

Σωτήρης Σιεμέκης: «Η UPS είναι αισιόδοξη για την Ευρώπη, αλλά και την Ελλάδα»

2014/04/10 23:04 στην κατηγορία ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

«Ναι, η Ελλάδα είναι μια χώρα σε ύφεση, αλλά είναι επίσης και μέρος της Ευρώπης και η UPS πιστεύει ακράδαντα στην Ευρώπη, τόσο βραχυπρόθεσμα, όσο και μακροπρόθεσμα».

Τα ανωτέρω υποστηρίζει, σε συνέντευξη στο metaforespress.gr, ο **Σωτήρη Σιεμέκης, Marketing Manager της UPS για την Ελλάδα**. Ο κ. Σιεμέκης, αφού πρώτα επισημαίνει ότι η UPS έχει βιώσει 22 οικονομικές κρίσεις στα 105 χρόνια της ιστορίας της, υπερθεματίζει το γεγονός της περσινής αύξησης, κατά 5%, του όγκου εξαγωγών στην Ευρώπη, σε σύγκριση με το 2012, με την ελληνική θυγατρική να έχει συμβάλλει στην, εν λόγω, απόδοση.

Όσον αφορά τις μελλοντικές προοπτικές, ο Marketing Manager της UPS εκτιμά ότι, **έως το 2025, το διεθνές εμπόριο αναμένεται να αυξηθεί κατά 73% και να φτάσει τα 50 τρις. δολάρια**, υπογραμμίζοντας παράλληλα ότι, σε δύσκολες οικονομικά εποχές, η ανάγκη για αξιόπιστες και αποδοτικές Express και Logistics υπηρεσίες, είναι ζωτικής σημασίας για τις επιχειρήσεις που χρειάζονται να παραμείνουν αποτελεσματικές.

Συνέντευξη στον Φώτη Φωτεινό

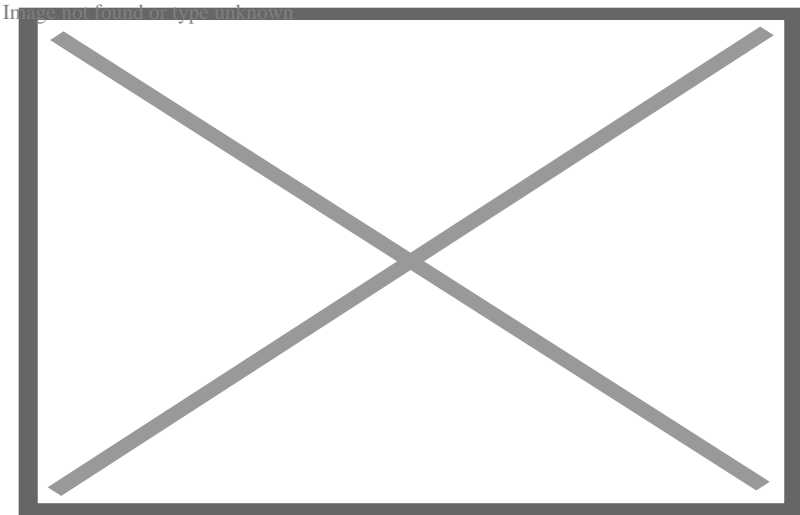
-Πως πηγαίνουν οι εισαγωγικές και εξαγωγικές δραστηριότητες της Ελλάδας;

-Θα ήθελα να επισημάνω αρχικά, ότι δεν μπορούμε να δώσουμε συγκεκριμένους αριθμούς για την Ελλάδα, καθώς δεν δημοσιεύουμε τα έσοδα και τα κέρδη μας ή τον όγκο των άλλων οικονομικών στοιχείων για κάθε χώρα ξεχωριστά.

Η UPS είναι μια παγκόσμια εταιρεία, οπότε εξετάζουμε κάθε χώρα ως ένα ζωτικό κομμάτι των παγκόσμιων επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων. Αυτό που μπορούμε να πούμε, είναι ότι, παρά το υποτονικό περιβάλλον του παγκόσμιου εμπορίου και την αβεβαιότητα που επικρατεί, **η UPS τα πήγε καλά στην Ευρώπη το 2013, αυξάνοντας τον όγκο εξαγωγών της περισσότερο από 5%**, σε σύγκριση με το 2012 και η ελληνική μας επιχείρηση συνέβαλε στην εν λόγω απόδοση.

