

Γιάννης Χ. Σαραντίτης / SARMED

# ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΕ ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ LOGISTICS

Η εταιρεία λειτουργώντας 30 αποθήκες σε 14 πόλεις και με πελάτες τις μεγαλύτερες βιομηχανίες τρέχει επενδυτικό πρόγραμμα 20 εκατ. ευρώ με στόχο τον διπλασιασμό των υποδομών της



Του  
ΣΤΕΛΙΟΥ  
ΜΟΡΦΙΔΗ  
smorfidis@gmail.com



**Α**πό τη μία η πανδημία και από την άλλη η έκρηξη του ηλεκτρονικού εμπορίου παγκοσμίως έχουν φέρει στο προσκήνιο των επιχειρηματικών εξελίξεων αλλά και της οικονομικής δραστηριότητας τον χώρο των logistics. Έναν χώρο με μεγάλες προκλήσεις, αλλά και ιδιαίτερα καυτό επενδυτικά, αφού ήδη έχουν δρομολογηθεί στη χώρα μας, σύμφωνα με έρευνες, επενδύσεις συνολικής αξίας 150 εκατ. ευρώ για την ανάπτυξη νέων εγκαταστάσεων, επιφάνειας της τάξεως των 300.000 τ.μ., αλλά και καλύτερων υποδομών και τεχνολογίας που θα ανταποκρίνονται στις νέες ανάγκες.

Σε αυτή την αγορά που επεκτείνεται η SARMED Logistics του **Γιάννη Χ. Σαραντίτη** έχει έναν εκ των πρωταγωνιστικών ρόλων. Και τούτο διότι αφενός είναι ένας από τους μεγαλύτερους παίκτες του χώρου λειτουργώντας 30 αποθήκες σε 14 πόλεις και με πελάτες τις μεγαλύτερες βιομηχανίες, εγχώριες και πολυεθνικές, που δραστηριοποιούνται στη χώρα, αφετέρου ξεδιπλώνει μια δυναμική στρατηγική μετεξέλιξης και ανάπτυξης. Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής, τρέχει ήδη ένα επενδυτικό πρόγραμμα 20 εκατ. ευρώ για να διπλασιάσει τις υποδομές της στην κατεύθυνση της παροχής προηγμένων καινοτόμων υπηρεσιών logistics. Παράλληλα φρόντισε πρόσφατα να ανεβάσει στο άρμα της έναν πολύτιμο σύμμαχο, τον κ. **Θεόδωρο Φέσσα**, ο οποίος μέσω της BriQ Properties πλέον έχει αποκτήσει το 80% της SARMED Warehouses, μιας συνδεδεμένης εταιρείας, ιδιοκτήτριας περίπου των μισών αποθηκών που σήμερα χρησιμοποιεί η SARMED Logistics.

## Business development

«Το αντικείμενο που θέλουμε να αναπτύξουμε είναι οι προηγμένες καινοτόμες υπηρεσίες logistics. Με λίγα λόγια, η εστίαση είναι στο business development και όχι στο real estate development», λέει στο «business stories» ο κ. Σαραντίτης. «Συνά στην ελληνική αγορά συνυπάρχουν τα δύο, αλλά βάσει της προσωπικής μου εμπειρίας αυτό ενδέχεται να αποτελέσει πηγή αναποτελεσματικότητας». Οπότε η συμμετοχή της BriQ Properties «παρέχει τη δυνατότητα αξιοποίησης κεφαλαίων και εστίασης στην ανάπτυξη της δραστηριότητας logistics όπου έχουμε απόλυτη εξειδίκευση, διερεύνησης άλλων πιθανών επενδυτικών και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, καθώς και διατήρησης μιας σημαντικής συμμετοχής στη SARMED Warehouses με έναν εξαιρετικό και απολύτως εξειδικευμένο στρατηγικό εταίρο», σημειώνει.

Τόσο η SARMED Logistics όσο και η SARMED Warehouses, με μοναδικό μέτοχο, μέχρι πρόσφατα, τον κ. Σαραντίτη, προέκυ-

ψαν μετά το βελούδινο επιχειρηματικό διαζύγιο της δεύτερης γενιάς της οικογένειας που τελικά οδήγησε και στη διάσπαση της πάλαι ποτέ Ελληνικές Αποθήκες Σαραντίτης Α.Ε. Ένα πραγματικό case study για το πώς τα μέλη μιας οικογένειας μπορούν ειρηνικά να χωρίσουν τους επαγγελματικούς δρόμους τους.

