

Συνέντευξη στον  
Δημήτρη Τσουκαλά

# ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΛΟΥΚΕΡΗΣ

CEO, CO-FOUNDER ΤΗΣ ADUS

## ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΜΕ ΣΕ ΤΡΟΧΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ,  
ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ  
ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΓΙΑ  
ΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ



Το όραμα των ανθρώπων της Adus να γίνει η εταιρεία ο υπ' αριθμόν ένα preferred partner για τις εταιρείες του τομέα των FMCG μοιράζεται με το RetailBusiness ο CEO Παναγιώτης Λουκέρης.

**Πώς «τρέχει» το 2022 μέχρι στιγμής για την Adus και πώς αναμένεται να κλείσει η χρονιά;**

Ο απολογισμός της εταιρείας μας μπορεί να χαρακτηριστεί περισσότερο από θετικός για το 2022. Όλοι οι πελάτες μας συνέχισαν να βλέπουν αύξηση των πωλήσεών τους. Αυξήσαμε τις συνεργασίες μας, προσθέτοντας στο portfolio μας νέους πελάτες. Επεκτείνουμε την γκάμα των υπηρεσιών μας, προσθέτοντας νέες "Below-the-Line" ενέργειες. Στο πλαίσιο αναβάθμισης των επιχειρησιακών δεξιοτήτων των πωλητών μας, πραγματοποιήσαμε εκπαιδευτικά σεμινάρια στοχεύοντας στη διατήρηση μιας εταιρείας όπου το προσωπικό της θα αισθάνεται πάντα ασφάλεια. Κερδίσαμε βραβείο για τις υπηρεσίες μας και συγκεκριμένα για την κατηγορία «Προωθητικές Ενέργειες/Υπηρεσίες» στο χώρο των αλυσίδων σούπερ μάρκετ. Είμαστε σε συνεχή τροχιά ανάπτυξης επί 13 χρόνια και έτσι θα συνεχίσουμε, ατενίζοντας και τη νέα χρονιά με αισιοδοξία. Τα συστατικά της επιτυχίας μας θα παραμείνουν τα ίδια: ποιότητα, οργάνωση, αποτελεσματικότητα και επίτευξη στόχων, με κύριο γνώμονα την ανάπτυξη των πελατών μας. Στην Adus έχουμε όλοι ένα όραμα: να γίνουμε ο υπ' αριθμόν ένα preferred partner για τις εταιρείες του τομέα των FMCG.

**Πού θα πρέπει, κατά τη γνώμη σας, να πιστωθεί η σταθερή ανάπτυξη της εταιρείας;**

Οι πυλώνες της επιτυχίας μας είναι δύο. Πρωτίστως, θα αναφερθούμε στην πλήρη και άρτια οργάνωση του τμήματος Merchandising και Πωλήσεων της εταιρείας μας, το οποίο εργάζεται απρόσκοπτα και άκοπα για το σύνολο των πελατών μας. Αυτό, σε συνδυασμό με το κόστος των υπηρεσιών μας που παραμένει σταθερό, χωρίς να εξαρτάται από τα σημεία πώλησης ανά περιοχή ή τον αριθμό των κωδικών, δίνει το απαραίτητο μίγμα ώστε οι πελάτες μας να απολαμβάνουν τις υπηρεσίες μας χωρίς να ασχολούνται με τις διαδικασίες εύρεσης, αξιολόγησης, πρόσληψης, και εκπαίδευσης αντίστοιχων στελεχών και χωρίς να επιβαρύνονται οικονομικά για την καθημερινή λειτουργία ενός τμήματος πωλήσεων. Δευτερευόντως, θα αναφέρουμε ότι η υποδομή της εταιρείας μας βασίζεται σε ένα σταθερό και εξαιρετικά έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό, όπου οι συνθήκες εργασίας υπαγορεύονται από την εργασιακή δικαιοσύνη και τον αμοιβαίο σεβασμό. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, τα στελέχη της εταιρείας μας λειτουργούν στον βέλτιστο βαθμό σε όλα τα επίπεδα της ιεραρχίας. Η άρτια οργάνωση λοιπόν, συνδυαζόμενη με χαμηλό κόστος υπηρεσιών και εμπειρία, προσδίδει στους πελάτες μας σταθερότητα και συνεχή ανάπτυξη.