Η UPS έχει βοηθήσει τις ελληνικές εταιρείες και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να

διευρύνουν τους ορίζοντες τους, σε Ευρωπαίους και παγκόσμιους πελάτες, ώστε να ανταγωνίζονται τις μεγαλύτερες εταιρείες του κόσμου.



Η ανάπτυξη των ευρωπαϊκών εξαγωγών δείχνει ότι τα **ευρωπαϊκά προϊόντα εξακολουθούν να είναι περιζήτητα σε όλο τον κόσμο**, τόσο για την υψηλή τους ποιότητα, όσο και για τον μοντέρνο σχεδιασμό τους, υπογραμμίζοντας τη σημασία που έχει το γεγονός ότι οι εξαγωγές θα πρέπει και θα παίξουν καθοριστικό ρόλο στην ανάκαμψη των ευρωπαϊκών οικονομιών.

Η UPS είναι **αισιόδοξη για την Ευρώπη και τις προοπτικές της εδώ**. Είμαστε σε θέση να βοηθάμε επιχειρήσεις κάθε μεγέθους στην Ελλάδα και στην Ευρώπη και να τις καθοδηγούμε μέσα από το ιδιαίτερα πολύπλοκο παγκόσμιο εμπόριο, ώστε να είναι επιτυχημένες στην παγκόσμια αγορά.

Για να το θέσω διαφορετικά, είμαστε σε θέση να βοηθάμε υπεύθυνα τους πελάτες μας, ώστε να μεταφέρουν τα πολύτιμα αγαθά τους στο σωστό προορισμό, στη σωστή ώρα, στη σωστή κατάσταση και στη σωστή τιμή.

-Ποιά προϊόντα παρουσιάζουν δραστηριότητα και δύναμη στην κρίση και ποια όχι; Γενικά, τι βλέπετε για την ελληνική αγορά μεταφοράς δεμάτων;

-Τα δημοσιονομικά μέτρα και οι πιεστικές πιστωτικές συνθήκες, μαζί με την σημαντική πτώση της εγχώριας κατανάλωσης, οδήγησαν πολλές ελληνικές εταιρείες στο να εξερευνήσουν νέες αγορές και ευκαιρίες, εκτός Ελλάδος, θέτοντας τις εξαγωγές ως βασικό οδηγό στον δρόμο της ανάκαμψης.

Γενικότερα, διαπιστώνουμε αυτήν την τάση, τόσο στην Ελλάδα, όσο και σε άλλες αγορές, με τους πελάτες να επιλέγουν **τις υπηρεσίες προκαθορισμένης ημέρας παράδοσης (UPS Standard)** πέρα από τις υπηρεσίες UPS Express, προκειμένου να ελέγχουν το μεταφορικό τους κόστος.

Στην UPS είμαστε πάντα αισιόδοξοι, και αναζητούμε τρόπους συνεχούς βελτίωσης.

Έχοντας βιώσει 22 οικονομικές κρίσεις στα 105 χρόνια της ιστορίας της, η UPS αξιοποίησε τα διδάγματα του παρελθόντος, ώστε να κατευθύνει με επιτυχία τις επιχειρήσεις της, εν μέσω οποιασδήποτε οικονομικής αναταραχής.

Έχουμε λάβει τα αναγκαία μέτρα για να διαχειριστούμε σωστά τις επιχειρήσεις μας, ενώ εστιάζουμε στην μακροπρόθεσμη υγεία της εταιρείας. Σε χώρες που αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσχέρειες, η UPS συνεχίζει να προσφέρει τις πιο αξιόπιστες και αποτελεσματικές υπηρεσίες για την εξυπηρέτηση των πελατών της σε παγκόσμιο επίπεδο στον κλάδο των μεταφορών.

Ναι, η Ελλάδα είναι μια χώρα σε ύφεση, αλλά είναι επίσης και μέρος της Ευρώπης και η UPS πιστεύει ακράδαντα στην Ευρώπη, τόσο βραχυπρόθεσμα, όσο και μακροπρόθεσμα.

