

Μείωση του κύκλου εργασιών του Ομίλου 7,6%

Διευρυμένες Ζημιές για τα ΕΛΤΑ το 2015

» Ο Όμιλος παρουσίασε ζημιές μετά τους φόρους 10,3 εκατ. έναντι κερδών 3,2 εκατ. το 2014, ενώ η μητρική εταιρεία είχε ζημιές 12,4 εκατ. έναντι κερδών 1,2 εκατ. το 2014

ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΜΟΣΧΟΥ

Μείωση κύκλου εργασιών κατά 7,6% αλλά και εκτόξευση ζημιών παρουσίασε το 2015 ο Όμιλος ΕΛΤΑ. Σύμφωνα με τα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου που δημοσιεύτηκαν χθες ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 364,4 εκατ. ευρώ, έναντι 394,26 εκατ. ευρώ

το 2014 (μείωση 7,6%). Αντίστοιχα, ο κύκλος εργασιών της μητρικής εταιρείας ανήλθε σε 337 εκατ. ευρώ έναντι 370 εκατ. ευρώ το 2014, μειωμένος κατά 8,9%.

Ο Όμιλος παρουσίασε ζημιές μετά τους φόρους 10,3 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 3,2 εκατ. ευρώ το 2014, ενώ η μητρική εταιρεία εμφάνισε διευρυμένες ζημιές 12,4 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 1,2 εκατ. ευρώ το 2014. Τόσο ο όμιλος, όσο και η μητρική εταιρεία παρουσιάζουν κέρδη προ φόρων, στα 5,470 εκατ. ευρώ και 3,01 εκατ. ευρώ αντίστοιχα.

Οι παροχές προσωπικού του Ομίλου (ημερομίσθια, μισθοί, bonus) το 2015 διαμορφώθηκαν σε 171 εκατ. ευρώ έναντι 180,7 το 2014, ενώ της μητρικής εταιρείας έφτασαν τα 168,2



εκατ. ευρώ έναντι 178,1 εκατ. ευρώ το 2014. Σύμφωνα με τη διοίκηση η ρευστότητα των Ελληνικών Ταχυδρομείων πλήττεται, τόσο από το μακροοικονομικό περιβάλλον και τις γενικότερες συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, όσο και από μια σειρά παραγόντων, όπως:

• η αρνητική πορεία του οικονομικού αποτελέσματος της επιχείρησης (εξαιρουμένης της θετικής επίδρασης της καθολικής υπηρεσίας),

• η καθυστέρηση είσπραξης του

εσόδου από την αποζημίωση της καθολικής υπηρεσίας,

• οι υψηλές οφειλές του Δημοσίου και των ασφαλιστικών ταμείων,

• οι εγγυητικές επιστολές που εκδίδονται για τη συμμετοχή της επιχείρησης σε διάφορους διαγωνισμούς.

Οι ανωτέρω παράγοντες επιτείνουν την οικονομική στενότητα της επιχείρησης, με συνέπεια παρά την αύξηση του ορίου υπερανάλιψης των ΕΛΤΑ τον Ιούλιο του 2015, από τον

λογαριασμό όψεως στο Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων, από 55 εκατ. ευρώ σε 115 εκατ. ευρώ το όριο αυτό να εξαντλείται.

«Η εντεινόμενη ηλεκτρονική υποκατάσταση (e-banking, e-statement, e-invoice), καθώς και η ηλεκτρονική διακυβέρνηση (π.χ. ηλεκτρονική υποβολή φορολογικών δηλώσεων) ασκούν περαιτέρω πιέσεις στα έσοδα των ΕΛΤΑ από την κύρια δραστηριότητά τους, την αλληλογραφία η οποία αντιπροσωπεύει περίπου το 70% των εσόδων τους», τονίζεται από την διοίκηση των ΕΛΤΑ. Επιπλέον πηγή απώλειας εσόδων για τα ΕΛΤΑ αποτελεί η μετατόπιση επιστολών εκ μέρους των επιχειρήσεων σε χαμηλότερα κλιμάκια βάρους για εξοικονόμηση κόστους.



