



**Αποτύπωση της υφιστάμενης κατάστασης
και των μελλοντικών τάσεων στο κύκλωμα
εφοδιασμού στον κλάδο του Φαρμάκου
και των Καλλυντικών**

Περιεχόμενα έρευνας

- Οικονομικές επιδόσεις των κλάδων φαρμάκου και καλλυντικών
- Μεθοδολογία και Ταυτότητα έρευνας
- Παραγωγή/Εμπορία Φαρμάκου & Καλλυντικού: το υφιστάμενο κύκλωμα εφοδιασμού
- Η άποψη των παρόχων υπηρεσιών logistics
- Πληρ. Συστήματα | Εξυπ. Πελατών | Μελλοντικές τάσεις & προκλήσεις



Περιεχόμενα έρευνας

- Οικονομικές επιδόσεις των κλάδων φαρμάκου και καλλυντικών
- Μεθοδολογία και Ταυτότητα έρευνας
- Παραγωγή/Εμπορία Φαρμάκου & Καλλυντικού: το υφιστάμενο κύκλωμα εφοδιασμού
- Η άποψη των παρόχων υπηρεσιών logistics
- Πληρ. Συστήματα | Εξυπ. Πελατών | Μελλοντικές τάσεις & προκλήσεις



Ο κλάδος του φαρμάκου στην Ελλάδα με μια συνοπτική ματιά (στοιχεία έτους 2016)



Δαπάνη υγείας
€ 14,3 bn



Συνεισφορά
φαρμακευτικής δαπάνης
στο ΑΕΠ
2,9%



Αριθμός φαρμακείων
10.394



Φαρμακευτική δαπάνη

€ 4,99 bn

Ιδιωτική: € 3,04 Bn

Δημόσια: € 1,95 Bn



Φαρμακευτική κατά κεφαλή
δαπάνη
€ 463

Ιδιωτική φαρμακ. δαπάνη (κατά κεφαλή: € 283

Δημόσια φαρμακ. δαπάνη (κατά κεφαλή: € 180



Διάρθρωση συνολικών
πωλήσεων των φαρμακείων

Συνταγογραφούμενα φάρμακα 60%

Μη συνταγογραφούμενα
φάρμακα 13%

Παραφαρμακευτικά είδη 14%

Καλλυντικά 4 %

Φάρμακα υψηλ. κόστους 9%

Πηγή: ICAP, 2018; ΕΛ.ΣΤΑΤ, 2018; ΕΟΦ, 2018

Ο κλάδος του καλλυντικού στην Ελλάδα με μια συνοπτική ματιά (στοιχεία έτους 2016)



Μέγεθος αγοράς
€ 862 M
(€ 73,6 bn στην
Ε.Ε.)



Ελληνικές εξαγωγές
(εκτός Ευρώπης)
€ 53,2 M
(€ 18,2 bn σε
Ευρωπαϊκό επίπεδο)



Αριθμός ΜμΕ
68
(4.912 στην
Ευρώπη)



Ετήσια διακύμανση κλάδου
(2016/2015)
- 0,7 %



Κατά κεφαλή δαπάνη
(σε τιμές λιανικής)
€ 74
(€ 124 στην Ε.Ε.)



Μερίδιο αγοράς (ανά προϊόν)
(σε ευρωπαϊκό επίπεδο)

Δερμοκαλλυντικά	25,7%
Καλλυντικά	25,0%
Προϊόντα μαλλιών	19,2%
Αρώματα	15,8%
Κοσμητικά καλλυντικά	14,3%

Πηγή: Cosmetics Europe, Market Performances 2016

Περιεχόμενα έρευνας

- Οικονομικές επιδόσεις των κλάδων φαρμάκου και καλλυντικών
- Μεθοδολογία και Ταυτότητα έρευνας
- Παραγωγή/Εμπορία Φαρμάκου & Καλλυντικού: το υφιστάμενο κύκλωμα εφοδιασμού
- Η άποψη των παρόχων υπηρεσιών logistics
- Πληρ. Συστήματα | Εξυπ. Πελατών | Μελλοντικές τάσεις & προκλήσεις



Στόχοι και μεθοδολογία έρευνας

Στόχοι

Μεθοδολογία

Στάδιο Α

- Αποτύπωση υφιστάμενης κατάστασης του κυκλώματος εφοδιασμού των εταιριών εμπορίας/μεταποίησης του κλάδου φαρμάκων και καλλυντικού
- Αποτύπωση των υποδομών, εξοπλισμού και παρεχόμενων υπηρεσιών των εταιριών LSPs*

Στάδιο Β

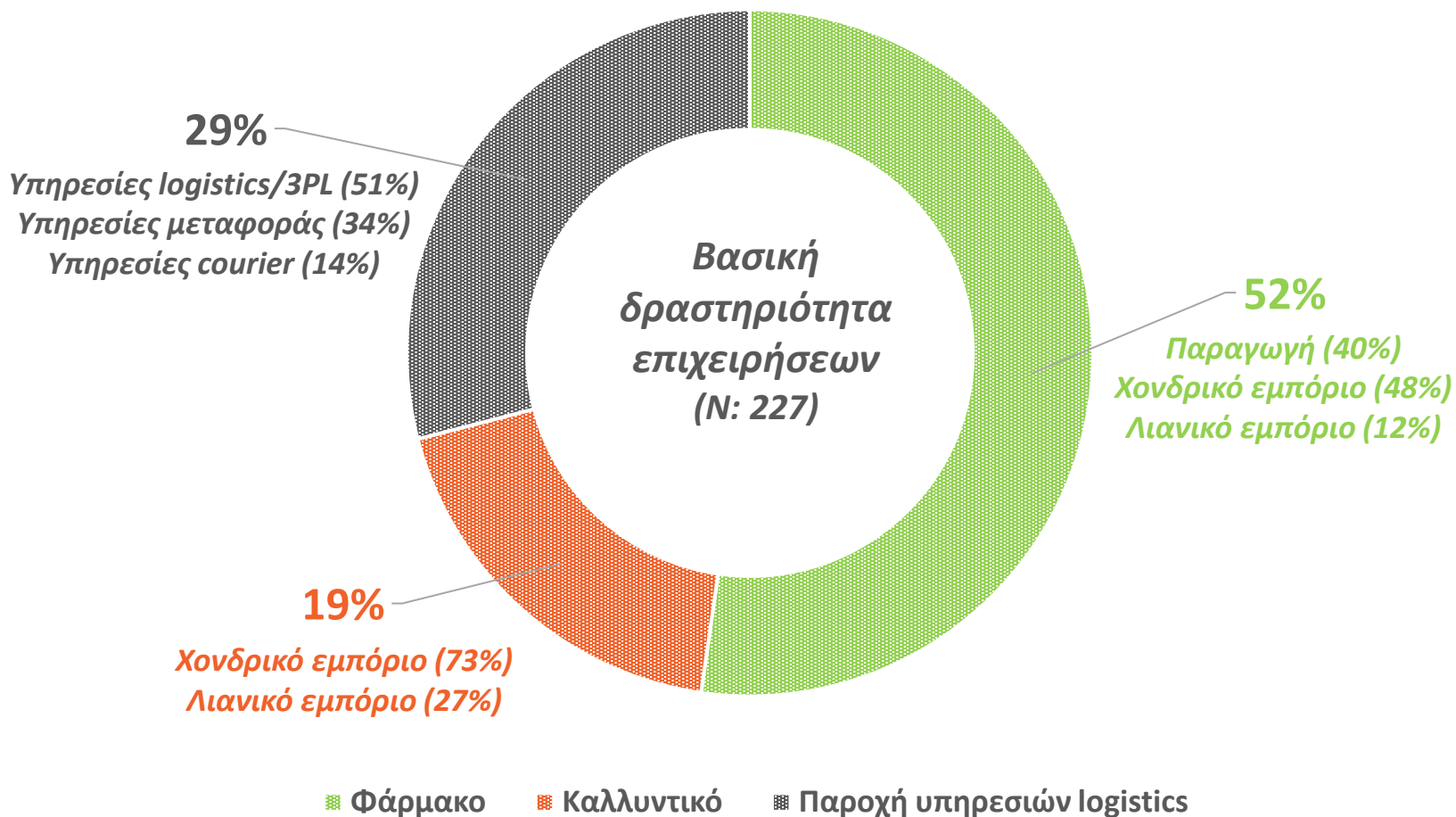
- Αποτύπωση των μελλοντικών τάσεων και των προκλήσεων του κλάδου σύμφωνα με την άποψη των εταιριών εμπορίας/μεταποίησης και των LSPs



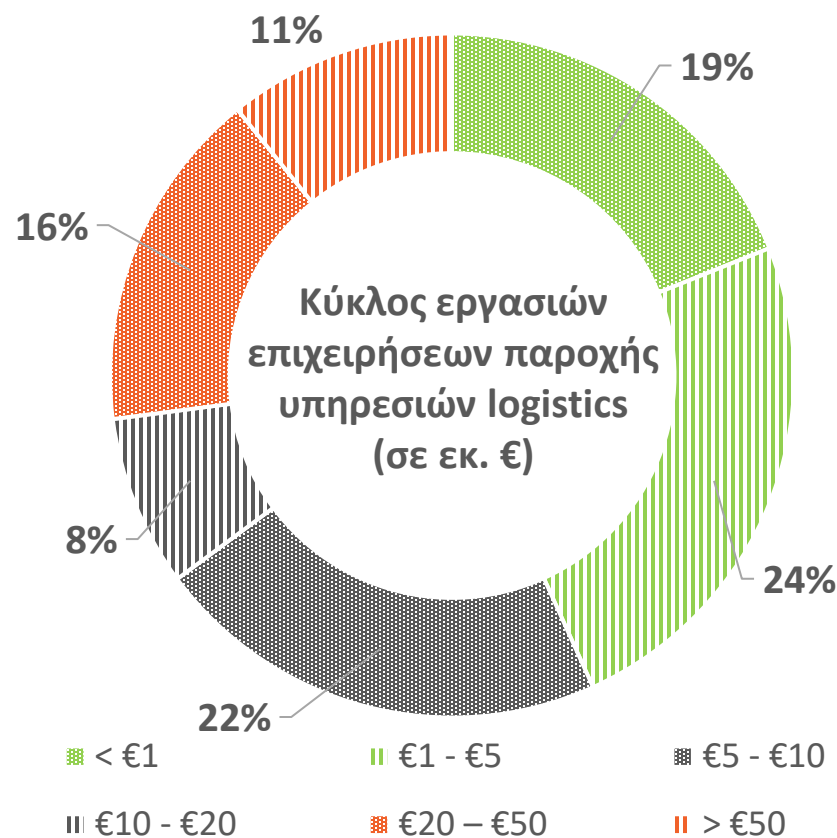
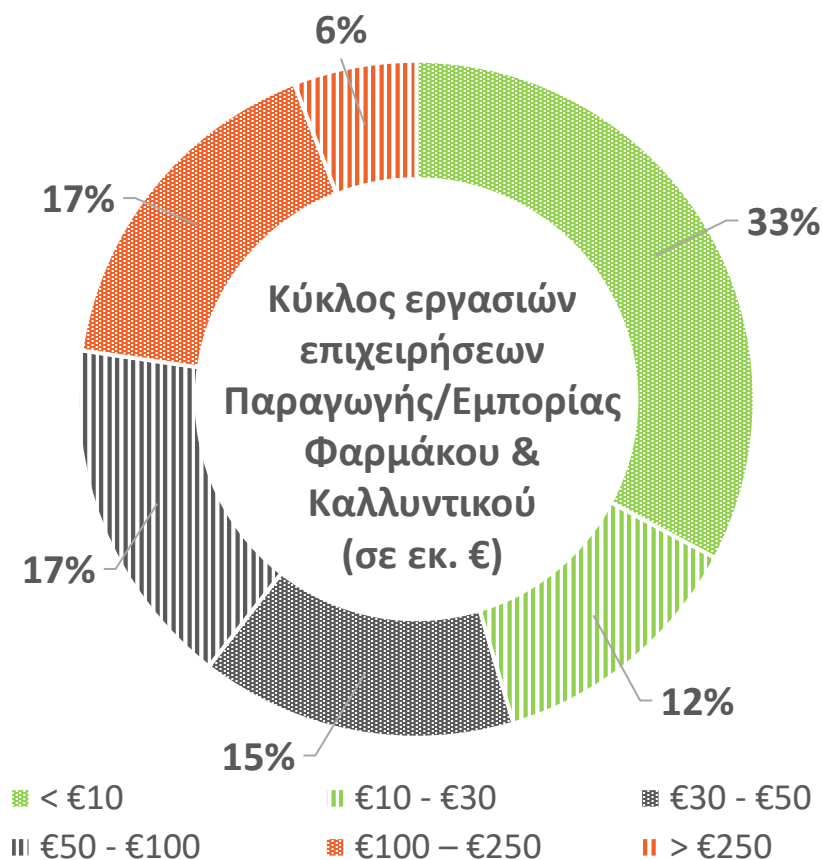
- Επισκόπηση στοιχείων για τον κλάδο φαρμάκου και καλλυντικών
- Δημιουργία ερωτηματολογίου
- Focus group με στελέχη του κλάδου
- Έλεγχος και οριστικοποίηση ερωτηματολογίου
- Διεξαγωγή έρευνας για διάστημα 30 ημέρων
- Ανάλυση και καταγραφή της υφιστάμενης κατάστασης και των τάσεων της αγοράς

*LSPs: Logistics Service Providers (μεταφορικές εταιρίες, εταιρίες 3PL, εταιρίες ταχυμεταφορών-courier)

Οι επιχειρήσεις παραγωγής/εμπορίας φαρμάκων αποτέλεσαν περίπου το 50% του δείγματος ενώ οι εταιρίες παροχής υπηρεσιών logistics και οι εταιρίες εμπορίας καλλυντικών συμμετείχαν με 30% και 20% στο δείγμα αντίστοιχα



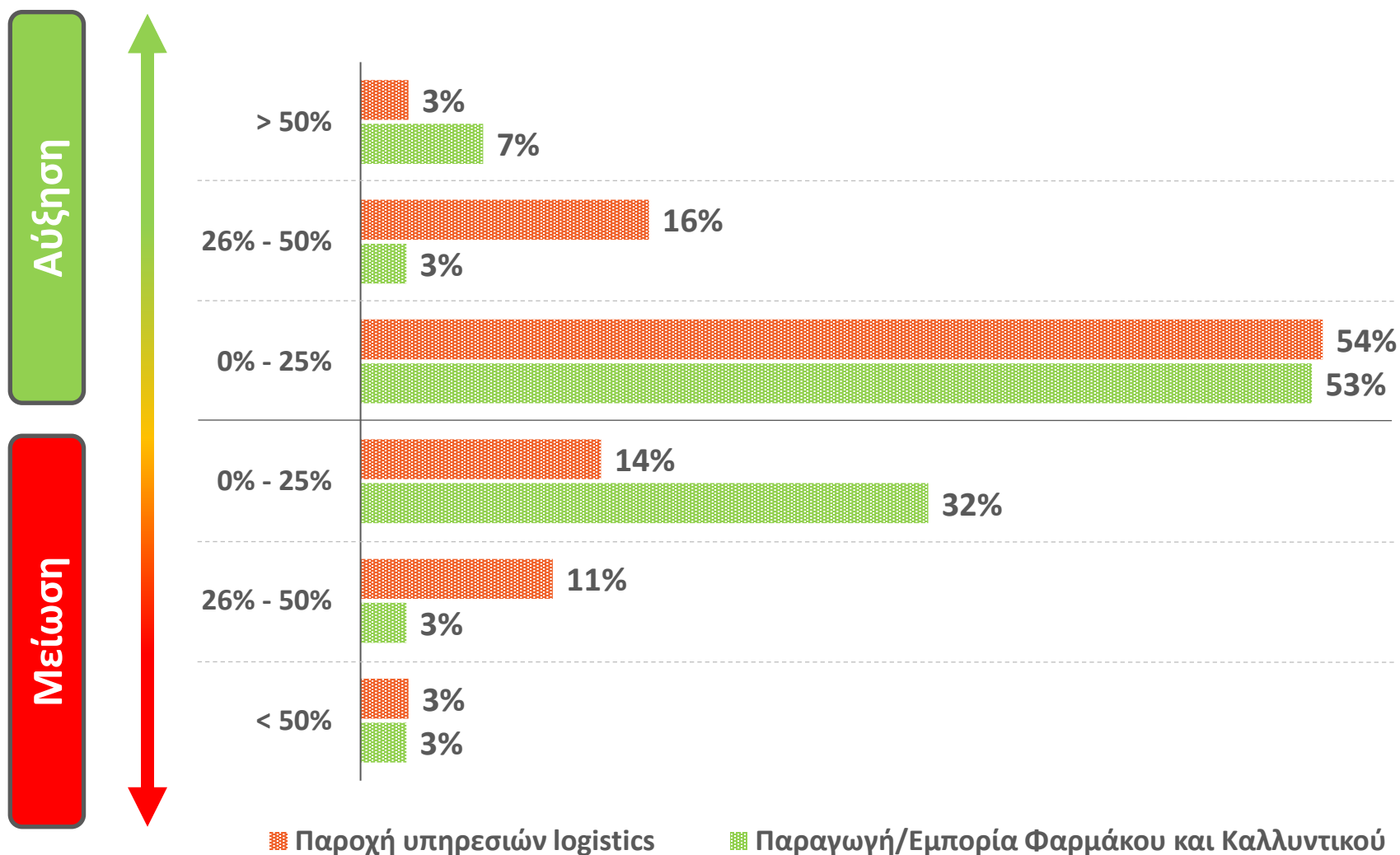
Ο κύκλος εργασιών των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φ&Κ είναι 4,7 φορές υψηλότερος σε σχέση με αυτόν των εταιριών παροχής υπηρεσιών logistics, παρ' όλα αυτά η εξαγωγική δραστηριότητα παραμένει σε χαμηλά επίπεδα (1% - 5% του κύκλου εργασιών) για τις περισσότερες εταιρίες του κλάδου