-Πως κινείται σήμερα η ελληνική αγορά, δεδομένου ότι από το 2008 βρίσκεται σε ύφεση;

-Δεν είναι μυστικό ότι εν μέσω οικονομικών δυσκολιών, πολλές εταιρείες αναζητούν τρόπους για να μειώσουν το κόστος, χωρίς να θυσιάσουν την ποιότητα των υπηρεσιών τους. Όπως προανέφερα, έχουμε παρατηρήσει μια τάση των πελατών, να επιλέγουν UPS Standard υπηρεσίες πέρα από τις Express, εκμεταλλευόμενοι με αυτόν τον τρόπο την εκτενή γκάμα των προϊόντων μας.

Ανεξάρτητα από τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούν, είμαστε κατάλληλα τοποθετημένοι, ώστε να βοηθήσουμε τις ελληνικές επιχειρήσεις να επεκταθούν αποτελεσματικά σε νέες αγορές και να μεταφέρουν τα πολύτιμα αγαθά τους στο σωστό προορισμό, στο σωστό χρόνο και στη σωστή κατάσταση.



Σε δύσκολες οικονομικά εποχές, η ανάγκη για αξιόπιστες και αποδοτικές Express και Logistics υπηρεσίες, είναι ζωτικής σημασίας για τις επιχειρήσεις που χρειάζονται να

παραμείνουν αποτελεσματικές ως προς τις απαιτήσεις των πελατών τους για την αξιόπιστη μεταφορά και διαχείριση των πολύτιμων αγαθών, πληροφοριών και κεφαλαίων τους.

-Πολλοί ισχυρίζονται ότι η ευρωπαϊκή αγορά έχει ωριμάσει αρκετά και κατά συνέπεια η ανάπτυξη των επιχειρήσεων, όπως η UPS, επικεντρώνεται στις αναδυόμενες αγορές. Είναι αλήθεια αυτό;

-Είναι αλήθεια ότι οι αναδυόμενες αγορές είναι μέρος της διεθνούς μας στρατηγικής. Περίπου **ένα δισεκατομμύριο άνθρωποι από τις αναπτυσσόμενες χώρες εισέρχονται πλέον στην αγορά βιομηχανικών προϊόντων και υπηρεσιών.**

Οι άνθρωποι σε αυτές τις αναδυόμενες αγορές θα θελήσουν και θα χρειαστούν τις υπηρεσίες που παρέχουμε. Από τώρα και έως το 2025, το διεθνές εμπόριο αναμένεται να αυξηθεί κατά 73% και να φτάσει τα 50 τρισεκατομμύρια δολάρια. Αν μη τι άλλο, πιστεύω ότι προβλέψεις όπως αυτή μπορεί πραγματικά να υποτιμούν τις μελλοντικές ευκαιρίες για παγκόσμιο εμπόριο.

Επομένως, επενδύουμε συνεχώς στο δίκτυο μας, προκειμένου να εξυπηρετούμε τις όλο και αυξανόμενες ανάγκες των πελατών σε όλο τον κόσμο. Ωστόσο, αυτό είναι μόνο ένα μέρος της στρατηγικής μας, η οποία περιλαμβάνει την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων μας σε Ελλάδα και Ευρώπη.

Αρκεί να λάβουμε υπόψη το γεγονός ότι η UPS επεκτείνει τις εγκαταστάσεις της **στο αεροδρόμιο της Κολωνίας/Βόννης, επενδύοντας 200 εκατ. δολάρια, η μεγαλύτερη επένδυση σε εγκαταστάσεις στην ιστορία της εταιρείας, εκτός των ΗΠΑ.** Οι εγκαταστάσεις στην Κολωνία διαδραματίζουν το ρόλο ενός διεθνούς κόμβου μεταφοράς αγαθών, τόσο για τις πολυεθνικές, όσο και για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ευρώπη που επιθυμούν να εισέλθουν στο διεθνούς κλάσης εμπορικό δίκτυο της UPS.

Η ικανότητα διαλογής του διαμετακομιστικού μας κέντρου στην Κολωνία, αυξάνεται από το σημερινό 110.000, σε 190.000 δέματα ανά ώρα, δηλαδή περίπου 53 δέματα ανά δευτερόλεπτο, για να σας δώσω μια ιδέα.