TA NEA

Είδος: Εφημερίδα / Κύρια / Πολιτική / Ημερήσια
Ημερομηνία: Τετάρτη, 07-09-2016
Σελίδα: 1,14 (1 από 2)
Μέγεθος: 501 cm²
Μέση κυκλοφορία: 13650
Επικοινωνία εντύπου: (211) 3657.000, 7766000

Λέξη κλειδί: ΕΛΤΑ



Επιστροφή των ΕΛΤΑ σε ζημιές

Άλλη μία ΔΕΚΟ αρμοδιότητας του υπουργείου Μεταφορών πέρασε στο κόκκινο

ΤΟΥ ΚΩΣΤΑ ΝΤΕΛΕΖΟΥ

Με ζημιές ύψους 10,3 εκατ. ευρώ έκλεισε το 2015 για τον όμιλο των Ελληνικών Ταχυδρομείων (ΕΛΤΑ) έναντι κερδών 3,2 εκατ. ευρώ που είχε πετύχει το 2014.

Τα ΕΛΤΑ είναι άλλη μια ΔΕΚΟ αρμοδιότητας του υπουργείου Μεταφορών, η οποία τον περασμένο χρόνο πέρασε στο κόκκινο μετά τις Οδικές Συγκοινωνίες (ΟΣΥ) της Αθήνας που κατέγραψαν δραματική συρρίκνωση του κύκλου εργασιών τους κατά 20,7% (από 117,7 εκατ. ευρώ το 2014 μειώθηκε σε 97,5 εκατ. ευρώ το 2015) και είχαν ζημιές ύψους 36,2 εκατ. ευρώ. Αντίστοιχες απώλειες, παρά το τελικό κερδοφόρο αποτέλεσμα, είχε

Ο όμιλος των ΕΛΤΑ είχε ζημιές 10,3 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 3,2 εκατ. ευρώ που είχε το 2014

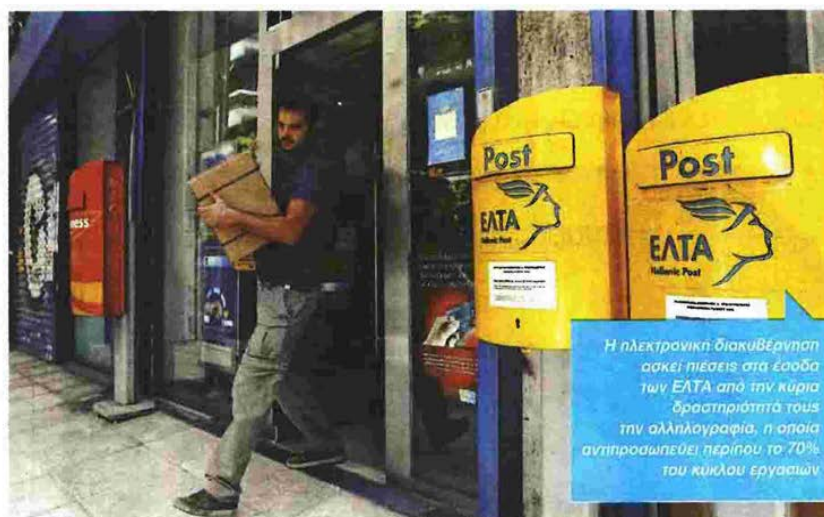
πέρυσι και η κρατική ΤΡΑΙΝΟΣΕ, η οποία μόνο από τον πολυήμερο αποκλεισμό του σιδηροδρομικού δικτύου στην Ειδομένη απόλεσε έσοδα άνω των 5,7 εκατ. ευρώ!

Ειδικότερα, όσον αφορά τα ΕΛΤΑ, με βάση τα επίσημα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης, τον περασμένο χρόνο ο κύκλος εργασιών τους σε επίπεδο ομίλου ανήλθε στο ποσό των 364,4 εκατ. ευρώ έναντι 394,26 εκατ. το 2014, παρουσιάζοντας μείωση της τάξεως του 7,6%.

Αντίστοιχα, ο κύκλος εργασιών της μητρικής εταιρείας των ΕΛΤΑ ανήλθε σε 337 εκατ. ευρώ έναντι 370 εκατ. ευρώ το 2014 (μειώθηκε κατά 8,9%).

Με βάση τα ίδια στοιχεία, οι ζημιές του ομίλου των ΕΛΤΑ για το 2015 ανήλθαν ύστερα από φόρους στα 10,3 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 3,2 εκατ. το 2014.

Πάντως, ιδιαίτερη εντύπωση



προκαλεί η αναφορά των ορκωτών ελεγκτών στο άρθρο 47 του ΚΝ 2190/1920, σύμφωνα με το οποίο σε περίπτωση που το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας γίνει μικρότερο από το μισό (1/2) του μετοχικού κεφαλαίου, «το Διοικητικό Συμβούλιο υποχρεούται να συγκαλέσει Γενική Συνέλευση, μέσα σε προθεσμία έξι μηνών από τη λήξη της χρήσης, που θα αποφασίσει τη λύση της εταιρείας ή την υιοθέτηση άλλου μέτρου».