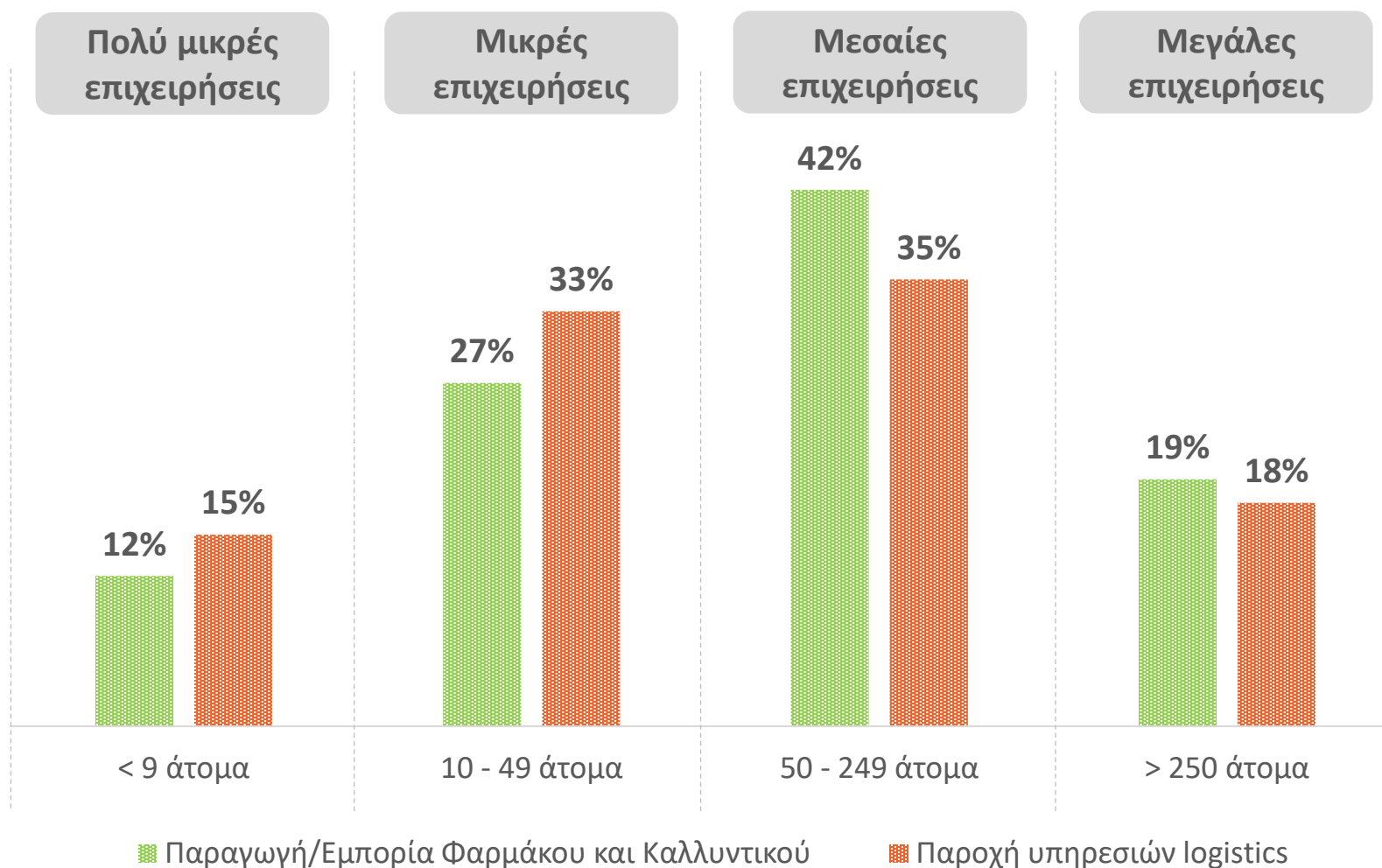
Ποσοστό του κύκλου εργασιών προερχόμενο από εξαγωγές

- 1% - 5% για το 63% των επιχειρήσεων παραγωγής/εμπορίας Φαρμάκου & Καλλυντικού
- 5% - 10% για το 8% των επιχειρήσεων παραγωγής/εμπορίας Φαρμάκου & Καλλυντικού
- 10% - 30% για το 13% των επιχειρήσεων παραγωγής/εμπορίας Φαρμάκου & Καλλυντικού

Ο κύκλος εργασιών για το μεγαλύτερο πλήθος των εταιριών αυξήθηκε την τελευταία 3ετία (2015-2017) από 0% - 25%, ωστόσο σημαντική είναι η μείωση που παρατηρείται στο 32% των επιχειρήσεων Παραγωγής/Εμπορίας Φ&Κ

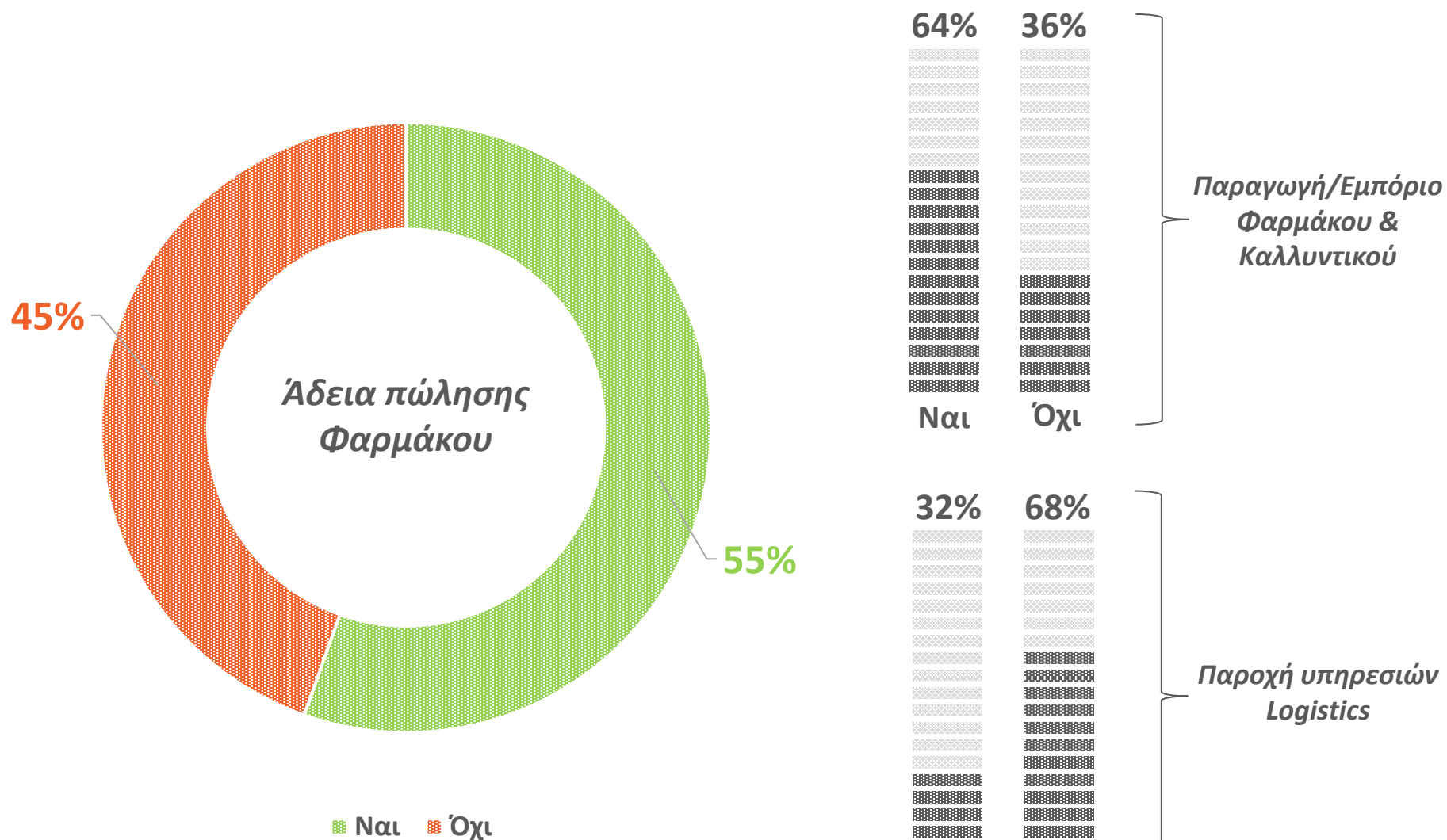


Η πλειοψηφία των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φ&Κ είναι μεσαίου μεγέθους ενώ για την περίπτωση της παροχής υπηρεσιών logistics η πλειοψηφία αποτελείται από μικρού (33%) και μεσαίου (35%) μεγέθους επιχειρήσεις

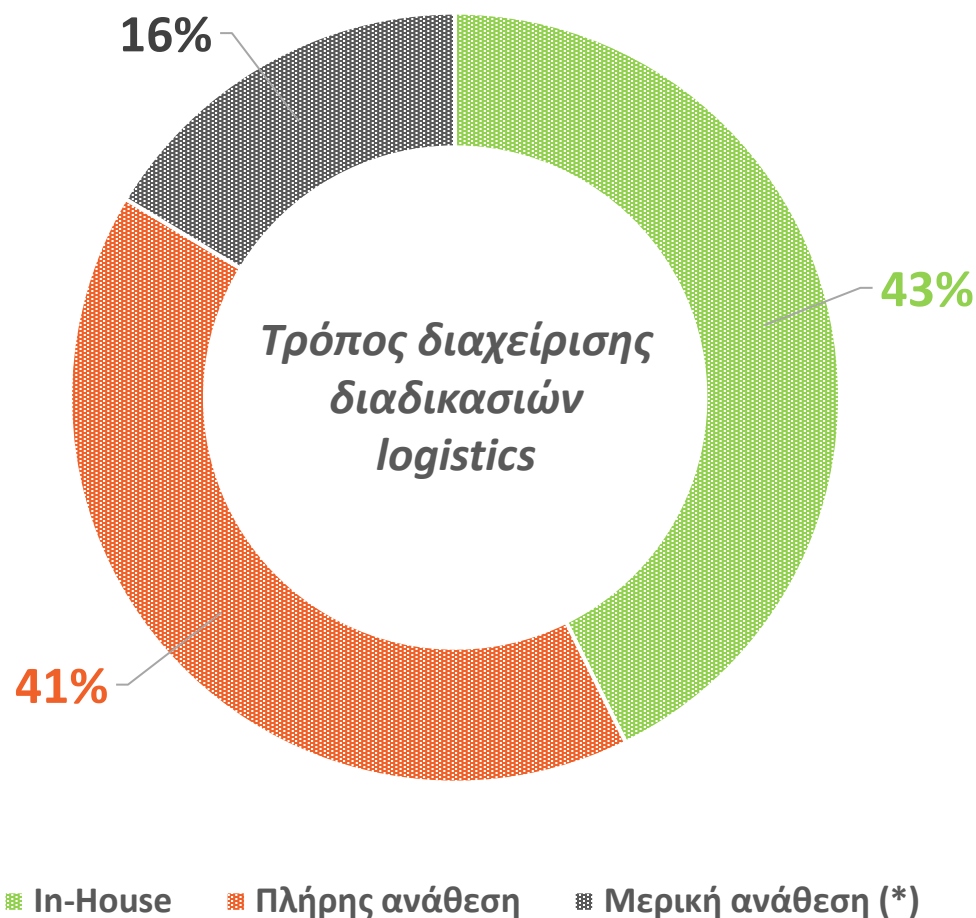


Σημείωση: Η κατηγοριοποίηση έγινε με βάση τον αριθμό εργαζομένων

Το 55% των εταιριών διαθέτει άδεια πώλησης φαρμάκου, με την πλειοψηφία των εταιριών να ανήκουν στον κλάδο Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκου



Το 41% των εταιριών που παράγουν/εμπορεύονται Φάρμακα & Καλλυντικά έχουν αναθέσει εξ ολοκλήρου τις δραστηριότητες logistics σε εταιρίες 3PL



* Η μερική ανάθεση αναφέρεται στη ανάθεση του μεταφορικού έργου / διανομή, των επιχειρήσεων παραγωγής/εμπορίας φαρμακευτικών και καλλυντικών προϊόντων

Η έρευνα για την αγορά του Φαρμάκου και του Καλλυντικού λαμβάνει υπόψη όλες τις βασικές διαδικασίες και τα εμπλεκόμενα μέρη κατά μήκος της εφοδιαστικής αλυσίδας

	Παραγωγή/Εμπορία Φαρμάκου & Καλλυντικού			Παροχή υπηρεσιών logistics
	In-House	Πλήρης ανάθεση	Μερική ανάθεση*	
Πρόβλεψη ζήτησης / Διαχείριση αποθέματος	✓	✓	✓	
Προμήθειες	✓	✓	✓	
Αποθήκευση	✓	✓	✓	✓
Διανομή	✓	✓	✓	✓
Πληροφοριακά Συστήματα	✓	✓	✓	✓
Εξυπηρέτηση πελατών	✓	✓	✓	✓

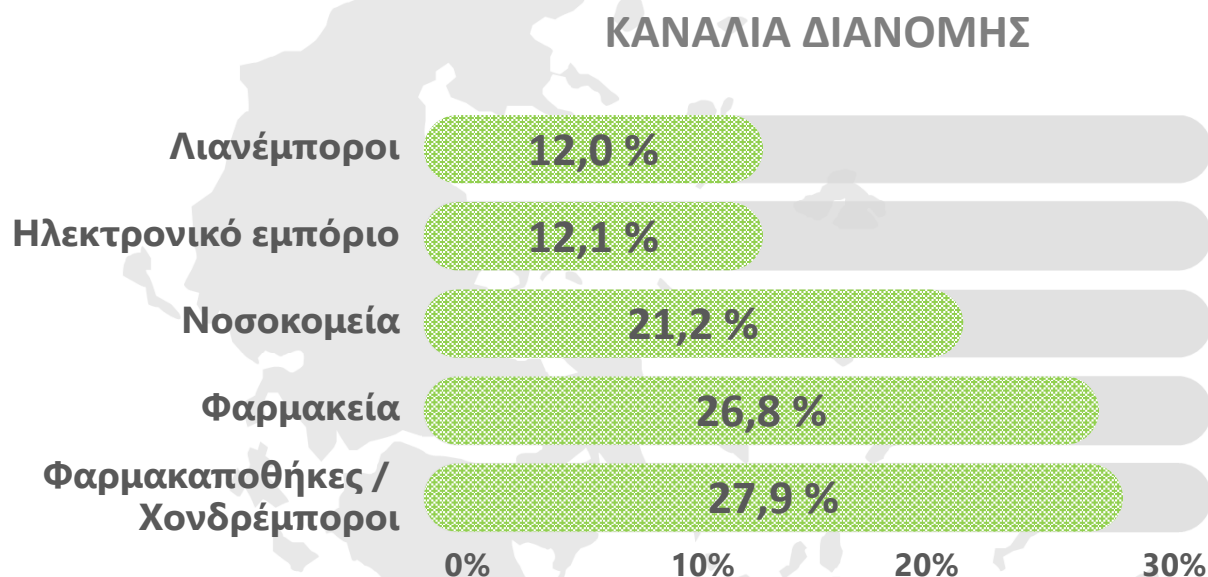
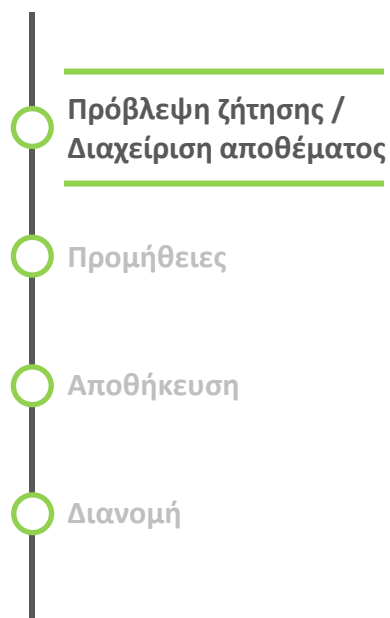
* Η μερική ανάθεση αναφέρεται στη ανάθεση του μεταφορικού έργου / διανομή, των επιχειρήσεων παραγωγής/εμπορίας φαρμακευτικών και καλλυντικών προϊόντων

Περιεχόμενα έρευνας

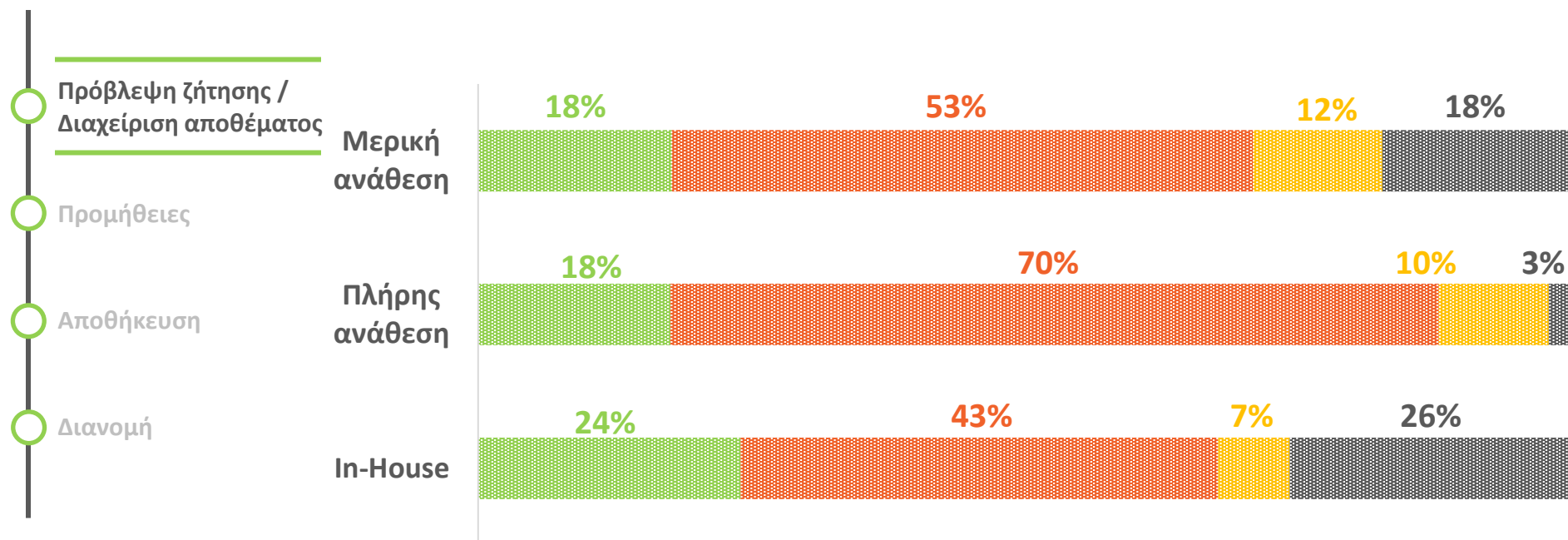
- Οικονομικές επιδόσεις των κλάδων φαρμάκου και καλλυντικών
- Μεθοδολογία και Ταυτότητα έρευνας
- Παραγωγή/Εμπορία Φαρμάκου & Καλλυντικού: το υφιστάμενο κύκλωμα εφοδιασμού
- Η άποψη των παρόχων υπηρεσιών logistics
- Πληρ. Συστήματα | Εξυπ. Πελατών | Μελλοντικές τάσεις & προκλήσεις



Οι φαρμακαποθήκες / χονδρέμποροι, τα φαρμακεία και τα νοσοκομεία αποτελούν τα βασικά κανάλια διανομής των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκου & Καλλυντικού πανελλαδικά. Το ηλ. εμπόριο αποτελεί ένα ταχέως αναπτυσσόμενο κανάλι

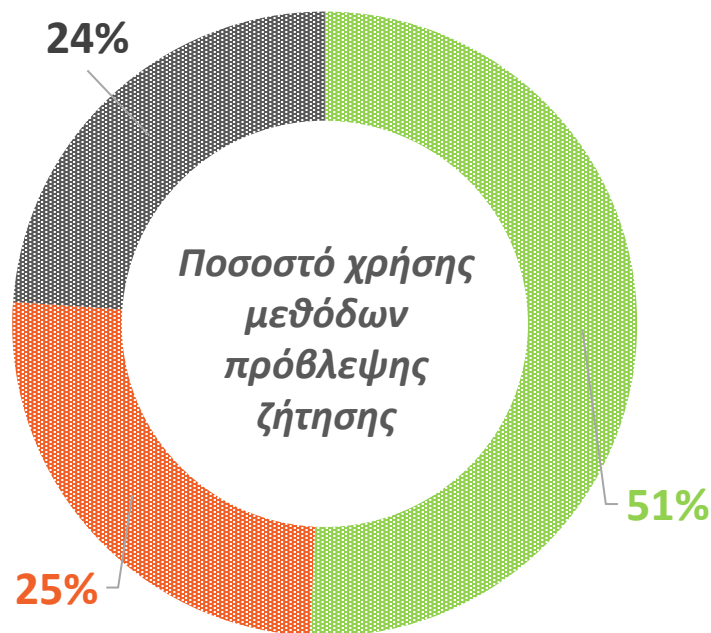
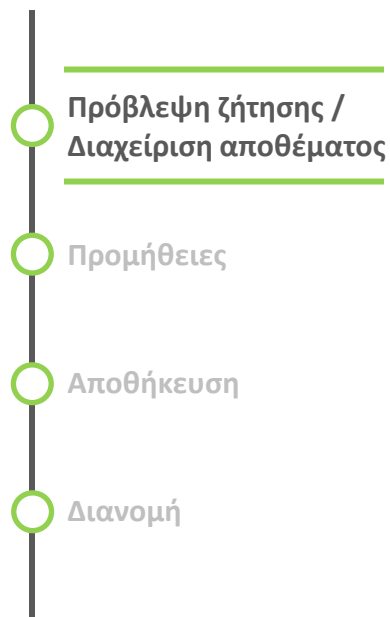


Η πρόβλεψη ζήτησης και η διαχείριση του αποθέματος στην πλειοψηφία των εταιριών εκτελείται από το τμήμα εφοδιασμού με παράλληλη εμπλοκή στελεχών από άλλα τμήματα (π.χ. πωλήσεων, marketing, κλπ.)