-Πιστεύετε ότι οι αερομεταφορές αντιμετωπίζουν πτώση;

-Το αντίθετο. Πιστεύουμε ότι οι εταιρείες χρειάζονται και θα συνεχίσουν να χρειάζονται αξιόπιστες ταχυμεταφορές χρησιμοποιώντας το εναέριο δίκτυό μας, τόσο για μικρά δέματα όσο και για μεγαλύτερα φορτία.

Οι πελάτες απαιτούν να αντιμετωπίζουμε τις επιμέρους ανάγκες τους, όπως τον γρήγορο και αξιόπιστο εφοδιασμό της αγοράς με νέα προϊόντα, τη μείωση του κόστους των αποθεμάτων ή την αντιμετώπιση καταστάσεων έκτακτης ανάγκης.

-Υπάρχουν κίνητρα για επενδύσεις, από τις πολυεθνικές εταιρείες, στην Ελλάδα;

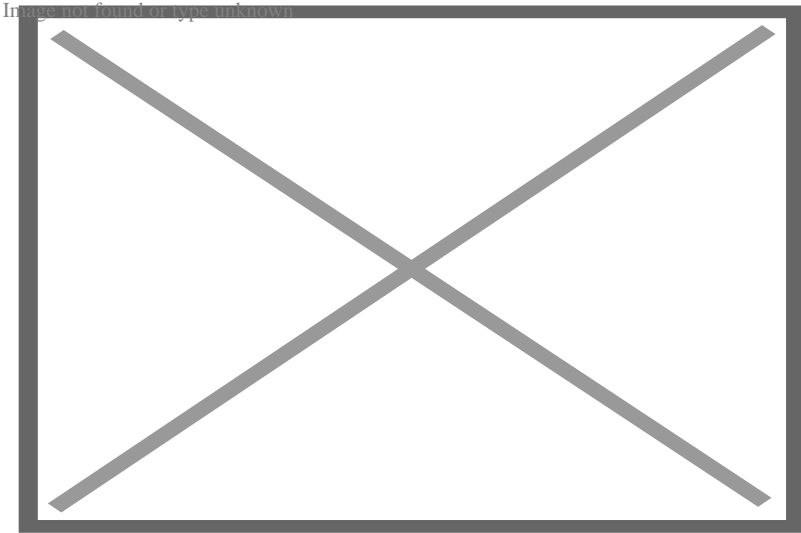
-Η UPS εξυπηρετεί πελάτες σε περισσότερες από 220 χώρες και λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1996. **Η Ελλάδα είναι μια σημαντική ευρωπαϊκή αγορά, όπως και μια σημαντική αγορά για UPS**, έτσι ώστε η παρουσία μας εδώ δεν συνδέεται με κίνητρα.

Η UPS έχει πάντα μια μακροπρόθεσμη προσέγγιση στην επιχειρηματική της δραστηριότητα και η Ελλάδα δεν αποτελεί εξαίρεση. Η μεταφορά στο νέο μας κτίριο στο Κορωπί, τον Ιούνιο 2009, είναι η μεγαλύτερη απόδειξη αυτής της μακροπρόθεσμης στρατηγικής της UPS, αποτελώντας ορόσημο για την παρουσία της εταιρείας στη χώρα, καθώς και την πρόοδο και την ανάπτυξη του κλάδου των μεταφορών στην ελληνική αγορά.

Η τελευταία ύφεση την περίοδο 2008-2009 δεν σταμάτησε την βελτίωση του δικτύου μεταφορών μας και **υλοποιήσαμε τις κατάλληλες στρατηγικές επενδύσεις, όπως το άνοιγμα διαμετακομιστικών κέντρων στη Shanghai & Shenzhen στην Κίνα το 2008 και το 2010 αντίστοιχα**, τη δημιουργία εγκαταστάσεων διαχείρισης Υγειονομικών & Φαρμακευτικών προϊόντων (Healthcare) στο Roermond της Ολλανδίας το 2009, τις εξαγορές της TCS στην Ρουμανία, Intereuropa στη Σλοβενία και Unsped στην Τουρκία το 2008 και το 2009, και πρόσφατα η επέκταση του αεροπορικού μας διαμετακομιστικού κέντρου στη Κολωνία, η οποία είναι ζωτικής σημασίας για την παροχή των διεθνών αεροπορικών υπηρεσιών, από και προς, την Ελλάδα.

