

ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ LOGISTICIANS ΨΗΦΙΣΑΝ ΤΑ ΠΡΩΤΑ SUPPLY CHAIN BENCHMARKS

21 & 22 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ SOFITEL ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟΥ



Η πρώτη ζωντανή ψηφοφορία σε συνέδριο Logistics πραγματοποιήθηκε στις 21 Οκτωβρίου στην Αθήνα από το Supply Chain Institute στο πλαίσιο της διοργάνωσης «Supply Chain Benchmarking». Περισσότερα από 150 διευθυντικά στελέχη της Εφοδιαστικής Αλυσίδας από μεγάλες βιομηχανικές, εμπορικές επιχειρήσεις και εταιρείες 3rd Party Logistics της χώρας είχαν τον πρώτο λόγο και ψήφισαν απαντώντας σε 75 ερωτήσεις που καταρτίστηκαν με την επιστημονική συνεργασία της εταιρείας συμβούλων Planning και αφορούσαν σε δείκτες μέτρησης της απόδοσης των Logistics (δείκτες κόστους, ποιότητας, παραγωγικότητας κ.ο.κ.). Το συνέδριο παρακολούθησαν επίσης στελέχη της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου. Μέσα από τις απαντήσεις που δόθηκαν, διαμορφώθηκαν τα πρώτα δεδομένα συγκριτικής αξιολόγησης (supply chain benchmarking data) ειδικά για την Ελλάδα τα οποία είναι πλέον στη διάθεση κάθε συνέδρου ώστε να διαγνώσει εάν το επίπεδο λειτουργιών, κόστους και απόδοσης της Εφοδιαστικής Αλυσίδας της επιχείρησής του είναι υψηλό, μεσαίο ή χαμηλό συγκριτικά με τον μέσο όρο της αγοράς. Παράλληλα, μπορεί να διαπιστώσει τη διαφορά που χωρίζει την επιχείρησή του από τις καλύτερες επιδόσεις (Best-In-Class) και τους λόγους της διαφοράς αυτής.

Το συνέδριο διοργανώθηκε από το **SUPPLY CHAIN INSTITUTE** με την επιστημονική υποστήριξη της εταιρείας συμβούλων **PLANNING**. Την εκδήλωση στήριξαν με την χρυσή χορηγία τους οι εταιρείες **JUNGHEINRICH HELLAS, MANTIS, RETAIL@LINK, ZETES, SAP, STEP ONE** και **KTISSOL**. Το προφίλ των συνέδρων ήταν από διακεκριμένες εταιρείες που εκπροσωπούν δυναμικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας όπως:

- Προϊόντα ευρείας κατανάλωσης
- Τρόφιμα και ποτά
- Καλλυντικά και απορρυπαντικά
- Φάρμακα
- Έπιπλα, είδη σπιτιού, λευκές συσκευές
- Αυτοκίνητα, μηχανολογικός εξοπλισμός
- Ένδυση – υπόδηση
- Αλυσίδες λιανεμπορίου
- Κεφαλαιουχικός εξοπλισμός, οικοδομικά υλικά
- Καύσιμα – χημικά – χρώματα
- Διανομή τύπου
- Αγροτικά εφόδια
- Αλυσίδες super market
- 3rd Parties Logistics
- Κ.α.

Την έννοια του benchmarking και τη χρήση του στην Εφοδιαστική Αλυσίδα εξήγησε η κα **Μαριλένα Αργυρού, Managing Director** του **Supply Chain Institute**, ενώ ο κος **Σταμάτης Ανδριανόπουλος executive consultant** της **Planning** παρουσίασε στην εισαγωγική του ομιλία τα είδη και τα οφέλη της μεθοδολογίας συγκριτικής αξιολόγησης όπως και συγκεκριμένα παραδείγματα supply chain benchmarking από τη Δυτική Ευρώπη και τις ΗΠΑ. Με βάση αυτή του την ομιλία υπήρξε εκτεταμένη συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων με τους συμμετέχοντες.



