

Όμιλος Σαράντη: Ο Γιάννης Μπούρας αποκαλύπτει στο mononews το σχέδιο για την επόμενη μέρα

Το «μυστικό» που κρύβεται πίσω από την επιτυχία, την στρατηγική και τους στόχους του Ομίλου μετά την πανδημία αποκρυσταλλώνεται στο mononews.gr ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και εμπορικός διευθυντής του Ομίλου Σαράντη, Γιάννης Μπούρας στη πρώτη του συνέντευξη μετά την ανάληψη των καθηκόντων του.

Ο έμπειρος μάνατζερ με θητεία σε υψηλόβαθμες θέσεις εταιρειών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό αναφέρεται επίσης στα σχέδια εξαγορών, που θα ενισχύσουν την κερδοφορία του Ομίλου μετά και τη σταδιακή απεμπλοκή της από την κοινοπραξία με την Estee Lauder ενώ στέκεται και στο ζήτημα της αύξησης των πρώτων υλών και στις επιπτώσεις που έχουν στις τιμές των προϊόντων.

Πως εξελίσσονται οι εργασίες μετά την άρση του lockdown;

Ο Όμιλος έχει μια σταθερή θετική πορεία, ως αποτέλεσμα της ξεκάθαρης στρατηγικής ανάπτυξης που έχει χαράξει και ακολουθεί πιστά όλα αυτά τα χρόνια. Έχει επικεντρωθεί σε συγκεκριμένες κατηγορίες προϊόντων, αυτές των καλλυντικών και των ειδών οικιακής φροντίδας σε όλες τις χώρες που δραστηριοποιείται, έχοντας αποκτήσει σημαντική εμπειρία και γνώση. Έχει δημιουργήσει πολύ ισχυρά brands και ανταγωνίζεται επί ίσης όρου πολυεθνικές κολοσσούς του κλάδου. Ο Όμιλος βρίσκεται πολύ κοντά στην αγορά και γνωρίζει καλύτερα από τους ανταγωνιστές της, τους ανθρώπους της περιοχής. Κάτι που αναγνωρίζει η αγορά στον Όμιλο Σαράντη. Η πανδημία έφερε ανατροπές σε πολλές και διαφορετικές κατηγορίες. Κάποιες τις ευνόησε και κάποιες τις επιβάρυνε σημαντικά.

Ποιοι είναι οι στόχοι για τη φετινή χρονιά;

Ο Όμιλος κατάφερε να κλείσει την περσινή χρονιά με θετικό πρόσημο και έτσι συνεχίζει και στο πρώτο εξάμηνο του 2021. Κάτι που μας κάνει αισιόδοξους και για την φετινή χρονιά, την οποία προβλέπεται να ολοκληρώσουμε με αύξηση πωλήσεων της τάξης του 6% και κερδοφορίας της τάξης του 10%, παρ' ότι τα πράγματα δεν έχουν ακόμη επιστρέψει στην κανονικότητα. Τα νούμερα αυτά αφορούν αποκλειστικά οργανική ανάπτυξη και δεν περιλαμβάνουν πιθανές εξαγορές.

Έχετε ανακοινώσει πως θα προχωρήσει σε νέες εξαγορές που θα τονώσουν την κερδοφορία σας, μετά την συμφωνία για σταδιακά απεμπλοκή από την κοινοπραξία με την «Estee Lauder». Σε ποιες κατηγορίες εστιάζονται οι προσπάθειές σας; Υπάρχουν σκέψεις για είσοδο σε νέα κατηγορία;

Ο Όμιλος έχει πραγματοποιήσει σειρά εξαγορών και στις δυο κατηγορίες που δραστηριοποιείται. Και εκεί σκέφτεται να παραμείνει. Άρα οι όποιες εξαγορές εστιάζονται σε αυτές τις κατηγορίες και δεν υπάρχει διάθεση για είσοδο σε νέα. Τουλάχιστον για τα επόμενα πολλά χρόνια. Θέλουμε να πετύχουμε καλύτερη οργανική ανάπτυξη και παράλληλα να εξαγοράσουμε brands που θα μας βοηθήσουν να ενισχύσουμε τη ήδη ενισχυμένα μεγέθη μας. Υπάρχουν στην ατζέντα μας στόχοι και όταν έρθει η στιγμή θα προστεθούν στο χαρτοφυλάκιο μας.

Πόσο επηρεάζουν την τιμολογιακή σας πολιτική οι αυξήσεις που καταγράφονται στις πρώτες ύλες;

Η τιμολογιακή πολιτική είναι μια καθημερινή άσκηση. Είναι ύψιστης προτεραιότητας να διατηρήσουμε μια ισορροπία, καθώς οι καταναλωτές είναι αρκετά ευαίσθητοι με τις τιμές. Αυτό που έχει συμβεί με τις πρώτες ύλες είναι πρωτοφανές. Δεν υπάρχει αυτή τη στιγμή πρώτη ύλη που να μην έχει ανατιμηθεί ενώ και τα μεταφορικά κόστη έχουν καταγράψει αλματώδη άνοδο. Ο Όμιλος προσπαθεί να συγκρατήσει όσο το δυνατόν περισσότερο σταθερές τις τιμές και προχωρά σε λογικές διορθώσεις τιμών σε συγκεκριμένες κατηγορίες που πλήττονται υπέρμετρα. Εξάλλου, πάντοτε ο Όμιλος προσπαθεί να είναι λογικός και να αφουγκράζεται τις ανάγκες της αγοράς. Είμαστε δίπλα στους πελάτες και κάνουμε κινήσεις που είναι αποδεκτές. Εάν κάνεις παράλογες αυξήσεις θα σε τιμωρήσει ο καταναλωτής. Από εκεί και πέρα, είμαστε σε εγρήγορση και περιμένουμε πως θα εξελιχθεί η κατάσταση. Σε κάθε περίπτωση, το θέμα των πρώτων υλών είναι αρκετά σοβαρό.

Πόσο έχει διαφοροποιηθεί ο ανταγωνισμός μετά την πανδημία; Πως θα τον χαρακτηρίζατε;

Ο ανταγωνισμός που αντιμετωπίζουμε είναι πάρα πολύ έντονος, χωρίς ωστόσο να είναι αθέμιτος. Χρειάζεται πάντοτε να τον λαμβάνεις σοβαρά υπόψη σου, ώστε να παραμένεις ανταγωνιστικός. Εάν δεν κινηθείς σωστά, κινδυνεύεις να βρεθείς πολύ γρήγορα εκτός αγοράς.

Πως βλέπετε το θέμα των εμβολιασμών και τις πρωτοβουλίες που αναλαμβάνουν κάποιες εταιρείες για να πείσουν τους εργαζομένους που παραμένουν ανεμβολίαστοι;

Όσον αφορά στους εμβολιασμούς, ως Όμιλος δεν έχουμε φτιάξει κάποιο ειδικό πλάνο. Ακολουθούμε τη στρατηγική και τα μέτρα της κυβέρνησης και τις κατευθύνσεις που χαράσσει επίσημα η Πολιτεία. Προσωπικά είμαι υπέρ του εμβολιασμού, καθώς είναι το «όπλο» μας απέναντι στην πανδημία.



Βρείτε τη συνέντευξη εδώ: <https://www.mononews.gr/business/omilos-saranti-o-giannis-bouras-apokalipti-sto-mononews-to-schedio-gia-tin-epomeni-mera>