ΤΑ ΑΙΤΙΑ. Η οικονομική κατάσταση και η ρευστότητα των ΕΛΤΑ, όπως υποστηρίζει η νέα διοίκησή τους, πλάττεται από το μακροοικονομικό περιβάλλον και τις γενικότερες συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, καθώς και από μια σειρά άλλων παραγόντων όπως:

■ Η αρνητική πορεία του οικονομικού αποτελέσματος της επιχείρησης (εξαιρουμένης της θετικής επίδρασης της καθολικής υπηρεσίας).

■ Η καθυστέρηση είσπραξης του εσόδου από την αποζημίωση της καθολικής υπηρεσίας (50 εκατ. ευρώ τον χρόνο).

■ Οι υψηλές οφειλές του Δημοσίου και των ασφαλιστικών ταμείων προς τα ΕΛΤΑ.

■ Οι εγγυητικές επιστολές που εκδίδονται για τη συμμετοχή της επιχείρησης σε διάφορους διαγωνισμούς.

Πέραν όλων αυτών, η διοίκηση των ΕΛΤΑ επισημαίνει ότι «η πλήρως απελευθερωμένη αγορά εγκυμονεί κινδύνους απώλειας κι άλλων μεγάλων πελατών έναντι του ανταγωνισμού». Προς την κατεύθυνση αυτή, «καταβάλλονται προσπάθειες για επανένταξη στο πελατολόγιο των

ήδη απολεσθέντων πελατών, καθώς και για διακράτηση των υπαρκτών με όλη την ανταπόκριση στις εξατομικευμένες απαιτήσεις τους».

ΠΙΕΣΕΙΣ ΣΤΑ ΕΣΟΔΑ. Ακόμα, στους παράγοντες που συμβάλλουν αρνητικά στην πορεία των ΕΛΤΑ συγκαταλέγονται η διαρκώς αυξανόμενη ηλεκτρονική υποκατάσταση ορισμένων υπηρεσιών (π.χ. e-banking, e-statement, e-invoice) καθώς και η ηλεκτρονική διακυβέρνηση (π.χ. η ηλεκτρονική υποβολή των φορολογικών δηλώσεων κατήργησε τις ταχυδρομικές αποστολές). Όλα αυτά, προσθέτει η διοίκηση των ΕΛΤΑ, ασκούν περαιτέρω πιέσεις στα έσοδα της επιχείρησης από την κύρια δραστηριότητά της, την αλληλογραφία, η οποία αντιπροσωπεύει περίπου το 70% των εσόδων της.

[ΕΛΤΑ] Τι προβλέπεται σε περίπτωση μείωσης των ιδίων κεφαλαίων κάτω από το μισό του μ/κ Στόχος η οικονομική βιωσιμότητα

Του Φάνη Ζών
 fzois@naftemporiki.gr

Κέρδη προ φόρων που ανέρχονται στα 5,470 εκατ. ευρώ για τον όμιλο και στα 3,01 εκατ. ευρώ για τη μητρική παρουσιάζουν το 2015 τα Ελληνικά Ταχυδρομεία. Αναλυτικότερα, η οικονομική πορεία του Ομίλου αποτυπώνεται στις Ενοποιημένες Οικονομικές Καταστάσεις του 2015, καθώς τα βασικά οικονομικά μεγέθη διαμορφώθηκαν ως εξής: στο ποσό των 364,4 εκατ. ευρώ, έναντι 394,26 εκατ. του αναμορφωμένου 2014, παρουσιάζοντας μείωση 7,6%, εμφανίζεται ο κύκλος εργασιών του Ομίλου. Αντίστοιχα, ο κύκλος εργασιών της μητρικής εταιρείας ανήλθε σε 337 εκατ., έναντι 370 εκατ. του αναμορφωμένου 2014, μειωμένος κατά 8,9%. Σε επίπεδο τελικού οικονομικού αποτελέσματος, οι ζημιές μετά από φόρους από συνεχιζόμενες



δραστηριότητες ανήλθαν στα 10,3 εκατ. για τον Όμιλο, έναντι κερδών 3,2 εκατ. το 2014 και 12,4 εκατ. για τη μητρική εταιρεία, έναντι κερδών 1,2 εκατ. το 2014.