- Αυτόνομη λειτουργία που εκτελείται μόνο από στελέχη του τμήματος εφοδιαστικής αλυσίδας
- Εκτελείται από το τμήμα εφ. αλυσίδας με την εμπλοκή στελεχών από άλλα τμήματα της εταιρίας
- Αποτελεί μέρος της λειτουργία του τμήματος μάρκετινγκ
- Αποτελεί μέρος της λειτουργίας του τμήματος πωλήσεων

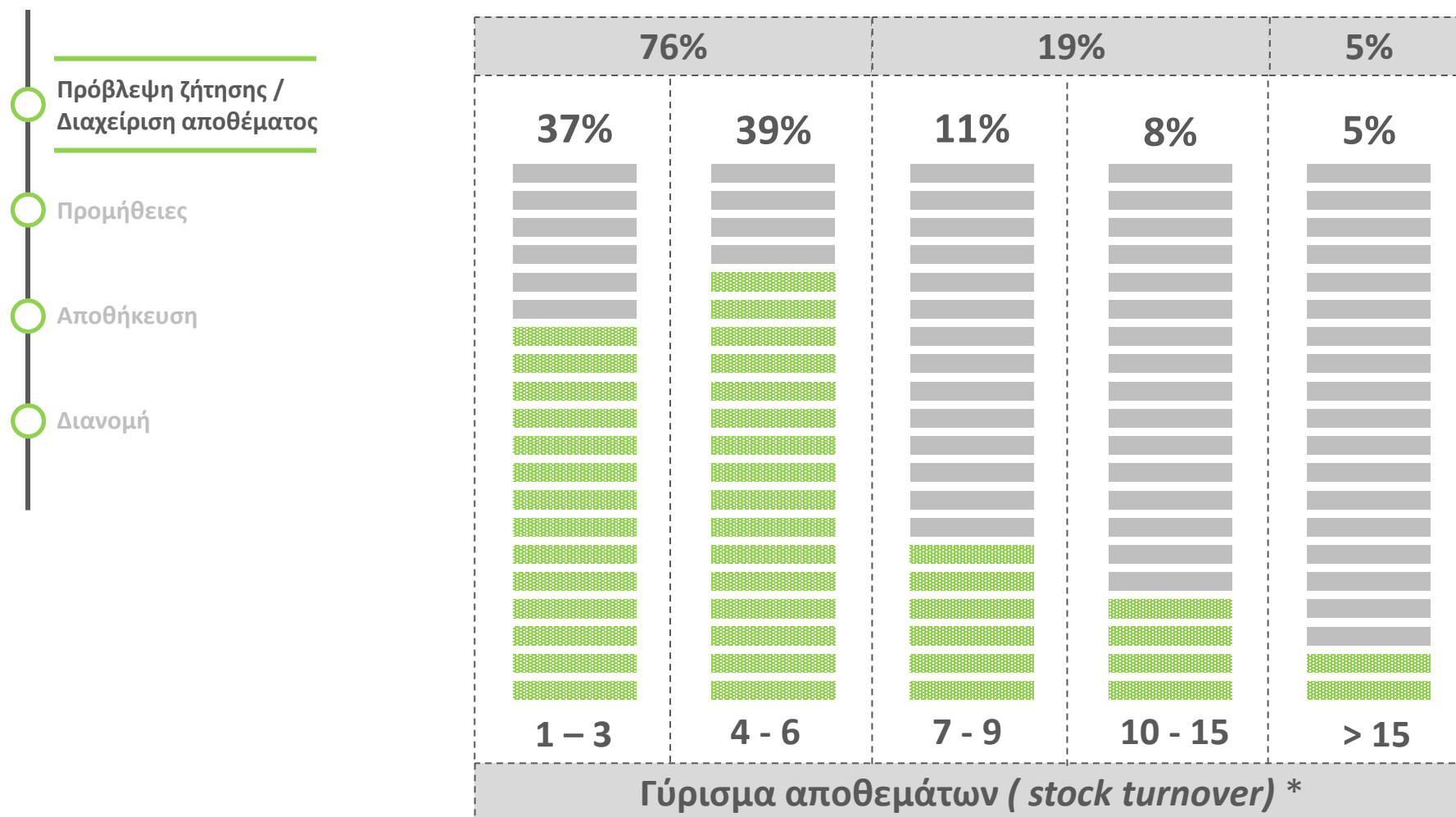
Δύο στις τέσσερις εταιρίες παραγωγής και εμπορίας Φ&Κ χρησιμοποιούν μεθόδους πρόβλεψης ζήτησης. Τα 3/4 αυτών των εταιριών χρησιμοποιούν Πληρ. Συστήματα για να προβλέψουν την μελλοντική ζήτηση προϊόντων



- Ποσοτικές μεθόδους & μοντέλα
- Ποιοτικές μεθόδους
- Εμπειρικός τρόπος

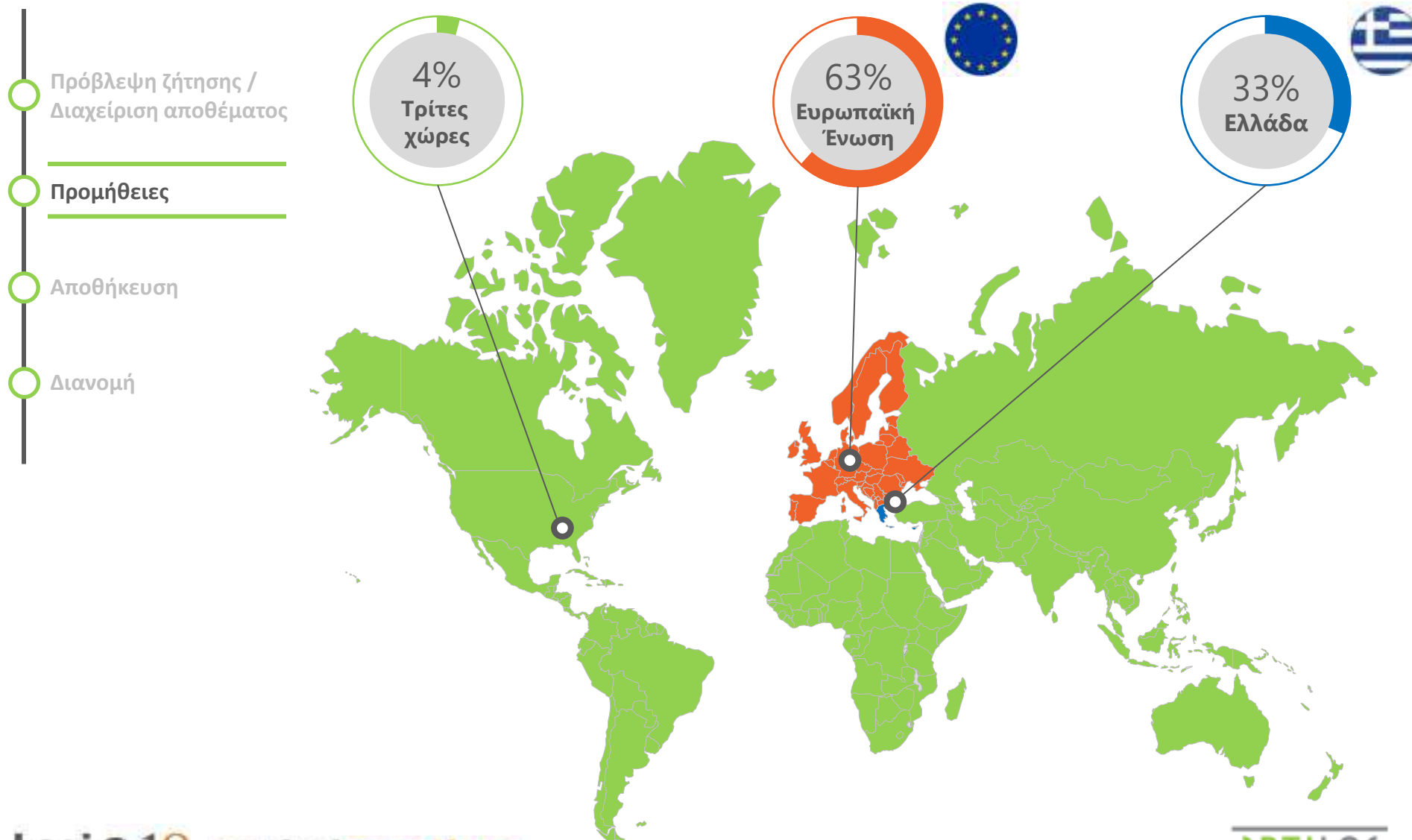


Το ετήσιο γύρισμα των αποθεμάτων για το 76% των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίου Φαρμάκων και Καλλυντικών κυμαίνεται μεταξύ 1 – 6 φορές, ενώ είναι αξιοσημείωτο το 5% των εταιριών οι οποίες επιτυγχάνουν γύρισμα > 15

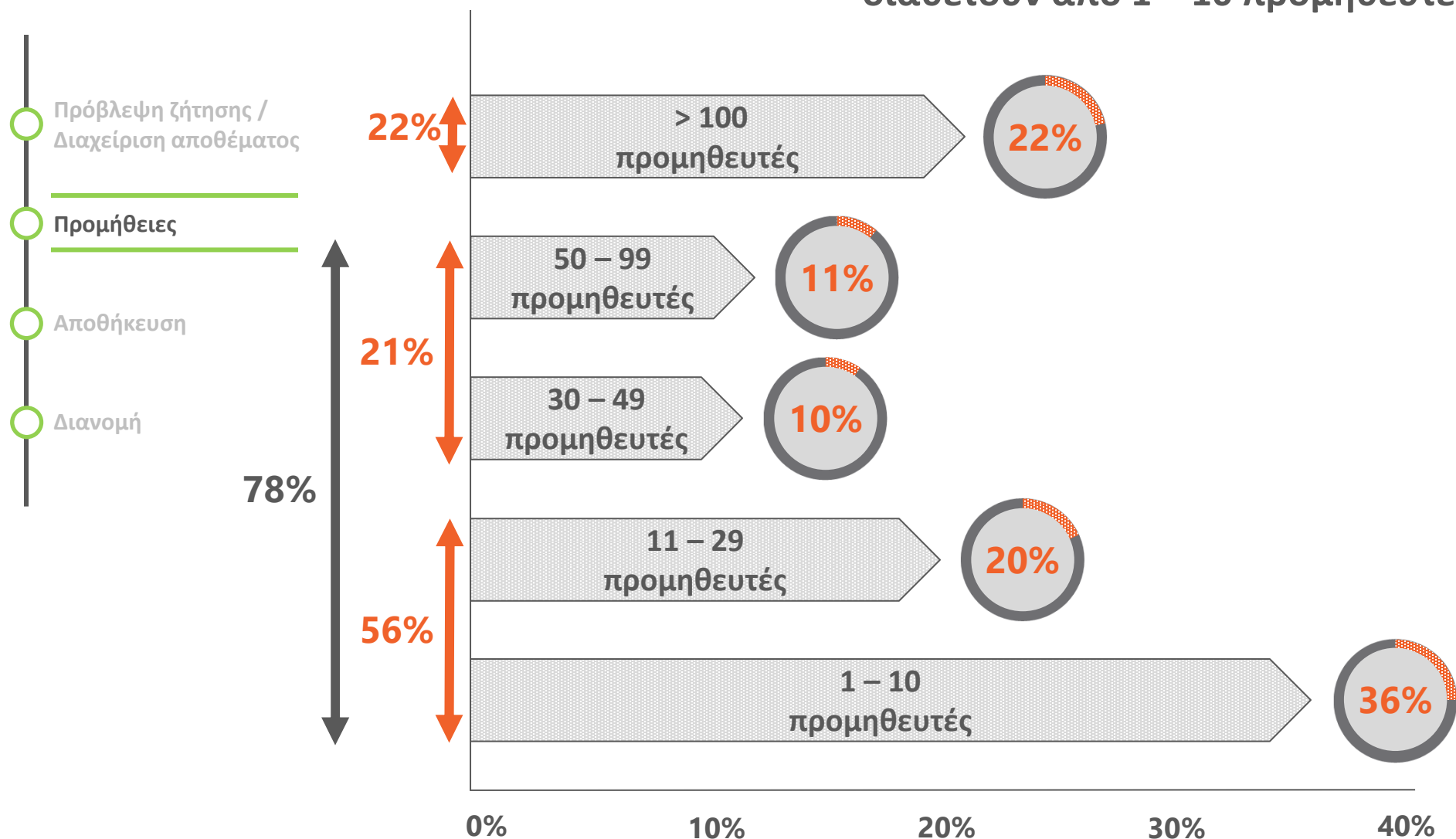


* Ως γύρισμα νοείται ο λόγος των ετήσιων πωλήσεων σε ευρώ προς την αξία (κόστος) του αποθέματος σε ευρώ (€)

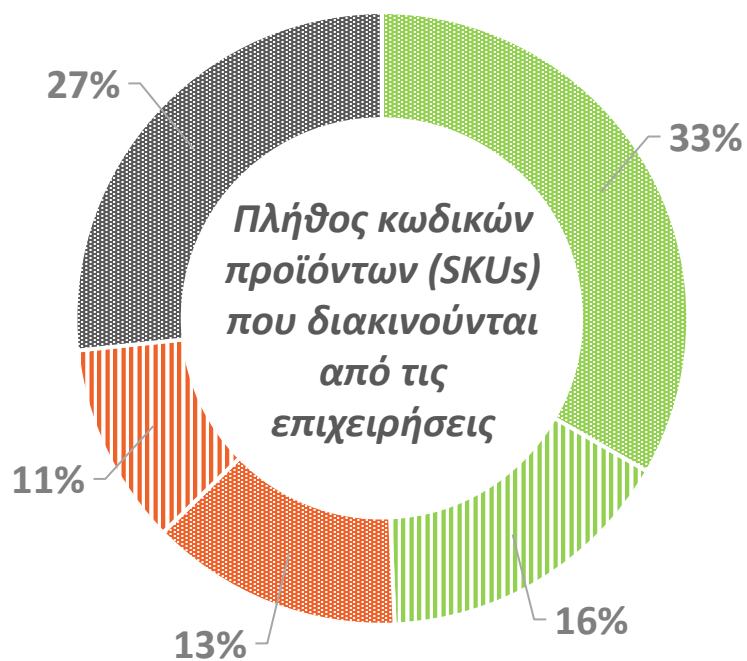
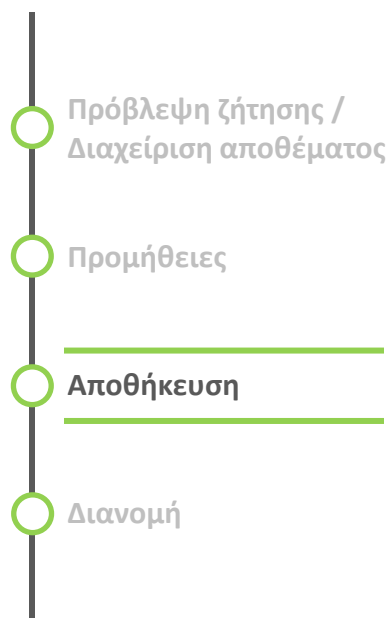
Οι προμηθευτές των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκων & Καλλυντικών εδρεύουν κυρίως σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (96% = 63% + 33% Ελλάδα) – Εύκολη και άμεση αποστολή προμηθειών



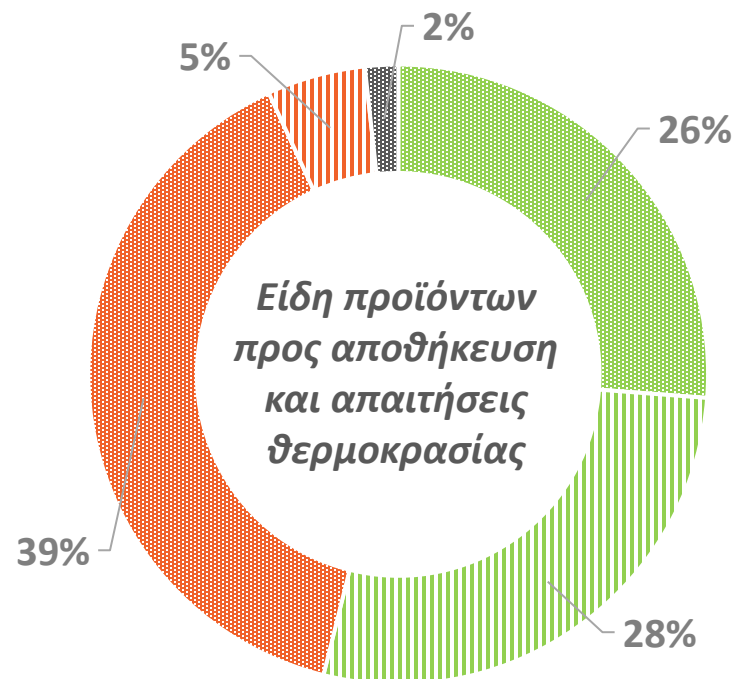
Το 78% των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκων & Καλλυντικών διαθέτουν λιγότερο από 100 προμηθευτές, με τη πλειοψηφία των εταιριών (36%) να διαθέτουν από 1 – 10 προμηθευτές



Το 1/3 των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκων διακινεί μέχρι 99 κωδικούς, ωστόσο το βασικό χαρακτηριστικό των περισσότερων κωδικών (67%) είναι η απαίτηση για αποθήκευση σε ελεγχόμενη θερμοκρασία (15°C – 25°C & 2°C – 8°C)