«Η παλιά ενοποιημένη εταιρεία είχε ως ένα ενιαίο νομικό πρόσωπο δύο κύριες δραστηριότητες, ήτοι υπηρεσίες logistics (3PL γενικού φορτίου και αυτοκινήτων) και αξιοποίηση ακινήτων logistics, και τέσσερις οικογένειες μετόχων και μάλιστα με ενεργά μέλη από δύο γενιές», λέει ο κ. Σαραντίτης και εξηγεί: «Το success story των ιδρυτών δεν μπορούσε να συνεχιστεί, καθώς δεν υπήρχε ούτε επιχειρηματική και οικονομική αποτελεσματικότητα, θα έλεγα ούτε και επενδυτική ελκυστικότητα, σε μια εταιρεία με δυσανάλογα βαρύ ισολογισμό λόγω ακινήτων, ούτε απόλυτη ευθυγράμμιση μεταξύ των μετόχων σχετικά με το όραμα και την αναπτυξιακή στρατηγική της εταιρείας. Πιστεύω ότι ζούμε σε μια εποχή συνεχών μετασχηματισμών και για να είμαστε ανταγωνιστικοί πρέπει να είμαστε και έτοιμοι να κάνουμε μεγάλες αλλαγές. Όλοι οι μέτοχοι μαζί, λοιπόν, αποφασίσαμε τη διάσπαση της παλιάς εταιρείας σε πέντε νέες εταιρείες με μία ή δύο οικογένειες μετόχων ανά εταιρεία, δύο εταιρείες υπηρεσιών (3PL και vehicle logistics) και τρεις εταιρείες ακινήτων, δύο με ακίνητα που σχετίζονται άμεσα με τις εταιρείες υπηρεσιών και μία με τα λοιπά ακίνητα. Η διάσπαση αυτή ολοκληρώθηκε στο τέλος του 2019, και επιτρέψτε μου να πω ότι αποτελεί πραγματικό case study από κάθε άποψη, τόσο από τον βαθμό δυσκολίας της ίδιας της συμφωνίας μεταξύ των παλιών μετόχων/συνεταίρων που προϋπήθετε καλή θέληση, κατανόηση και συμβιβασμούς απ' όλες τις πλευρές όσο και από την πολυπλοκότητα της διαδικασίας διάσπασης, από γραφειοκρατικές, νομικές, λογιστικές, φορολογικές, αδειοδοτικές διάσπασης κ.λπ. Με τη διάσπαση πετύχαμε τρεις παράλληλους στόχους: να δημιουργήσουμε εταιρείες με ορθολογική δομή και συγκεκριμένη στόχευση, να υπάρχει ξεκάθαρη στρατηγική ανάπτυξης και δυνατότητα αποτελεσματικής υλοποίησης της για κάθε εταιρεία, καθώς και δυνατότητα στρατηγικών συνεργασιών και μη οργανικής ανάπτυξης και να διαχωρίσουμε με δίκαιο τρόπο τα περιουσιακά στοιχεία της ενοποιημένης εταιρείας μεταξύ των μετόχων διατηρώντας τις καλές σχέσεις συνεργασίας μεταξύ μας. Νομίζω ότι μπορούμε να αποτελέσουμε παράδειγμα για την επόμενη φάση εξέλιξης πολλών οικογενειακών επιχειρήσεων που αντιμετωπίζουν ανάλογες προκλήσεις».

Επειτα απ' όλα αυτά, σήμερα η SARMED λειτουργεί 30 αποθήκες σε 14 πόλεις, με συνολικό εμβαδό 130.000 τ.μ., διαθέτει πλήρες και αποτελεσματικό μεταφορικό δίκτυο στην ελληνική επικράτεια, αποτελούμενο από 600 φορτηγά αποκλειστικά συνεργαζόμενων μεταφορέων κάθε τύπου, προδιαγραφών και θερμοκρασιακής κατηγορίας, με καθημερινά δρομολόγια σε

100.000 ενεργά σημεία παράδοσης.

