

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΝΑΔΕΙΞΗΣ ΑΝΑΓΚΩΝ, ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ  
ΚΑΙ ΑΝΑΘΕΣΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ OUTSOURCING

# BIDDING

## ΣΤΑ LOGISTICS ΚΑΙ ΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ

Η κρίση φέρνει αλλαγές στην αγορά και μία από τις πλέον σημαντικές είναι τα δεκάδες “bids” (προσκλήσεις από εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις προς τους παρόχους υπηρεσιών Logistics και Εμπορευματικών Μεταφορών για την υποβολή προσφοράς για συγκεκριμένο έργο) που έχουν γίνει το τελευταίο εξάμηνο και ακόμα περισσότερα που είναι στα σκαριά χωρίς ακόμα να έχουν ανακοινωθεί επίσημα. Ο λόγος; Η προφανής ανάγκη για μείωση του κόστους εξαιτίας της ολοένα και πιο έντονης ύφεσης...

ΠΕΜΠΤΗ 9 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ – HOLIDAY INN ΑΤΤΙΚΗΣ ΟΔΟΥ

Διοργάνωση:



**SUPPLY CHAIN  
INSTITUTE LTD**  
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣ  
ΝΟΤΙΟΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ & ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Επιστημονική Υποστήριξη:

**PLANNING** Achieving  
Excellence  
Together



**DELATOLAS  
EXPRESS CARGO**  
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ & ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΕΙΣ  
3PL ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Α.Ε.

**JUNGHEINRICH**  
Machines. Ideas. Solutions.



**synergy** S.p.A.  
Supply Chain Management Systems



**Retail@Link**

Η ημερίδα ενδιαφέρει άμεσα:

1. Εταιρείες που συνεργάζονται ήδη με 3PL και μεταφορείς (διεθνείς-εθνικούς-διανομείς) και θέλουν να αξιολογήσουν τη μορφή και το επίπεδο των υφιστάμενων συνεργασιών τους
2. Εταιρείες που διατηρούν in house Logistics και ιδιόκτητο στόλο και εξετάζουν το ενδεχόμενο συνεργασίας με 3PL και μεταφορικές εταιρείες
3. Third Party Logistics Providers και μεταφορείς αλλά και όχι μόνο..
4. Η ημερίδα αφορά ακόμη και σε όσες επιχειρήσεις δεν έχουν μέχρι σήμερα αναρωτηθεί για τη σκοπιμότητα συνεργασίας με 3PL και μεταφορείς, αλλά σήμερα - μέσα στην κρίση - έχουν σοβαρό λόγο να επανεξετάσουν την απόφασή τους και να αναθεωρήσουν ή να επιβεβαιώσουν την επιλογή τους, με σημερινά όμως δεδομένα

Τοποθετούνται:

- Άγγελος Δελής, Supply Chain Senior Manager **LG ELECTRONICS HELLAS SA**
- Νίκος Κωνσταντινίδης, Head of Logistics & Distribution **ROCHE DIAGNOSTICS (HELLAS) SA**
- Λευτέρης Ζησιμάτος, Supply Chain Manager **Π.Γ. ΝΙΚΑΣ**
- Πέτρος Καπνίσσης, Logistics Manager **ELBISCO**
- Νίκος Χαλικιάς, Operations Director **ADIDAS GROUP – SOUTH EAST EUROPE, ADIDAS HELLAS SA**

➤ **Corrado Dal Molin**, Market Logistics Manager **MARS HELLAS**

Εισηγήσεις του επιστημονικού συνεργάτη **PLANNING**:

- Σταμάτης Ανδριανόπουλος, Executive Consultant
- Γιώργος Παναγιωτόπουλος, Business Sector Manager
- Ελένη Πέγιου, Senior Consultant
- Αλέξανδρος Μαμάκος, Consultant

## ΛΟΓΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

### ΓΙΑ ΟΣΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΗΔΗ ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ ΜΕ 3PL & ΜΕΤΑΦΟΡΕΙΣ:

Η ημερίδα αποτελεί ευκαιρία από κοινού παρακολούθησης με όφελος:

- Τον εντοπισμό σημείων επέκτασης του Outsourcing σε νέες λειτουργίες
- Την ανεύρεση νέων τρόπων αμφοτέρως απλοποίησης και αναβάθμισης της συνεργασίας (δείκτες μέτρησης, τρόποι επικοινωνίας κ.ά.)
- Την επικαιροποίηση του τρόπου κοστολόγησης του έργου και βαθύτερη ανάλυση
- Τη λήψη κατάλληλων πληροφοριών για ακριβέστερη εκτίμησης της πορείας του έργου
- Την ενημέρωση για τις νέες τάσεις της αγοράς κ.ά.