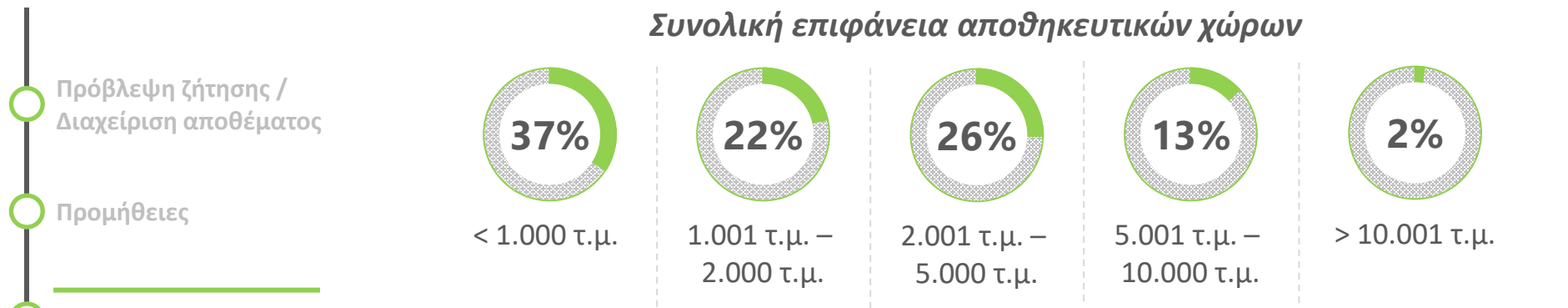
1 - 99 100 - 299 300 - 499
500 - 999 > 1000



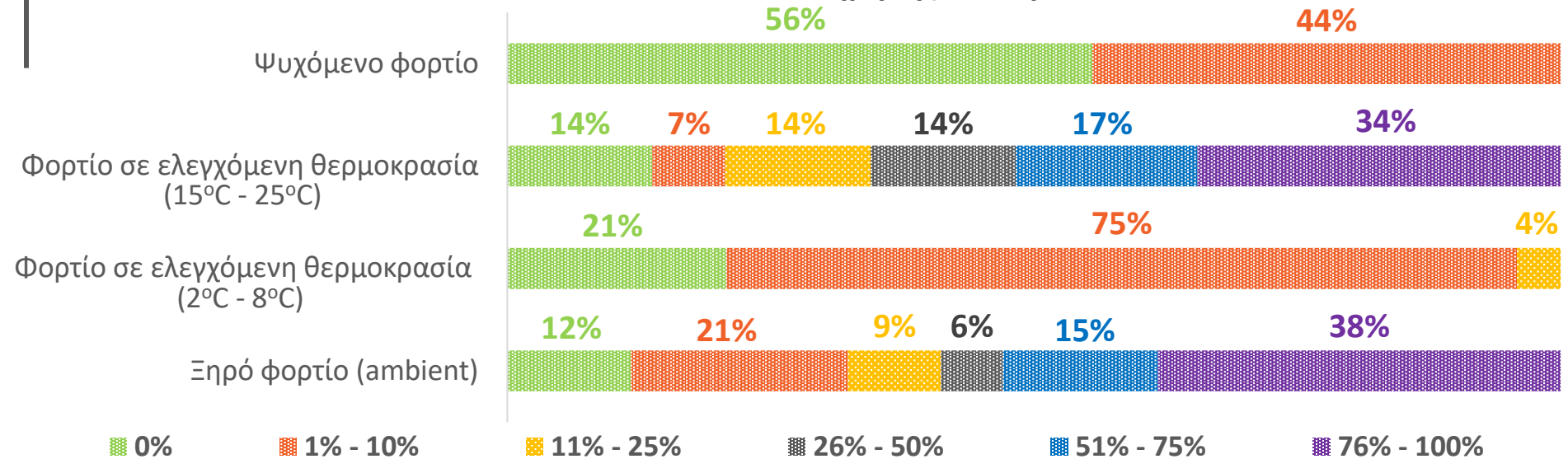
Ξηρό φορτίο (ambient)
Φορτίο σε ελεγχόμενη θερμοκρασία (2°C - 8°C)
Φορτίο σε ελεγχόμενη θερμοκρασία (15°C - 25°C)
Ψυχόμενο φορτίο
Άλλο

Το 85% των εταιριών διαθέτουν αποθηκευτικούς χώρους επιφάνειας μικρότερης των 5.000 τ.μ., ενώ το μεγαλύτερο τμήμα τους χρησιμοποιείται για αποθήκευση ξηρού φορτίου και φορτίου θερμοκρασίας μεταξύ 15°C – 25°C

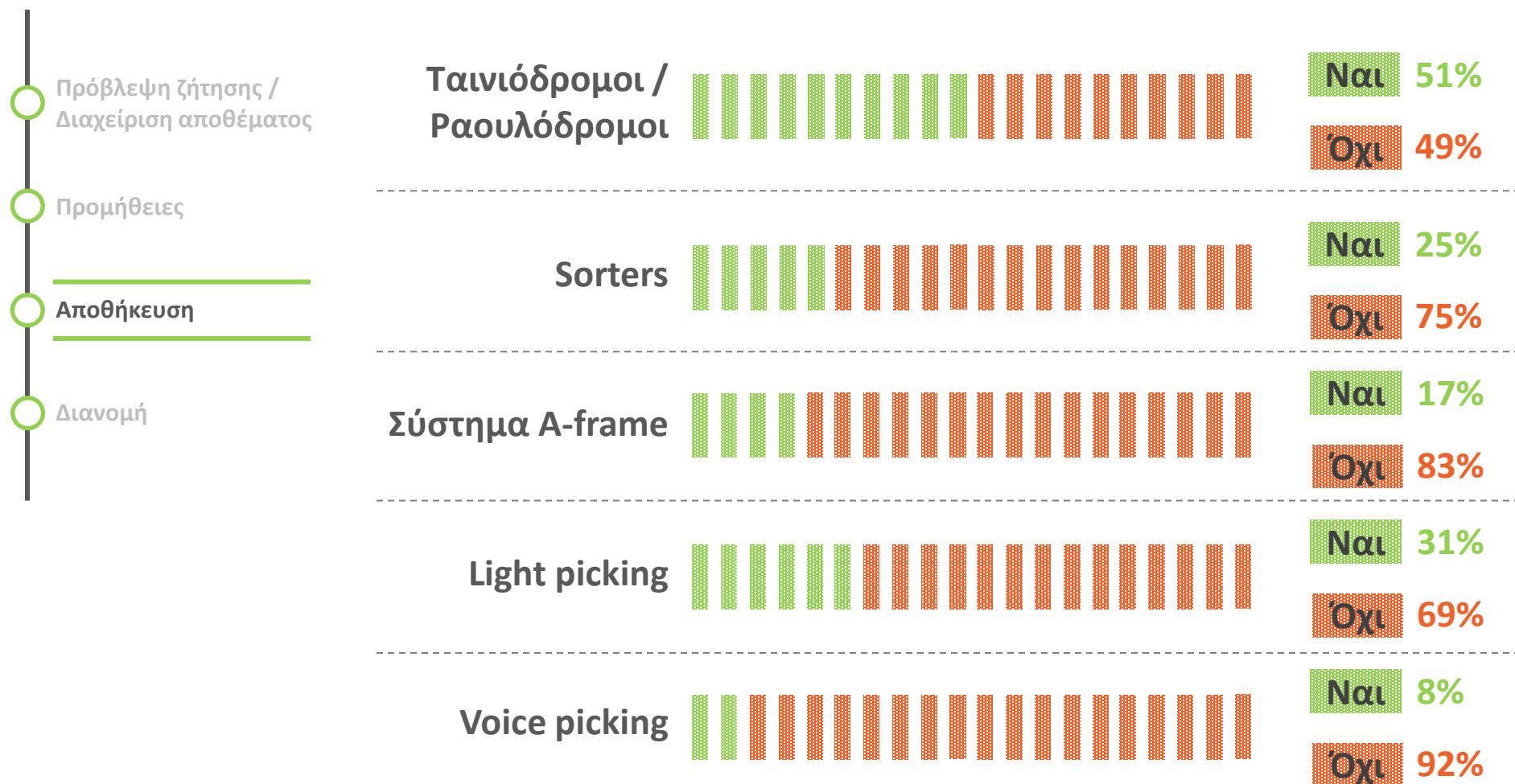
Συνολική επιφάνεια αποθηκευτικών χώρων



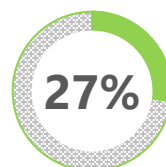
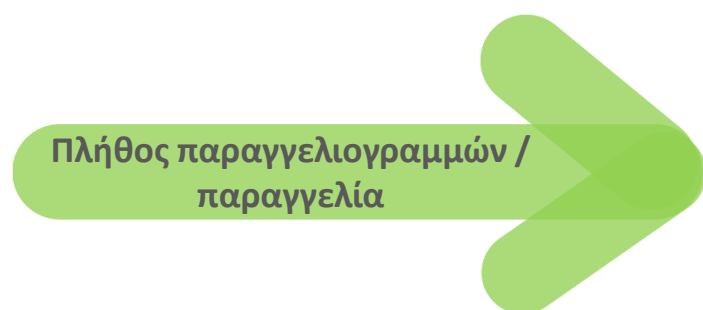
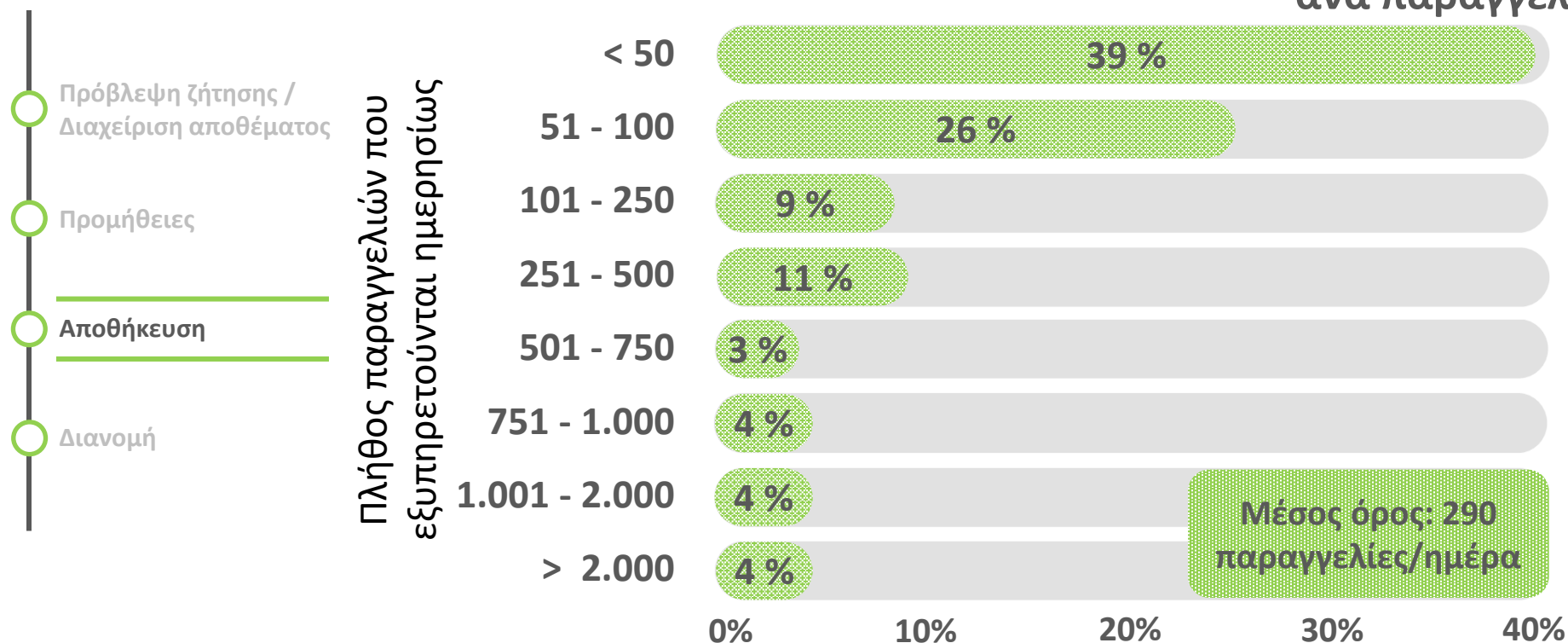
Κατανομή υφιστάμενων αποθηκευτικών χώρων με βάση τις συνθήκες διατήρησης των προϊόντων



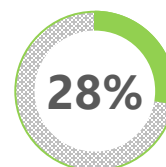
Το ποσοστό αυτοματοποίησης των διαδικασιών εντός των αποθηκευτικών χώρων με τη χρήση καινοτόμων συστημάτων και τεχνολογιών χαρακτηρίζεται χαμηλό εξαιτίας του υψηλού κόστους επένδυσης που απαιτείται από τις εταιρίες



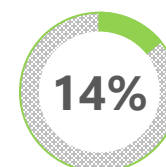
Η πλειοψηφία των εταιριών (65%) διαχειρίζεται καθημερινά μέχρι 100 παραγγελίες, ωστόσο παρατηρείται ότι το 31% των επιχειρήσεων έχουν αυξημένο βαθμό πολυπλοκότητας στη συλλογή των παραγγελιών (> 20 παραγγελιογραμμές ανά παραγγελία)