«Παρέχουμε ολοκληρωμένες υπηρεσίες διαχείρισης εφοδιαστικής αλυσίδας και logistics προς τρίτους (3rd party logistics) υψηλής προστιθέμενης αξίας, που ενδεικτικά περιλαμβάνουν υπηρεσίες αποθήκευσης όλων των θερμοκρασιακών και τελωνειακών/φορολογικών κατηγοριών, μεταφορές και διανομές στο τελικό σημείο παράδοσης (συμπεριλαμβανομένων e-commerce home deliveries), ψηφιοποιημένη διαχείριση συνοδευτικών εγγράφων καθώς και αντικαταβολών, υπηρεσίες συσκευασίας, ετικετοποίησης, συναρμολόγησης, ποιοτικού ελέγχου, υπηρεσίες εκτελωνισμού και τελωνειακών διατυπώσεων, υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας στις εγκαταστάσεις τρίτων κ.ά.», λέει ο κ. Σαραντίτης. Και υπογραμμίζει ότι «ο κρίσιμος ρόλος των εταιρειών 3PL στην αποδοτική και αποτελεσματική λειτουργία των παραγωγικών και εμπορικών επιχειρήσεων συνεχώς διευρύνεται με νέες δεξιότητες και υπηρεσίες που πηγάζουν αφενός μεν από την όλο και πιο πολύπλοκη και απαιτητική διαχείριση της αλυσίδας εφοδιασμού, αφετέρου δε από την ανάγκη των επιχειρήσεων για εξωτερικές (outsourced) καθετοποιημένες "one stop shop" υπηρεσίες από έναν εξωτερικό αξιόπιστο πάροχο».

## Οι πελάτες της

Στο πελατολόγιο της εταιρείας συμπεριλαμβάνονται σχεδόν όλα τα μεγάλα ονόματα από διαφορετικούς κλάδους. Στο κομμάτι των τροφίμων ξεχωρίζουν εταιρείες όπως οι Sudzucker, FrieslandCampina - NOYNOY, Barilla, Coca-Cola 3E, Γρηγόρης Μικρογεύματα, Ολυμπιακή Ζυθοποιία FIX, Μπάρμπα Στάθης, Pernod Ricard, EZA, Μπισκότα Παπαδοπούλου, ΕΨΑ, Pescanova, Κοντοβερός, Οινόποιια Σεμλή κ.ά. Στα καταναλωτικά αγαθά, οι 3M, Procter & Gamble, Unilever κ.ά. Στις λευκές και μαύρες συσκευές, οι Inventor, IBM, e-commerce services για Media Markt και Miele. Στα βιομηχανικά προϊόντα, οι Philip Morris Παπαστράτος, BIC, AFCO, Sun Chemical, Kerakoll, LPC, Σωληνουργία Κορίνθου κ.ά. Στις αλυσίδες λιανικής, οι METRO, Σκλαβενίτης, ΕΛΟΜΑΣ. Στα φαρμακευτικά - καλλυντικά, οι Pharmex, Phyto/Lierac. Στις μοτοσυκλέτες & τα ανταλλακτικά, οι Piaggio, Aprilia, Gilera κ.ά. «Είμαστε πραγματικά υπερήφανοι για τους πελάτες μας γιατί καταφέρνουμε να κερδίζουμε και να διατηρούμε την εμπιστοσύνη πολλών εκ των πλέον σημαντικών εταιρειών στους κλάδους τους. Πιστεύουμε ότι η στρατηγική σημασία της εφοδιαστικής θα αναδεικνύεται όλο και περισσότερο στο άμεσο μέλλον και φιλοσοφία μας είναι η ανάπτυξη στρατηγικών σχέσεων με τους πελάτες μας που αντιλαμβάνονται τη σημασία και την κρισιμότητα των logistics», αναφέρει ο κ. Σαραντίτης.

