

Συνέντευξη στον
Δημήτρη Τσουκαλά

CHRIS MATTHEWS

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ DIXONS SOUTH - EAST EUROPE

ΘΑ ΣΥΝΕΧΙΣΟΥΜΕ ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΚΑΙ ΦΕΤΟΣ

Ο RETAIL
MANAGER 2012
ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΓΑΛΗ
ΤΟΥ ΔΙΑΚΡΙΣΗ
ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΑ
ΠΛΑΝΑ ΤΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΓΙΑ
ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ.

Ο Chris Matthews της Κωτσόβολος Dixons South East Europe είναι ένας από τους manager λιανεμπορίου, που οι δυσκολίες της ελληνικής αγοράς φαίνεται ότι τον έκαναν καλύτερο και τον οδήγησαν μπροστά. Αυτό φάνηκε και από την απόφαση της Dixons να του αναθέσει από τα τέλη Σεπτεμβρίου προσωρινά καθήκοντα Διευθύνοντος Συμβούλου και για τις αγορές της Βόρειας Ευρώπης μέχρι τις 3 Ιανουαρίου 2013, που ανέλαβε ο νέος επικεφαλής Βόρειας Ευρώπης Jaan Ivar Semlitsch. Η τοποθέτηση του κ. Matthews, ο οποίος αυτό το διάστημα διατηρούσε και τα καθήκοντα του Διευθύνοντος Συμβούλου για την ελληνική αγορά, σε μια τόσο υπεύθυνη και νευραλγική θέση δείχνει την εμπιστοσύνη της Dixons στο πρόσωπό του, ενώ είναι αποτέλεσμα της θετικής πορείας που έχει ήδη σημειώσει ως επικεφαλής της εταιρείας στη χώρα. Πιο συγκεκριμένα, δεδομένων των δύσκολων οικονομικά συνθηκών που επικρατούν στην Ελλάδα -όπου η Dixons διατηρεί τα εμπορικά σήματα Κωτσόβολος, ElectroWorld και Support 360°- η εικόνα και τα μεγέθη της εταιρείας βρίσκονται σε πολύ καλά επίπεδα, ενώ το μερίδιό της στην αγορά βαίνει συνεχώς αυξανόμενο. Καθόλου παράξενο, λοιπόν, δεν πρέπει να θεωρηθεί το γεγονός, πως τα επιτεύγματα αυτά έτυχαν και της αναγνώρισης της αγοράς και ο κ. Matthews αναδείχθηκε Retail Manager της χρονιάς στα πρόσφατα

RETAILBUSINESS AWARDS 2012. Με αυτή την αφορμή, μας μιλάει για τη μεγάλη διάκριση, την αγορά ηλεκτρικών-ηλεκτρονικών ειδών στην Ελλάδα και τα πλάνα της Κωτσόβολος για το άμεσο μέλλον.

Αναδειχτήκατε Retail Manager of the Year στα πρόσφατα RETAILBUSINESS AWARDS 2012. Τι σημαίνει για σας αυτή η διάκριση και ποια στοιχεία θεωρείτε πως σας έκαναν να την κερδίσετε; Η διάκριση αυτή είναι πολύ μεγάλη τιμή για μένα και ειλικρινά αισθάνομαι ιδιαίτερα ευγνώμων για το βραβείο που παρέλαβα σε έναν από τους πιο αξιόλογους θεσμούς του κλάδου του λιανεμπορίου στην Ελλάδα. Ποιος δεν θα αισθανόταν άλλωστε υπερήφανος, εάν ολόκληρη η αγορά τον αναγνώριζε ως Retail Manager της χρονιάς; Όπως γνωρίζετε, έχω την τύχη να δουλεύω με την ομάδα μας στην Ελλάδα για περισσότερα από 6 χρόνια τώρα. Για μένα όλο αυτό το διάστημα είναι ένα πραγματικά συναρπαστικό ταξίδι! Στόχος μου από την πρώτη κιόλας ημέρα στην εταιρεία ήταν να συμβάλλουμε όλοι μαζί σαν ομάδα στο να κρατήσουμε την Κωτσόβολος στη Νο 1 θέση στην ελληνική αγορά και να την κάνουμε και ακόμα δυνατότερη. Όλα αυτά τα χρόνια είχα την τύχη και την ευτυχία παράλληλα να συνεργαστώ με πολύ έξυπνους, ταλαντούχους και αφοσιωμένους ανθρώπους. Μαζί έχουμε καταφέρει πολύ σημαντικά πράγματα για την Κωτσόβολος, όπως τη βελτίωση της ποιότητας για τους πελάτες μας, το λανσάρισμα νέων εμπορικών καναλιών, καθώς και την ανάπτυξη του δικτύου μας. Για το λόγο αυτό αφιερώνω το συγκεκριμένο βραβείο στους