### ΓΙΑ ΟΣΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΔΙΑΤΗΡΟΥΝ IN HOUSE LOGISTICS ΚΑΙ ΕΞΕΤΑΖΟΥΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ 3PL & ΜΕΤΑΦΟΡΕΙΣ

Θα έχουν την ευκαιρία να:

- επιβεβαιώσουν εάν έχουν διαστασιολογήσει και κοστολογήσει σωστά το έργο προς ανάθεση
- εξετάσουν εάν έχουν κάνει όλες τις απαραίτητες ενέργειες πριν φτάσουν να εκδηλώσουν επίσημο ενδιαφέρον
- ενημερωθούν πώς θα χειρίζονται αποτελεσματικά όλη τη διαδικασία του bidding προσέχοντας στις λεπτομέρειες
- συλλέξουν εμπειρίες άλλων εταιρειών
- ενημερωθούν για το κρίσιμο θέμα της συμβολαιοποίησης
- πληροφορηθούν ως προς τις «παγίδες» και τα σημεία προσοχής στο φάση του go live και του Implementation plan κ.ά.

### ΓΙΑ ΤΟΥΣ 3<sup>rd</sup> PARTY LOGISTICS PROVIDERS ΚΑΙ ΜΕΤΑΦΟΡΕΙΣ

Οφέλη παρακολούθησης:

- Αντίληψη της μεταβολής των αναγκών των εμποροβιομηχανικών επιχειρήσεων λόγω της κρίσης
  - Κατανόηση των κριτηρίων με τη μεγαλύτερη βαρύτητα στη λήψη απόφασης για ανάθεση σε τρίτο
  - Λειτουργίες της εφοδιαστικής αλυσίδας με τις μεγαλύτερες πιθανότητες για outsourcing σήμερα
  - Ερεθίσματα για την κάλυψη κενών με την παροχή νέων υπηρεσιών
  - Καλύτερη ανταπόκριση και ακρίβεια στον χειρισμό «Bids» στα Logistics και τις Μεταφορές και την υποβολή προσφορών
  - Ενημέρωση για νέα κριτήρια αξιολόγησης κατά τη φάση επιλογής του τελικού συνεργάτη (3PL – μεταφορέα – Freight Forwarder)
- Πληροφόρηση για τα κρίσιμα σημεία των συμβολαίων συνεργασίας
- Ενημέρωση για τα απαιτούμενες ενέργειες κατά τη φάση της αρχής υλοποίησης
  - Πληροφόρηση για τα κριτήρια παρακολούθησης της απόδοσης

### ΓΙΑ ΟΣΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΔΕΝ ΕΞΕΤΑΖΟΥΝ ΤΟ OUTSOURCING ΣΤΑ LOGISTICS ΚΑΙ ΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ / ΔΙΑΝΟΜΕΣ

Το Bidding λειτουργεί ως μια «άσκηση ετοιμότητας» τα αποτελέσματα της οποίας επικαιροποιούν (επιβεβαιώνουν ή αναφούν) με τεκμηριωμένο τρόπο την απόφασή τους να διατηρήσουν in house τα Logistics και τις Μεταφορές συνυπολογίζοντας όμως **τα πιο πρόσφατα** ποιοτικά και κοστολογικά στοιχεία. Οι επιχειρήσεις θα ενημερωθούν αξιόπιστα από την ημερίδα για:

1. Τους ενδεικνυόμενους τρόπους **κοστολόγησης** και θα είναι σε θέση να συγκρίνουν το κόστος αποθήκευσης και μεταφοράς / διανομής τόσο στο σενάριο “in house” όσο και στο σενάριο “outsourcing” σύμφωνα με το τι προσφέρουν σήμερα οι προμηθευτές 3PL. Αποφασίζουν εάν όντως είναι προς όφελός τους η διατήρηση του fixed cost έναντι του variable στο ευρύτερο ασφυκτικό περιβάλλον του cost cutting & saving.
2. Τα **μικτά μοντέλα** που ήδη εφαρμόζονται, γεγονός που μεγαλώνει το εύρος των επιλογών (αποθήκευση in house – διανομή outsourced κ.ο.κ.)
3. Τους **διαφορετικούς βαθμούς outsourcing** που επιλέγονται κατά περίπτωση (διανομή εντός Αττικής με ίδια μέσα, outsourced διανομή στην επαρχία κ.ο.κ.).
4. Λειτουργίες που μέχρι πρόσφατα δεν τίθεντο στο τραπέζι της συζήτησης για outsourcing, όπως η **παραγγελιοληψία, οι αντικαταβολές** κ.ά.
5. **Επιχειρήματα άλλων εμποροβιομηχανικών επιχειρήσεων** ως προς τους λόγους που τους οδήγησαν στην εξέταση και την επιλογή του Outsourcing όπως και την εμπειρία τους αναφορικά με τη διαδικασία του Bidding.
6. Τις πιθανότητες για μεγαλύτερη, μέσω των συνεργασιών, **αξιοποίηση υφιστάμενων δικτύων διανομής** που ενισχύει το εμπορικό προφίλ και ενδεχόμενα, τον τζίρο της εταιρείας.
7. Το σημερινό πρόσωπο των 3PLs – μεταφορικών επιχειρήσεων και το **επίπεδο της ποιότητας των υπηρεσιών** όπως και για **νέες υπηρεσίες** που πλέον παρέχονται κ.ά.