Πάντως, ιδιαίτερη εντύπωση προκαλεί η αναφορά που γίνεται στο άρθρο 47 του Κ.Ν. 2190/1920, σύμφωνα με το οποίο σε περίπτωση που το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας γίνει κατώτερο από το μισό (1/2) του μετοχικού κεφαλαίου, το διοικητικό συμβούλιο υποχρεούται να συγκαλέσει τη γενική συνέλευση, μέσα σε προθεσμία έξι μηνών από τη

λήξη της χρήσης, που θα αποφασίσει τη λύση της εταιρείας ή την υιοθέτηση άλλου μέτρου. Σύμφωνα με τη νέα διοίκηση, οι κύριοι στρατηγικοί στόχοι των ΕΛΤΑ είναι:

- Η διατήρηση της κερδοφορίας.
- Η παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στο πλαίσιο της καθολικής υπηρεσίας και η επέκταση σε νέες διαφοροποιημένες δραστηριότητες.
- Η οικονομική βιωσιμότητα της επιχείρησης.
- Η εξασφάλιση είσπραξης της αποζημίωσης του καθαρού κόστους καθολικής υπηρεσίας που ανέρχεται στο ποσό των 150 εκατ..
- Η ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης στο απελευθερωμένο ταχυδρομικό περιβάλλον, μέσω της διαφοροποίησης των εσόδων, του προσανατολισμού στην ικανοποίηση του πελάτη, του εξορθολογισμού του κόστους και της βελτιστοποίησης των εσωτερικών (διοικητικών και υποστηρικτικών)

λειτουργιών της επιχείρησης. Η διοίκηση των ΕΛΤΑ θεωρεί ότι η σταδιακή αναστροφή του οικονομικού κλίματος, σε συνδυασμό με την επίτευξη των στόχων του «Στρατηγικού Σχεδιασμού ΕΛΤΑ 2013-2017» και ειδικότερα τις «Δράσεις Αναδιοργάνωσης 2016-2017» θα σταθεροποιήσει την εταιρεία και θα την οδηγήσει σε περαιτέρω ανάκαμψη. Η ρευστότητα του οργανισμού πληττείται από το μακροοικονομικό περιβάλλον και τις γενικότερες συνθήκες που επικρατούν στον κλάδο, ενώ «η πλήρως απελευθερωμένη αγορά εγκυμονεί κινδύνους απώλειας μεγάλων πελατών έναντι του ανταγωνισμού. Καταβάλλονται προσπάθειες για επανένταξη στο πελατολόγιο των ήδη απολεσθέντων πελατών, καθώς και για διακράτηση των υπαρχόντων με όχημα την ανταπόκριση στις εξατομικευμένες απαιτήσεις τους» τονίζεται από τη διοίκηση. [SID:10495626]



Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

Είδος: Εφημερίδα / Κύρια / Πολιτική / Ημερήσια
Ημερομηνία: Τετάρτη, 07-09-2016
Σελίδα: 17,21 (1 από 2)
Μέγεθος: 144 cm²
Μέση κυκλοφορία: 65218
Επικοινωνία εντύπου: (210) 4808000

Λέξη κλειδί: ΕΛΤΑ



ΕΛΤΑ Ζημιές και μείωση τζίρου 7,6% το 2015 **Σελ. 21**

Ζημίες και υποχώρηση τζίρου 7,6% για τον όμιλο ΕΛΤΑ το 2015

Της **ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΣ ΚΑΣΣΙΜΗ**

Ζημίες και μειωμένο τζίρο εμφανίζει ο όμιλος ΕΛΤΑ το 2015, με τη βιωσιμότητά του να κρέμεται από μία, σχεδόν απίθανη, αύξηση μετοχικού κεφαλαίου. Ο όμιλος εμφάνισε το 2015 ζημίες 10,3 εκατ. ευρώ, με τον ενοποιημένο κύκλο εργασιών να διαμορφώνεται στα 364,4 εκατ. ευρώ έναντι 394,26 εκατ. του αναμορφωμένου 2014, μειωμένος κατά 7,6%.

Ο κύκλος εργασιών της μητρικής εταιρείας (ΕΛΤΑ) επίσης μειώθηκε (κατά 8,9%) και έπεσε στα 337 εκατ. ευρώ έναντι 370 εκατ. του αναμορφωμένου 2014.

Όσον αφορά το τελικό οικονομικό αποτέλεσμα, οι ζημίες μετά φόρους από συνεχιζόμενες δραστηριότητες ανήλθαν στα 10,3 εκατ. για τον όμιλο, έναντι κερδών 3,2 εκατ. το 2014 και 12,4 εκατ. για τη μητρική εταιρεία, έναντι κερδών 1,2 εκατ. το 2014. Κέρδη προ φόρων παρουσίασαν το 2015 τόσο ο όμιλος όσο και η μητρική, τα οποία για τον όμιλο έφτασαν, το 2015, τα 5,47 εκατ. ευρώ και για τη μητρική τα 3,01 εκατ. ευρώ.