1.700 εργαζόμενους της εταιρείας, που δίχως εκείνους δεν θα ήμασταν εκεί που βρισκόμαστε σήμερα. Πίσω από το δικό μου όνομα κρύβεται ένα ακόμα μεγαλύτερο, αυτό της Κωτσόβολος και όλων των ανθρώπων της. Το μόνο σίγουρο είναι ότι θα συνεχίσουμε δυναμικά προς αυτή την κατεύθυνση με το ίδιο πάθος, φιλοδοξώντας να βγούμε για ακόμα μια χρονιά νικητές.

Τη βραδιά της Απονομής των βραβείων σημειώσατε πως το ελληνικό λιανεμπόριο διαθέτει ποιότητα και επίπεδο. Μπορείτε να μας παρουσιάσετε συνοπτικά τα βασικά χαρακτηριστικά της ελληνικής αγοράς retail; Σε τι διαφέρει από αγορές του εξωτερικού;

Είναι γεγονός ότι ο κλάδος του λιανεμπορίου στην Ελλάδα περνάει δύσκολα τα τελευταία χρόνια λόγω της οικονομικής ύφεσης. Παρ' όλα αυτά και παρά τις συνεχείς προκλήσεις που αντιμετωπίζει, επιμένω σε αυτή την άποψή μου πως το ελληνικό λιανεμπόριο διαθέτει ποιότητα και επίπεδο. Η μεγάλη πλειονότητα των επιχειρήσεων σέβεται τον Έλληνα καταναλωτή και μάχεται καθημερινά για αυτόν, προσφέροντας λύσεις που κάνουν τη ζωή ευκολότερη και πιο άνετη. Επίσης, παρά τις πιέσεις που δεχόμαστε και το ελάχιστο περιθώριο κέρδους, θα ήθελα να υπογραμμίσω πως ο κλάδος μας δεν έχει ρίξει την ποιότητα των προϊόντων που

διαθέτει, ενώ μέλημά μας είναι να στηρίξουμε τον καταναλωτή με τελευταία τεχνολογία, ολοκληρωμένες υπηρεσίες αλλά και ευέλικτους τρόπους αποπληρωμής, δίνοντας ανάσα στην ελληνική αγορά. Αυτή πρέπει να είναι και η αντιμετώπιση από τις εταιρείες του λιανεμπορίου σήμερα. Η συνεχής στήριξη της αγοράς με δυναμικές δράσεις υπέρ του κοινού και η συλλογι-

κή προσπάθεια, προκειμένου μεσομακροπρόθεσμα να αντιστρέψουμε το κλίμα και να συμβάλουμε στην προσπάθεια εξόδου κάποια στιγμή από την οικονομική κρίση που πλήττει τη χώρα. Τέλος, αναφορικά με το εάν υπάρχουν διαφορές μεταξύ της ελληνικής αγοράς λιανεμπορίου και του εξωτερικού, θα έλεγα πως η βασικότερη παράμετρος με βάση την οποία μπορούμε να συγκρίνουμε τις αγορές τη δεδομένη στιγμή, είναι η οικονομική κρίση η οποία πλήττει την Ελλάδα. Το γεγονός δηλαδή ότι εδώ και τέσσερα χρόνια η αγορά του