ΤΑ 4 ΒΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LOGISTICS OUTSOURCING – Ενδεικτικά σημεία ανάλυσης στην ημερίδα:



**ENOTHTA A': Στρατηγικές Αποφάσεις των εταιρειών για συνεργασία με τρίτους**

? Η σημασία της υφιστάμενης **κοστολόγησης** και η σύγκριση με τα αναμενόμενα οφέλη συνεργασίας. Πώς κοστολογούνται τα αποσβεσμένα φορτηγά και τα αποσβεσμένα κτίρια; Με τι τιμές πρέπει να παίρνουν μέρος κατά την κοστολόγηση; Πώς αξιολογείται το **Feasibility Study**;

? **Ποια activities και σε τι βαθμό** πρέπει να δοθούν outsourcing; Κάθετες αποφάσεις, όπως ενδεικτικά ποιες διαδικασίες (π.χ. αποθήκευση-διανομή-μεταφορά, κ.ο.κ), αλλά και οριζόντιες αποφάσεις, όπως ποια business units θα δοθούν σε outsourcing; Υπάρχουν διαδικασίες που δεν πρέπει να εκχωρηθούν;

? Ποια πρέπει να είναι η **γεωγραφική διάσταση του outsourcing**; (Δίνουμε outsourcing την Αττική; Μόνο περιοχές τις περιφέρειας και ποιες; Με τι κριτήρια;) Πότε και υπό ποιες προϋποθέσεις εκχωρείται η primary μεταφορά και πότε η secondary διανομή; Ποιο το βέλτιστο πλήθος διαφορετικών συνεργατών;

? Έχει εξεταστεί η δυνατότητα **outsourcing προσωπικού**; Ποιες διαδικασίες μπορεί να αναλάβει; Σε τι ποσοστό αυτές μπορούν να ανατεθούν; Πώς διασφαλίζεται η εταιρεία σε περίπτωση peak; Πώς εξασφαλίζεται η νομιμότητα της συνεργασίας;

? Η επιλογή της λύσης **διατήρησης της κυριότητας του ακινήτου από την εταιρεία και συνεργασίας με 3PL για την λειτουργία εντός του κτιρίου** τι πλεονεκτήματα έχει; Σε ποιες περιπτώσεις πρέπει να προτιμάται;

? Πόσο κρίσιμο ρόλο διαδραματίζει το software στην περίπτωση του outsourcing; Πως πρέπει να **διασφαλιστεί η αδιάλειπτη επικοινωνία** (γέφυρες); Απαιτείται real time επικοινωνία; Είναι αρκετή η επικοινωνία με batches;

? Ποιες είναι οι στρατηγικές που πρέπει να αποφασιστούν για το **Forwarding**; Ποιοι είναι οι κρίσιμοι παράγοντες που πρέπει να εξασφαλιστούν;

? Πρέπει και σε τι βαθμό να εκχωρηθεί το management σε μία εταιρεία **4PL**;

? Η ανάθεση διαδικασιών όπως το **money collection, ex van, customer service** σε 3PL ενέχει κινδύνους; Υπό ποιες προϋποθέσεις είναι ασφαλής μία τέτοια κίνηση; Με ποιες μεθόδους ελέγχονται τέτοιου είδους διαδικασίες;

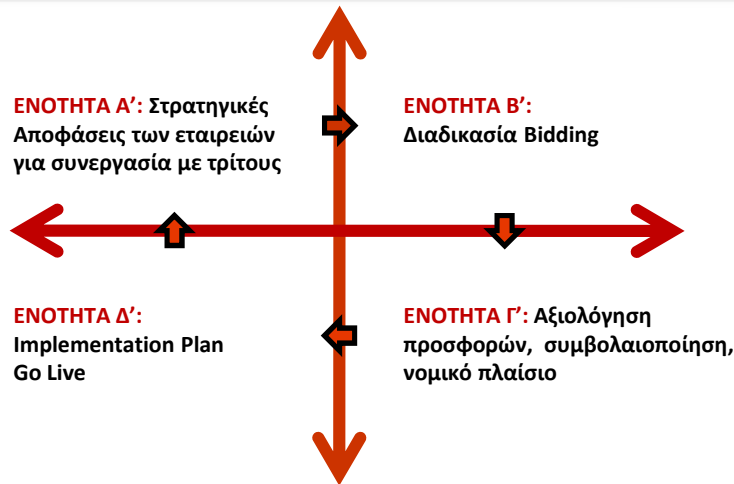
? Πώς πρέπει να δομηθεί το **σύστημα reporting** και **ποια KPI's ενδείκνυνται ανάλογα με το έργο προς ανάθεση**;

? Ποια πρέπει να είναι η **μορφή του συμβολαίου**; (π.χ. Επί τζίρου, per activity;) Θα πρέπει να υπάρχουν κόστη fix (π.χ. ενοίκιο) και variable to in/out ή συμφέρει και η παραλαβή/ τοποθέτηση να είναι μεταβλητού κόστους;

