



Logistics partnership
and national strategy:
A 360° approach

Ο πρωταγωνιστικός ρόλος
των logistics στη σύναψη
στρατηγικών συμμαχιών
στην οικονομία και
στην επιχειρηματικότητα

3 Ιουλίου 2013

Συνέργειες στα Logistics : προκλήσεις για τις Ελληνικές εταιρείες

Γιάννης Σαραντίτης / Μπάμπης Σιαφλός
SARMED

Η αγορά τα τελευταία 10 χρόνια:

- Ανάπτυξη του 3PL και των υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας στις αρχές της προηγούμενης δεκαετίας (μέσος όρος ετήσιας αύξησης 9-12%)
- Αύξηση του ανταγωνισμού στον κλάδο 3PL
- Οικονομική κρίση και συρρίκνωση των logistics (την τελευταία 4ετία ο μέσος όρος ετήσιας μείωσης είναι της τάξεως 10-15%)

Τρόποι αντιμετώπισης των προβλημάτων του κλάδου:

1. Εξωστρέφεια
2. Συνέργειες μεταξύ οργανισμών
3. Συνδυασμένες υπηρεσίες 3PL

1. Εξωστρέφεια:

- Συνεργασίες μεταξύ εμπορικών και βιομηχανικών εταιρειών
- Συνεργασίες μεταξύ εταιρειών 3PL
- Συνεργασίες μεταξύ επιχειρήσεων και αρμόδιων κρατικών οργανισμών

2. Συνέργειες μεταξύ εμπορικών επιχειρήσεων:

- Σε πωλήσεις
- Σε δίκτυα διανομής
- Σε αγορές από προμηθευτές (πρώτες ύλες, εξοπλισμός κτλ.)
- Σε διαδικασίες logistics

3. Συνδυασμένες υπηρεσίες Logistics (εταιρείες 3PL):

- Σε αποθήκευση
- Σε μεταφορές
- Σε υπηρεσίες διαχείρισης

Οφέλη για εμποροβιομηχανικές επιχειρήσεις:

- Μείωση κόστους κτίσης προϊόντων
- Μείωση κόστους πωλήσεων
- Μείωση κόστους logistics
- Αύξηση παραγωγικότητας
- Αύξηση ανταγωνιστικότητας
- Ικανοποίηση πελατών

Οφέλη για εταιρείες 3PL:

- Αύξηση του όγκου μεταφοράς ανά σημείο διανομής
- Μείωση κόστους προμηθειών και λειτουργικών εξόδων
- Αύξηση παραγωγικότητας και μείωση των χρόνων παράδοσης (lead times)
- Ικανοποίηση τελικού σημείου και άρα ικανοποίηση πελατών
- Αύξηση πληρότητας των αποθηκών με αποτέλεσμα την μείωση κόστους αποθήκευσης ανά αποθηκευτική μονάδα
- Αύξηση ανταγωνιστικότητας

Case studies:

1. UCB και BAXTER : συνέργεια στις υπηρεσίες logistics - έχουν "χτίσει" κοινό στόλο διανομής και συνεργάζονται με την ίδια εταιρεία 3PL
2. Coca Cola : Η χρησιμοποίηση του δικτύου διανομής της στην Αφρικανική ήπειρο από φαρμακευτικές εταιρίες!

- Οι συνέργειες μεταξύ των ελληνικών εταιρειών σε όλα τα επίπεδα μόνο οφέλη μπορούν να προσφέρουν και τέτοιες στρατηγικές συνεργασίες αποτελούν πρόκληση για όλους τους κλάδους.
- Ο Έλληνας επιχειρηματίας & manager πρέπει να σκεφτεί out of the box και να δει τον ανταγωνιστή του ως ευκαιρία για win win συνεργασία.
- Workshop ΣΕΒ - ΕΕΛ - ΚΑΝΤΟΡ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