Το σύνολο των Ιδίων Κεφα-



Ο κύκλος εργασιών της μητρικής εταιρείας (ΕΛΤΑ) επίσης μειώθηκε (κατά 8,9%) και έπεσε στα 337 εκατ. ευρώ, έναντι 370 εκατ. του αναμορφωμένου 2014.

λαίων της Εταιρείας έχει καταστεί, λόγω απομείωσης, μικρότερο του 1/2 του καταβεβλημένου Μετοχικού της Κεφαλαίου και κατά συνέπεια συντρέχουν οι

προϋποθέσεις εφαρμογής του άρθρου 47 (ΚΝ 2790/1920), όπως επιστημαίνεται στα οικονομικά αποτελέσματα. Σημειώνεται ότι το εν λόγω άρθρο (47) προβλέπει

τη λύση της εταιρείας σε περίπτωση μη λήψης άλλου μέτρου (π.χ. ΑΜΚ).

Η διοίκηση της εταιρείας αποδίδει μεγάλο μερίδιο της οικονομικής στενότητας των ΕΛΤΑ στην εντεινόμενη ηλεκτρονική υποκατάσταση (e-banking, e-state-ment, e-invoice), καθώς και στην ηλεκτρονική διακυβέρνηση (π.χ. ηλεκτρονική υποβολή φορολογικών δηλώσεων) που όπως επισημαίνει ασκούν περαιτέρω πιέσεις στα έσοδα των ΕΛΤΑ από την κύρια δραστηριότητά τους. Η αλληλογραφία αντιπροσωπεύει περίπου το 70% των εσόδων των ΕΛΤΑ. Την ίδια στιγμή τα ΕΛΤΑ εξακολουθούν να μην έχουν εισπράξει ακόμα τα 150 εκατ. ευρώ περίπου που χρωστά το Δημόσιο από την παροχή καθολικής υπηρεσίας το διάστημα 2013-2015. Παρά την αύξηση του ορίου υπερανάληψης των ΕΛΤΑ από τον λογαριασμό όψεως στο Ταμείο Παρακαταθηκών & Δανείων, από 55 εκατ. σε 115 εκατ., το όριο αυτό εξαντλείται.

Επιβαρυντικοί παράγοντες για την εταιρεία παραμένουν οι υψηλές οφειλές του Δημοσίου και των ασφαλιστικών ταμείων, οι εγγυ-

τικές επιστολές που εκδίδονται για τη συμμετοχή της επιχείρησης σε διάφορους διαγωνισμούς, η απόδοση των εισπράξεων ταχυπληρωμής πριν τα χρήματα κατατεθούν σε λογαριασμούς των ΕΛΤΑ και η αύξηση του χρόνου πίστωσης (μέσω και σχετικών συμβάσεων) στους πελάτες.

Η διοίκηση των ΕΛΤΑ θεωρεί ότι η σταδιακή αναστροφή του οικονομικού κλίματος και η εφαρμογή του Σχεδίου Αναδιοργάνωσης θα σταθεροποιήσουν την εταιρεία. Σημειώνεται, ωστόσο, ότι το Σχέδιο Αναδιάρθρωσης δεν έχει συνταχθεί ακόμη και η διοίκηση προσανατολίζεται στην παροχή σειράς νέων υπηρεσιών πέραν των ταχυδρομικών (διάθεση πιστωτικών καρτών ή μικροχρηματοδοτήσεων προς ιδιώτες, υπηρεσίες ΚΕΠ μέσω των ταχυδρομικών υπαλλήλων) για την ενίσχυση τόσο της πελατείας της βάσης όσο και της ρευστότητας της. Στην ίδια κατεύθυνση και με όχημα το προσωπικό της που φτάνει τα 6.500 άτομα αλλά και το υφιστάμενο πελατολόγιό της, η εταιρεία έχει ήδη ανακοινώσει το άνοιγμα στην αγορά ενέργειας.

