

ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ ΑΛΥΣΙΔΑ & LEASING

Ο "ΚΡΙΚΟΣ" ΤΩΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΩΝ

Το τελευταίο χρονικό διάστημα, αρκετές εταιρείες του κλάδου λειτουργικών μισθώσεων (leasing) επιλέγουν τις ηλεκτρονικές δημοπρασίες ως μέσο εξομάλυνσης της εφοδιαστικής τους αλυσίδας. Στο χώρο του leasing ανοίγει πλέον ένας κύκλος όπου οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες καθίστανται κομβικό σημείο για τις συναλλαγές των εταιρειών του κλάδου και οδηγούν σε ένα σύμπλεγμα ωφελειών για όσες τις επιλέξουν, αλλά και για τους πελάτες τους.

ΑΡΘΡΟ ΤΟΥ ΣΤΑΜΑΤΗ ΝΤΑΚΟΥ

Εξετάζοντας όλες τις πιθανές συναλλαγές των εταιρειών leasing τόσο με τις επιχειρήσεις/πελάτες τους, τους ιδιώτες, όσο και με τους εμπόρους οχημάτων, προκύπτουν οκτώ πιθανά σενάρια χρήσης των ηλεκτρονικών δημοπρασιών τα οποία διακρίνονται σε τρεις χρονικές φάσεις.

Α. Περίοδος αρχικής μίσθωσης

ΣΕΝΑΡΙΟ 1

Υπηρεσίες leasing για τον επαγγελματικό στόλο: Οι εταιρείες αναζητούν διάφορους τρόπους κάλυψης των αναγκών τους για τον εξοπλισμό των επαγγελματικών στόλων οχημάτων. Προκειμένου να εξομαλύνουν την αντίστοιχη εφοδιαστική αλυσίδα, μπορούν να επιλέξουν τις υπηρεσίες χρονομίσθωσης (leasing):

- Για τον εξοπλισμό ή την επέκταση του επαγγελματικού στόλου τους με φορτηγά και λοιπά μεταφορικά μέσα, εξασφαλίζοντας την αποτελεσματική υποστήριξη της παραγωγής καθώς και τη μεταφορά και διακίνηση των εμπορευμάτων τους.
- Για την παροχή υπηρεσιών Third Party Logistics (3PL) από συγκεκριμένους προμηθευτές προκειμένου να καλύψουν εξειδικευμένες ανάγκες μεταφοράς των εμπορευμάτων, σε εθνικό

και διεθνές δίκτυο, καθώς και τις ανάγκες αποθήκευσης και φύλαξης των αποθεματικών τους.

Παραδοσιακά, ο πελάτης έρχεται σε επαφή με έναν αριθμό εταιρειών που παρέχουν τις παραπάνω υπηρεσίες, λαμβάνει προφορές και τελικά επιλέγει τη συμφερότερη. Η συγκεκριμένη διαδικασία, όμως, χαρακτηρίζεται από αρκετά προβλήματα. Τα κυριότερα ίσως είναι το μεγάλο χρονικό διάστημα και το κόστος σε εταιρικούς πόρους που απαιτείται για την ολοκλήρωσή της.

Στο συγκεκριμένο σενάριο ηλεκτρονικής δημοπρασίας υπηρεσιών leasing προσκαλούνται να συμμετάσχουν οι επιλεγμένες εταιρείες λειτουργικών μισθώσεων καθώς και χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, τράπεζες ή και αντιπροσωπείες οχημάτων που παρέχουν την ίδια υπηρεσία. Κατά τη διαδικασία, οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών leasing διαγωνίζονται με κριτήριο την ελκυστικότερη προσφορά είτε από πλευράς κόστους είτε από πλευράς επιπρόσθετων παροχών και παραμέτρων (π.χ. επωνυμίες οχημάτων, δωρεάν service, τόπο και χρόνο παράδοσης κ.λπ.) και μετά τη συμπλήρωση της διαδικασίας επιλέγεται ο μειοδότης.

ΣΕΝΑΡΙΟ 2

Παραχώρηση οχημάτων εταιρικού στόλου μέσω υπηρεσιών leasing: Οι υπηρεσίες χρονομίσθωσης είναι η πιο αποτελεσματική και διαδεδомένη λύση όσον αφορά τις απαιτήσεις εξοπλισμού ή ανανέωσης και του εταιρικού στόλου. Αυτό επιτυγχάνεται με συμβάσεις μίσθωσης που ανταποκρίνονται και καλύπτουν κάθε φορά τις διαφορετικές ανάγκες των εταιρειών. Ομοίως με το Σενάριο 1, στην ηλεκτρονική δημοπρασία αρχικά προσκαλούνται να συμμετάσχουν οι επιλεγμένοι οργανισμοί λειτουργικών μισθώσεων, ενώ κατά τη διαδικασία, οι εταιρείες παροχής διαγωνίζονται με κριτήριο την ελκυστικότερη προσφορά.

