

Διαμορφώνει το μέλλον στον ανεφοδιασμό των πλοίων

Πρωτοπόροι παγκοσμίως στον ανεφοδιασμό πλοίων δύο Έλληνες επιχειρηματίες: με μια καινοτόμα ηλεκτρονική πλατφόρμα που εγγυάται την ασφάλεια, τη διαφάνεια και την αποτελεσματικότητα στη διεθνή αγορά ναυτιλιακών καυσίμων. Ο «Ε» συνάντησε τον κ. Δημήτρη Σπυρόπουλο και μίλησε μαζί του για τη νεοσύστατη εταιρεία Bunkering at Sea, τους στόχους της, το μέλλον

Όταν το 2013 οι ιδρυνο-τες της Bunkering at Sea (BAS), ο κ. Νίκος Γαβαλάς και ο κ. Δημήτρης Σπυρόπουλος, έβαζαν τα θεμέλια της εταιρείας τους, ίσως δεν πίστευαν ότι μέσα σε ένα χρόνο θα κατάφερναν να διακριθούν στην παγκόσμια αγορά των ναυτιλιακών καυσίμων, α-

νοίγοντας νέους ορίζοντες σε ολόκληρη την αλυσίδα ανεφοδιασμού πλοίων. Η ιδέα της λειτουργίας μιας ηλεκτρονικής δημοπρασίας ναυτιλιακών καυσίμων κατάφερε να διασυνδέσει επιτυχώς τους βασικούς χρήστες της αγοράς, με αποτέλεσμα σημαντικά οφέλη για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη.

Άλλωστε, μέχρι σήμερα δεν υπήρχε ένα ολοκληρωμένο σύστημα προσφοράς και προμήθειας ναυτιλιακού πετρελαίου που να διασφαλίζει ταυτόχρονα τα συμφέροντα πλοιοκτητών και προμηθευτών. Αυτό το κενό καλύπτει πλέον η BAS, προσφέροντας μεταξύ άλλων διαφάνεια στις συναλλαγές, ελαχιστοποίη-

ση της πιθανότητας αθέτησης συμφωνιών, μείωση του διαχειριστικού κόστους των προμηθευτών, δυνατότητα των πλοιοκτητών να επιτύχουν χαμηλότερες τιμές στον ανεφοδιασμό των πλοίων τους σε πραγματικό χρόνο κ.ά.

Κύριε Σπυρόπουλε, πείτε μας λίγα λόγια για την εταιρεία και τις δραστηριότητές της.

«Η Bunkering at Sea Ltd ιδρύθηκε στην Κύπρο το 2013. Λειτουργεί ως διαμεσολαβητής μεταξύ των προμηθευτών καυσίμων (physical suppliers, bunker brokers, bunker traders) και των πλοιοκτητών όλων των ειδών (ιδιωτών και μη), χρονοναυλωτών

(time charterers, bareboat charterers) και διαχειριστών (ship managers). Ο στόχος είναι η προμήθεια παντός τύπου καυσίμου σε πλοία παγκοσμίως, όταν αυτά προσεγγίζουν σε λιμάνια ή όταν βρίσκονται εντός ή εκτός χωρικών υδάτων. Η διαμεσολάβηση γίνεται ηλεκτρονικά, μέσω της πρώτης ολοκληρωμένης πλατφόρμας προσφοράς και ζήτησης ναυτιλιακού καυσίμου www.bunkeringatsea.com».

Η BAS αποτελεί από κάθε άποψη μια καινοτόμα επιχειρηματική ιδέα. Γιατί επλέξατε ως έδρα την Κύπρο και όλα την Ελλάδα;

«Επιδιώξαμε να περιορίσουμε το αρχικό κατώως και το λειτουργικό κόστος της εταιρείας. Σε σύγκριση με την Ελλάδα, η Κύπρος ενσωματώνει σημαντικά πλεονεκτήματα σε αυτούς τους τομείς. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν μας ενδιαφέρει η ελληνική αγορά. Πρόθεσή μας είναι να προχωρήσουμε άμεσα στη δημιουργία γραφείου και στην Ελλάδα».