Μαριλένα Αργυρού, Managing Director,
Supply Chain Institute



Σταμάτης Ανδριανόπουλος executive consultant,
Planning

Αρχικά, ο κος. **Ανδριανόπουλος**, όρισε το benchmarking και αναφέρθηκε στη χρησιμότητα του. Τόνισε πως το benchmarking δεν αποτελεί μονοπώλιο της εφοδιαστικής αλυσίδας, αλλά μια διατμηματική μέθοδο management που μπορούμε να το βρούμε σε διάφορες λειτουργίες της επιχειρήσεις όπως το sales and marketing, customer service, operations, human resource, e business κτλ. Το benchmarking, δεν είναι μια έννοια μονοδιάστατη, αλλά έχει πολλά επίπεδα όπως το εσωτερικό benchmarking, το ανταγωνιστικό, το γενικευμένο και το benchmarking διαδικασιών. Έχοντας αναλύσει τα πλεονεκτήματα του benchmarking, ο κος Ανδριανόπουλος, έδωσε παραδείγματα δεικτών από αμερικανικά benchmarks που αφορούν στο κόστος, στην παραγωγικότητα και στην ποιότητα, όπως τον δείκτη του outbound logistics, χρηματοοικονομικούς δείκτες, δείκτες cash to cash, δείκτες ανθρώπινου δυναμικού, δείκτες capacity και ποιότητας και τον δείκτη perfect order μαζί με παραδείγματα. Έπειτα, παρουσίασε τα αποτελέσματα διαφόρων διεθνών μελετών για το benchmarking και τη σχέση των ελληνικών KPIs με τη μεθοδολογία συγκριτικής αξιολόγησης. Στη συνέχεια, αναφέρθηκε στις 5 βασικές αρχές που οι επιχειρήσεις θα πρέπει να έχουν: να συνδέσουν τη στρατηγική με τα KPIs, να γίνουν εξωστρεφείς, να μιλούν την ίδια γλώσσα, να μετρούν αποτελεσματικά και να δημιουργήσουν μια κοινή βάση συνεργασίας. Τέλος, εξήγησε στους συμμετέχοντες το concept του live voting και τον τρόπο λειτουργίας του πριν ξεκινήσει η διαδικασία.

Με το Live Voting οι σύνεδροι είχαν την ευκαιρία να συγκρίνουν επί τόπου στην συνεδριακή αίθουσα τις επιδόσεις τους σε αποθήκευση, διανομή και customer service σε σχέση με το μέσο όρο των εταιρειών που συμμετείχαν. Η ψηφοφορία ήταν ανώνυμη και κανείς δεν γνώριζε τα δεδομένα που εισάγονταν στο σύστημα από κάθε σύνεδρο αλλά ούτε από ποιον προέρχονταν τα αποτελέσματα.

Η διαδικασία του live voting είχε χωριστεί σε τέσσερα μέρη. Αρχικά, υπήρχαν εισαγωγικές ερωτήσεις, για να μπορέσουν οι σχολιαστές και οι σύνεδροι να κατανοήσουν το προφίλ και τα χαρακτηριστικά των εταιρειών που υπήρχαν μέσα στην αίθουσα, οι οποίες τέθηκαν από τον κ. Ανδριανόπουλο.



Γ.Σπανός - Sales SA and Logistics Manager Μινέρβα Ελαιουργικών Επιχειρήσεων, Ά. Κωνσταντάτος - Logistics and Customer Service Manager Barilla Hellas, Αθ. Μαύρος - Γενικός Διευθυντής Planning, Β. Παπακώστας - Associate Manager Planning, Ε. Κουτρομπίνας - Consultant Planning.

Η επόμενη ενότητα των ερωτήσεων, όπου περιγράφηκε και αναλύθηκε από τον κ. **Αθανάσιο Κ. Μαύρο Γενικό Διευθυντή της Planning**, τον κ. **Βασίλη Παπακώστα Associate Manager της Planning**, τον κ. **Ευάγγελο Κουτρομπίνα Consultant της Planning** και σχολιάστηκε από τον κ. **Άρη Κωνσταντάτο, Logistics and Customer Service Manager της Barilla Hellas** και τον κ. **Γιώργο Σπανό, Sales SA and Logistics Manager της Μινέρβας Ελαιουργικών επιχειρήσεων**, αφορούσε το customer service. Αναδείχθηκαν πολύτιμα δεδομένα για το κόστος Logistics ως ποσοστό της αξίας πωληθέντων, τη θέση της Διεύθυνσης Εφοδιαστικής Αλυσίδας στο οργανόγραμμα των επιχειρήσεων, τις ακριβείς αρμοδιότητες της Διεύθυνσης, τον βαθμό χρήσης σύγχρονων μεθόδων και εργαλείων

παραγγελιοληψίας, τον μέσο χρόνο που μεσολαβεί από την στιγμή λήψης της παραγγελίας μέχρι την φόρτωσή της και την έκδοση του Δελτίου Αποστολής, τη διακύμανση του αιτούμενου έργου εξυπηρέτησης (ο λόγος του μέγιστου ημερήσιου έργου προς το μέσο όρο του έργου), το γύρισμα του αποθέματος (Κόστος Πωληθέντων / Αξία μέσου αποθέματος), τον βαθμό του λεγόμενου «Νεκρού αποθέματος», την πληρότητα παραγγελιών (Order Fulfillment), το επίπεδο επιστροφών κ.ο.κ.