λιανεμπορίου, και όχι μόνο, στην Ελλάδα έχει δεχθεί ισχυρές βολές, αλλά παρ' όλα αυτά συνεχίζει με τον ίδιο δυναμισμό να μάχεται προς όφελος του Έλληνα καταναλωτή, αυτό τη διαφοροποιεί αυτόματα από τις αγορές άλλων χωρών. Επίσης, μπορώ από την εμπειρία μου, καθώς τους τελευταίους τέσσερις μήνες είχα αναλάβει προσωρινά τη θέση του επικεφαλής

**ΠΑΡΑ ΤΙΣ
ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ
ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ
ΔΙΑΘΕΤΕΙ
ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ
ΕΠΙΠΕΔΟ**



Ο Βαγγέλης Παπαλιός απονέμει στον επικεφαλής της αλυσίδας ηλεκτρικών/ηλεκτρονικών ειδών Κωτσόβολος, Chris Matthews το μεγάλο βραβείο για τον Retail Manager της Χρονιάς.

της Βόρειας Ευρώπης για τον Όμιλο Dixons και βρισκόμουν αρκετό διάστημα στο εξωτερικό, να σας διαβεβαιώσω πως εδώ στην Ελλάδα η σχέση του καταναλωτή με τις αγορές του είναι σε μεγάλο βαθμό πιο προσωπική. Εδώ στην Ελλάδα ο καταναλωτής πραγματοποιεί έρευνα αγοράς εις βάθος, αφιερώνει περισσότερο χρόνο μέχρι να πάρει την τελική απόφαση, καθώς επίσης ενημερώνεται διεξοδικά για το προϊόν που θέλει να αγοράσει. Σε αντίθεση, οι σχέσεις του καταναλωτή με τα καταστήματα ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών συσκευών θα χαρακτηρίζονταν περισσότερο απρόσωπες στο εξωτερικό. **Ποια είναι αυτή τη στιγμή η εικόνα στην ελληνική αγορά ηλεκτρικών - ηλεκτρονικών ειδών; Ποια είναι η εκτίμησή σας για το 2013;**

Ο κλάδος των ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών συσκευών στην Ελλάδα, όπως και κάθε άλλος κλάδος της αγοράς, έχει αναπόφευκτα επηρεαστεί από την ύφεση, που επικρατεί στη χώρα τα τελευταία τέσσερα χρόνια. Οι πωλήσεις στα ηλεκτρικά και ηλεκτρονικά είδη έχουν περιοριστεί σημαντικά, ενώ γεγονός είναι ότι πλέον ο καταναλωτής έχει δώσει μεγαλύτερη προτεραιότητα στα είδη πρώτης ανάγκης. Η έρευνα αγοράς που κάνει πριν αγοράσει οποιοδήποτε προϊόν είναι πλέον μέρος της καθημερινότητάς του, ενώ είναι περισσότερο σκεπτικός και επιφυλακτικός για οποιαδήποτε μελλοντική αγορά. Το 2013 προβλέπεται ότι θα είναι μία ακόμα δύσκολη χρονιά για όλους μας. Το στοίχημα για το νέο έτος θα είναι να κάνουμε τους καταναλωτές να ανακτήσουν την αυτοπεποίθησή τους και να περιορίσουμε την κάμψη των μεγεθών, επενδύοντας στις χαμηλές τιμές, στις διευκολύνσεις αλλά και την εξυπηρέτηση. Παράλληλα, θα συνεχίσουμε να πιστεύουμε ότι στον Έλληνα αξίζει να διατηρήσει ένα καλό επίπεδο ζωής και γιατί όχι να το βελτιώσει παρά τις αντιξοότητες.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, ποιοι είναι οι στόχοι και τα σχέδια της ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ για τη νέα χρονιά; Υπάρχουν σχέδια για επενδύσεις;

Η Κωτσόβολος φιλοδοξεί για το 2013 να παραμείνει στη Νο 1 θέση της ελληνικής αγοράς ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών

συσκευών, καθώς και της προτίμησης του κόσμου. Στόχος μας τη νέα χρονιά είναι να εδραιώσουμε ακόμα περισσότερο το ότι στεκόμαστε πάντα δίπλα στους καταναλωτές, ακούγοντας τις ανάγκες τους και παρουσιάζοντας καινοτόμες λύσεις που θα αναπερνώσουν το ηθικό τους και θα κάνουν τη ζωή τους πιο εύκολη. Κάποια από τα βασικότερα σχέδιά μας είναι η υλοποίηση ενεργειών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, η εξέλιξη των online αγορών και των ψηφιακών καταστημάτων της αλυσίδας μας www.kotsovolos.gr και www.electroworld.gr, η ανάπτυξη των B2B δραστηριοτήτων μας, η υποστήριξη και ανάπτυξη των franchise καταστημάτων μας μέσω όλων των καναλιών μας, οι επιθετικές πολιτικές τιμών προκειμένου να βοηθήσουμε τον Έλληνα καταναλωτή στις αγορές του, καθώς και η προσφορά ακόμα περισσότερων καινοτόμων και ολοκληρωμένων λύσεων μέσω του Support 360ο της Κωτσόβολος. Το μόνο σίγουρο είναι ότι θα συνεχίσουμε δυναμικά και τη φετινή χρονιά, χωρίς να το βάλουμε κάτω.

Ποια είναι η στάση της μητρικής Dixons όσον αφορά στην ελληνική αγορά; Πώς αντιμετωπίζει τις εξελίξεις όσον αφορά στην προσπάθεια ανάταξης της ελληνικής οικονομίας;

Η Dixons πιστεύει στην Ελλάδα και για το λόγο αυτό παραμένει αφοσιωμένη στην Κωτσόβολος. Έχουμε μια μακροχρόνια δέσμευση με τον Όμιλο Dixons, που διαπιστώνει πως παρά το ότι η κατάσταση στην αγορά παραμένει δύσκολη και ασταθής, η Κωτσόβολος, έχοντας επικεντρωθεί στην εξυπηρέτηση των πελατών της, συνεχίζει να κερδίζει μερίδια αγοράς που της παρέχουν σταθερότητα διαχρονικά. Πρέπει να συνεχίσουμε να βρίσκουμε τρόπους να στηρίζουμε τους Έλληνες καταναλωτές και σε αυτό έχουμε την αμέριστη συμπαράσταση του ομίλου μας, ο οποίος πιστεύει στις δυνατότητες ανάκαμψης της ελληνικής οικονομίας και της αγοράς. ®

Who is Who

Ο Chris Matthews ανέλαβε τα καθήκοντά του ως Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Κωτσόβολος το 2009. Πιο συγκεκριμένα, ανέλαβε καθήκοντα Διευθύνοντος Συμβούλου για τη Dixons South - East Europe τον Ιανουάριο του 2009, προερχόμενος από τη θέση του Εμπορικού Διευθυντή. Ο κ. Chris Matthews εντάχθηκε στον Όμιλο Dixons ως Computing Trading Director για τις εταιρείες PC World, Dixons και Currys τον Ιανουάριο του 2003. Δεκαοκτώ μήνες αργότερα ανέλαβε Marketing και Business development Director για τη UK Electricals. Τον Οκτώβριο του 2006 ανέλαβε τη θέση του Εμπορικού Διευθυντή των εταιρειών Κωτσόβολος και Electro World της DSGi South - East Europe (Τώρα Dixons South - East Europe). Τέλος, τον Ιανουάριο του 2009 αναλαμβάνει καθήκοντα Διευθύνοντος Συμβούλου της Dixons South - East Europe.

Πριν ξεκινήσει να εργάζεται στον Όμιλο Dixons, ο κ. Matthews εργάστηκε για εννιά χρόνια στη Marks & Spencer, διατελώντας, μεταξύ άλλων, στέλεχος στο τμήμα πωλήσεων της εταιρείας, ως Category Manager και Senior Merchandiser. Ο κ. Matthews είναι κάτοχος πτυχίου Economics and Politics από το Πανεπιστήμιο του Southampton.