Πώς γεννήθηκε η ιδέα για τη δημιουργία της BAS;

«Ο κ. Νίκος Γαβαλάς και εγώ δραστηριοποιηθήκαμε στον ευρύτερο ναυτιλιακό χώρο συνολικά πάνω από 50 χρόνια. Συνδυάζοντας την εμπειρία μας, τις διαφορετικές προσλαμβάνουσες και επαγγελματικές παραστάσεις μας, την εκπαίδευση και την κουλτούρα μας, διαπιστώσαμε το σημαντικό κενό στη συγκεκριμένη αγορά. Με κοινό σημείο αναφοράς τις αξίες μας, αποφασίσαμε να συνεργαστούμε, να ιδρύσουμε την BAS και να συνεισφέρουμε στην περαιτέρω ανάπτυξη του ναυτιλιακού κλάδου στην Ελλάδα και το εξωτερικό, σεβόμενοι όχι μόνο το συμφέρον όλων των εμπλεκόμενων μερών, αλλά και της ίδιας της αγοράς».

Στη συνέχεια πώς προχωρήσατε;
«Η πρότασή μας αφορά τη διαδικασία παραγγελίας ναυτιλιακού καυσίμου. Το κόστος των καυσίμων αντιστοιχεί στο 60%, ίσως και παραπάνω, του ημερή-



Οι ιδρυτές της Bunkering at Sea, ο κ. Νίκος Γαβαλάς (αριστερά) και ο κ. Δημήτρης Σπυρόπουλος (δεξιά), εκατέρωθεν του προέδρου του Ελληνικού Βραβείου Επιχειρηματικότητας κ. Τζίμη Αθανασόπουλου

σιου κόστους λειτουργίας ενός πλοίου. Η όλη διαδικασία χωρίζεται σε τρία στάδια: της παραγγελίας, της παραλαβής και της κατανάλωσης. Η πλειοψηφία της ναυτιλιακής κοινότητας είχε και έχει επικεντρώσει την προσοχή της στο δεύτερο και το τρίτο στάδιο της διαδικασίας – παραλαβή και κατανάλωση. Ακολουθούνται και χρησιμοποιούνται νέες μέθοδοι και εργαλεία (flowmeters), στέλνονται πάνω στα πλοία αντιπρόσωποι των εταιρειών (bunker surveyors) για να επιβλέψουν την παραλαβή, εκπονούνται νέα προγράμματα (weather route optimization, vessel trim optimization, remote monitoring systems κ.ά.), μελετώνται και δοκιμάζονται πρωτοποριακές σχεδιάσεις πλοίων και νέα καύσιμα (LNG). Όμως, κανείς μέχρι σήμερα δεν είχε εμβαθύνει στο στάδιο της παραγγελίας και προμήθειας του καυσίμου.

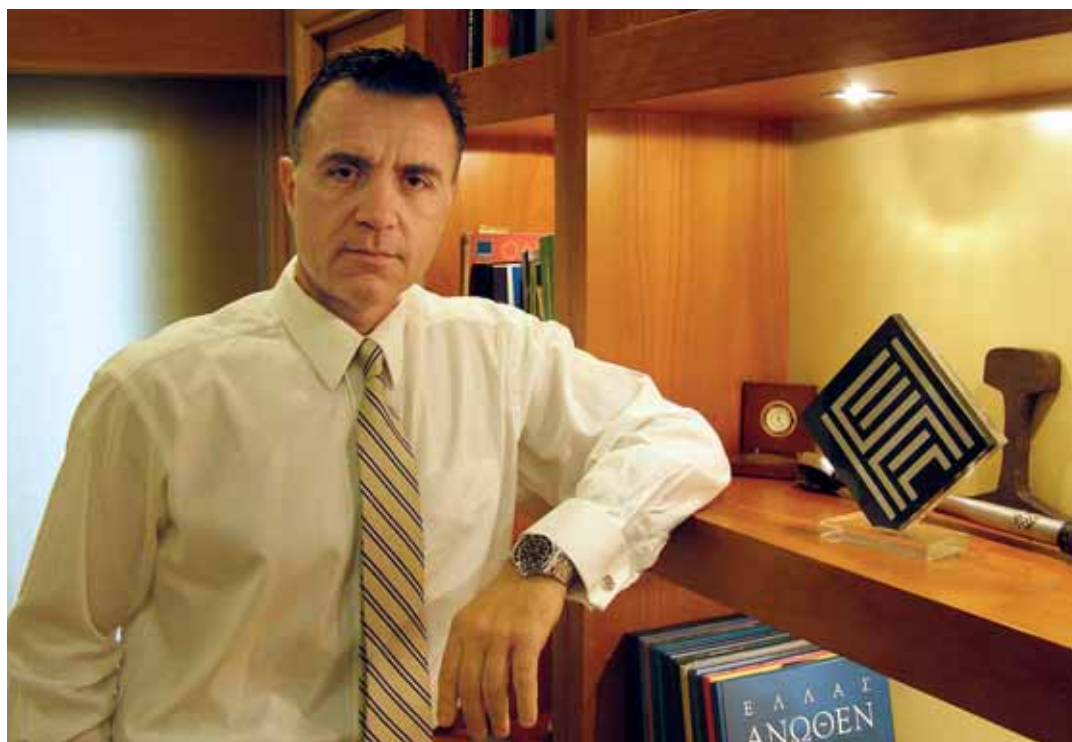
Κανείς δεν είχε σχεδιάσει και εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα προσφοράς και ζήτησης πετρελαίου που να σέβεται και να λαμβάνει υπόψη του το συμφέρον και τις ανάγκες των δύο εμπλεκόμενων μερών. Η ολοκληρωμένη πλατφόρμα της BAS καλύπτει αυτό το κενό».