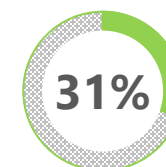
1 - 5



6-10

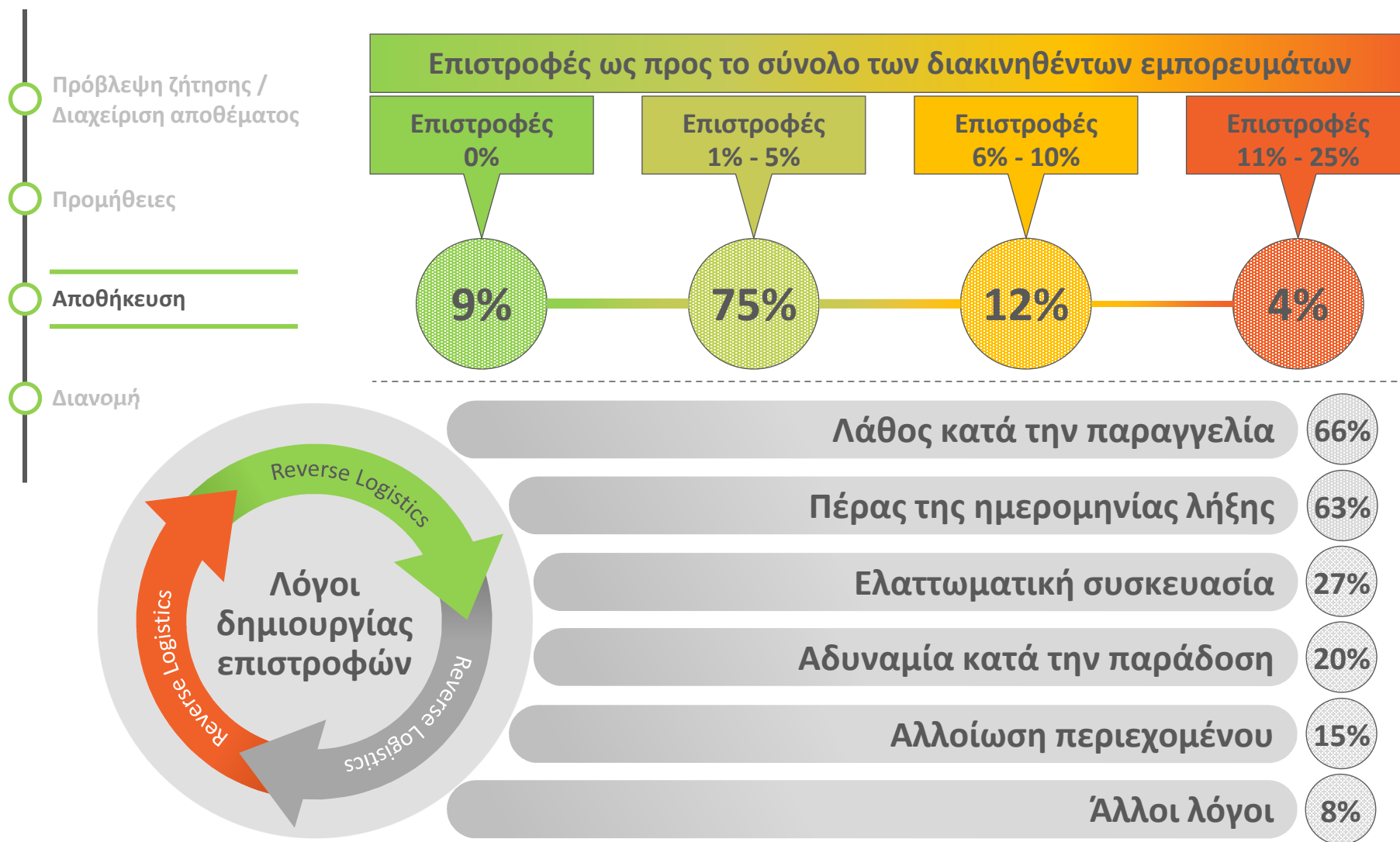


11 - 20

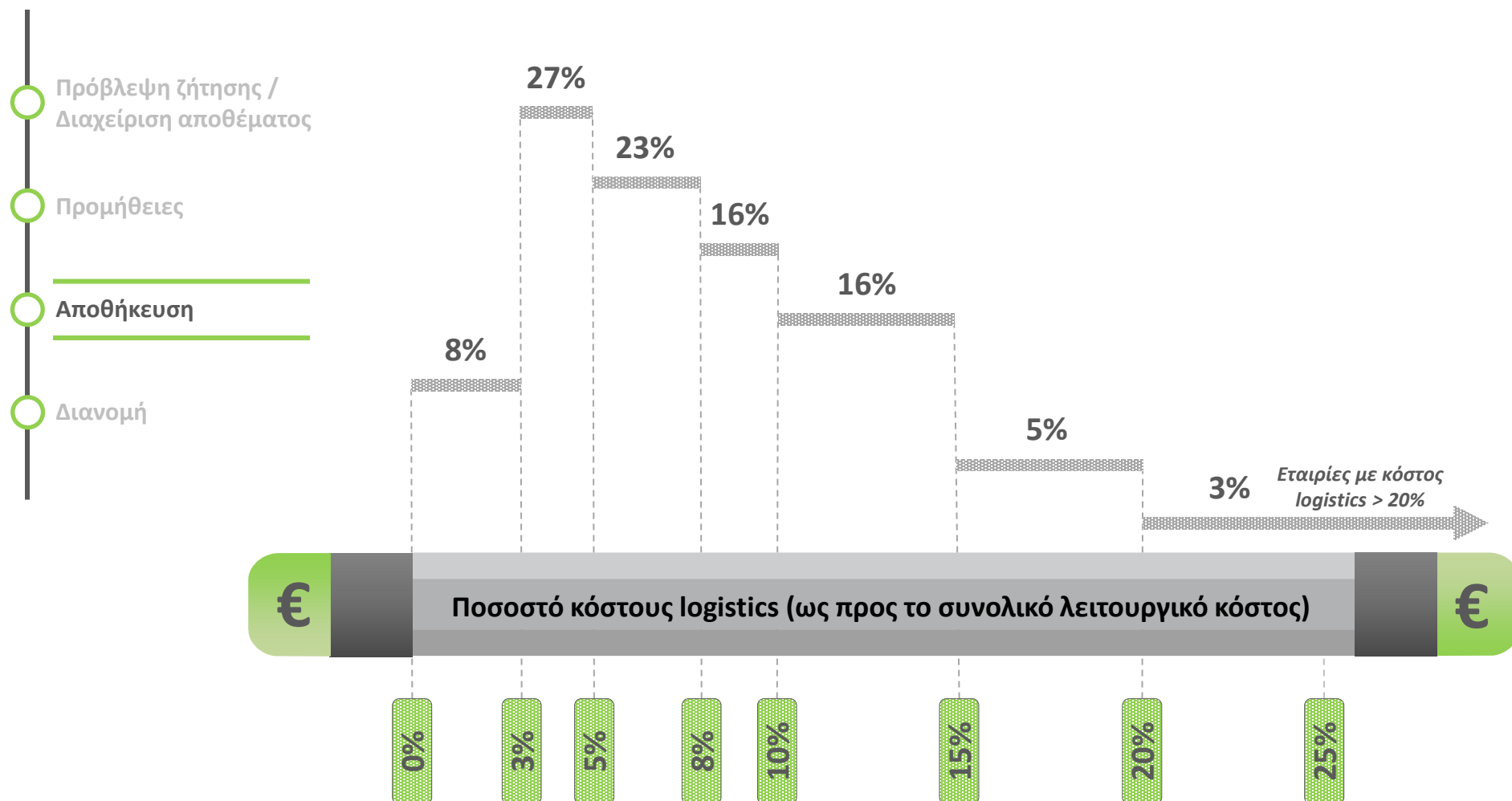


> 20

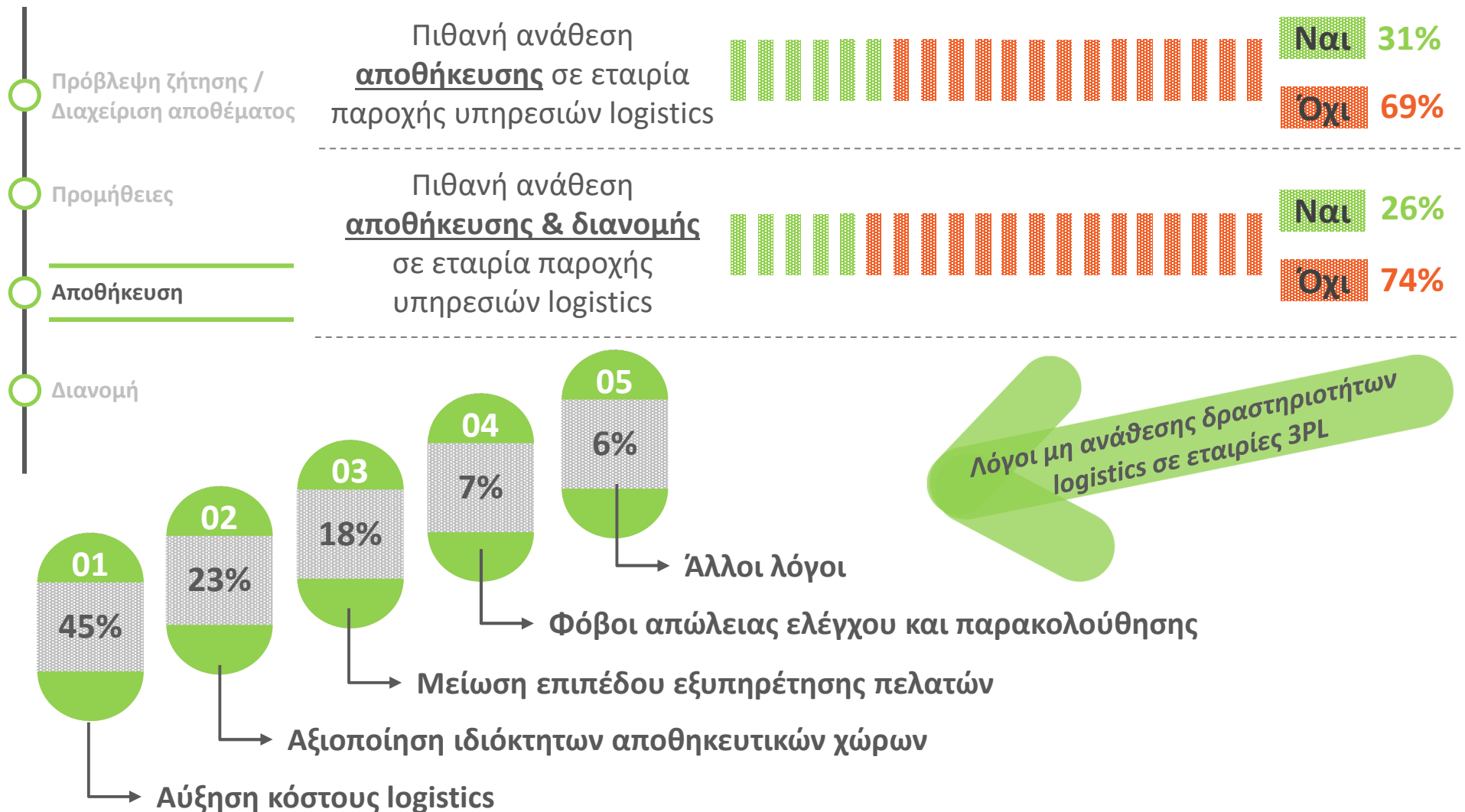
Κατά μέσο όρο οι επιστροφές κυμαίνονται μεταξύ 1% - 5% ως προς το σύνολο των διακινηθέντων εμπορευμάτων, ενώ οι δυο κύριοι λόγοι επιστροφών είναι 1) Λάθη κατά την παραγγελία & 2) Πέρασ της ημερομηνίας λήξης



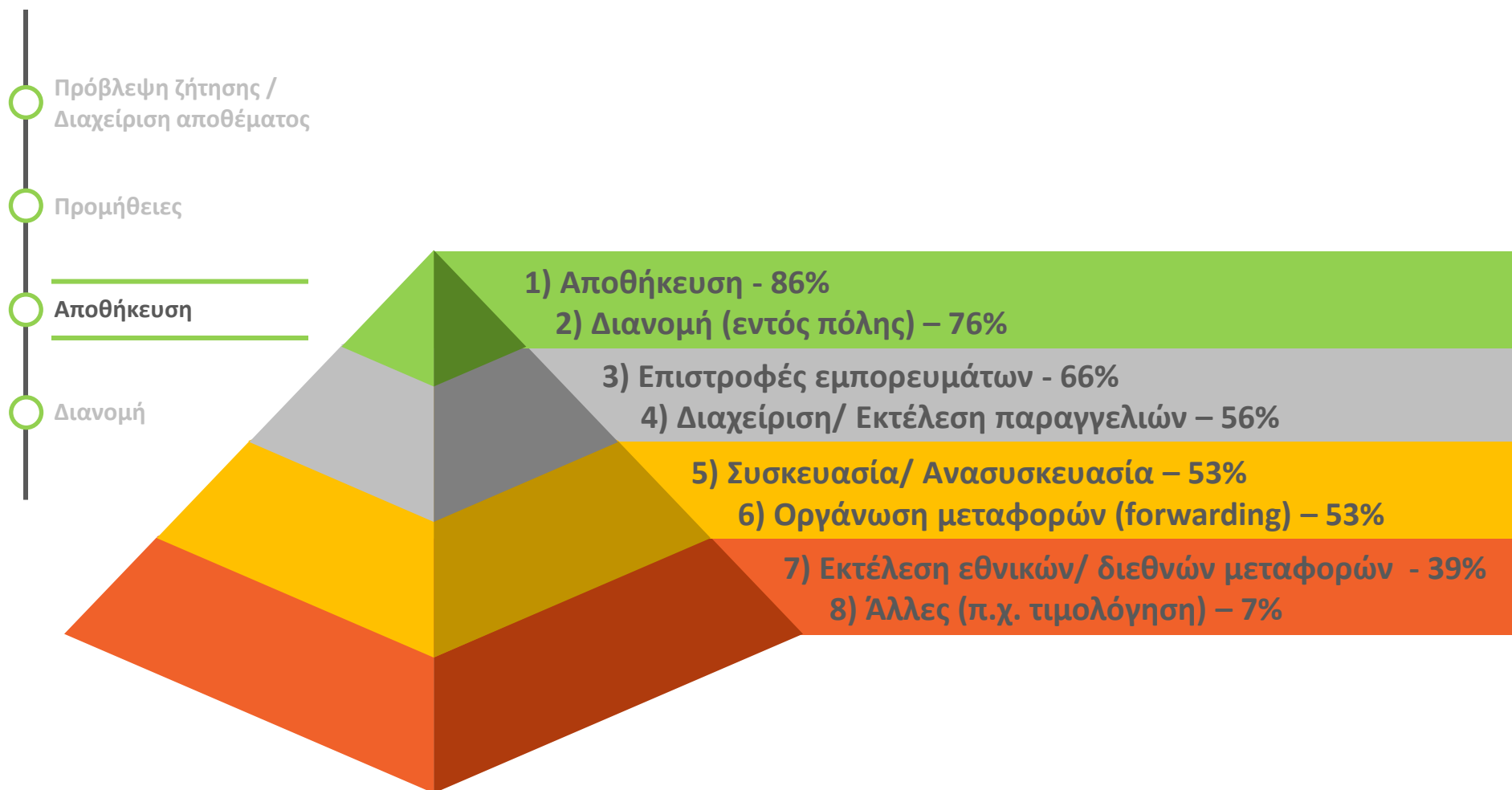
Το κόστος logistics του 50% των επιχειρήσεων κυμαίνεται μεταξύ 3% - 8%, ωστόσο υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό εταιριών (8%) για τις οποίες το κόστος logistics ξεπερνά το 15% του συνολικού λειτουργικού τους κόστους



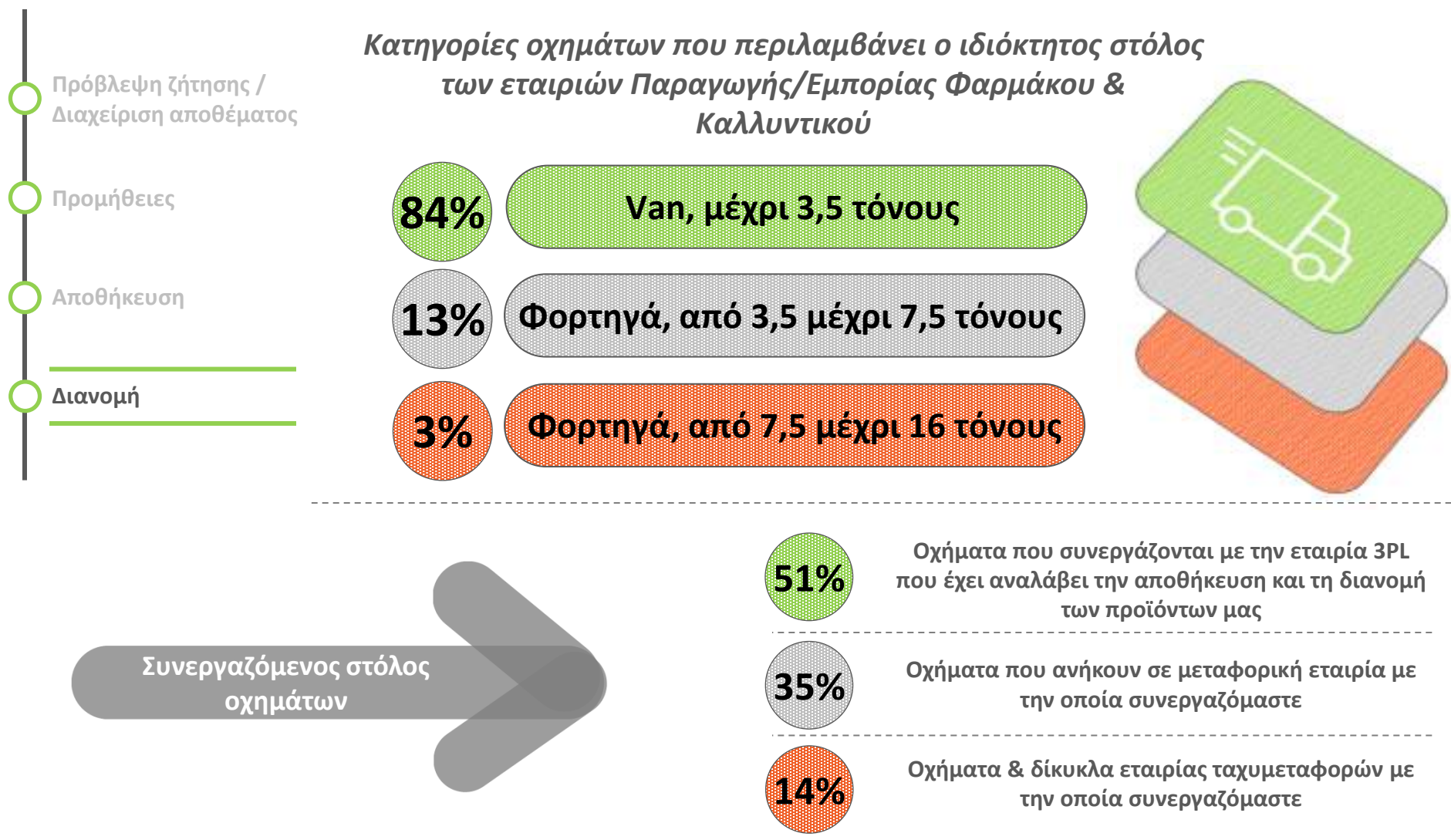
Η πλειοψηφία των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκου & Καλλυντικού με in-house logistics, εμφανίζονται διστακτικές σε μια δυνητική συνεργασία με εταιρίες 3PL



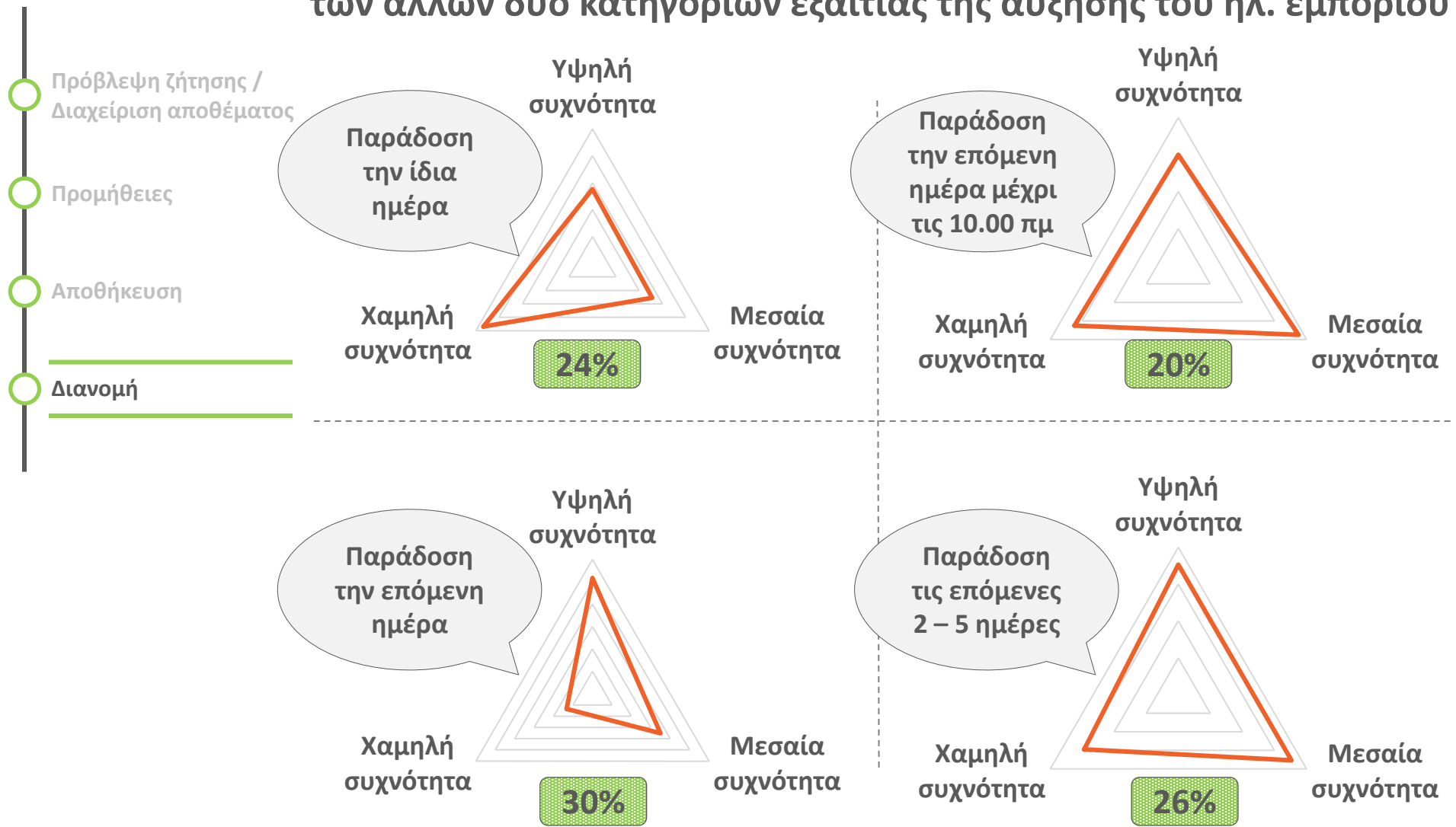
Οι δυο βασικές δραστηριότητες τις οποίες αναθέτουν οι εταιρίες Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκου & Καλλυντικού σε εταιρίες παροχής υπηρεσιών logistics (3PL) είναι η αποθήκευση (86%) και η διανομή (76%)