? Τι πρέπει να ληφθεί υπόψη για την ακριβή **προδιαγραφή** του έργου ώστε να μην υπάρχουν **«γκρίζα σημεία»** στις προσφορές που αναμένονται είτε από τεχνικής είτε από οικονομικής πλευράς;

? Έχουν δώσει απαραίτητο input όλες οι εμπλεκόμενες Διευθύνσεις κατά κύριο λόγο η **Εμπορική** και η **Οικονομική**; Ποια η στρατηγική κατεύθυνση της **Γενικής Διεύθυνσης**;

ΤΑ 4 ΒΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LOGISTICS OUTSOURCING – Ενδεικτικά σημεία ανάλυσης στην ημερίδα:



### ENOTHTA B': Διαδικασία Bidding

- ? Ποια τα **στάδια** του Bidding και γιατί είναι σημαντικά το καθένα ξεχωριστά;
- ? Τι είναι το **RFI (Request For Interest)**, το **RFQ (Request For Quotation)** και το **RFP (Request For Proposal)**; Πότε χρησιμοποιείται το καθένα και τι πληροφορίες πρέπει να περιλαμβάνει
- ? Πώς καταρτίζεται ο **κατάλογος των κατ' αρχήν κατάλληλων προμηθευτών για RFI** σύμφωνα με τις ανάγκες της επιχείρησης;
- ? Ποια **στοιχεία ζητούν από τους προμηθευτές** στο RFI (προφίλ δραστηριότητας, εμπειρία, πελατολόγιο, οικονομική κατάσταση, τεχνολογικό υπόβαθρο κ.ά.) και πώς ερμηνεύουν τις παρεχόμενες πληροφορίες για να οδηγηθούν σε ασφαλή συμπεράσματα και να επιβεβαιώσουν το ενδιαφέρον για outsourcing;
- ? Ποια νοούνται ως ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα; (π.χ. η εξασφάλιση ενός key account manager για τον πελάτη από την πλευρά τους 3PL).
- ? Τρόποι **διασφάλισης σωστής επικοινωνίας και περιγραφής των αναγκών** προς τις εταιρείες 3PL στις φάσεις RFQ και RFP
- ? Πώς διατηρούν την **εμπιστευτικότητα** στοιχείων βιομηχανικής ιδιοκτησίας εάν οι υποψήφιοι προμηθευτές ζητήσουν συγκεκριμένες πληροφορίες; Πότε είναι απαραίτητο το **Confidentiality Agreement**;
- ? Τι προβλέπει το **Project Management** του Bidding ώστε να αναζητηθούν, να συλλεχθούν και να αξιολογηθούν οι προσφορές;

### ENOTHTA Γ': Αξιολόγηση προσφορών & συμβολαιοποίηση – νομικό πλαίσιο

- ? Ποια θα πρέπει να είναι τα **κριτήρια επιλογής** συνεργάτη;
- ? Τι περιλαμβάνει μια ολοκληρωμένη **πολυκριτηριακή αξιολόγηση** των προσφορών (ποιοτική και κοστολογική); Πώς συνδέονται τα «αντίρροπα» κριτήρια (θετικός βαθμός στο καλύτερο ποιοτικά κριτήριο και θετικός βαθμός στη φθηνότερη οικονομικά λύση); Ποιοι οι συντελεστές βαρύτητας;
- ? Ποιες «παγίδες» πρέπει να προσεχθούν; (Γιατί δεν υπάρχουν «συνταγές» αυτόματης επιλογής παρόχου 3PL);
- ? Τι δείχνει το **Sensitivity Analysis** για την πρόβλεψη του έργου τα επόμενα χρόνια ώστε να συυπολογιστεί η ικανότητα του παρόχου της υπηρεσίας και στο μέλλον;
- ? Ποια σημεία θα πρέπει να διευκρινισθούν με τον υποψήφιο τελικό συνεργάτη ώστε να **έρθει η ώρα της υπογραφής του συμβολαίου**;
- Ποιοι θα είναι οι όροι συνεργασίας**; (π.χ. Πώς καλύπτονται οι υπερωρίες; Απαιτούνται minimum orders; Τι γίνεται σε περιπτώσεις peaks; Πρέπει να υπάρχουν «κόφτες»;) Συμπεριλαμβάνονται δείκτες όπως π.χ (μέσος όρος/ max) στους όρους του συμβολαίου;
- ? Τα **penalties και οι ρήτρες** με ποιες διαδικασίες και με ποιους δείκτες συνδέονται; Πόσο ρόλο θα παίξουν οι **χρονικοί περιορισμοί**;
- ? Πώς θα χρεώνονται τα **Reverse Logistics**;
- ? Πώς θα χρεώνεται η χρήση των παλετών και ποιος είναι υπεύθυνος για αυτές αναλαμβάνοντας και την οικονομική ευθύνη απώλειάς τους;
- ? Ποια θα να είναι η διάρκεια του συμβολαίου; Ποιες οι μορφές ανανέωσης ή αναθεώρησής του; Ποιοι δείκτες θα συμπεριληφθούν (π.χ. Δείκτες προσωπικού, διοδίων, πληθωρισμού, καυσίμων, κ.λ.π.)
- ? Πώς μπορεί να γίνει πρόωρη λύση του συμβολαίου; Για ποιους λόγους μπορούν οι δύο πλευρές να αποδεσμευτούν;
- ? Σχεδιασμός **KPI's** για έλεγχο του παρόχου