Στη συνέχεια, ο κ. **Γιώργος Παναγιωτόπουλος, Business Unit Manager της Planning** με τον κ. **Παναγιώτη Γκαντήραγα Consultant της Planning**, περιέγραψαν και ανέλυσαν τους δείκτες που αφορούν την αποθήκευση, ενώ στον σχολιασμό των αποτελεσμάτων ήταν ο κ. **Αθανάσιος Βλάσσης, Group Logistics Director του ομίλου Cosmote και Γερμανός, σε συνεργασία με τον κ. Γιώργο Καψή, Διευθυντή Logistics της OK Anytime Market.**



Α. Βλάσσης - Group Logistics Director Ομίλου Cosmote και Γερμανός, Γ. Καψής - Διευθυντής Logistics, OK Anytime Market, Γ. Παναγιωτόπουλος - Business Unit Manager Planning, Π. Γκαντήραγας - Consultant Planning.

Οι σύνεδροι ψήφισαν αναφορικά με τον βαθμό outsourcing της αποθηκευτικής διαδικασίας, τον βαθμό εκμετάλλευσης του χώρου των αποθηκών (πληρότητα), το μηνιαίο κόστος αποθηκευτικού χώρου, το κόστος αποθήκευσης ανά παλετοημέρα, το κόστος αποθήκης ως ποσοστό επί του συνολικού κόστους Logistics, το μέσο ετήσιο κόστος προσωπικού της αποθήκης, τον βαθμό χρήσης τεχνολογιών πληροφορικής, τα ποσοστά συλλογής ανά τεμάχιο, κιβώτιο και παλέτα, την ορθότητα προετοιμασίας των παραγγελιών, τις διαφορές απογραφής, την παραγωγικότητα εργασίας κατά την προετοιμασία των παραγγελιών κ.ο.κ.

Η τελευταία ενότητα των ερωτήσεων υλοποιήθηκε από τον κ. **Νίκο Γκότζια, Senior Consultant της Planning** και αφορούσε στη μεταφορά και στη διανομή και τα αποτελέσματα σχολιάστηκαν από τον κ. **Ρήγα Κουτρούμάνο, Central Logistics Manager της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας** και τον κ. **Γιώργο Παρασκευάδη, Supply Chain Director (Consumer Division) της Johnson & Johnson Hellas, Demand Management – Cluster Lead της Johnson & Johnson EAME**. Παρουσιάστηκαν τα πρώτα ελληνικά benchmarks από τον κ. Νίκο Γκότζια, Senior Consultant της Planning για το ημερήσιο κόστος διανομής στην Αττική, το κόστος μεταφοράς στην επαρχία, το κόστος μεταφοράς και διανομής επί του συνολικού κόστους Logistics, τον βαθμό outsourcing της διαδικασίας μεταφοράς και διανομής, την πληρότητα των φορτηγών, τον μέσο όρο ηλικίας των χρησιμοποιούμενων οχημάτων, το ποσοστό των παραδόσεων που ολοκληρώθηκαν έγκαιρα (on time για την Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη, τα νησιά, την ηπειρωτική Ελλάδα), τους τρόπους τεκμηρίωσης της παράδοσης των φορτίων στον τελικό τους προορισμό (π.χ. μέσω Proof Of Delivery – POD), το μέσο απαιτούμενο χρόνο από την έναρξη της αποστολής μέχρι και την παράδοση των προϊόντων στον τελικό προορισμό, το βαθμό καθυστερήσεων και αναμονών κ.ά.



P. Κουτρούμανος - Central Logistics Manager Αθηναϊκής Ζυθοποιίας, Γ. Παρασκευάδης, - Supply Chain Director (Consumer Division) - Johnson & Johnson Hellas, Demand Management – Cluster Lead της Johnson & Johnson EAME, Ν. Γκότζιας – Senior Consultant Planning, Δ. Ανδριανόπουλος - Consultant, Planning

Όλοι οι δείκτες υπολογίστηκαν με συγκεκριμένο τρόπο. Η διοργάνωση είχε ζητήσει εκ των προτέρων στοιχεία από τους συμμετέχοντες, οι οποίοι είχαν έρθει αντίστοιχα προετοιμασμένοι.