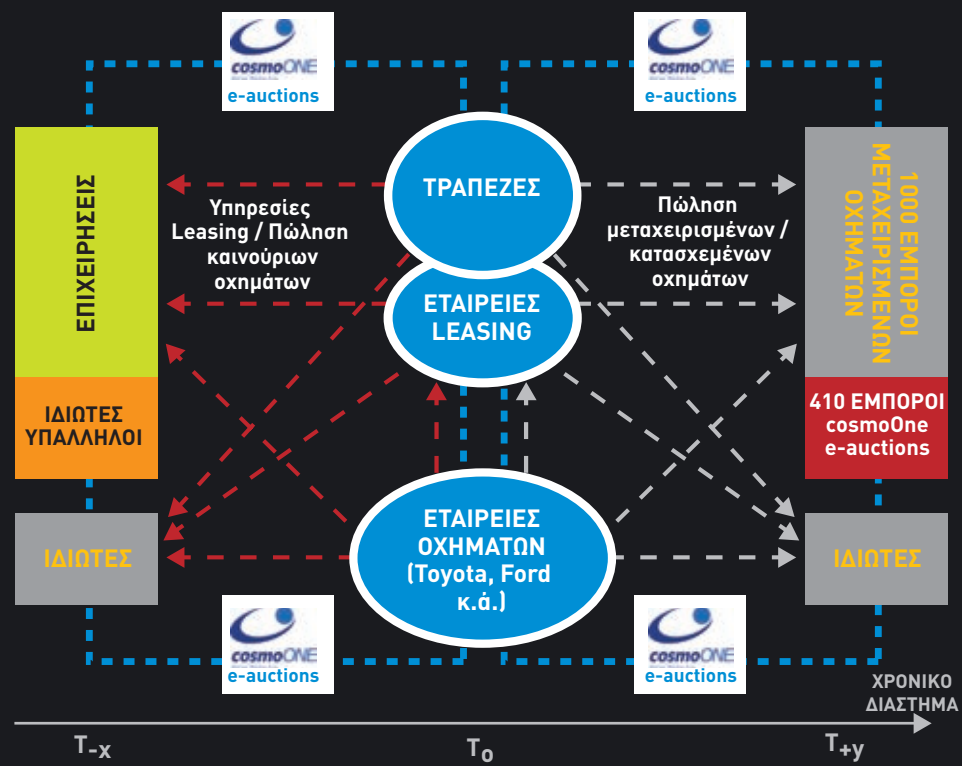
ΣΕΝΑΡΙΟ 3

Αγορά οχημάτων για την παροχή υπηρεσιών leasing: Το σενάριο αυτό ανταποκρίνεται στην εμπορική σχέση μεταξύ των αντιπροσωπειών οχημάτων (π.χ. Ford, Toyota) και των εταιρειών leasing. Οι τελευταίες προμηθεύονται τα οχήματα του στόλου τους από συγκεκριμένες εταιρείες οχημάτων και πολλές μάλιστα έχουν προχωρήσει σε αποκλειστικές συνεργασίες. Και σε αυτή τη συναλλαγή, οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες μπορούν να αντικαταστήσουν τις κλασικές μεθόδους διαπραγμάτευσης και συναλλαγών με σκοπό την επίτευξη της βέλτιστης δυνατής συμφωνίας.

ΣΕΝΑΡΙΟ 4

Αγορά οχημάτων από ιδιώτες: Στον κύκλο αγοράς οχημάτων συμμετέχουν όλο και συχνότερα οι ιδιώτες. Αυτοί συναλλάσσονται συνήθως τόσο με τις αντιπροσωπείες οχημάτων όσο και με τις εταιρείες leasing. Και οι δύο περιπτώσεις μπορούν να εξυπηρετηθούν μέσω της υπηρεσίας ηλεκτρονικών δημοπρασιών. Οι ιδιώτες αποτελούν κι αυτοί σημαντική πηγή διάθεσης οχημάτων στον κύκλο που αναλύεται. Κατ' αυτό το σενάριο, η δυνατότητα συμμετοχής οφείλει να είναι πιστοποιημένη. Η λύση που χρησιμοποιείται είναι με τη συνεργασία με χρηματοπιστωτικό ίδρυμα μέσω του οποίου δεσμεύεται κάποιο μικρό χρηματικό ποσό ως εγγύηση για την καλή συμμετοχή στη δημοπρασία. Το ποσό επιστρέφεται στον ιδιώτη με το πέρας της ηλεκτρονικής





Πιθανές συναλλαγές των εταιρειών leasing με τις επιχειρήσεις, τους ιδιώτες και τους εμπόρους οχημάτων, μέσω e-auction.