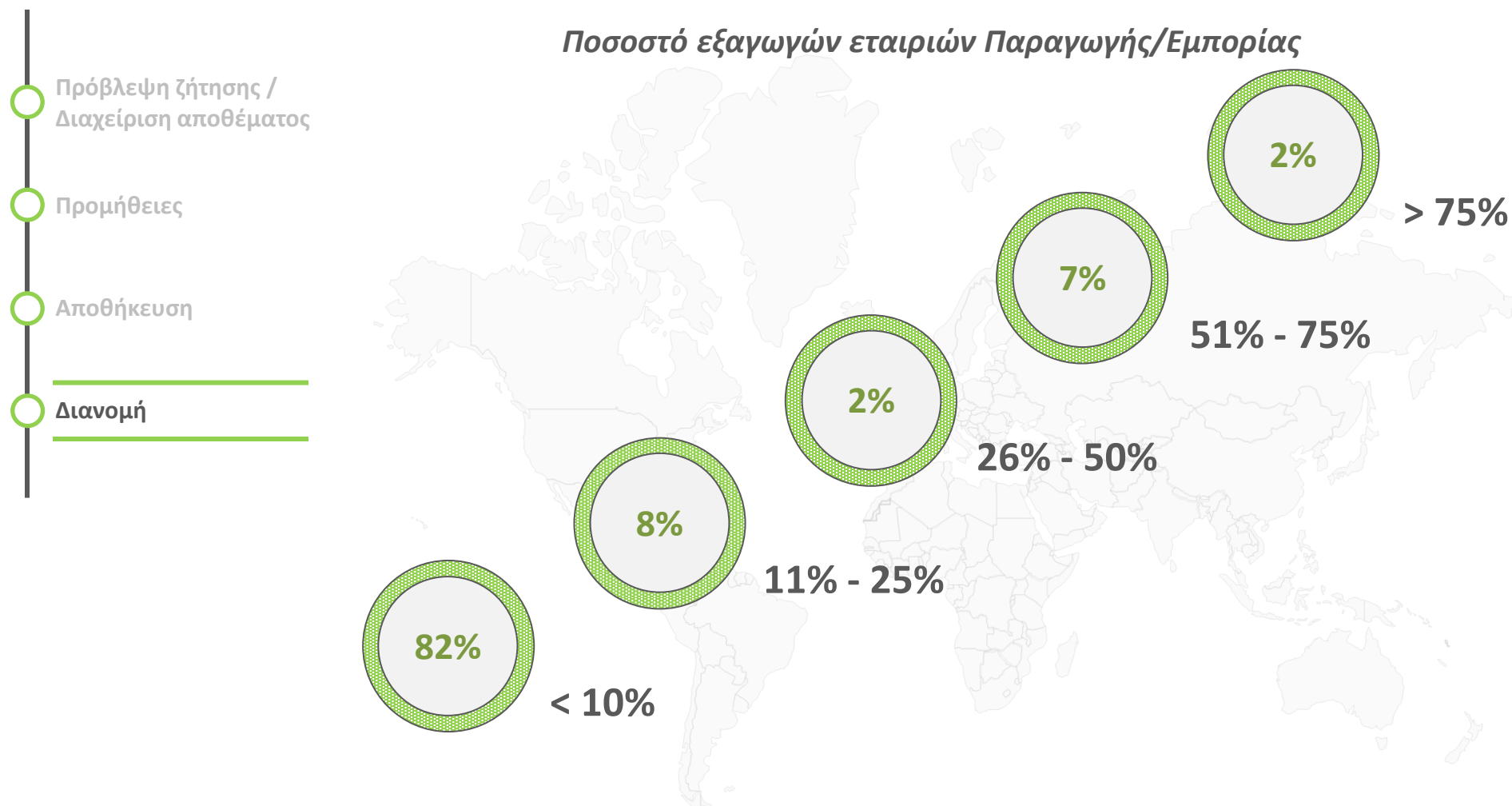
Ο ιδιόκτητος στόλος των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκου & Καλλυντικού αποτελείται κυρίως από Van, μέχρι 3,5 τόνους, ενώ στην περίπτωση ανάθεσης της διανομής σε 3PL τα προϊόντα διανέμονται κυρίως με οχήματα Δ.Χ. (συνεργάτες 3PL)



Ο απαιτούμενος χρόνος παράδοσης ο οποίος κυριαρχεί είναι η παράδοση την επόμενη ημέρα (30%), ενώ ακολουθεί η προγραμματισμένη παράδοση εντός των επόμενων 2 – 5 ημερών (26%) – Αξιοσημείωτα τα συνεχώς αυξανόμενα ποσοστά των άλλων δυο κατηγοριών εξαιτίας της αύξησης του ηλ. εμπορίου



Το ποσοστό των εξαγωγών για το 82% των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας Φαρμάκου & Καλλυντικού δεν ξεπερνά το 10% των συνολικών παραγγελιών που καλούνται να εκτελέσουν καθημερινά



Περιεχόμενα έρευνας

- Οικονομικές επιδόσεις των κλάδων φαρμάκου και καλλυντικών
- Μεθοδολογία και Ταυτότητα έρευνας
- Παραγωγή/Εμπορία Φαρμάκου & Καλλυντικού: το υφιστάμενο κύκλωμα εφοδιασμού
- **Η άποψη των παρόχων υπηρεσιών logistics**
- Πληρ. Συστήματα | Εξυπ. Πελατών | Μελλοντικές τάσεις & προκλήσεις

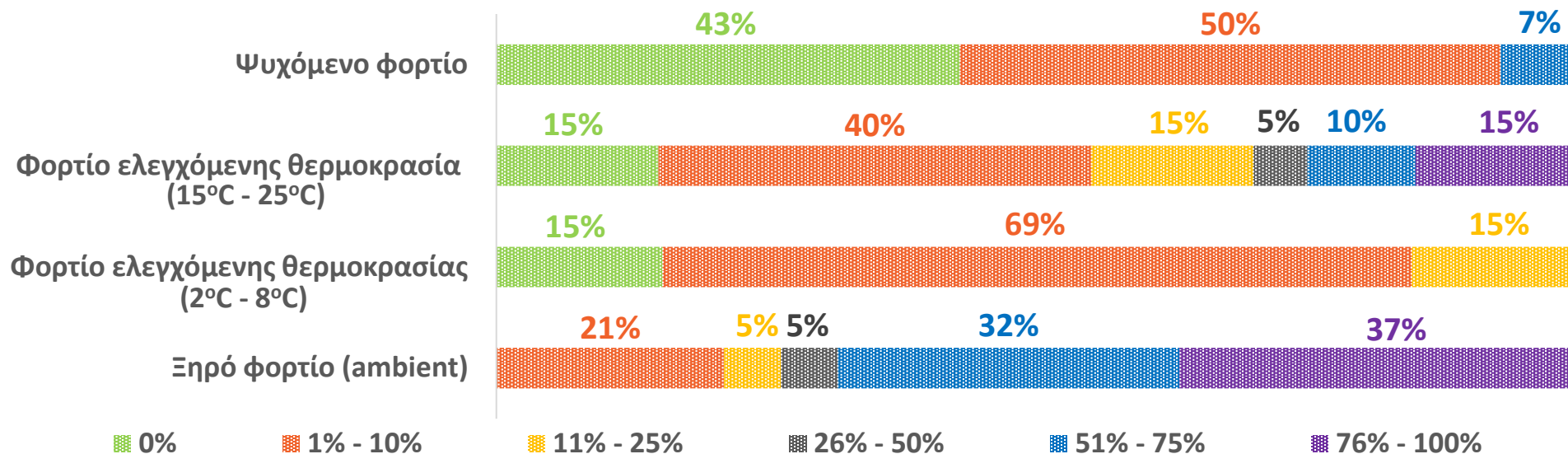


Σε αντίθεση με τις εταιρίες Παραγωγής/Εμπορίας, οι εταιρίες 3PL διαθέτουν μεγαλύτερης επιφάνειας αποθηκευτικούς χώρους με εγκαταστάσεις και εξοπλισμό που καλύπτουν όλες τις συνθήκες αποθήκευσης Φαρμάκων & Καλλυντικών

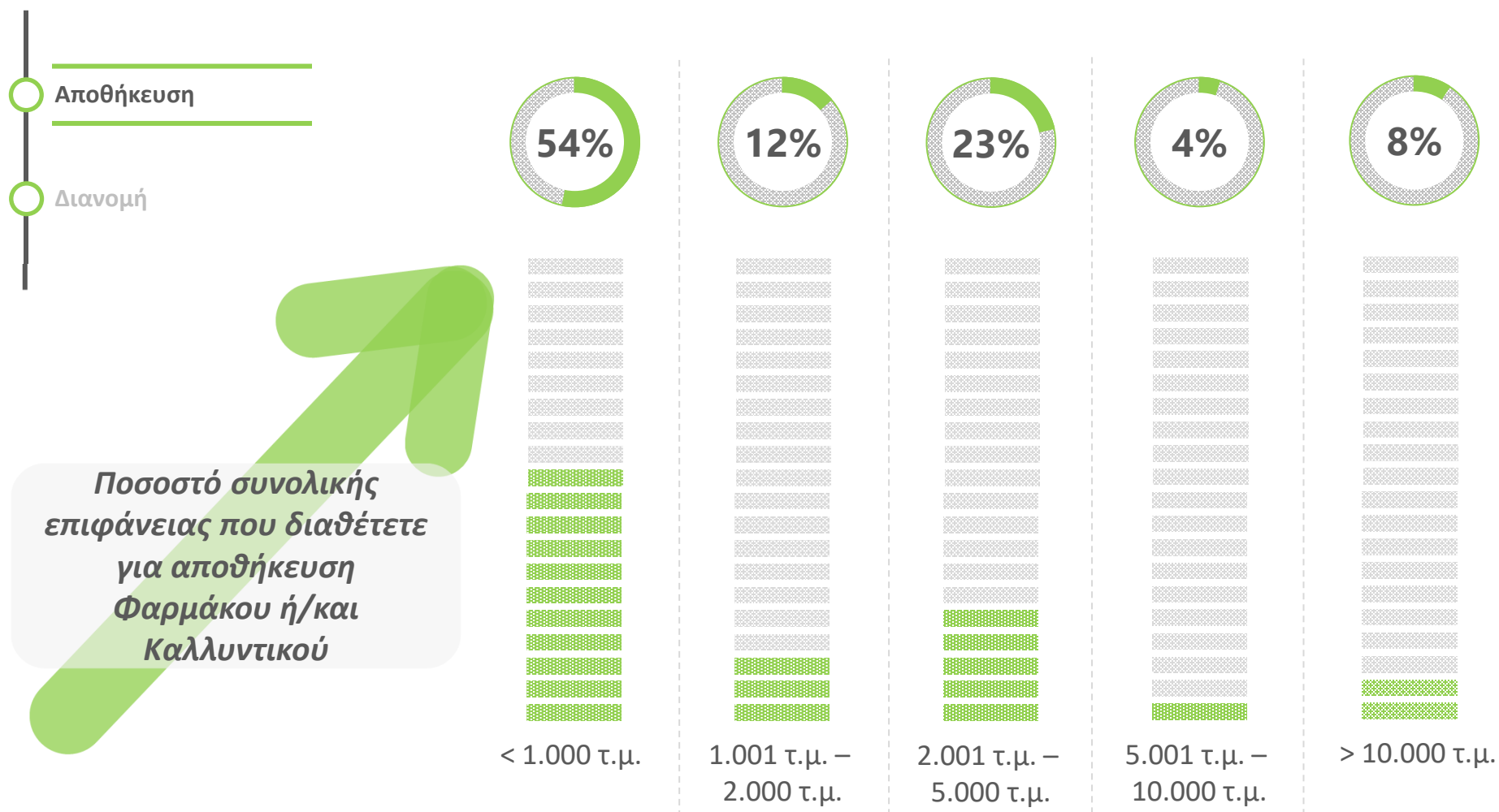
Συνολική επιφάνεια αποθηκευτικών χώρων



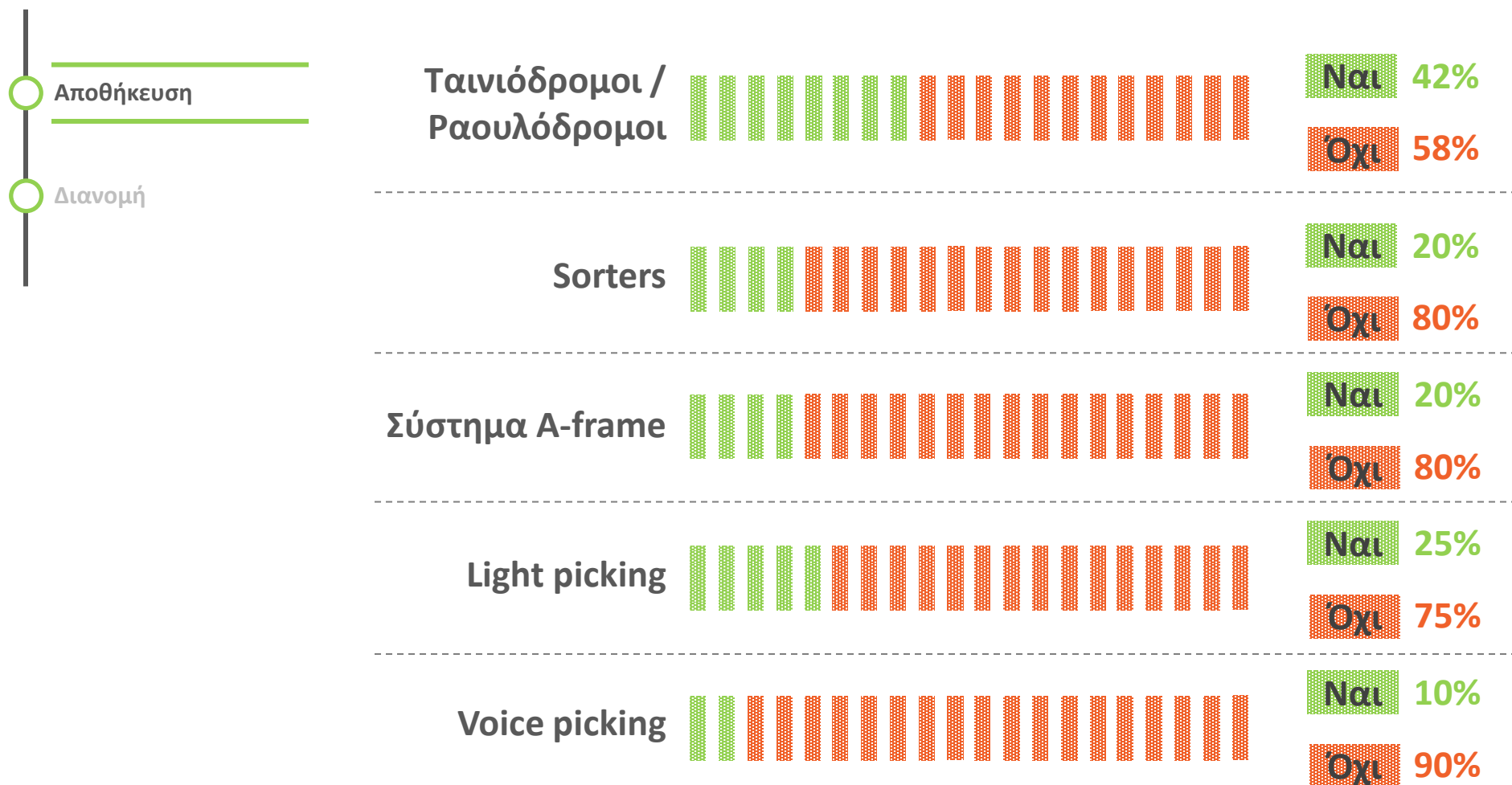
Κατανομή υφιστάμενων αποθηκευτικών χώρων με βάση τις συνθήκες διατήρησης των προϊόντων



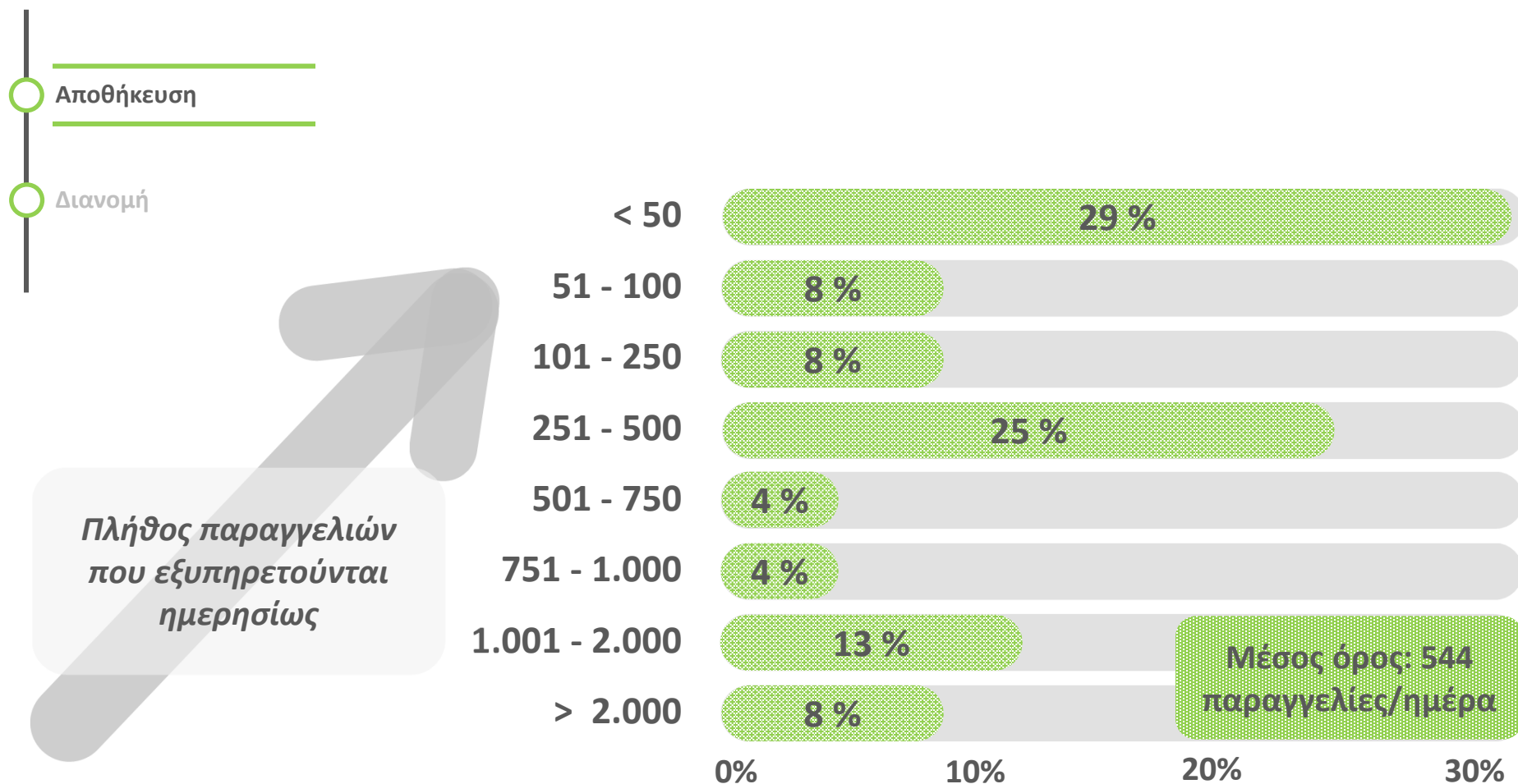
Παρά τις μεγάλες επιφάνειες σε αποθηκευτικούς χώρους, το 54% των εταιριών 3PL διαθέτει λιγότερα από 1.000 τ.μ. για αποθήκευση Φαρμάκου & Καλλυντικού, ωστόσο υπάρχουν και εταιρίες (12%) με διαθέσιμο χώρο που ξεπερνά τα 5.000τ.μ



Τηρώντας την ίδια στάση με αυτή των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας, οι εταιρίες παροχής υπηρεσιών logistics δεν επενδύουν σημαντικά κεφάλαια στην αυτοματοποίηση των διαδικασιών τους, εξαιτίας του υψηλού κόστους επένδυσης



Εξαιτίας της φύσης της δραστηριότητας των εταιριών παροχής υπηρεσιών logistics, η διεκπεραιωτική ικανότητα σε πλήθος παραγγελιών είναι 1,9 φορές υψηλότερη σε σχέση με αυτή των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίας



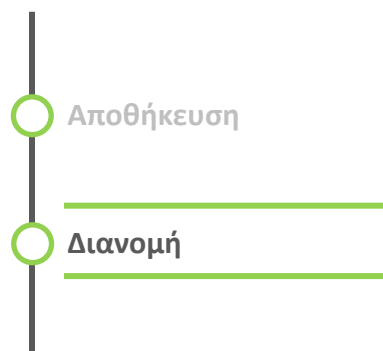
Κατά μέσο όρο οι επιστροφές κυμαίνονται μεταξύ 1% - 10% ως προς το σύνολο των διακινηθέντων εμπορευμάτων, ενώ οι δυο κύριοι λόγοι επιστροφών συνεχίζουν και στην περίπτωση των εταιριών παροχής υπηρεσιών logistics να είναι 1) Λάθη κατά την παραγγελία & 2) Πέρασ της ημερομηνίας λήξης



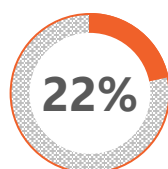
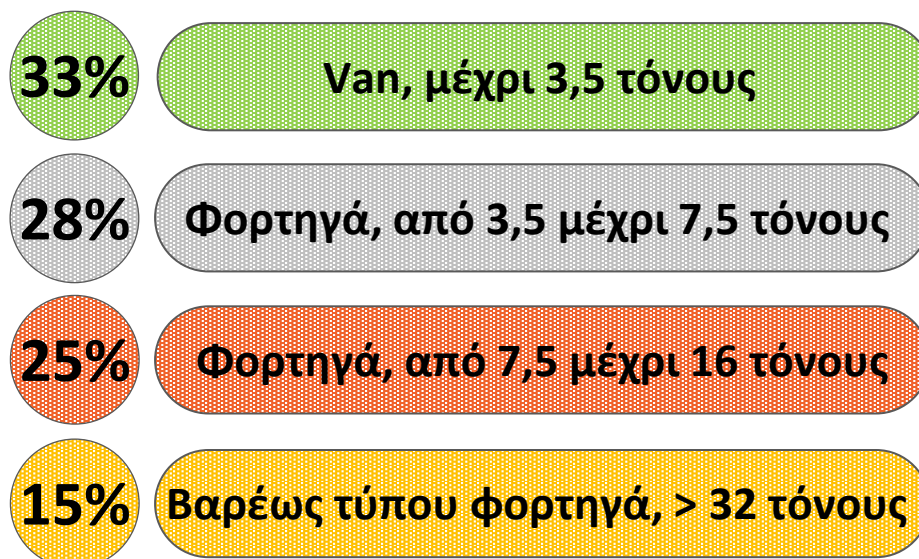
Οι βασικές online πληροφορίες οι οποίες παρέχονται από τις εταιρίες παροχής υπηρεσιών logistics στους αποθέτες τους σχετίζονται τόσο με το ύψος του αποθέματος όσο και με το reporting



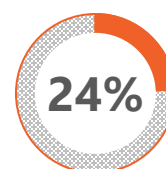
Ο στόλος των εταιριών παροχής υπηρεσιών logistics περιλαμβάνει όλων των τύπων τα οχήματα, (κυριαρχούν τα Van διανομής – 33%) ενώ η παράδοση την επόμενη ημέρα, αποτελεί την παρεχόμενη υπηρεσία με την υψηλότερη συχνότητα (31%)



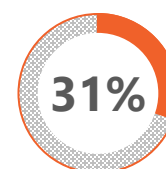
Κατηγορίες οχημάτων που περιλαμβάνει ο ιδιόκτητος στόλος των εταιριών παροχής υπηρεσιών logistics



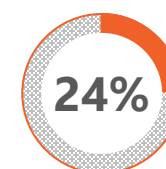
Παράδοση την ίδια ημέρα



Παράδοση την επόμενη ημέρα μέχρι τις 10.00 πμ



Παράδοση την επόμενη ημέρα



Παράδοση τις επόμενες 2-5 ημέρες

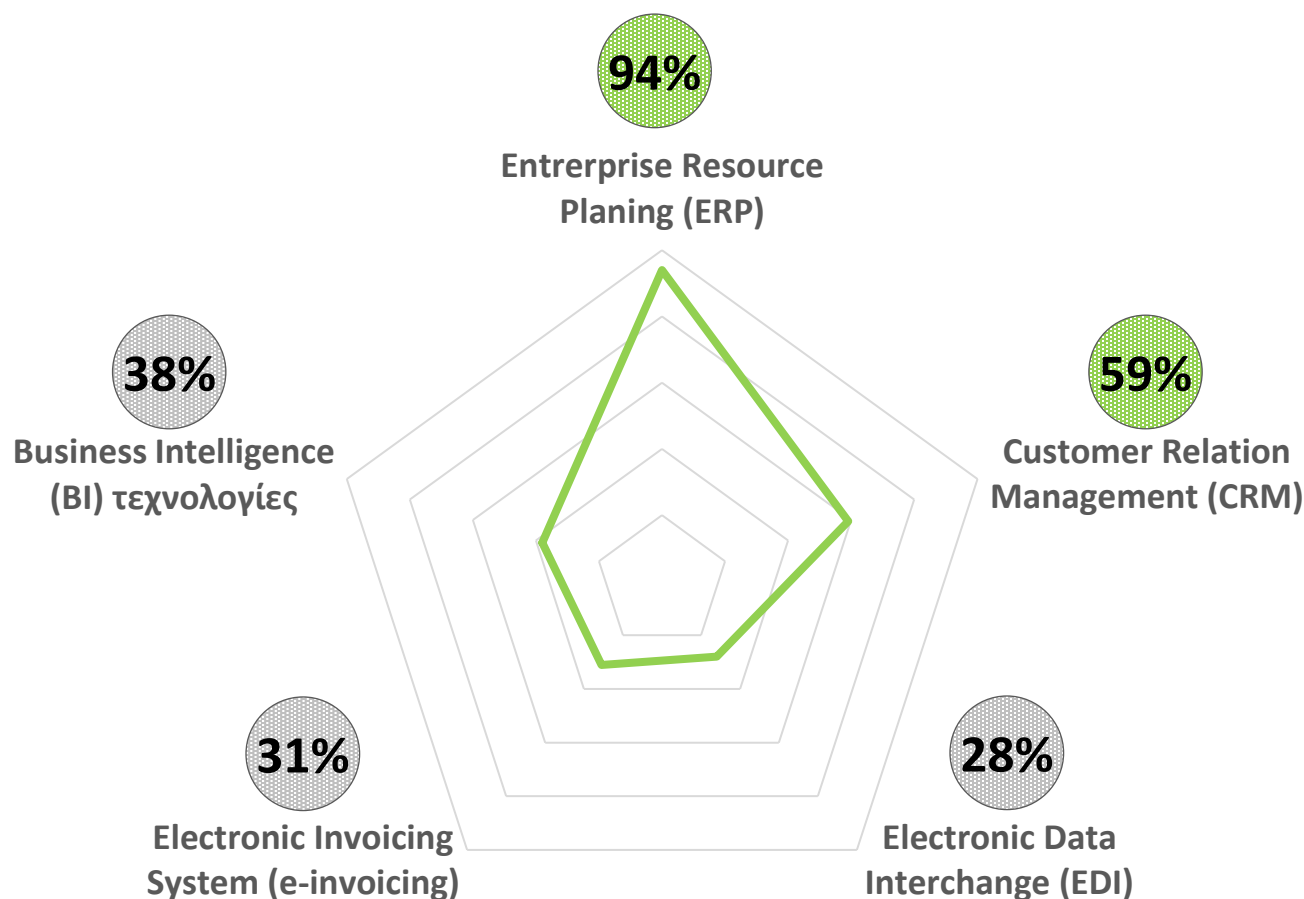
Περιεχόμενα έρευνας

- Οικονομικές επιδόσεις των κλάδων φαρμάκου και καλλυντικών
- Μεθοδολογία και Ταυτότητα έρευνας
- Παραγωγή/Εμπορία Φαρμάκου & Καλλυντικού: το υφιστάμενο κύκλωμα εφοδιασμού
- Η άποψη των παρόχων υπηρεσιών logistics
- Πληρ. Συστήματα | Εξυπ. Πελατών | Μελλοντικές τάσεις & προκλήσεις



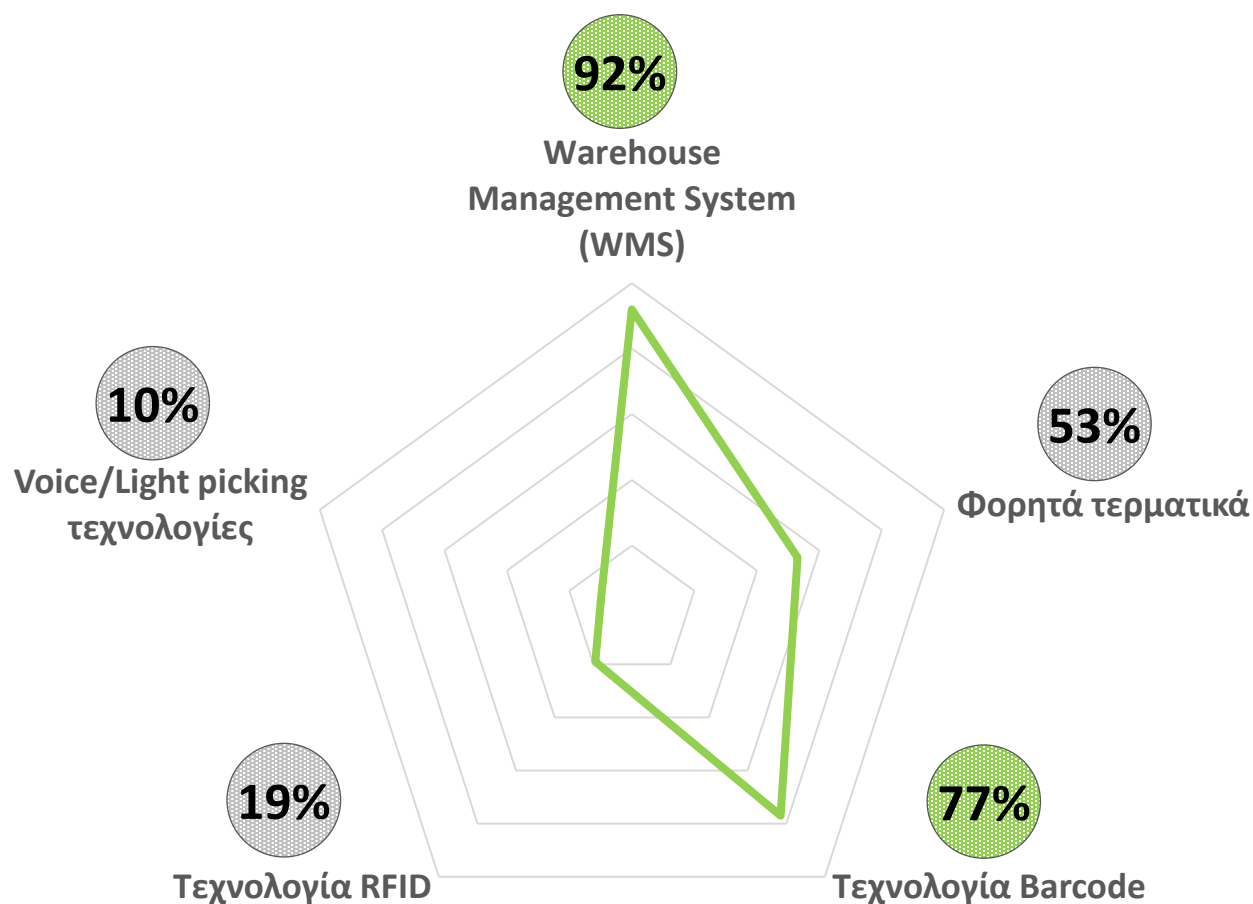
Για τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης των ενδοεπιχειρησιακών διαδικασιών τους οι εταιρίες συνεχίζουν να χρησιμοποιούν κλασικά πληρ. Συστήματα (ERP, CRM) αλλά αρχίζουν να εισάγουν και νέες τεχνολογίες (BI, e-invoicing)

- Πληροφοριακά Συστήματα
- Εξυπηρέτηση πελατών
- Μελλοντικές Τάσεις & Προκλήσεις



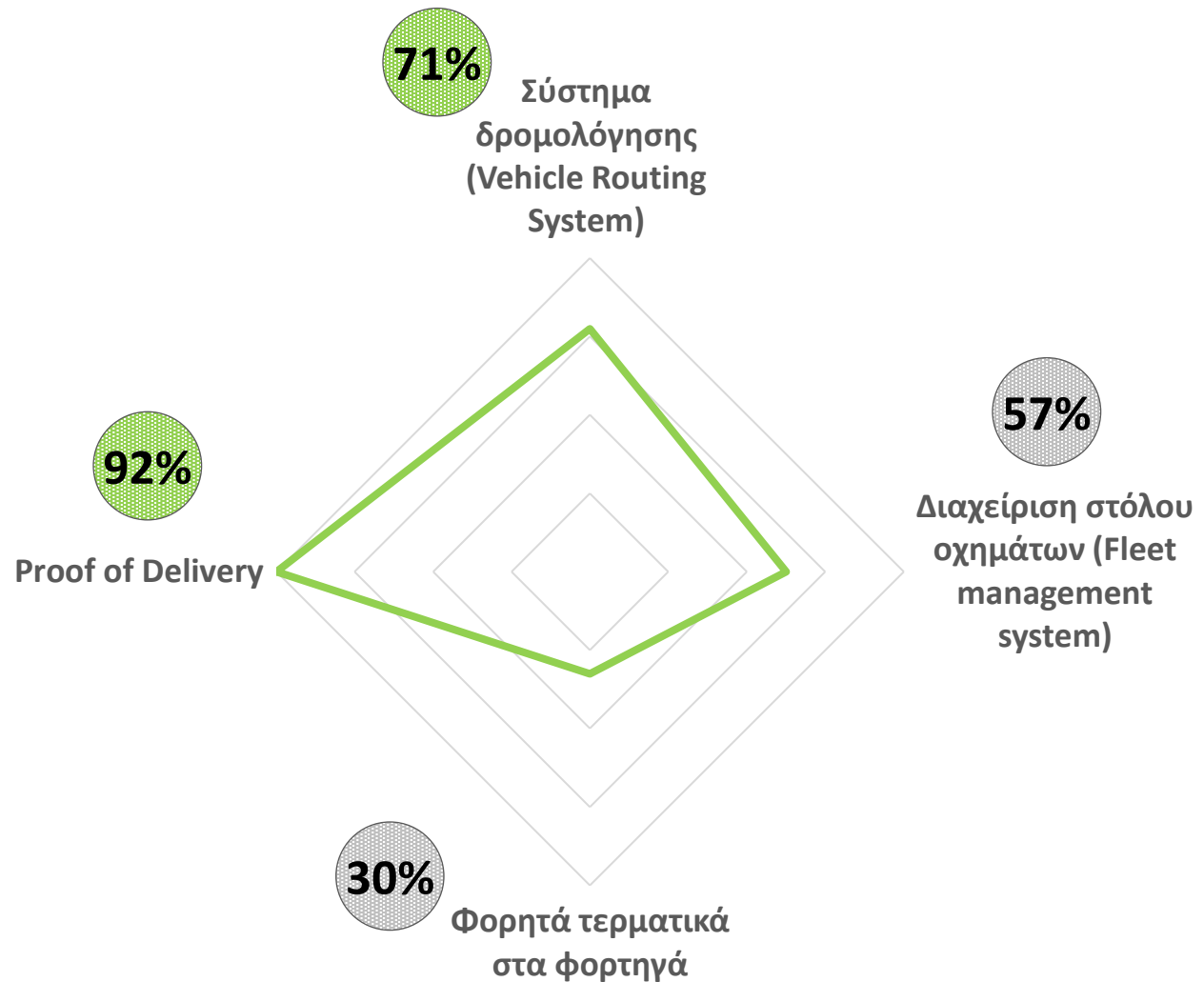
Για την βελτιστοποίηση της διαχείρισης των διαδικασιών των αποθηκευτικών τους χώρων οι εταιρίες χρησιμοποιούν σε ποσοστό 92% συστήματα διαχείρισης αποθηκευτικών χώρων (Warehouse Management System - WMS)

- Πληροφοριακά Συστήματα
- Εξυπηρέτηση πελατών
- Μελλοντικές Τάσεις & Προκλήσεις

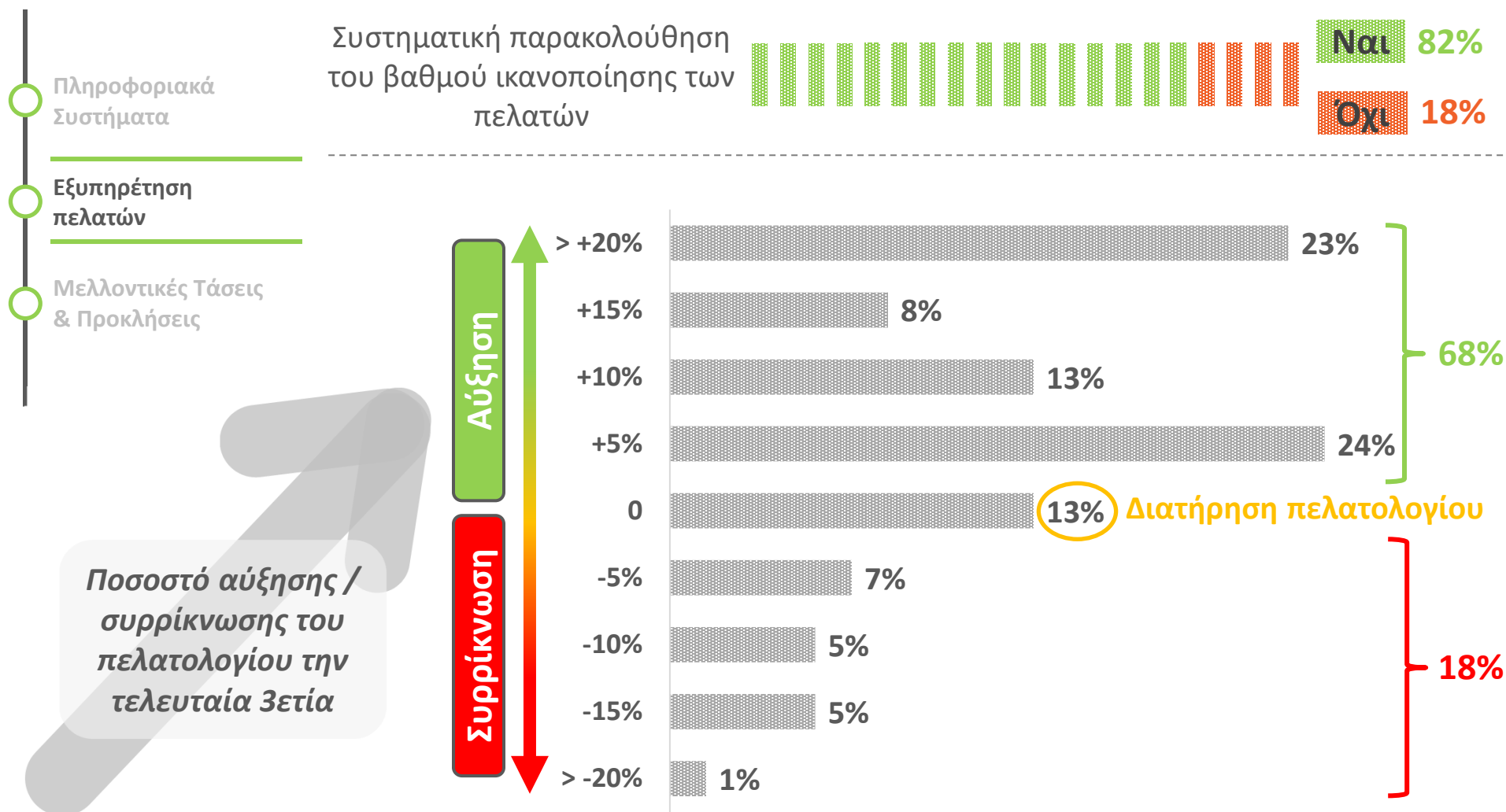


Για την βελτιστοποίηση της διαχείρισης των διαδικασιών της διανομής τους οι εταιρίες χρησιμοποιούν σε ποσοστό 92% συστήματα επιβεβαίωσης παραδόσεων (PoD) και σε ένα σημαντικό βαθμό συστήματα δρομολόγησης (VRS)