Είδος: Εφημερίδα / Κύρια / Περιφερειακή / Ημερήσια / Ν. Ιωαννίνων
Ημερομηνία: Δευτέρα, 05-09-2016
Σελίδα: 4
Μέγεθος: 66 cm²
Μέση κυκλοφορία: Μη διαθέσιμη
Επικοινωνία εντύπου: 2651025677

Λέξη κλειδί: ΕΛΤΑ

Επέκταση δραστηριοτήτων ΕΛΤΑ σε νέες υπηρεσίες

Στη διεύρυνση των προσφερόμενων υπηρεσιών τους, πέρα από τις ταχυδρομικές σε χρηματοοικονομικές και ασφαλιστικές, στοχεύουν τα Ελληνικά Ταχυδρομεία. Ειδικότερα, όπως ανέφερε ο διευθύνων σύμβουλος του οργανισμού Γιάννης Ζαρολιάγκης, τα ΕΛΤΑ εξετάζουν την πώληση ασφαλιστικών υπηρεσιών και χρηματοοικονομικών προϊόντων. Στην κατεύθυνση αυτή, μάλιστα, τόνισε πως ήδη έχουν πιστοποιηθεί πάνω από 500 εργαζόμενοι ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Υπάρχει μια εν δυνάμει αγορά γι' αυτές τις κινήσεις ιδιαίτερα σημαντική, σημείωσε ο κ. Ζαρολιάγκης, αναφερόμενος στους 6.500 εργαζομένους των ΕΛΤΑ και στο πλεονέκτημα της προσωπικής τους επαφής με τον ταχυδρόμο.



Είδος: Εφημερίδα / Κύρια / Περιφερειακή / Ημερήσια / Ν. Δωδεκανήσου
Ημερομηνία: Τρίτη, 06-09-2016
Σελίδα: 1,10 (1 από 2)
Μέγεθος: 198 cm²
Μέση κυκλοφορία: Μη διαθέσιμη
Επικοινωνία εντύπου: (22410) 24610

Λέξη κλειδί: ΕΛΤΑ

Στη Νίσυρο ο Κατσιματίδης



Μετά τη
βράβευση
από τα
ΕΛΤΑ, επι-
σκέφθηκε
το νησί.

● ΣΕΛ. 10



Ο Νισύριος επιχειρηματίας Τζόν Κατσιματίδης φωτογραφήθηκε με τους ιδιοκτήτες του εστιατορίου «Σαλονικιός» όπου γευμάτισε με παρέα



Με το σκάφος του επισκέφθηκε και το νησί Γυαλί που βρίσκεται απέναντι από τη Νίσυρο

Στη Νίσυρο ο Κατσιματίδης

Τη γενέτειρά του επισκέφθηκε την Κυριακή ο δισεκατομμυριούχος Τζόν Κατσιματίδης, στο πλαίσιο της επίσκεψής του στη χώρα μας, στην τιμητική τελετή έκδοσης γραμματοσήμου με το πορτρέτο του απο τα Ελληνικά Ταχυδρομεία.

Ο κ. Κατσιματίδης, βρέθηκε στη μαρίνα των Παλών Νισύρου, με παρέα, ενώ

δεν αρνήθηκε να φωτογραφηθεί με τους ιδιοκτήτες του εστιατορίου "Σαλονικιός" όπου γευμάτισε, όταν του ζητήθηκε.

Ο ίδιος έμεινε ιδιαίτερα ικανοποιημένος απο το φαγητό και τις υπηρεσίες που προσφέρθηκαν, ενώ μάλιστα στη διάρκεια που βρισκόταν στο εστιατόριο, ο Νισύριος επιχειρηματίας δεν σταμάτησε να μιλάει στο τηλέφωνο, πραγματοποιιών-

τας σε απευθείας σύνδεση την ραδιοφωνική εκπομπή που έχει κάθε Κυριακή.

Ο ίδιος αργότερα επισκέφθηκε το νησί Γυαλί με το σκάφος του, ενώ χθες αναμενόταν να επιστρέψει στη Νέα Υόρκη με το ιδιωτικό του αεροπλάνο, που τον περίμενε σε κοντινό αεροδρόμιο.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Η EUROSENDER ΠΑΕΙ ΠΑΚΕΤΟ ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ

ΠΡΟΚΕΙΤΑΙ ΓΙΑ ΜΙΑ START UP ΠΟΥ ΕΠΑΝΑΣΤΑΤΗΣΕ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ COURIER ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ ΑΠΟΦΑΣΙΣΕ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ. ΠΟΙΑ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ ΤΗΣ; Ο ΤΙΜ ΡΟΤΟCΝΙΚ, MANAGING DIRECTOR ΚΑΙ CO-FOUNDER ΤΗΣ EUROSENDER ΔΙΝΕΙ ΤΙΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΤΟ PLANT.