Το πενταετές στρατηγικό πλάνο της εταιρείας, όπως εξηγεί,



Ο Γιάννης Χ. Σαραντίτης εκτιμά ότι «ένας παράγοντας που διαμορφώνει ασφυκτικές συνθήκες για τις εταιρείες 3PL και απειλεί τη μεσοπρόθεσμη δυνατότητα ανάπτυξης τους -ακόμη και τη βιωσιμότητα για αρκετές- είναι η ραγδαία αύξηση των μισθωμάτων αποθηκών και εγκαταστάσεων logistics κατά τα τελευταία περίπου δύο χρόνια. Εκτιμώ ότι, αν αυτή η τάση συνεχιστεί, θα αρχίσουν να δημιουργούνται συνθήκες φούσκας»



στηρίζεται στους εξής άξονες: «Αύξηση αποθηκευτικής δυναμικότητας, δραστηριοποίηση σε συγκεκριμένες προϊοντικές κατηγορίες (π.χ. ψυκόμενο τρόφιμο, φάρμακο - καλλυντικό) και υπηρεσίες (π.χ. e-commerce logistics, end to end συνδυασμένες μεταφορές με last mile παραδόσεις κ.ά.) οι οποίες έχουν υψηλότερες απαιτήσεις αλλά και καλύτερη κερδοφορία, διεθνοποίηση δραστηριοτήτων στην ευρύτερη αγορά της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, μη οργανική ανάπτυξη μέσω εξαγορών/συγχωνεύσεων, συνεργασίες με συμβουλευτικούς, ακαδημαϊκούς και ερευνητικούς φορείς και αξιοποίηση τεχνολογίας και καινοτομίας για την προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών και την αποτελεσματική διαχείριση των δραστηριοτήτων μας, προσέλκυση ταλέντων και συνεχή ανάπτυξη των ανθρώπων μας, συνεχή εταιρική ανάπτυξη με σύγχρονη εταιρική διακυβέρνηση και ακολουθώντας τις αρχές βιώσιμης ανάπτυξης».

Και μπορεί η πρώτη χρονιά υλοποίησης του σχεδίου να συνέπεσε με τον κορωνοϊό, ωστόσο πέρα από κάποιες μικροκαθυστερήσεις έχει επιτευχθεί η υλοποίηση αυτών που είχαν προβλεφθεί για το 2020. «Ενδεικτικά αναφέρω ότι έχουμε αυξήσει τους αποθηκευτικούς μας χώρους με μία αποθήκη 9.000 τ.μ. στη Μαγούλα και μία αποθήκη 23.000 τ.μ. στη Μάνδρα Αττικής, ενώ το πλάνο αύξησης της χωρητικότητας θα μας βρει το 2022 με τουλάχιστον 200.000 τ.μ. αποθηκών υπό διαχείριση, περιλαμβάνοντας δύο εμβληματικά greenfield projects, ένα στον Ασπρόπυργο 40.000-60.000 τ.μ. και ένα στη ΒΙ.ΠΕ. Θεσσαλονίκης, τάξης μεγέθους 20.000 τ.μ., με state of the art προδιαγραφές και τεχνολογίες. Επίσης, αυτό τον μήνα ξεκινά η εξ ολοκλήρου μετατροπή υφιστάμενης αποθήκης 7.000 τ.μ. σε αποθήκη βαθιά κατάψυξης, ενώ αργότερα μέσα στο έτος δρομολογείται η δημιουργία αποθήκης 10.000 τ.μ. που θα εξυπηρετεί αποκλειστικά e-commerce. Οι επενδύσεις σε ψυκτικούς θαλάμους και e-commerce αποθήκες θα συνεχιστούν, καθώς, όπως προαναφέρθηκε, αποτελούν βασικούς άξονες της στρατηγικής μας ανάπτυξης. Μεγάλο μέρος των επενδύσεων μας θα κατευθυνθεί σε νέες εφαρμογές, εξοπλισμό και συστήματα υψηλής τεχνολογίας, αυτοματοποίησης και τεχνητής νοημοσύνης, στην αναβάθμιση των προτύπων ποιότητας και την εξέλιξη των νέων δεξιοτήτων και εξειδικεύσεων του ανθρώπινου δυναμικού μας. Το επενδυτικό πρόγραμμα για την ερχόμενη τριετία αγγίζει τα 20 εκατ. ευρώ».