Τέλος, έγινε συζήτηση στρογγυλής τραπέζης με την συμμετοχή της κας **Χριστίνας Παπανδρέου**, Γενικής Οικονομικής Διευθύντριας της **Ι. & Σ. Σκλαβενίτης ΑΕΕ** και του κ. **Χρίστου Θεοδωρόπουλου**, Εμπορικού Διευθυντή της **Chirita**.



Χριστίνα Παπανδρέου - Γενική Οικονομική Διευθύντρια Ι. & Σ. Σκλαβενίτης ΑΕΕ, Χρίστος Θεοδωρόπουλος – Εμπορικός Διευθυντής Chirita.





Η δεύτερη ημέρα του συνεδρίου (Σάββατο 22 Οκτωβρίου) είχε ως θέμα τη μείωση κόστους και την αύξηση της παραγωγικότητας. Οι σύνεδροι χωρίστηκαν σε τρία παράλληλα workshops.

Στο πρώτο workshop ο κος Παναγιωτόπουλος Γιώργος (Business Unit Manager, Planning), μίλησε για τους τρόπους μείωσης του κόστους και την αύξηση της παραγωγικότητας μέσα από τη χρήση τεχνολογιών. Μαζί με τον κο Παναγιωτόπουλο και πάνω στην ίδια θεματολογία μίλησε και η κα Γούσου Μαρία (Product Manager, Jungheinrich Hellas). Στη συνέχεια τον λόγο πήρε ο κος Μπαγλατζής Γιώργος (Country Manager, Zetes), εστιάζοντας στην τεχνολογία του Voice Picking και του Proof of Delivery. Ο κος Ζαφειρόπουλος Σπύρος (Διευθύνων Σύμβουλος, Ktisissol) μαζί με την κα Κορδολαίμη Ελένη (Μηχ/κός Περιβάλλοντος, MSc Renewable Energy Systems Technology, UK, Ktisissol) αναφέρθηκε στην εξοικονόμηση ενέργειας με τη χρήση φωτοσωλήνων.

Στο επόμενο workshop, ο κος Αθανάσιος Κ. Μαύρος (Γενικός Διευθυντής, Planning), είχε θεματολογία η οποία αφορούσε τη χρήση των KPIs ως εργαλείο υποστήριξης διοικητικών αποφάσεων για τη συγκράτηση του κόστους, την αύξηση της παραγωγικότητας και τη χρήση του Logistics Outsourcing. Μαζί με τον κο Μαύρο οι σύνεδροι είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν την κα Britta Balden (Διευθύνουσα Σύμβουλος, Retail@Link), η οποία επισήμανε τη χρησιμότητα της ηλεκτρονικής τιμολόγησης για τις επιχειρήσεις. Κατόπιν ο κος Παπαντωνόπουλος Αργύρης (Business Development Special Solution Consultant, MANTIS) και η κα Κλουτσιανιώτη Αθανασία (Consulting Team Leader & Product Manager τομέα Διαχείρισης Αποθεμάτων, MANTIS), μίλησαν αντίστοιχα για τα έξυπνα πληροφοριακά συστήματα Logistics & τις υψηλές αποδόσεις την επίδραση των αποθεμάτων στα οικονομικά αποτελέσματα των επιχειρήσεων. Ο κος Μποζίκας Σταύρος (Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού, Elbisco), παρέθεσε τον τρόπο λειτουργίας της εταιρίας όπως και το οργανόγραμμά της.

Ο κος Ανδριανόπουλος Σταμάτης (executive consultant, Planning) ήταν επικεφαλής εξειδικευμένου workshop με θέμα τη μεθοδολογία αξιολόγησης της απόδοσης «Management By Objectives» κατά τη οποία χρησιμοποιούνται ποσοτικοί δείκτες για να εκτιμηθεί ο βαθμός υλοποίησης και επιτυχίας των στόχων που έχει θέσει η εταιρεία. Στο ίδιο workshop οι κ. Παπαγγελής Βασίλης (Business Development Supply Chain Management, SAP Hellas) & κος Ζαγκλής Κωνσταντίνος (Διευθύνων Σύμβουλος, STEP ONE CONSULTING), μίλησαν για τα εργαλεία μέτρησης απόδοσης στο πλαίσιο του Performance Management.