Ποιος ήταν ο κύριος στόχος σας;

«Να προσδώσουμε ένα επιπλέον όπλο στη ναυτιλιακή κοινότητα για την επιτυχή διεκπεραίωση των παραγγελιών ναυτιλιακών καυσίμων (bunkers), με γνώμονα την κάλυψη των αναγκών και τη διευκόλυνση και των δύο μερών (αγοραστών και πωλητών). Πιο συγκεκριμένα, λαμβάνοντας υπόψη την ίση ευκαιρία, οι προμηθευτές προσφέρουν το προϊόν τους σε τιμές και όρους που τους καλύπτουν, μέσω της δημοπρασίας σ' ένα ασφαλές και διαφανές σύστημα που παρέχεται ▶

«Κανείς μέχρι σήμερα δεν είχε εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα προσφοράς και ζήτησης πετρελαίου που να λαμβάνει υπόψη του το συμφέρον όλων των εμπλεκόμενων μερών. Αυτό το κενό καλύπτει η πλατφόρμα της BAS»





Ο κ. Δημήτρης Σπυρόπουλος, συνιδρυτής της Bunkering at Sea

από την BAS. Μέσα από αυτό το σύστημα, οι αγοραστές έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν σωστά τον εκάστοτε προμηθευτή, ο οποίος ταυτόχρονα πληροί τις προϋποθέσεις-προδιαγραφές που έχουν τεθεί από το σύστημα και καθορίζονται με συγκεκριμένα κριτήρια. Τα κριτήρια αυτά θεσπίζονται από τους αγοραστές (πλοιοκτήτες, χρονοναυλωτές) και είναι σύμφωνα με τις ανάγκες τόσο των εταιρειών όσο και των πλοίων, που είναι οι τελικοί παραλήπτες του καυσίμου».

Πείτε μας λίγα πράγματα για την πλατφόρμα.

«Η BAS ενεργεί ως διαμεσολαβητής μεταξύ πλοιοκτητών/διαχειριστών και προμηθευτών. Λειτουργώντας εντός ενός ασφαλούς ηλεκτρονικού περιβάλλοντος, οι πλοιοκτήτες/διαχειριστές εγγράφουν χωρίς κόστος τις εταιρείες και τα πλοία τους στην πλατφόρμα. Όταν απαιτηθεί, δρομολογούν τον ανεφοδιασμό των πλοίων τους δημιουργώντας ζήτηση (bunker inquiries), και η πληροφορία λαμβάνεται από τους προμηθευτές της ε-

πιλογής τους. Αυτοί, επίσης εγγεγραμμένα μέλη χωρίς κόστος, διαβιβάζουν τις προσφορές τους και λαμβάνουν μέρος σε ηλεκτρονικές δημοπρασίες πραγματικού χρόνου. Στο τέλος της διαδικασίας, ο πλοιοκτήτης/διαχειριστής επιλέγει εκείνη την προσφορά που ικανοποιεί καλύτερα τις ανάγκες του, ανεξάρτητα από την τιμή του καυσίμου. Γενικότερα, η πλατφόρμα είναι ένα δυναμικό σύστημα διαμεσολάβησης για την προμήθεια καυσίμων που λειτουργεί με σκοπό τη σύναψη αμοιβαίως επικερδών συμφωνιών και λαμβάνει υπόψη τους κανόνες της αγοράς, τα καθημερινά σχόλια και τις αξιολογήσεις των εταιρειών που συμμετέχουν, τα πραγματικά γεγονότα».