**Μπορείτε να μας αναφέρετε κάποιες από τις συνεργασίες σας;**

Σε ένα αποδεδειγμένα ανταγωνιστικό περιβάλλον, οι πελάτες μας είναι η μεγαλύτερη απόδειξη των δυνατοτήτων μας και η ικανοποίησή τους και η διαχρονική συνεργασία τους με την εταιρεία μας αποτελούν τη μεγαλύτερη διαφήμιση για εμάς. Ενδεικτικά, αναφέρουμε τις ακόλουθες εταιρείες, οι οποίες είναι προμηθευτές όλων των αλυσίδων σούπερ μάρκετ και χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες μας επί σειρά ετών: Οκογένεια Χριστοδούλου, Βιολάντα, Καρούλιας, Παλίρροια, Ήλιος και νέες συνεργασίες όπως: Αρκάδι, Καλλιμάνης, κ.ά.

**Πρόσφατα βραβευθήκατε για τις υπηρεσίες που προσφέρετε στο χώρο των προωθητικών ενεργειών. Τι ακριβώς οδήγησε σε αυτήν τη διάκριση και**



**ποια ακριβώς είναι η στρατηγική και η φιλοσοφία σας όσον αφορά τις προωθητικές ενέργειες;**

Βραβευθήκαμε με Silver βραβείο στα Supermarket Awards '22 στην κατηγορία «Προωθητικές Ενέργειες/Υπηρεσίες». Κάθε βράβευση αποδεικνύει ότι ανταποκρινόμαστε διαχρονικά στις απαιτήσεις των πελατών μας και ότι η ποιότητα των υπηρεσιών μας αναγνωρίζεται συχνά από διαφορετικούς εξωτερικούς οργανισμούς. Η στρατηγική μας είναι να παρέχουμε σε επίπεδο after-sales μια ολοκληρωμένη γκάμα από προγράμματα In-store Promotion και merchandising, που περιλαμβάνουν πρότυπες, εξατομικευμένες δραστηριότητες προβολής και ανάδειξης των προϊόντων των πελατών μας στα σημεία πώλησης των αλυσίδων σούπερ μάρκετ. Υιοθετούμε για κάθε πελάτη μας ξεχωριστά ένα μοναδικό επεξεργασμένο μοντέλο προσέγγισης, που εγγυάται υψηλό επίπεδο επιτυχίας με σταθερό κόστος γι' αυτόν. Έχετε παρουσιάσει τη νέα υπηρεσία "Below-the-Line". Τι ακριβώς προσφέρετε στο πλαίσιο της και σε ποια ανάγκη της αγοράς έρχεται να απαντήσει;

Με διαρκή τάση για ανανέωση και εξέλιξη, η Adus προσφέρει πλέον στους πελάτες της τη νέα υπηρεσία "Below-the-Line". Οι νέες υπηρεσίες που παρέχουμε σε αυτήν την κατηγορία είναι π.χ. υπηρεσίες για γευστικές δοκιμές, διανομή κουπονιών και δειγμάτων, γραφιστικό δημιουργικό, stands, στολές, λογότυπα, brochures κ.λπ. Πιο αναλυτικά:

- Σχεδιασμός και κατασκευή Promotion - Sales Stand/Booth για γευστικές δοκιμές
- Σχεδιασμός και κατασκευή Περιπτέρου
- Σχεδιασμός και κατασκευή Photo Booth
- Roll-up banners / Flags / Αράχνη
- Ψηφιακό δοκίμιο / GMG
- Ψηφιακές εκτυπώσεις
- Μοντάζ / CTP / Print ready
- Εκτυπώσεις Offset
- Ψηφιακές εκτυπώσεις μεγάλου format

- Κατάλογοι - Περιοδικά - Εξώφυλλα - Ενδεικτικά σαλόνια - Έντυπα - Φυλλάδια
- Επαγγελματικές κάρτες
- Promotional gifts
- Εκτυπώσεις σε μουσαμά / Κάλυψη αυτοκινήτων / Κάλυψη κτιρίων

Η υπηρεσία "Below-the-Line" προστέθηκε στις υπηρεσίες μας με απώτερο στόχο να καλύψουμε τις ανάγκες των πελατών μας, παρέχοντάς τους ένα πλήρες και οργανωμένο Τμήμα Πωλήσεων.

**Ποιες άλλες υπηρεσίες περιλαμβάνει ακριβώς το portfolio σας; Εξετάζετε και την περαιτέρω διεύρυνσή τους;**

Η Adus, αντιλαμβανόμενη τις υψηλές απαιτήσεις της εποχής, τις ιδιαίτερες συνθήκες που προκύπτουν από τον έντονο ανταγωνισμό, τις οικονομικές συνθήκες, καθώς και την ενεργειακή κρίση, παρέχει στις FMCG επιχειρήσεις ένα πρωτοπόρο Outsourcing Business Model ολοκληρωμένης παροχής υπηρεσιών εντός των καταστημάτων αλυσίδων σούπερ μάρκετ. Ενδυναμώνουμε την αποστολή μας ως "Fast Moving Services Provider", προσφέροντας υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας στους πελάτες μας, υλοποιώντας τη δέσμευσή μας για εγγυημένη αύξηση των πωλήσεων των πελατών μας με:

- Υπηρεσίες Πωλήσεων, Merchandising και παραγγελιοληψίας
- Υπηρεσίες Προώθησης Πωλήσεων
- Υπηρεσίες Τοποθέτησης και Ανάδειξης προϊόντων
- Υπηρεσίες Below-the-Line
- Υπηρεσίες Επιχειρηματικής Εξωστρέφειας

**Οι πληθωριστικές πιέσεις που βιώνει η αγορά πώς επηρεάζουν τις υπηρεσίες που προσφέρετε; Πώς διαμορφώνεται ο δικός σας ρόλος σε αυτό το περιβάλλον που έχει εδραιωθεί;**

Πράγματι, η αγορά βιώνει πρωτόγνωρες προκλήσεις λόγω διεθνών και εξωγενών παραγόντων, που έχουν παγκόσμιο και τεράστιο αντίκτυπο στη λειτουργία της. Η δική μας η πρόκληση ήταν να βρούμε τρόπο να αφομοιώσουμε τα αυξημένα κόστη, που προέκυψαν από τις εν λόγω καταστάσεις, έτσι ώστε αυτά να μην περάσουν στους πελάτες μας, αλλά ταυτόχρονα να μην επηρεαστεί και η ποιότητα των υπηρεσιών μας. Αυτό το πέτυχαμε και τα στελέχη μας βρίσκονται συνεχώς επί των επάλξεων, μεριμνώντας για τα προϊόντα των πελατών μας να έχουν ανελλιπώς άρτια τοποθέτηση στα ράφια των σούπερ μάρκετ, χωρίς καμία αύξηση στις τιμές των υπηρεσιών μας. Οι ενέργειές μας αποδείχθηκαν άκρως αποτελεσματικές, δεδομένου ότι όλοι οι πελάτες μας είχαν αύξηση πωλήσεων. Ειδικά, στην παρούσα συγκυρία της ενεργειακής κρίσης, το πρότυπο της Adus αποτελεί μοναδική επιλογή για μείωση κόστους των επιχειρήσεων σε όλα τα επίπεδα. Η μεγαλύτερη πρόκληση για εμάς είναι να πετυχαίνουμε τους στόχους μας, διατηρώντας την ποιότητα των υπηρεσιών μας, τη συνέπεια και τον επαγγελματισμό μας στο αδιαπραγμάτευτα υψηλό επίπεδο, που απολαμβάνουν οι πελάτες μας όλα αυτά τα χρόνια της συνεργασίας τους μαζί μας.

**Τι προβλέπετε για τη συνέχεια όσον αφορά την αγορά λιανημπορίου τροφίμων, δεδομένης και της εφαρμογής του «Καλαθιού του Νοικοκυριού»;**

Η εφαρμογή του «Καλαθιού του Νοικοκυριού» είναι μια θετική πρωτοβουλία, καθώς εφαρμόστηκε για να βοηθήσει ευάλωτες κοινωνικές ομάδες και να επιτευχθεί η συγκράτηση των τιμών στα βασικά αγαθά. Σύμφωνα με τα πρώτα αποτελέσματα του μέτρου, οι τιμές παραμένουν σταθερές ή μειώνονται λόγω της συνεχούς αναπροσαρμογής των τιμών από τις αλυσίδες των σούπερ μάρκετ. Είναι γεγονός ότι βρισκόμαστε σε μία δύσνη συνδυαζόμενων και διαφορετικών κρίσεων και γέττοια μέτρα έχουν στόχο να βοηθήσουν τους καταναλωτές να διαχειριστούν την κατάστασή τους όσο το δυνατόν πιο ομαλά. Υπό αυτό το πλαίσιο, η κατανάλωση μοιραία έχει μειωθεί, αφενός μεν λόγω της ακρίβειας, αλλά και αφετέρου λόγω όλων αυτών που ακούγονται και τρομάζουν τον κόσμο, όπως ότι δεν θα έχουμε αέριο, δεν θα έχουμε ρεύμα, η τιμή της ενέργειας θα αυξηθεί σε δυσθεώρητα ύψη κ.λπ. Όμως, όπως πολύ συχνά έχουμε αναφέρει και στο παρελθόν, η αγορά πάντα βρίσκει τον τρόπο να αντεπεξέλθει, όπως ιστορικά έχει τόσες φορές αποδειχτεί και όπως προσφάτως αποδείχτηκε και με την πανδημία. ☺