Αναλυτικά οι παρουσιάσεις:

Στην ενότητα του ο κος **Παναγιωτόπουλος** (Business Unit Manager, Planning), με τη βοήθεια του Γκαντήραγα Παναγιώτη (Consultant, Planning), μίλησε για την αναδιοργάνωση των διαδικασιών αποθήκευσης και διανομής καθώς και για τα νέα συστήματα και τεχνολογίες με γρήγορο pay back. Επισημάνε ότι η τρέχουσα οικονομική κρίση επηρεάζει έντονα τις συνιστώσες του περιβάλλοντος Logistics και οι εταιρίες καλούνται να βρουν τρόπους μείωσης του κόστους & αύξησης της παραγωγικότητας. Ένας τρόπος για να επιτευχθεί αυτό είναι μετρώντας την παραγωγικότητα, ένας άλλος τρόπος είναι μέσα από την αναδιοργάνωση των εργασιών. Στη σημερινή εποχή οι εταιρίες έχουν το πλεονέκτημα να επιτύχουν όλα τα παραπάνω με τη χρήση της τεχνολογίας η οποία προσφέρεται άφθονα σήμερα σε διάφορες μορφές της. Η επιλογή της καταλληλότερης τεχνολογικής λύσης, όπως σημείωσε ο κος Παναγιωτόπουλος, γίνεται μέσω μιας πολυκριτηριακής ανάλυσης των εναλλακτικών, ανάλογα με τα θετικά και τα αρνητικά που προκύπτουν.

Μαζί με τον κο Παναγιωτόπουλο η κα **Γούσσιου**, Product Manager της Jungheinrich HELLAS,



στην παρουσίαση της μίλησε για τη μείωση του λειτουργικού κόστους των κέντρων διανομής κατά 20% με τη χρήση του BestInvest. Παρουσίασε τη δομή και τα κριτήρια επιλογής της σωστής επένδυσης και ανέλυσε πως το BestInvest μπορεί να συντελέσει στη μείωση του Συνολικού Κόστους Λειτουργίας, του Κόστους Αγοράς, του Κόστους Συντήρησης, της Κατανάλωσης Ενέργειας και του Κόστους Προσωπικού. Η κα Γούσσιου μετέφερε στους συνέδρους τη γερμανική τεχνογνωσία αναφορικά με τη χρήση σύγχρονων ανυψωτικών μηχανημάτων.



Ο κος **Μπαγλατζής** Γιώργος, Country Manager, Zetes, με τη σειρά του παρουσίασε τις λύσεις που προτείνει η εταιρία Zetes όπως το Voice Picking και το Proof of Delivery. Μέσα από το voice picking δίνει τη δυνατότητα στους pickers να επικοινωνούν σε πραγματικό χρόνο, έτσι ώστε οι δραστηριότητες να είναι διαχειρίσιμες και το κέντρο διανομής να λειτουργεί αποτελεσματικά αυξάνοντας την παραγωγικότητα, μειώνοντας τα λάθη και με ασφάλεια. Ταυτόχρονα με τη χρήση του Proof of Delivery, μπορεί ο υπεύθυνος να γνωρίζει ανά πάσα στιγμή που βρίσκεται το προϊόν του καθώς

και την ώρα παράδοσής του.



Στο κύριο θέμα του φυσικού φωτισμού και των φωτοσωλήνων αναφέρθηκε ο κος **Ζαφειρόπουλος Σπύρος**, Διευθύνων Σύμβουλος, Ktisissol μαζί με την κα Κορδολαίμη, **Μηχ/κός Περιβάλλοντος, MSc Renewable Energy Systems Technology, UK**. Ανέπτυξαν το υφιστάμενο νομοθετικό και ρυθμιστικό πλαίσιο για την ανάπτυξη τεχνολογιών εξοικονόμησης ενέργειας, ενώ στη συνέχεια αναφέρθηκαν στους βασικούς λόγους χρήσης και στα θετικά αποτελέσματα από τη χρήση φυσικού φωτισμού: αύξηση παραγωγικότητας εργαζομένων, αύξηση λιανικών πωλήσεων,

μειωμένο περιβαλλοντικό αποτύπωμα του κτιρίου, μειωμένο κόστος συντήρησης και καμία συντήρηση.

Σε παράλληλη ομάδα εργασίας ο κος **Αθανάσιος Κ. Μαύρος**, Γενικός Διευθυντής Planning, σε συνεργασία με τον κο Κουτρομπίνα Βαγγέλη, Consultant Planning, είχε σαν θέμα τη χρήση των KPIs ως εργαλείο υποστήριξης διοικητικών αποφάσεων για τη συγκράτηση του κόστους, την αύξηση της παραγωγικότητας και τη χρήση του Logistics Outsourcing.