Ποια πλεονεκτήματα προσφέρει η BAS στις εταιρείες, τους πλοιοκτήτες και τους προμηθευτές;
«Τα πλεονεκτήματα είναι σημαντικά τόσο για τους πλοιοκτήτες όσο και για τους προμηθευτές. Ειδικότερα, οι πλοιοκτήτες επιτυγχάνουν βελτιστοποίηση του τελικού κόστους προμήθειας του καυσίμου, απλοποίηση της

«Στην πλατφόρμα μπορούν να συμμετέχουν από πλοιοκτήτες ή διαχειριστές μεγάλων δεξαμενοπλοίων μέχρι ιδιοκτήτες αλιευτικών σκαφών, από ιδιοκτήτες σκαφών αναψυχής μέχρι διαχειριστές πολυτελών γιοτ. Και φυσικά ακτοπλοϊκές εταιρείες, καθώς και άλλες βιομηχανίες»

διαδικασίας παραγγελίας του, μείωση του διαχειριστικού κόστους των υποθέσεων, ελαχιστοποίηση της πιθανότητας πρόκλησης διαφορών και απαιτήσεων, προσαρμογή στις νέες συνθήκες της αγοράς, διευκόλυνση και διακίνηση της πληροφορίας μεταξύ των τμημάτων της εταιρείας (Senior Management, Operation, Chartering, Technical, Accounting). Αντίστοιχα, και πέρα από τα παραπάνω, οι προμηθευτές ωφελούνται από τη δυνατότητα σύναψης νέων εμπορικών σχέσεων και από την αύξηση του κύκλου εργασιών τους, σε ένα περιβάλλον που θεωρείται αρκετά κατακερματισμένο και απαιτητικό. Επιπλέον, η BAS δίνει τη δυνατότητα στις διοικήσεις των εταιρειών να ενδυναμώσουν και να ελέγξουν καλύτερα και πιο αποδοτικά τις εσωτερικές διεργασίες τους, με αποτέλεσμα την ενίσχυσή τους έναντι του ανταγωνισμού».

Πού απευθύνονται οι υπηρεσίες που προσφέρετε;

«Απευθυνόμαστε κυρίως στη ναυτιλιακή κοινότητα, χωρίς να αποκλείουμε καταναλωτές ή προμηθευτές καυσίμου που δραστηριοποιούνται σε άλλους παραγωγικούς τομείς της οικονομίας. Στην πλατφόρμα μπορούν να συμμετέχουν από πλοιοκτήτες ή διαχειριστές μεγάλων δεξαμενοπλοίων μέχρι ιδιοκτήτες αλιευτικών σκαφών, από ιδιοκτήτες σκαφών αναψυχής μέχρι διαχειριστές πολυτελών γιοτ. Μπορούν να συμμετέχουν ακόμη και βιομηχανίες (για παράδειγμα, ηλεκτρικού ρεύματος), οι οποίες απευθυνόμενες στους φυσικούς προμηθευτές πετρελαίου της επιλογής τους μπορούν να καλύπτουν τις ανάγκες τους σε καύσιμα ολοκληρώνοντας τις σχετικές συμφωνίες μέσω του δικού μας συστήματος».

Στην ακτοπλοΐα;
«Φυσικά. Πρόσφατα μάλιστα ολοκληρώθηκε συμφωνία γνωστής ελληνικής ακτοπλοϊκής εταιρείας για ολόκληρο το 2015,



μέσω ενός συγκεκριμένου τύπου διαπραγμάτευσης μακράς διάρκειας που μπορεί να υλοποιηθεί στην πλατφόρμα».

Τι ανταπόκριση έχετε συναντήσει από τον κόσμο της ναυτιλίας;

«Στον ένα χρόνο λειτουργίας της εταιρείας τα μηνύματα που λαμβάνουμε είναι θετικά. Ήδη συμμετέχουν στο σύστημα περίπου 100 εταιρείες απ' όλο τον κόσμο, οι 70 από τις οποίες είναι προμηθευτές. Παράλληλα, έχουμε συνάψει συμφωνίες επέκτασης των δραστηριοτήτων μας στον Καναδά (Tormar Inc.), στην ανατολική ακτή των ΗΠΑ, στην Αργεντινή (A.M. Intercontinental SRC) και πρόσφατα στη Νορβηγία, μέσω της Sea-Secure AS. Γενικά, η πλατφόρμα www.bunkeringatsea.com καταγράφει σημαντική επισκεψιμότητα σε Ελλάδα και εξωτερικό από τις ναυτιλιακές εταιρείες που χρησιμοποιούν ήδη τις καινοτόμες υπηρεσίες της».