ΤΑ 4 ΒΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LOGISTICS OUTSOURCING – Ενδεικτικά σημεία ανάλυσης στην ημερίδα:



**ENOTHTA Δ': Implementation Plan – Go Live**

- ? Ποια θέματα θα πρέπει να ρυθμιστούν κατά τη **φάση της μετάβασης** στη νέα, outsourced κατάσταση;
  - ? **Πόσο διάστημα μεσολαβεί** από τον τερματισμό των in house διαδικασιών μέχρι την πλήρη εφαρμογή του outsourcing;
  - ? **Τι ενέργειες προϋποτίθενται από την εταιρεία** (μετακόμιση, ορισμός στελεχών που συνεργάζονται με τον πάροχο των υπηρεσιών κ.λπ.), ποιος ο προγραμματισμός και το project management;
  - ? Ανάθεση αρμοδιοτήτων και τρόποι αξιολόγησης κατά την φάση της μετάπτωσης
  - ? Γιατί κάποιες εταιρείες κάνουν **pilots** πριν την πλήρη εφαρμογή;
  - ? Γιατί χρειάζεται η **αναθεώρηση της συνεργασίας** με τον επιλεγμένο συνεργάτη και κάθε πότε;
  - ? Contingency plan
- κ.ά.

**Η ημερίδα απευθύνεται σε όσους συμμετέχουν σε οποιοδήποτε στάδιο των αποφάσεων και των διαδικασιών:**

- Επιχειρηματίες
  - Γενικοί Διευθυντές
  - Supply Chain Directors
  - Logistics Managers
  - Οικονομικοί Διευθυντές
  - Εμπορικοί Διευθυντές
  - Customer Service Managers
  - Υπεύθυνοι Διακίνησης – Διανομής
- κ.ά.

**Αλλά και σε: 3<sup>rd</sup> Party Logistics Providers - Μεταφορικές επιχειρήσεις, Εταιρείες αξιοποίησης ανθρώπινου δυναμικού κ.ά.**

## ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΗΜΕΡΙΔΑΣ "BIDDING ΣΤΑ LOGISTICS ΚΑΙ ΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ" ΠΕΜΠΤΗ 9 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2012

Η ημερίδα αποτελείται από 4 ενότητες σε κάθε μία από τους οποίες θα υπάρχει εισήγηση και στη συνέχεια σχολιασμός από την ομάδα των προσκεκλημένων διευθυντικών στελεχών.

### ΕΙΣΗΓΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ PLANNING:

- Σταμάτης Ανδριανόπουλος,  
Executive Consultant
- Γιώργος Παναγιωτόπουλος,  
Business Sector Manager
- Ελένη Πέγιου, Senior Consultant
- Αλέξανδρος Μαμάκος, Consultant

### ΣΧΟΛΙΑΖΟΥΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ:

- Άγγελος Δελής, Supply Chain Senior Manager LG ELECTRONICS HELLAS SA
- Νίκος Κωνσταντινίδης, Head of Logistics & Distribution  
ROCHE DIAGNOSTICS (HELLAS) SA
- Λευτέρης Ζησιμάτος, Supply Chain Manager Π.Γ. ΝΙΚΑΣ
- Πέτρος Καπνίσης, Logistics Manager ELBISCO
- Νίκος Χαλικιάς, Operations Director ADIDAS GROUP – SOUTH EAST EUROPE,  
ADIDAS HELLAS SA
- Corrado Dal Molin, Market Logistics Manager MARS HELLAS

### ΕΝΟΤΗΤΑ Α:

- 09.00 – 10.30:** Οι στρατηγικές αποφάσεις ως προς τις λειτουργίες του supply chain για τις οποίες υπάρχει ενδιαφέρον ανάθεσης σε τρίτο, ο σχεδιασμός του bid και η κοστολόγηση του έργου
- 10.30 – 10.45:** Σχολιασμός από την ομάδα προσκεκλημένων διευθυντικών στελεχών
- 10.45 – 11.00:** Ερωτήσεις – Συζήτηση
- 11.00 – 11.30:** Διάλειμμα

### ΕΝΟΤΗΤΑ Β:

- 11.30 – 12.30:** Η διαδικασία του Logistics Bidding, η αναζήτηση και η συλλογή των προσφορών
- 12.30 – 12.45:** Σχολιασμός από την ομάδα προσκεκλημένων διευθυντικών στελεχών
- 12.45 – 13.00:** Ερωτήσεις – Συζήτηση
- 13.00 – 14.00:** Γεύμα