Μαζί του επίσης ήταν η κα **Britta Balden**, Διευθύνουσα Σύμβουλος Retail Link, η οποία ανέδειξε τη χρησιμότητα της ηλεκτρονικής τιμολόγησης και το πόσα κερδίζει η ελληνική επιχείρηση από την απούλοποίηση των παραστατικών της. Ανέφερε τις 4 πηγές λειτουργικού κόστους τιμολόγησης, Κόστη Διαδικασίας & Αναλώσιμων, Κόστη Απασχόλησης / Εργατώρες, Περιβαλλοντικό Κόστος, Κόστη Διαχείρισης Λαθών. Ενδεικτικά επισήμανε ότι κόστος διαδικασιών μέσα από την έκδοση χάρτινων παραστατικών στοιχίζει σε μια ελληνική επιχείρηση κατά μέσο όρο 5,00 € ενώ το κόστος για τους παραλήπτες χάρτινων παραστατικών κοστίζει κατά μέσο όρο 7,00 €.



Στη συνέχεια το λόγο πήρε η κα Κλουτσινώτη Αθανασία & ο κος Παπαντωνόπουλος Αργύρης, Consulting Team Leader & Product Manager τομέα Διαχείρισης Αποθεμάτων και Business Development Special Solution Consultant, MANTIS Πληροφορική αντίστοιχα.



Ο κος **Παπαντωνόπουλος** είχε σαν θέμα τα έξυπνα πληροφοριακά συστήματα Logistics & τις υψηλές αποδόσεις. Πάνω σ' αυτό παρουσίασε το WMS ή το LIS, ένα ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης Logistics, το οποίο υποστηρίζει & αυτοματοποιεί τις διαδικασίες της αποθήκης, διαχειρίζεται ροές διαδικασιών και πληροφορίες.

Η κα **Κλουτσινώτη** ασχολήθηκε με την επίδραση των αποθεμάτων στα οικονομικά αποτελέσματα των επιχειρήσεων. Με την παρουσίαση της έδειξε στους συνέδρους ότι όσο λιγότερο αποθεματικό υπάρχει στην αποθήκη τόσο μεγαλύτερο cash flow υπάρχει.



Ο κος **Μποζίκας Σταύρος** έθεσε το παράδειγμα της λειτουργίας της εταιρίας του (Elbisco), όπου κάτω από μία κοινή «ομπρέλα» του supply chain συντονίζονται και διαμορφώνονται περισσότερες από μία λειτουργίες όπως το customer service, engineering, warehousing κα.

Ο κος **Ανδριανόπουλος Σταμάτης** (executive consultant, Planning) στην ενότητα του εστίασε στη χρησιμότητα του επιστημονικού παιχνιδιού (Management By Objectives) προκειμένου να δείξει στους συμμετέχοντες πως μπορούν να παρακολουθούν την αντικειμενική τεκμηρίωση της πορείας των στόχων που βάζουν μέσα από δείκτες που

αφορούν την παραγωγικότητα εργασίας, την ορθότητα παραγγελίας, την πληρότητα φορτηγών, την on time εκτέλεση, τις ημέρες αποθέματος και την πληρότητα παραγγελιών. Ο κάθε manager καταθέτει τους παραπάνω δείκτες ανάλογα με τη σπουδαιότητα και τους στόχους που έχει θέσει και θέτει ανάλογα με τα αποτελέσματα νέους στόχους και νέες στρατηγικές. Εξασφαλίζεται επίσης η ενεργός συμμετοχή των στελεχών αλλά και των εργαζομένων και συμβαδίζουν προς μια συνεχή βελτίωση. Κατά τη διάρκεια του επιστημονικού παιχνιδιού, οι σύνεδροι χωρίστηκαν σε ομάδες, οι οποίες διαγωνίσθηκαν μεταξύ τους και αναδείχθηκαν νικητές.