Πώς όμως επηρεάζει η πανδημία στην κατεύθυνση που πλέον εξελίσσονται τα logistics; «Η πανδημία λειτούργησε ως καταλύτης και επιταχυντής για μια σειρά αλλαγών και εξελίξεων που σχετίζονται με το επίπεδο ικανοποίησης και εξυπηρέτησης, τη μείωση του χρόνου παράδοσης με την έκρηξη του e-commerce, την ετοιμότητα διαχείρισης μεγάλων αυξομειώσεων εποχικότητας και επιστροφών, τη διασφάλιση της υγειονομικής μέριμνας των εργαζομένων, αλλά και την εξασφάλιση της αδιάκοπης επιχειρησι-

ακής λειτουργίας. Πρόκειται για αλλαγές που σε πολύ μεγάλο βαθμό ήρθαν για να μείνουν. Η πανδημία μάς έκανε όμως και πολύ καλύτερους σε πολλά θέματα όπως στην αύξηση των αντανακλαστικών μας, στη μεγιστοποίηση της ευελιξίας, στην αλληλεγγύη και την ενίσχυση της ομαδικότητας μεταξύ μας κ.ά., δεδομένα που θα φανούν ακόμα περισσότερο στο μέλλον, ενδυναμώνοντας την εταιρική κουλτούρα και την επιχειρησιακή ανθεκτικότητα και αποτελεσματικότητα», απαντά ο κ. Σαραντίτης.

### Ικανοποιητικά αποτελέσματα

Σε ό,τι αφορά την ίδια τη SARMED, ο άμεσος αντίκτυπος της πανδημίας συνδέθηκε, όπως λέει ο ίδιος, με μειωμένο τζίρο αλλά και έκτακτες διαδικασίες και πολιτικές υγειονομικής ασφάλειας, άρα με έκτακτα κόστη από τις αυξημένες ανάγκες. «Σε οικονομικούς όρους, αυτό μεταφράζεται σε κύκλο εργασιών περίπου 15% κάτω από τις προβλέψεις μας και σε περίπτωση μηδενικού οικονομικού αποτελέσματος. Συγκεκριμένα, η χρονιά θα κλείσει με κύκλο εργασιών περίπου 23 εκατ. ευρώ και EBITDA κοντά στο μηδέν. Αμφότερα, όμως, όπως προανέφερα, είναι ελαφρώς κατώτερα από τις προ κορωνοϊού προβλέψεις μας, αλλά σαφώς ικανοποιητικά για μια τόσο δύσκολη χρονιά και μας δημιουργούν την αισιοδοξία και την πεποίθηση για πολύ καλύτερα αποτελέσματα το 2021».

Η εταιρεία απασχολεί σήμερα πάνω από 500 ανθρώπους, μαζί με το υπεργολαβικό ανθρώπινο δυναμικό. «Οι εργαζόμενοι μας είναι η απόλυτη προτεραιότητά μας και είμαστε πολύ περήφανοι γι' αυτούς, αλλά και για όσα κάνουμε στον τομέα αυτό», τονίζει ο κ. Σαραντίτης προσθέτοντας ότι η εταιρεία τρέχει προγράμματα εκπαίδευσης αλλά και σημαντικών παροχών. Ο ίδιος, εξάλλου, έχει περάσει σχεδόν από κάθε θέση μέσα στην εταιρεία, αφού από μικρός είχε επαφή με την οικογενειακή επιχείρηση. «Από το γυμνάσιο κάθε καλοκαίρι πήγαινα στο εκτελωνιστικό γραφείο αρχικά και αργότερα στη SARMED. Επίσης, περιοδικά και αποσπασματικά πήγαινα και σε επιχειρήσεις φίλων του πατέρα μου, για να ανοίγει το μυαλό μου και να γεμίζω εμπειρίες. Μάλιστα, με έπαιρνε μαζί του σε κρατικές και μη υπηρεσίες, για να γνωρίσω και να εξοικειωθώ με όλο το φάσμα αυτών που πρέπει μια επιχείρηση να έρχεται σε επαφή. Με λίγα λόγια, έχω καταλάβει και -το κυριότερο- εκτιμώ πώς βγαίνουν -ή πώς χάνονται- τα λεφτά»...