ΑΠΟ ΤΗΝ ANNA ΝΙΚΟΛΑΡΕΑ



— Ποια ήταν τα αρχικά βήματα της Eurosender και πώς αποφάσισε να επενδύσει στην Ελλάδα;

— Tim Potocnik: Η εταιρεία μας ιδρύθηκε με στόχο να προσφέρει μία εναλλακτική στις παραδοσιακές υπηρεσίες courier, πηγαίνοντας κατ'ευθείαν στις εταιρείες courier όπου συνήθως χρειάζεται κανείς να ακολουθήσει μια σειρά βημάτων για να υπολογίσει το τελικό κόστος αποστολής. Συγχρόνως, οι τιμοκατάλογοι των εταιρειών courier ορίζονται βάσει του μεγέθους της αποστολής. Αυτό κάνει την υπηρεσία ακριβή για κάποιον που κάνει μία μόνο αποστολή ή για μια νέα επιχείρηση που δεν έχει συμβόλαιο με μία εταιρεία αποστολών.

Στην Eurosender μπορούμε να προσφέρουμε χαμηλότερες τιμές, γιατί συγκεντρώνουμε τη ζήτηση κι έτσι έχουμε καλύτερη διαπραγματευτική δύναμη με τις εταιρείες αποστολών.

Αποφασίσαμε να λανσάρουμε τις υπηρεσίες μας στην Ελλάδα γιατί πιστεύουμε ότι οι τοπικές εναλλακτικές για λύσεις αποστολών είναι λίγες, επομένως η ελληνική αγορά φαίνεται πολλά υποσχόμενη σε αυτή τη φάση. Συγχρόνως, η Ελλάδα συγκεντρώνει πολλούς τουρίστες οι οποίοι χρειάζονται λύσεις για τη μεταφορά των αποσκευών τους. Ένας άλλος παράγοντας που συνυπολόγισαμε ήταν ο αριθμός των Ελλήνων που ζει προσωρινά στο εξωτερικό και που διατηρεί όμως στενή επαφή με

τους συγγενείς στην Ελλάδα. Δεδομένης της μεγάλης κινητικότητας της, η ελληνική αγορά φαίνεται ότι έχει πολλά να δώσει.

Ταυτόχρονα, ενώ οι μεγάλες εταιρείες, που έχουν αντίστοιχα και μεγάλο όγκο αποστολών, μπορούν να πάρουν καλές τιμές από τις εταιρείες courier ακριβώς λόγω του μεγάλου όγκου αποστολών, οι μικρότερες εταιρείες και οι νέες επιχειρήσεις δυσκολεύονται να πάρουν καλές τιμές εφόσον δεν έχουν σταθερές ή μεγάλες αποστολές. Εδώ είναι που βοηθάει η Eurosender τις επιχειρήσεις, καθώς οι τιμές που προσφέρει είναι πολύ χαμηλότερες σε σχέση με αυτές που ο πελάτης θα πάρει κατευθείαν από τις εταιρείες courier. Έχουμε αναπτύξει μία εύκολη πλατφόρμα για τις επιχειρήσεις που δημιουργούν ένα προφίλ στο site μας και μπορούν να διαχειριστούν από εκεί όλες τις αποστολές τους, παλιές, τρέχουσες και μελλοντικές. Με αυτό τον τρόπο, η Eurosender μπορεί εύκολα να γίνει η πλατφόρμα ημερήσιων αποστολών των επιχειρήσεων.

Που οφείλεται η γρήγορη ανέλιξη της εταιρείας σε Ευρωπαϊκό επίπεδο έναντι της υπόλοιπης αγοράς;

Αυτό που μας διαφοροποιεί από τις εταιρείες courier και που είναι ταυτόχρονα ο λόγος της επιτυχίας μας, είναι κυρίως και πάνω απ' όλα οι χαμηλές τιμές μας, έπειτα η εύκολη πρόσβαση καθώς το κόστος φαίνεται άμεσα ενώ η υπηρεσία μπορεί να κλειστεί μέσα σε 2 λεπτά και, τέλος, η εμπειρία του πελάτη γιατί δρούμε εκ μέρους των πελατών μας στη σχέση μας με τις εταιρείες courier με τις οποίες συνεργαζόμαστε.

