεί. Εάν ιδιωτικοποιηθεί, σε συνδυασμό και με την δυνητική ύπαρξη κι άλλων ιδιωτικών παρόχων, θα υπάρξει **ουσιαστικός ανταγωνισμός**, με την προϋπόθεση ότι το βασικό δίκτυο υποδομών θα ολοκληρωθεί το 2018.

Βεβαίως και μία κρατική ΤΡΑΙΝΟΣΕ, που θα λειτουργεί σε πλαίσια ανταγωνισμού από κοινού με ιδιωτικούς πάροχους έλξης, θα επέφερε ουσιαστικές αλλαγές στην εν λόγω αγορά.

Image not found or type unknown



Η ΤΡΑΙΝΟΣΕ, επί του παρόντος, **δεν μπορεί να λειτουργήσει σε ευρύτερα ανταγωνιστικά πλαίσια**, λόγω μη τιμολογιακής διαφοροποίησης, βάσει συγκεκριμένων θεσμικών προδιαγραφών.

-Η αποκρατικοποίηση του ΟΛΠ θα συμβάλει στην ενίσχυση των εμπορευματικών μεταφορών;

-Μένει να διαπιστωθεί. Πάντως, εάν πάρουμε για παράδειγμα τι έγινε στην ΡCT, με την σημαντική άνοδο του όγκου εμπορευματοκιβωτίων, τότε **βεβαίως και θα υπάρξει περαιτέρω ανάπτυξη**.

Ο ΟΛΠ μπορεί να αναπτυχθεί σε ποικίλους τομείς, όπως το car terminal και η κρουαζιέρα. Οι δυνατότητες και προοπτικές του Πειραιά είναι μεγάλες, όπως εκτιμάται και από το τίμημα που προσέφερε η Coscoγια την απόκτηση του 67%.

-Γενικότερα, ποιο είναι το όραμα και η κεντρική στρατηγική σας για το μέλλον;

-Να γίνουμε "PRIMUS". "PRIMUS" είναι το όραμα μας να είμαστε πρώτοι στον κλάδο μας.

Οι καλύτεροι, αναφορικά με την αποδοτικότητα, οι πρώτοι όταν πρόκειται για παροχή υπηρεσιών και ποιότητας, τοποθετημένη σε μία κερδοφόρα ηγετική θέση στην αγορά, και έχοντας τη νοοτροπία του νικητή.

Πρέπει να πιστέψουμε στις αλλαγές και την επιτυχία που βρίσκεται μπροστά μας. Πρόκειται για ένα ταξίδι ριζικής μεταμόρφωσης του τρόπου με τον οποίο δραστηριοποιούμαστε και εργαζόμαστε. Σύμφωνα με την στρατηγική του "PRIMUS" υπάρχουν τρεις πυλώνες που βασίζονται σε:

A. Αποδοτικότητα - Μειώνοντας δομικά στοιχεία κόστους,

B. Ανάπτυξη - Αύξηση του έργου μας,

Γ. Εταιρική κουλτούρα - Ανάπτυξη της νοοτροπίας του νικητή.