Το επίσημο βιογραφικό του αναφέρει συνοπτικά: είναι ιδιοκτήτης της SARMED Logistics, μέτοχος και μέλος Δ.Σ. της SARMED Warehouses. Κατείχε διάφορες διευθυντικές θέσεις και υπήρξε μέλος Δ.Σ. εταιριών που δραστηριοποιούνται, μεταξύ άλλων, σε logistics. Είναι μέλος του Συμβουλίου Ανάπτυξης & Ανταγωνιστικότητας Εφοδιαστικής του υπουργείου Ανάπτυξης. Έχει ενεργό

δράση σε πολυάριθμα επενδυτικά σχέδια ως angel investor ή ως επενδυτής και διαχειριστής, ιδίως στους τομείς των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, της υψηλής τεχνολογίας, των υπηρεσιών τροφίμων, της διαχείρισης ακινήτων, των εναλλακτικών πηγών ενέργειας, της ιατρικής τεχνολογίας. Κατέχει πτυχίο Νομικής από το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών, μεταπτυχιακό τίτλο MBA από την Ελληνική Εταιρεία Διοίκησης Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), ενώ έχει παρακολουθήσει πλήθος σεμιναρίων σχετικά με διοίκηση επιχειρήσεων, οικονομικά και φυσικά logistics. Γνωρίζει αγγλικά.

Η κουβέντα, πάντως, κλείνει με τα αρνητικά της αγοράς, όπως τα χαμηλά περιθώρια κέρδους που εξακολουθούν να υπάρχουν στις υπηρεσίες 3PL, αλλά και τη δυναμική αύξησης των ενοικίων, αφού η ζήτηση για χώρους logistics είναι πλέον μεγάλη. «Ο κλάδος μας είναι υψηλής έντασης εργασίας αλλά και κεφαλαίου ταυτόχρονα, με μεγάλες απαιτήσεις επενδύσεων σε υψηλή τεχνολογία, διασφάλιση ποιότητας και επιχειρησιακής συνέχειας, εκπαίδευση και εξειδίκευση ανθρώπινου δυναμικού κ.λπ. Οι σοβαρές ελληνικές εταιρείες που πρωταγωνιστούν -και δεν είναι πολλές- έχουν, ή τουλάχιστον οφείλουν να έχουν, υψηλό επίπεδο οργάνωσης και εξυπηρέτησης, γρήγορα αντανακλαστικά και προσαρμοστικότητα, στρατηγικό πλάνο ανάπτυξης με διεθνοποιημένη οπτική και άλλα ισχυρά χαρακτηριστικά. Μόνο που η πλειονότητα της αγοράς δεν έχει αντιληφθεί, ή σε πολλές περιπτώσεις προσποείται ότι δεν έχει αντιληφθεί, ότι οι σοβαροί εκπρόσωποι αυτού του κλάδου έχουν φύγει μπροστά σε όρους οργάνωσης και αποτελεσματικότητας, έτσι ώστε να αρνείται να πληρώσει ανάλογα τις προηγμένες υπηρεσίες που δέχεται. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την πολυετή οικονομική δυσπραγία και την καταστροφική τιμολογιακή πολιτική παρελθόντων ετών από γνωστούς μεγάλους παίκτες προκειμένου να αυξήσουν μερίδια, έχει διαμορφώσει συνθήκες low margin του κλάδου πλέον, γεγονός που αδικεί τον ίδιο τον κλάδο και αφαιρεί από τις 3PL εταιρείες την αναγνώριση και τη δυναμική που τους αξίζει», λέει ο κ. Σαραντίτης και προσθέτει: «Ένας επιπλέον παράγοντας που διαμορφώνει ασφυκτικές συνθήκες για τις εταιρείες 3PL και απειλεί τη μεσοπρόθεσμη δυνατότητα ανάπτυξης τους -ακόμη και τη βιωσιμότητα για αρκετές- είναι η ραγδαία αύξηση των μισθωμάτων αποθηκών και εγκαταστάσεων logistics κατά τα τελευταία περίπου δύο χρόνια. Εκτιμώ ότι, αν αυτή η τάση συνεχιστεί, θα αρχίσουν να δημιουργούνται συνθήκες φούσκας. Η αγορά δεν πληρώνει που δεν πληρώνει... με αυξημένα και τα πάγια και ανελαστικά κόστη των ενοικίων, πολλά projects αλλά και εταιρείες θα απειληθούν με κατάρρευση. Οι πάσης φύσεως stakeholders στον χώρο των logistics (υποψήφιοι πελάτες υπηρεσιών, επενδυτές σε ακίνητα ή επιχειρήσεις, προμηθευτές, συνεργάτες κ.λπ.) θα πρέπει να είναι πολύ προσεκτικοί στις επιλογές τους».