Στο ίδιο workshop με τον κ. Ανδριανόπουλο κος **Ζαγκλής Κωνσταντίνος** (Διευθύνων Σύμβουλος, STEP ONE CONSULTING), μίλησε για τα Εργαλεία μέτρησης απόδοσης στο πλαίσιο του Performance Management. Εξήγησε αρχικά τι εννοούμε με τον όρο Supply Chain Performance Management που αφορά στη δυνατότητα σύγχρονης διοίκησης με στόχο την αύξηση της αποτελεσματικότητας και της δημιουργίας αξίας στην εφοδιαστική αλυσίδα μέσω του alignment των εμπορικά συνεργαζόμενων επιχειρήσεων, των εργαζομένων, των εταιρειών παροχής υπηρεσιών (service providers), των processes και των συστημάτων σ' ένα κοινό πλέγμα επιχειρηματικών στόχων. Επίσης περιλαμβάνει τη δυνατότητα πλήρους αντίληψης και κατανόησης (insight) των αποτελεσμάτων σε λειτουργικό επίπεδο μέσω του εντοπισμού των βασικών αιτιών (root causes) και κατανόησης των ωφελειών των ποικίλων διορθωτικών κινήσεων. Παράλληλα, μέσω της ανάλυσης της επιχειρηματικής λειτουργίας (business activity analysis) επιτυγχάνεται η βελτιστοποίηση των processes σε επίπεδο λειτουργιών. Έπειτα ο κ. Ζαγκλής αναφέρθηκε στις λύσεις Balance Scorecard οι οποίες εμπεριέχουν την λογική παρακολούθησης των KPI's και υποστηρίζουν τις παρακάτω λειτουργίες:

- Strategy Management – Ορισμός και ανάπτυξη της επιχειρησιακής στρατηγικής καθώς και διαχείριση, παρακολούθηση, και μέτρηση της αποτελεσματικότητας κατά την χρονική εξέλιξη.
- Impact Analysis – Κατανόηση της σύνδεσης μεταξύ των διαφόρων δεικτών και της αλληλεπίδρασης μεταξύ τους και δυνατότητα εκτέλεσης what-if analysis
- Operational Analysis – Ανάλυση των δεικτών με δυνατότητα άμεσης πρόσβασης στις πρωτογενείς πληροφορίες.

Μετά την παρουσίαση σχετικών case studies, ο κος Ζαγκλής παρουσίασε την αρχιτεκτονική των λύσεων πληροφορικής SAP Business Objects και τα οφέλη που συνοψίζονται σε μείωση κόστους, βελτίωση cash flow, βελτίωση του perfect order fulfillment και αύξηση της «ανθεκτικότητας» (resiliency) της Εφοδιαστικής Αλυσίδας.



Στη συνέχεια ο κος Παπαγγελής Βασίλης (Business Development Supply Chain Management, SAP Hellas), εξειδίκευσε περαιτέρω τα οφέλη του SAP Business Objects και έδωσε έμφαση στην ανάγκη για το Supply Chain Performance Management. Τόνισε ότι οι εταιρίες οι οποίες δεν παρακολουθούν σχολαστικά τα θεμελιώδη στοιχεία των τμημάτων τους καταλήγουν να μετρούν πολλά πράγματα, προσπαθώντας να συμπληρώσουν τα κενά που μπορεί να έχουν προκύψει. Κατόπιν παρουσίασε τους τομείς όπου το SAP Business Objects Supply Chain Performance Management μπορεί να βοηθήσει όπως και το Performance Benchmarking της SAP.



Η προμηθευτική αγορά

Παράλληλα με το συνέδριο λειτούργησε χώρος παρουσιάσεων από την προμηθευτική αγορά, στον οποίο συμμετείχαν οι Χρυσοί Χορηγοί:

- JUNGHEINRICH HELLAS
- STEP ONE CONSULTING
- SAP HELLAS
- MANTIS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ
- ZETES
- Retail@link
- KTISSOL

Χορηγός έντυπης επικοινωνίας τα περιοδικά *Plant Management*, *Supply Chain & Logistics*, *Cargo Plus*, *Logistics & Management*, και χορηγοί ηλεκτρονικής επικοινωνίας *Plant Management*, *supply-chain news*.

ΟΙ ΧΟΡΗΓΟΙ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ




Machines. Ideas. Solutions.



m  **ntis**




Retail@Link




zetes



ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ: SUPPLY CHAIN INSTITUTE



Το SUPPLY CHAIN INSTITUTE εδρεύει στην Αθήνα και εξειδικεύεται στη διοργάνωση μεγάλων εκδηλώσεων, συνεδρίων και διεπιχειρησιακών σεμιναρίων σε θέματα που άπτονται της εξυπηρέτησης της αγοράς, της Εφοδιαστικής Αλυσίδας, των Logistics και των Εμπορευματικών Μεταφορών. Μέχρι σήμερα, το Supply Chain Institute έχει πραγματοποιήσει 22 εκδηλώσεις σε Ελλάδα, Κύπρο, Ρουμανία και Βουλγαρία τις οποίες έχουν παρακολουθήσει περίπου 3.500 ανώτερα διευθυντικά στελέχη και εργαζόμενοι επιχειρήσεων. Μεταξύ άλλων, έχει πραγματοποιήσει events με επαναληψιμότητα σε θέματα όπως:

- ΛΙΤΗ ΑΠΟΘΗΚΗ
- LEAN CUSTOMER SERVICE
- WAREHOUSE TECHNOLOGY EVENT
- ΛΙΤΕΣ ΔΙΑΝΟΜΕΣ
- ΑΚΡΙΒΕΙΣ ΚΑΙ ΟΧΙ ΑΚΡΙΒΕΣ ΑΠΟΓΡΑΦΕΣ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΕΝ ΜΕΣΩ ΚΡΙΣΗΣ
- ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΜΙΚΡΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΛΙΑΝΙΚΗΣ
- ΕΘΝΙΚΕΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ & ΔΙΑΝΟΜΕΣ
- SUPPLY CHAIN BENCHMARKING

κ.ά.

Το Supply Chain Institute πραγματοποιεί ενδοεπιχειρησιακά σεμινάρια, επιδοτούμενα από το ΛΑΕΚ 0,45% σε εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις, 3rd Party Logistics Providers, Freight Forwarders, εθνικούς μεταφορείς και άλλες επιχειρήσεις με αντικείμενο τη βελτιστοποίηση των λειτουργιών και την εξοικονόμηση κόστους όπως ενδεικτικά (πέραν των θεματολογίων των συνεδρίων): Good Warehousing Practices, Υγιεινή και Ασφάλεια στην Αποθήκη, μείωση κόστους επιστροφών και obsolete products, ίδρυση και λειτουργία νέων μεταφορικών επιχειρήσεων, κοστολόγηση μεταφορικού έργου, διαχείριση στόλου οχημάτων, διεθνείς μεταφορές & Freight Forwarding, ασφαλής φόρτωση - πρόσδεση και μεταφορά φορτίων, μεταφορά επικινδύνων εμπορευμάτων ADR, Carbon Foot Print, Eco Driving κ.ά.

Παράλληλα, το Ινστιτούτο Εφοδιαστικής Αλυσίδας διενεργεί εξειδικευμένες έρευνες και μελέτες, benchmarking surveys και προσφέρει γνώση και πληροφόρηση μέσω του Διαδικτύου (www.scisce.eu).

ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ PLANNING



Η Planning ΑΕ, από την ίδρυσή της το 1989, υποστηρίζει την ανάπτυξη και την ανταγωνιστικότητα των μεγαλύτερων Ελληνικών και Πολυεθνικών ιδιωτικών επιχειρήσεων. Στην υπέρ 20ετή επιτυχημένη πορεία της στο χώρο των συμβουλευτικών υπηρεσιών, η PLANNING ΑΕ απέκτησε σημαντικότητα, και ίσως μοναδική για την Ελλάδα, εμπειρία στο στρατηγικό σχεδιασμό (strategy), στην οργάνωση (organization) και στις επιχειρησιακές λειτουργίες (operations) επιχειρήσεων. Η PLANNING Α.Ε. δεσμεύεται για την άρτια ποιότητα των υπηρεσιών της και για την συνεχή παρακολούθηση και υποστήριξη των πελατών της τόσο κατά την εκπόνηση ενός έργου όσο και κατά την υλοποίηση των αποτελεσμάτων του. Τελευταία και στα πλαίσια της προσπάθειας για ενδυνάμωση των επιχειρήσεων εντός της κρίσης, η PLANNING, με βάση την πολυετή εμπειρία της έχει αναπτύξει 7 μεθοδολογικά εργαλεία - προτάσεις συνεργασίας, που στοχεύουν στη μείωση του κόστους και την αύξηση της ανταγωνιστικότητας. Πρόκειται για τα εξής:

1. Πρόταση Συνεργασίας **Surviving the Storm (StS)** ©
2. Πρόταση Συνεργασίας **Route to Market (RtM)** ©
3. Πρόταση Συνεργασίας **Productivity Improvement Methods (PIM)** ©
4. Πρόταση Συνεργασίας **Inventory Reduction (INR)** ©
5. Πρόταση Συνεργασίας **Retail Efficiency Network (REN)** ©
6. Πρόταση Συνεργασίας **Supply Chain Operational Efficiency (SCOPE)** ©
7. Πρόταση Συνεργασίας **Returns & Obsolete Reduction (ROR)** ©

Η PLANNING είναι σε θέση να υποστηρίξει τις ιδιωτικές επιχειρήσεις σε όλη τη φάση του σχεδιασμού αλλά και της υλοποίησης των λύσεων, αλλά και να συνεργαστεί με τη φιλοσοφία σταθερού - μεταβλητού κόστους βάσει των αποτελεσμάτων.