### ΕΝΟΤΗΤΑ Γ:

- 14.00 – 15.00:** Αξιολόγηση προσφορών και επιλογή συνεργάτη ή συνεργατών
- 15.00 – 15.15:** Σχολιασμός από την ομάδα προσκεκλημένων διευθυντικών στελεχών
- 15.15 – 15.30:** Ερωτήσεις – Συζήτηση
- 15.30 – 16.00:** Διάλειμμα

### ΕΝΟΤΗΤΑ Δ:

- 16.00 – 17.00:** Συμβολαιοποίηση, νομικό πλαίσιο και implementation plan
- 17.00 – 17.15:** Σχολιασμός από την ομάδα προσκεκλημένων διευθυντικών στελεχών
- 17.15 – 17.30:** Ερωτήσεις – Συζήτηση – κλείσιμο ημερίδας



## ΟΙ ΣΧΟΛΙΑΣΤΕΣ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ



### Άγγελος Δελής, Supply Chain Senior Manager LG ELECTRONICS HELLAS SA

Ο κ. Άγγελος Δελής κατέχει τη θέση του Supply Chain Snr. Manager στην LG Electronics Hellas S.A. Έχει σπουδές στο Τμήμα Ηλεκτρολόγων Μηχανικών και Τεχνολογίας Η/Υ της Πολυτεχνικής Σχολής του Πανεπιστημίου Πατρών. Έχει εργαστεί σε Ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες στην Ελλάδα στο χώρο των Procurement, Planning, Logistics, Supply Chain. Έχει διατελέσει Head of Supply Chain στο χώρο του retail έχοντας συνεισφέρει σε σημαντικά έργα οργάνωσης αποθηκών και συστημάτων διανομής.



### Νίκος Κωνσταντινίδης, Head of Logistics & Distribution ROCHE DIAGNOSTICS (HELLAS) SA

Ο κ. Νίκος Κωνσταντινίδης κατέχει την θέση του Διευθυντή Logistics & Διανομής στην Roche Diagnostics Hellas S.A. Έχει σπουδές στο τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Μακεδονίας και μεταπτυχιακό τίτλο σε Logistics & Supply Chain Management από το Management School του Edinburgh University. Έχει εργαστεί σε ελληνικές και πολυεθνικές επιχειρήσεις, στους κλάδους της αεροπορίας, των φαρμάκων/διαγνωστικών και των FMCG με ευθύνη των Logistics, Διανομής, Αγορών και Operations έχοντας διαχειριστεί μεγάλο αριθμό έργων στα πλαίσια της Εφοδιαστικής Αλυσίδας.



### Λευτέρης Ζησιμάτος, Supply Chain Manager Π.Γ. ΝΙΚΑΣ

Ο κ. Ζησιμάτος Λευτέρης είναι απόφοιτος του τμήματος Χημείας, του Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών(1996). Επίσης, είναι κάτοχος του μεταπτυχιακού τίτλου "MSc in Food Science" του Πανεπιστημίου του Leeds(1997), ενώ κατέχει και Executive MBA από το Athens Laboratory of Business Administration(ALBA). Διαθέτει 12ετή εργασιακή εμπειρία στο χώρο των Logistics. Ξεκίνησε την καριέρα του ,το 1999, στην Kraft Food Hellas A.E. εργαζόμενος στο τμήμα Εφοδιαστικής Αλυσίδας ως Customer Services/Logistics Operations Coordinator. Από τον Οκτώβριο του 2000, αναβαθμίζεται σε Senior Customer Services Coordinator, παραμένοντας για άλλα 4 περίπου χρόνια στην εταιρεία. Το Φεβρουάριο του 2004, εντάσσεται στην Herbalife International Greece A.E. ως Regional Supply Chain Manager Greece & Cyprus , παραμένοντας έως τον Μάρτιο του 2008. Από τον Απρίλιο του 2008 έως και σήμερα, εργάζεται στην εταιρεία NIKAS Group of Companies A.E. ως Supply Chain Manager



### Πέτρος Καπνίσσης, Logistics Manager ELBISCO

Ο κ. Πέτρος Καπνίσσης κατέχει στην θέση του Logistics Manager στην ELBISCO SA. Έχει σπουδές στην Ανωτάτη Γεωπονική Σχολή Αθηνών και μεταπτυχιακό στην Γεωργική Οικονομία. Έχει εργαστεί σε Ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες στην Ελλάδα και το Εξωτερικό στον χώρο Procurement, Planning και Logistics. Έχει διατελέσει Logistics Manager σε εταιρείες FMCG με έμφαση στο τομέα των τροφίμων έχοντας σχεδιάζει και εκτελεί σημαντικά έργα αναδιοργάνωσης συστημάτων διανομής.