Ποιες καινοτομίες καθιστούν την BAS ξεχωριστή εταιρεία;
«Ως διαμεσολαβητής, η BAS

τηρεί ίσες αποστάσεις από τους αγοραστές και τους πωλητές, παρέχοντας παράλληλα όλο το φάσμα των στατιστικών στοιχείων που σχετίζονται με μια πετρέλευση. Δίνουμε τις πραγματικές τιμές κλεισίματος ανά είδος καυσίμου, ανά λιμάνι και ανά χώρα, παρέχουμε στους προμηθευτές τη δυνατότητα αντίστροφης διαπραγμάτευσης (ολλανδικό μοντέλο), προσφέρουμε αξιολόγηση των εταιρειών καθώς και αυτοματοποίηση των διαδικασιών, κάτι που ελαχιστοποιεί την πιθανότητα λάθους από τους χειριστές. Τέλος, μειώνουμε την πιθανότητα πρόκλησης διαφορών και απαιτήσεων μεταξύ πλοιοκτητών και προμηθευτών, ενώ ταυτόχρονα βελτιώνουμε το μηχανισμό λήψης αποφάσεων, μέσω συνοπτικών και συγκριτικών πινάκων προσφορών που προκύπτουν κατά τη διάρκεια της δημοπρασίας».

Το 2014 η επιχειρηματική σας ιδέα αναδείχτηκε μέσα στις δέκα κορυφαίες της χώρας. Τι σημαίνει αυτό για σας;

«Πράγματι, η διάκριση αυτή υπήρξε για μας κορυφαία στιγμή στη μέχρι σήμερα πορεία μας. Συμπεριληφθήκαμε ανάμεσα στις δέκα καλύτερες επιχειρηματικές ιδέες από το Ελληνικό Βραβείο Επιχειρηματικότητας –που στηρίζεται και από την ελληνική ναυτιλία. Αυτό μας κάνει πραγματικά υπερήφανους. Λάβαμε την αναγκαία ηθική υποστήριξη και αναγνώριση, καθώς και σημαντικές επιχειρηματικές συμβουλές που μας βοήθησαν να εξελιχθούμε περαιτέρω στα πρώτα μας βήματα. Επιπλέον, η συμμετοχή μας στο συγκεκριμένο θεσμό μάς εξασφάλισε την απαραίτητη αξιοπιστία ώστε να μπορούμε να συναλασσόμαστε με την αγορά τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Για το λόγο αυτό θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά το Ελληνικό Βραβείο Επιχειρηματικότητας, τον πρόεδρό του κ. Τζήμη Αθανασόπουλο και το επιτελείο του, για την υποστήριξη που μας παρείχαν».

Ποια είναι τα σχέδια και οι προτεραιότητές σας για το μέλλον;

«Στα άμεσα σχέδιά μας είναι η δημιουργία νέων υπηρεσιών, αλλά και η περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας μας μέσα από τη σύναψη στρατηγικών συνεργασιών. Από κει και πέρα, προωθούμε την επέκταση των δραστηριοτήτων μας στη Σιγκαπούρη, ενώ παράλληλα επεξεργαζόμαστε πρόταση ώστε να αναπτυχθούν συνεργασίες με τις διοικητικές αρχές των λιμένων σε Ελλάδα και εξωτερικό, με αντικείμενο τα ναυτιλιακά καύσιμα. Σκοπός μας είναι να αναπτυχθούν συνεργασίες με συγκεκριμένα λιμάνια, κάτι που θα μεγιστοποιεί τα οφέλη των εμπλεκόμενων μερών στο σύστημα και παράλληλα θα στηρίζει την ανάπτυξη και την αύξηση της κερδοφορίας τους. Ελπίζουμε ότι σύντομα θα είμαστε σε θέση να δημοσιοποιήσουμε περισσότερες πληροφορίες γι' αυτές τις πρωτοβουλίες».

Κύριε Σπυρόπουλε, σας ευχαριστούμε για την πολύ ενδιαφέρουσα συζήτηση και σας ευχόμαστε καλή επιτυχία στους στόχους σας.