-Μιας και η εξαγορά της TNT δεν ολοκληρώθηκε, μπορείτε να συνοψίσετε την στρατηγική της UPS στην ευρωπαϊκή αγορά;

-Η στρατηγική μας για την Ευρώπη δεν έχει αλλάξει και είναι ευθυγραμμισμένη με τους στόχους μας, όπως για το υπόλοιπο κόσμο: Να βρούμε τρόπους, ώστε να αξιοποιήσουμε τα βασικά μας πλεονεκτήματα, τα οποία εμβαθύνουν τις σχέσεις με τους πελάτες μας. Έχουμε προχωρήσει μπροστά από τότε και η UPS συνεχίζει να εκτελεί την αναπτυξιακή της στρατηγική.



Η απόκτηση της TNT ήταν απλά ένα μέρος αυτής της στρατηγικής. Η UPS εστιάζει στην εκτέλεση μιας πειθαρχημένης επιχειρησιακής στρατηγικής, εκμεταλλευόμενη τις σημαντικές ευκαιρίες ανάπτυξης στην Ευρώπη και στον κόσμο.

Μερικά παραδείγματα είναι η πρόσφατη εξαγορά δύο κορυφαίων εταιρειών διανομής Υγειονομικών & Φαρμακευτικών προϊόντων στην Ουγγαρία και το Ηνωμένο Βασίλειο και η επέκταση των παγκόσμιων δυνατοτήτων μας με την επέκταση του ευρωπαϊκού μας διαμετακομιστικού κέντρου στην Κολωνία.

-Ποιο είναι το μέλλον των μεταφορών και logistics;

Όταν σκεφτόμαστε τις επιχειρηματικές τάσεις που διαμορφώνουν τον κόσμο των logistics, η UPS εντοπίζει τρεις αλλαγές. Η πρώτη είναι η **συνεχιζόμενη αύξηση του εμπορίου και η αύξηση του παγκόσμιου ηλεκτρονικού εμπορίου.**

Όπως προανέφερα, από τώρα και έως το 2025, το διεθνές εμπόριο αναμένεται να αυξηθεί κατά 73% και να φτάσει τα 50 τρισεκατομμύρια δολάρια. Οι επιχειρήσεις όλων των μεγεθών πρέπει να είναι εξοπλισμένες για να ανταγωνίζονται σε παγκόσμια κλίμακα, προκειμένου να αναπτυχθούν και να ωφεληθούν από αυτή την τάση.

Μια δεύτερη τάση είναι η **ταχεία ανάπτυξη των αναδυόμενων οικονομιών.** Περίπου ένα δισεκατομμύριο άνθρωποι από τις αναπτυσσόμενες χώρες εισέρχονται τώρα στην αγορά αγαθών και υπηρεσιών που βλέπουν στον ανεπτυγμένο κόσμο. Και κάθε νέα μέρα γεννιούνται 200.000 άνθρωποι, κυρίως στις αναδυόμενες οικονομίες όπως η Ινδία, οι Φιλιππίνες και η Νιγηρία. Αυτό σημαίνει ότι κάθε εβδομάδα για τα επόμενα 30 χρόνια, θα προστίθενται 1 εκατομμύριο άνθρωποι, που ισοδυναμεί με μια πόλη του μεγέθους των Βρυξελλών ή της Κολωνίας.

Τέλος, βλέπουμε την **συνεχιζόμενη αύξηση ανάθεσης της διαχείρισης της εφοδιαστικής αλυσίδας σε τρίτους,** καθώς οι πελάτες όλο και περισσότερο βλέπουν την αποτελεσματική διαχείριση των αλυσίδων εφοδιασμού τους ως

στρατηγικό πλεονέκτημα παρά ένα κέντρο κόστους.

Με το ολοκληρωμένο χαρτοφυλάκιο υπηρεσιών μας, την τεχνογνωσία μας σε επιμέρους κλάδους της αγοράς , το εκτενές αεροπορικό και οδικό μας δίκτυο, την ισορροπημένη παρουσία μας σε παγκόσμιο επίπεδο και την τεχνολογία αιχμής, γνωρίζουμε ότι είμαστε σε θέση να διαμορφώνουμε και να ωφελούμαστε από τις προαναφερθείσες τάσεις.