### Νίκος Χαλικάς, Operations Director ADIDAS GROUP – SOUTH EAST EUROPE, ADIDAS HELLAS SA

Ο κ. Νίκος Χαλικάς κατέχει τη θέση του Operations Director στην adidas Hellas S.A. Έχει σπουδές στο Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιά και μεταπτυχιακό τίτλο στη Διαχείριση Εφοδιαστικής Αλυσίδας. Έχει εργαστεί σε Ελληνικές και Πολυεθνικές εταιρείες στην Ελλάδα στο χώρο των Logistics, Supply Chain / Operations σε τομείς Βιομηχανικών προϊόντων, Γλυκών Συσκευασίας, Cosmetics, Automotive και Αθλητικών ειδών. Έχει συνεισφέρει σε σημαντικά έργα κατασκευής & αναδιοργάνωσης αποθηκευτικών χώρων, συστημάτων διανομής και Outsourcing υπηρεσιών Εφοδιαστικής αλυσίδας, στην Ελλάδα και το Εξωτερικό.



### Corrado Dal Molin, Market Logistics Manager MARS HELLAS

Ο κ. Dal Molin Corrado είναι απόφοιτος του Πανεπιστημίου της Padova (Italy) με ειδικότητα στις Πολιτικές Επιστήμες. Κατέχει επίσης Master στο Management of Logistics System από το Ινστιτούτο IML-EPFL (Lausanne –Switzerland). Στο παρελθόν έχει εργαστεί σε πολλές Ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες καθώς και στο εξωτερικό σε θέσεις Logistics, Supply chain, 3PL, S&OP. Από τον Φεβρουάριο του 2010 εργάζεται στην εταιρεία Mars Hellas στη θέση του Market Logistics Manager. Ο κος Dal Molin έχει εμπειρία ως Logistics head on FMCG, Freight Forwarding and Luxury αλλά και στο team management, Cost effectiveness, logistics outsourcing, Planning excellence.

## ΟΙ ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ ΤΗΣ PLANNING ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ



### Σταμάτης Ανδριανόπουλος, Executive Consultant

Είναι Μηχανολόγος Ηλεκτρολόγος Μηχανικός Παραγωγής ΕΜΠ, ιδρυτής και Executive Consultant της εταιρείας συμβούλων επιχειρήσεων PLANNING A.E. και επιστημονικός συνεργάτης του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου στο Τμήμα Μηχανολόγων Μηχανικών. Έχει εκπονήσει, κατά τη διάρκεια της υπέρ-20ετούς καριέρας του, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, περισσότερα από 400 έργα Logistics και έχει εξαιρετική γνώση του αντικειμένου. Επίσης, έχει σημαντικό εκπαιδευτικό έργο ως εισηγητής σε πολυάριθμα σεμινάρια, συνέδρια, κλπ. Τα σεμινάρια του έχουν παρακολουθήσει περισσότερα από 20.000 στελέχη Ελληνικών επιχειρήσεων.



### Γιώργος Παναγιωτόπουλος, Business Unit Manager

Είναι απόφοιτος του Πολυτεχνείου Κρήτης με ειδικότητα Μηχανικός Παραγωγής και Διοίκησης. Από το 1994 είναι σύμβουλος επιχειρήσεων και στέλεχος της εταιρείας PLANNING. Σήμερα είναι Business Unit Manager της PLANNING. Είναι εξειδικευμένος σε θέματα Αξιολόγησης Επιχειρήσεων & Ανασχεδιασμού Επιχειρηματικών Διαδικασιών (BPR), Implementation Ολοκληρωμένων Πληροφοριακών Συστημάτων Διαχείρισης Επιχειρηματικών Πόρων (ERP), Logistics & Supply Chain Management, Sales & Customer Service Management, Οργάνωσης Συστημάτων Παραγωγής, Κοστολόγησης & Benchmarking Διαδικασιών. Έχει εκτελέσει συναφή έργα σε μερικές από τις μεγαλύτερες Ελληνικές και Πολυεθνικές επιχειρήσεις (ΕΛΓΕΚΑ, ΦΑΜΑΡ, ΜΠΙΣΚΟΤΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ, BINGO, ΙΩΝΙΑ, SCJOHNSON, ΕΛΑΪΣ, ΣΑΡΑΝΤΗΣ, ΚΑΤΣΕΛΗΣ, ROLCO-BIANIA, KONBA, κ.λπ.). Έχει πραγματοποιήσει δεκάδες σεμινάρια κατάρτισης (ενδοεπιχειρησιακά και μη) σε στελέχη επιχειρήσεων.