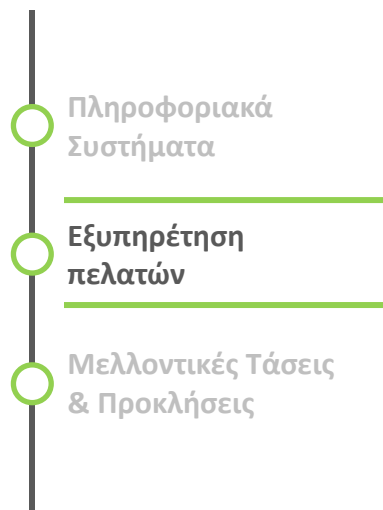
- Πληροφοριακά Συστήματα
- Εξυπηρέτηση πελατών
- Μελλοντικές Τάσεις & Προκλήσεις



Το μεγαλύτερο ποσοστό των εταιριών (82%) παρακολουθούν συστηματικά το βαθμό ικανοποίησης των πελατών τους, ενώ το 68% των εταιριών κατάφεραν κατά τη διάρκεια της τελευταίας 3ετίας να αυξήσουν το πελατολόγιό τους



Οι έγκαιρες παραδόσεις και η μείωση κόστους αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για τους πελάτες των περισσότερων εταιριών



- 1 Έγκαιρες παραδόσεις (On-time)
- 2 Μείωση κόστους
- 3 Εξυπηρέτηση πελάτη (customer service)
- 4 Ασφαλής μεταφορά (ελαχιστοποίηση απωλειών & κατεστραμμένων)
- 5 Διαχείριση αποθεμάτων
- 6 Διαχείριση κινδύνου (risk management)
- 7 Ιχνηλασιμότητα
- 8 Συστηματική ενημέρωση & reporting
- 9 Αειφορία / Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

**Σημαντικοί
παράγοντες για
τους πελάτες**



Τα πιο συχνά παράπονα που λαμβάνονται από το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών των εταιρών σχετίζονται με 1) μη έγκαιρη παράδοση, 2) αδυναμία παράδοσης και 3) εμπορεύματα με φθορές



Πληροφοριακά
Συστήματα

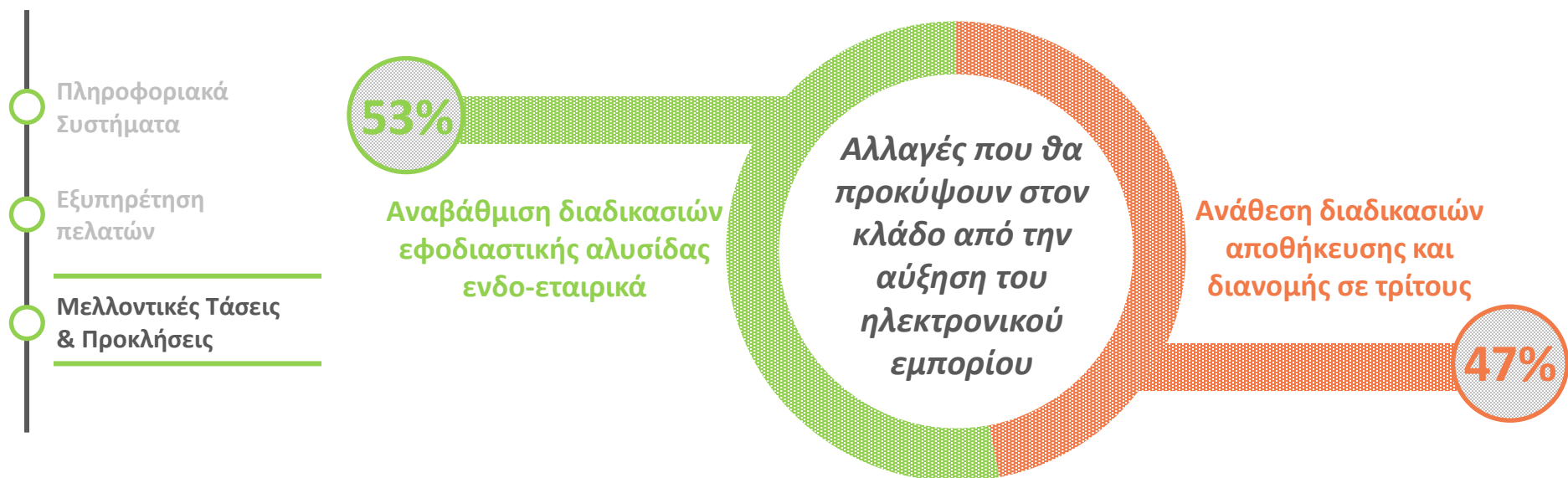
Εξυπηρέτηση
πελατών

Μελλοντικές Τάσεις
& Προκλήσεις

Οι εταιρίες θεωρούν ότι τα προϊόντα / υπηρεσίες τους καθώς επίσης τα πληρ. Συστήματα/τεχνολογίες, αποτελούν τους δυο βασικούς τομείς στους οποίους είναι απαραίτητο να πραγματοποιηθούν βελτιωτικές αλλαγές. Οι διαδικασίες logistics θεωρούν πως είναι σε ικανοποιητικό επίπεδο



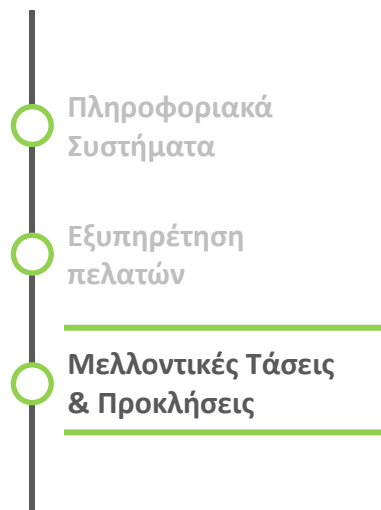
Η αύξηση του ηλ. εμπορίου θα φέρει αναβάθμιση των εσωτερικών διαδικασιών εφ. αλυσίδας και την ανάγκη για ανάθεση (outsourcing) των διαδικασιών logistics σε τρίτους



Τεχνολογίες που θα συμβάλουν στην αποδοτικότερη διαχείριση της πληροφορίας κατά μήκος της εφ. αλυσίδας

- 1 Mobile applications για την αυτοματοποίηση διαδικασιών
- 2 QR codes
- 3 Εφαρμογές διαχείρισης μεγάλου όγκου δεδομένων (big data analytics)
- 4 Τεχνολογίες που αφορούν στο Διαδίκτυο των Πραγμάτων (IoT)
- 5 Cloud computing
- 6 Τεχνολογία Ραδιοσυχνικής Αναγνώρισης (RFID)

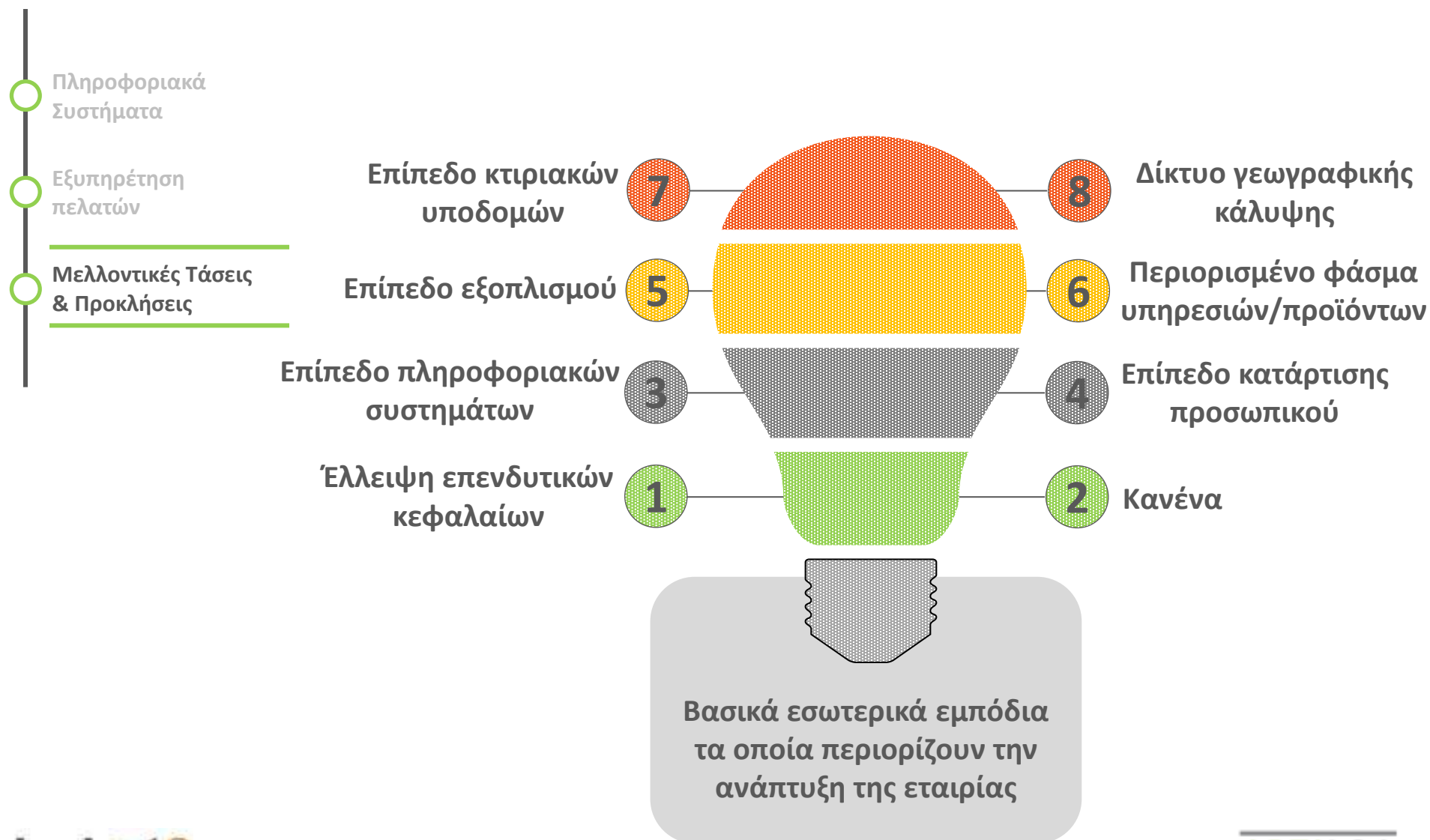
Στόχος των περισσότερων εταιριών για την επόμενη τριετία είναι να επενδύσουν σε ανθρώπινο δυναμικό, καθώς και να ενισχυθούν με εξειδικευμένο τεχνολογικό εξοπλισμό



2018 2019 2020 Επενδυτική πολιτική των εταιριών την επόμενη τριετία

- 1 Εκπαίδευση προσωπικού
- 2 Προσλήψεις νέου εξειδικευμένου προσωπικού
- 3 Αγορά τεχνολογικού εξοπλισμού
- 4 Αγορά πάγιου εξοπλισμού
- 5 Μίσθωση/ αγορά νέων αποθηκευτικών χώρων
- 6 Επενδύσεις στην πράσινη εφοδιαστική
- 7 Καμία επένδυση

Το μεγαλύτερο ποσοστό των εταιριών θεωρούν ότι η έλλειψη επενδυτικών κεφαλαίων και η περιορισμένη ρευστότητα αποτελεί τροχοπέδη για την ανάπτυξή τους



Συμπεράσματα για τις εταιρίες παραγωγής/εμπορίας Φ&Κ

- Ο κλάδος του φαρμάκου και των καλλυντικών παρουσίασε στην πλειονότητά του αύξηση του κύκλου εργασιών τα τελευταία χρόνια και έχει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης στο μέλλον (τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και σε επίπεδο εξαγωγών).
- Το ετήσιο γύρισμα των αποθεμάτων για το 76% των εταιριών Παραγωγής/Εμπορίου Φαρμάκων και Καλλυντικών κυμαίνεται μεταξύ 1 – 6 φορές (δηλ. από 12 ως 2 μήνες).
- Το κόστος logistics του 50% των εταιριών παραγωγής/εμπορίας Φ&Κ κυμαίνεται μεταξύ 3% - 8%. Οι εταιρίες με in-house logistics είναι διστακτικές στη συνεργασία τους με εταιρίες 3PL παρότι εκεί δημιουργούνται οικονομίες κλίμακας.
- Οι αποθηκευτικοί χώροι που διαθέτουν οι εταιρίες παραγωγής/εμπορίας Φ&Κ είναι μικροί και υπάρχει ανάγκη για νέους, σύγχρονους και κατάλληλα εξοπλισμένους χώρους (έξυπνα συστήματα αποθήκευσης).
- Σε επίπεδο διαδικασιών σχεδιασμού του κυκλώματος εφ. αλυσίδας (π.χ. πρόβλεψη ζήτησης), οι περισσότερες εταιρίες έχουν οργανωθεί κατάλληλα σε επίπεδο στελεχών και Πληρ. Συστημάτων. Στο εκτελεστικό μέρος οι περισσότερες εταιρίες τώρα οργανώνονται.
- Η συνεχής ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου θα αυξήσει την ανάγκη για βελτιστοποίηση των διαδικασιών logistics και για την παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης πελατών (π.χ. αυθημερόν παράδοση).

Συμπεράσματα για τις εταιρίες παροχής υπηρεσιών logistics

- Σε αντίθεση με τις εταιρίες Παραγωγής/Εμπορίας, οι εταιρίες 3PL διαθέτουν μεγαλύτερης επιφάνειας αποθηκευτικούς χώρους με εγκαταστάσεις και εξοπλισμό που καλύπτουν σε έναν βαθμό όλες τις συνθήκες αποθήκευσης Φαρμάκων & Καλλυντικών.
- Παρά τις μεγάλες επιφάνειες σε αποθηκευτικούς χώρους, το 54% των εταιριών 3PL διαθέτει λιγότερα από 1.000 τ.μ. για αποθήκευση Φαρμάκου & Καλλυντικού, ωστόσο υπάρχει και ένας μικρός αριθμός εταιριών με διαθέσιμο χώρο που ξεπερνά τα 5.000τ.μ. Υπάρχει άμεση ανάγκη για δημιουργία νέων αποθηκευτικών χώρων.
- Παρότι η πλειονότητα των εταιριών 3PL δεν έχουν επενδύσει σε εξειδικευμένο εξοπλισμό για διαχείριση φαρμάκων και καλλυντικών (A-frame, voice picking), διαθέτουν ισχυρά και άκρως παραμετροποιημένα Πληρ. Συστήματα (π.χ WMS, Fleet Mgt Systems, κτλ).
- Οι βασικές online πληροφορίες οι οποίες παρέχονται από τις εταιρίες παροχής υπηρεσιών logistics στους αποθέτες τους σχετίζονται τόσο με το ύψος του αποθέματος όσο και με το reporting.
- Ο στόλος των εταιριών παροχής υπηρεσιών logistics περιλαμβάνει όλων των τύπων τα οχήματα, (κυριαρχούν τα Van διανομής – 33%) ενώ η παράδοση την επόμενη ημέρα, αποτελεί την παρεχόμενη υπηρεσία με την υψηλότερη συχνότητα (31%).

Συμπεράσματα για τις μελλοντικές τάσεις

- Οι εταιρίες θεωρούν ότι τα προϊόντα / υπηρεσίες τους καθώς επίσης τα πληρ. συστήματα/τεχνολογίες, αποτελούν τους δυο βασικούς τομείς στους οποίους είναι απαραίτητο να πραγματοποιηθούν βελτιωτικές αλλαγές την επόμενη περίοδο.
- Η αύξηση του ηλ. εμπορίου θα φέρει αναβάθμιση των εσωτερικών διαδικασιών εφ. αλυσίδας και την ανάγκη για ανάθεση (outsourcing) των διαδικασιών logistics σε τρίτους.
- Στόχος των περισσότερων εταιριών για την επόμενη τριετία είναι να επενδύσουν σε ανθρώπινο δυναμικό (εκπαίδευση υφιστάμενου και πρόσληψη εξειδικευμένου), καθώς και να ενισχυθούν με εξειδικευμένο τεχνολογικό εξοπλισμό (π.χ. A-frame, voice picking) με στόχο να ανταπεξέλθουν στις ολοένα και αυξανόμενες απαιτήσεις της αγοράς.
- Το μεγαλύτερο ποσοστό των εταιριών θεωρούν ότι η έλλειψη επενδυτικών κεφαλαίων και η περιορισμένη ρευστότητα στην αγορά αποτελεί τροχοπέδη για την ανάπτυξή τους. Επίσης το επίπεδο κατάρτισης του προσωπικού τους σε συνδυασμό με την μη ύπαρξη εξειδικευμένου εξοπλισμού αποτελούν σημαντικά εσωτερικά εμπόδια.

Disclaimer

Η OPTILOG Advisory Services M.IKE εκπόνησε την εν λόγω έρευνα σύμφωνα με τα επαγγελματικά της πρότυπα και διεθνείς μεθοδολογίες. Η ανάλυση και τα συμπεράσματα που περιέχονται σε αυτή τη μελέτη βασίζονται σε συγκεκριμένες υποθέσεις και δεδομένα που η OPTILOG Advisory Services M.IKE έχει υιοθετήσει σύμφωνα με στοιχεία που έλαβε από την O.Mind Creatives. Μελλοντικά αποτελέσματα, αναλύσεις και συμπεράσματα θα μπορούσαν να διαφέρουν από τις προβλέψεις ή εκτιμήσεις που περιέχονται στην εν λόγω έρευνα. Κατά συνέπεια, η OPTILOG Advisory Services M.IKE δεν εγγυάται οποιαδήποτε αποτελέσματα ή συμπεράσματα που προκύπτουν από την παραπάνω έρευνα. Η ανάλυση που υλοποιήθηκε στην υφιστάμενη έρευνα βασίζεται εν μέρει σε δεδομένα και αποτελέσματα που δεν έχουν εξαχθεί από την OPTILOG Advisory Services M.IKE και, ως εκ τούτου, δεν έχουν εξολοκλήρου επαληθευθεί. Η OPTILOG Advisory Services M.IKE θεωρεί ότι οι πληροφορίες και τα δεδομένα που έλαβε είναι αξιόπιστα και επαρκώς αιτιολογημένα, αλλά δεν εγγυάται ότι τα συγκεκριμένα δεδομένα είναι από όλες τις απόψεις ακριβή ή πλήρη.

© OPTILOG Advisory Services M.IKE, 2018