Ποια είναι τα καινοτόμα στοιχεία που εξασφαλίζουν την επιτυχία μιας start-up εταιρείας στην Ελλάδα;

Η Eurosender, και γενικά και άλλες start-up, επιτυγχάνουν επειδή καταφέρνουν να καλύπτουν τα κενά που αφήνουν οι μεγάλες επιχειρήσεις στην αγορά. Οι start-up δίνουν μεγαλύτερη προσοχή και κάνουν πάντα περισσότερη προσπάθεια για να προσφέρουν καλύτερες υπηρεσίες και υποστήριξη στους πελάτες τους. Στο δικό μας επιχειρηματικό

μοντέλο, όλοι επωφελούνται: οι εταιρείες courier γιατί τους αυξάνουμε τον όγκο αποστολών και αναλαμβάνουμε όλη την επικοινωνία με τον πελάτη και οι πελάτες από την άλλη μεριά γιατί επωφελούνται από τις χαμηλότερες τιμές και απολαμβάνουν καλύτερη εξυπηρέτηση.



TIM POTOCNIK
 Managing Director και
 Co-founder της Eurosender

Η Eurosender αποτελεί μια μοναδική ιδέα για την ελληνική αγορά και μέχρι στιγμής έχουμε αναπτύξει μια βαθιά κατανόηση των ιδιαιτεροτήτων της αγοράς.

Ποιες είναι οι υπηρεσίες που προσφέρει η Eurosender οι οποίες εξασφαλίζουν την προτίμηση του ελληνικού κοινού;

Έχουμε βελτιστοποιήσει τις υπηρεσίες μας για την αποστολή πακέτων και αποσκευών και τώρα επικεντρωνόμαστε στην ανάπτυξη λύσεων για την αποστολή εμπορευμάτων. Αυτό που θα κάνει τον πελάτη να επιλέξει τις υπηρεσίες μας είναι οι χαμηλότερες τιμές και το γεγονός ότι λαμβάνει αμέσως προσφορά για την αποστολή του. Επιπλέον, αυτή τη στιγμή προσφέρουμε αυτόματες προσφορές για παλλέτες, μία καινοτομία για το χώρο των αποστολών. Αυτό θα μειώσει σημαντικά το χρόνο που οι πελάτες περιμένουν για να λάβουν προσφορά για την αποστολή

τους. Ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες των πελατών μας, είτε είναι επιχειρήσεις είτε μεμονωμένοι χρήστες, και προσαρμόζουμε και προσωποποιούμε τις υπηρεσίες μας βάσει των απαιτήσεών τους. Έχουμε επίσης ένα καθαρό πρόγραμμα πιστότητας που δεν βασίζεται μόνο σε εκπτώσεις, όπως κάνουν συνήθως οι άλλες εταιρείες. Επομένως, προσπαθούμε να προσδίδουμε προστιθέμενη αξία στις υπηρεσίες μας.

Τι κινήσεις θα ακολουθήσει η Eurosender για να κυριαρχήσει στην ελληνική αγορά τα επόμενα χρόνια;

Η Eurosender αποτελεί μια μοναδική ιδέα για την ελληνική αγορά και μέχρι στιγμής έχουμε αναπτύξει μια βαθιά κατανόηση των ιδιαιτεροτήτων της αγοράς προκειμένου να προγραμματίσουμε την περαιτέρω πορεία μας. Πρόκειται να επεκτείνουμε τις υπηρεσίες μας με υπηρεσίες express, με σημείο παράδοσης για βαλίτσες και με υπηρεσίες συσκευασίας. Συγχρόνως, βλέπουμε ότι υπάρχει γόνιμο έδαφος στο χώρο των μεταφορών, οπότε και αυτό είναι ένα σημαντικό σημείο.

Πώς θα βοηθήσει τη Eurosender η συνεργασία με τη RocketSpace και Kaleido;

Είμαστε ενθουσιασμένοι με το γεγονός ότι επιλεγήκαμε να συμμετάσχουμε στο RocketSpace, γιατί αυτό θα μας δώσει πρόσβαση σε πολλούς «γίγαντες» της αγοράς των logistics. Οι «γνωριμίες» μιας εταιρείας με άλλες είναι ένα από τα πλέον σημαντικά περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης και για αυτό το λόγο το RocketSpace είναι ένα πολύ σημαντικό μέρος. Μαζί με την Kaleido, έχουν χτίσει μία κοινότητα παιχτών των logistics, όπου start-up τεχνολογίας και επιχειρήσεις συνδέονται προκειμένου να μοιραστούν ιδέες, να συνεργαστούν και να καινοτομήσουν.

Μια και η επιτυχία πολλών μεγάλων και γνωστών εταιρειών συνδέεται με το RocketSpace, όπως η Uber, το Spotify, το Hootsuite και πολλές άλλες, είμαστε πεπεισμένοι ότι και για εμάς θα είναι μια πολύ καρποφόρα συνεργασία για την μελλοντική ανάπτυξή μας. •