### Ελένη Πέγγιου, Senior Consultant

Η κα Πέγγιου είναι απόφοιτος του τμήματος Τεχνολογίας και Συστημάτων Παραγωγής του Πανεπιστημίου Πειραιά (νυν Βιομηχανική Διοίκηση & Τεχνολογία). Εργάζεται στην PLANNING από το 1999 και κατέχει τη θέση του Senior Consultant σε θέματα Logistics. Συγκεκριμένα, έχει εκπονήσει σειρά έργων που άπτονται σε θέματα Σχεδιασμού Αποθηκευτικών Κέντρων, Οργάνωσης και Αναδιοργάνωσης Λειτουργίας, Μηχανογραφικής και Διοικητικής οργάνωσης. Επίσης, έχει συμμετάσχει σε έργα κοστολόγησης και ανασχεδιασμού της εφοδιαστικής αλυσίδας, καθώς και αναδιοργάνωση κυκλωμάτων διανομής. Ενδεικτικά αναφέρονται εταιρείες για τις οποίες έχει εκπονήσει μελέτες: PEPSICO, CANA, FAMAR, ΜΟΥΧΑΛΗΣ –ΑΛΦΑ Διανομές, PHARMASERVE LILLY, ELBISCO, ΕΛΤΑ, CHICCO, AMVIS, ΠΛΑΪΣΙΟ Computers, INFOQUEST, ΜΕΒΓΑΛ, ΤΟΙ ΜΟΙ, YALCO, TELEMARKETING κ.ά. Έχει, επίσης, συμμετάσχει σε σημαντικά έργα που αφορούν σε ανθρώπινο δυναμικό και εκπαίδευση, όπως αυτό της ΟΕΟΑ Αθήνα 2004 για την κινητοποίηση και την εκπαίδευση του προσωπικού της ΓΔ Μεταφορών.



### Αλέξανδρος Μαμάκος, Consultant

Ο κ. Μαμάκος Αλέξανδρος κατέχει δίπλωμα Οικονομολόγου από το Πανεπιστήμιο Αθηνών και μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών στην Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Εργάζεται στην PLANNING A.E. ως σύμβουλος επιχειρήσεων από τον Μάρτιο του 2008. Ειδικεύεται σε θέματα Αξιολόγησης Επιχειρήσεων & Ανασχεδιασμού Επιχειρηματικών Διαδικασιών (BPR), καθώς και στη διενέργεια αξιολόγησης προτάσεων και στρατηγικής για ανάθεση του δικτύου διανομής σε τρίτους. Ενδεικτικά έχει εργαστεί σε project εταιρειών όπως η Mars Hellas, η Bingo – Tottis, Μύλοι Κελενού, Lavipharm, Olvos – Galenica κ. α

# BIDDING ΣΤΑ LOGISTICS ΚΑΙ ΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ

ΠΕΜΠΤΗ 9 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ - HOLIDAY INN ΑΤΤΙΚΗΣ ΟΔΟΥ

## ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

### Πληροφορίες Εταιρείας / Οργανισμού

Επωνυμία εταιρείας / Οργανισμού: \_\_\_\_\_

Ταχ. Διεύθυνση: \_\_\_\_\_ Ταχ.Κώδικας: \_\_\_\_\_ Πόλη: \_\_\_\_\_

Τηλ: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ website: \_\_\_\_\_

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ ΚΑΙ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟΥ:

Πλήρης Επωνυμία Εταιρείας/Οργανισμού: \_\_\_\_\_

Δραστηριότητα: \_\_\_\_\_

A.Φ.Μ.: \_\_\_\_\_ Δ.Ο.Υ.: \_\_\_\_\_

Τηλ.: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

### 1ος συμμετέχοντας:

Όνοματεπώνυμο: \_\_\_\_\_ Θέση: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

### 2ος συμμετέχοντας:

Όνοματεπώνυμο: \_\_\_\_\_ Θέση: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

### 3ος συμμετέχοντας:

Όνοματεπώνυμο: \_\_\_\_\_ Θέση: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

**Κόστος συμμετοχής:** 1 συμμετοχή: **300 €** + φπα, 2 συμμετοχές: **280 €** + φπα έκαστη, 3 συμμετοχές και άνω:  
**260 €** + φπα έκαστη. Στην τιμή δεν περιλαμβάνεται ο αναλογούν ΦΠΑ.

**ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:** Η συμμετέχουσα επιχείρηση / οργανισμός καταβάλλει με τη δήλωση συμμετοχής, το σύνολο του κόστους συμμετοχής. Η καταβολή γίνεται μέσω τραπεζικής κατάθεσης στο λογαριασμό του δικαιούχου Supply Chain Institute:

**ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: Αρ.5014-035505-261 IBAN: GR 3901720140005014035505261**

Παρακαλούμε αποστείλατε την απόδειξη πληρωμής στο fax 2106183999 ή σκαναρισμένη μέσω e-mail στο info@scisce.eu. Η απόδειξη πληρωμής χρειάζεται να αναφέρει την επωνυμία της εταιρίας και την αιτιολογία «LOGISTICS BIDDING». Σε περίπτωση ακύρωσης μετά τις 2 Φεβρουαρίου, η διοργάνωση τιμολογεί το 50% του συνολικού κόστους συμμετοχής ενώ σε περίπτωση μη ειδοποίησης για ακύρωση, η διοργάνωση τιμολογεί κανονικά τη συμμετοχή.

Υπογραφή:

Όνομα υπογράφοντος:

Ημερομηνία:

**ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: Supply Chain Institute, a.psoma@scisce.eu, info@scisce.eu,  
Τηλ. 210 6180104, 6183886, Fax 210 6183999**