δημοπρασίας, εκτός εάν έχει μειοδοτήσει/πλειοδοτήσει, οπότε λαμβάνεται ως προκαταβολή.

Β. Λήξη μίσθωσης

Με την πάροδο του καθορισμένου χρονικού διαστήματος χρήσης των οχημάτων, όπως αυτό ορίζεται στη συμφωνία με την εταιρεία leasing, αυτά επιστρέφονται μεταχειρισμένα στους παρόχους και ενσωματώνονται, λογιστικά, στα πάγια ή στα εμπορεύσιμα στοιχεία τους. Εάν δεν υπάρξει επανάληψη της διαδικασίας μίσθωσης τους σε άλλες επιχειρήσεις, παραμένουν μια πηγή κόστους για τις εταιρείες λειτουργικών μισθώσεων, καθώς δημιουργούνται επιπλέον κόστη αποθήκευσης, φύλαξης και συντήρησης των οχημάτων. Αυτός είναι και ο κυριότερος λόγος που οι περισσότερες εταιρείες leasing στοχεύουν στην άμεση εκποίηση των συγκεκριμένων περιουσιακών στοιχείων τους.

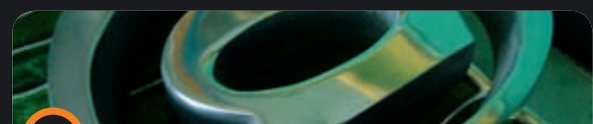
Γ. Διάθεση εκ νέου

ΣΕΝΑΡΙΟ 5

Πώληση μεταχειρισμένων οχημάτων σε εμπόρους: Στο στάδιο αυτό, οι εταιρείες μακροχρόνιων μισθώσεων έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν την υπηρεσία ηλεκτρονικών δημοπρασιών της cosmoONE ως εναλλακτικό κανάλι πώλησης των οχημάτων των οποίων η μίσθωση έληξε. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, στις δημοπρασίες συμμετέχουν έμποροι μεταχειρισμένων οχημάτων μέσω Internet προσφέροντας στον δημοπρατούντα μεγαλύτερη γεωγραφική κάλυψη και διεύρυνση της αγοράς του. Επισημαίνεται ότι η cosmoONE, από τη συνεργασία της με σημαντικούς εκπροσώπους του κλάδου, έχει δημιουργήσει ήδη μια δυναμική βάση με 410 εταιρείες εμπορίας μεταχειρισμένων οχημάτων, οι οποίες συμμετέχουν ενεργά στις ηλεκτρονικές δημοπρασίες της. Η λίστα αυτή



Ο Σταμάτης Ντάνος είναι Sales Director της cosmoONE



Τα στάδια της ηλεκτρονικής δημοπρασίας

- Στάδιο 1: Ενημέρωση της cosmoONE από το διοργανωτή
- Στάδιο 2: Ενημέρωση της αγοράς / Πληροφορίες
- Στάδιο 3: Εκπαίδευση
- Στάδιο 4: Δημιουργία κωδικών συμμετοχής στη δημοπρασία
- Στάδιο 5: Διεξαγωγή εικονικής (demo) δημοπρασίας
- Στάδιο 6: Διεξαγωγή της δημοπρασίας
- Στάδιο 7: Αποστολή στατιστικών στοιχείων στο διοργανωτή

εμπλουτίζεται συνεχώς μέσω της συνεργασίας με τις εταιρείες leasing και τους τραπεζικούς οργανισμούς, καθώς κάθε δημοπρατών παρέχει και τη δική του λίστα εμπόρων.

ΣΕΝΑΡΙΟ 6

Πώληση κατασχεμένων οχημάτων σε εμπόρους: Η χρήση των ηλεκτρονικών δημοπρασιών ως κανάλι πώλησης δεν περιορίζεται μόνο στα μεταχειρισμένα οχήματα που προέρχονται από υπηρεσίες leasing, αλλά επεκτείνεται και στα κατασχεμένα οχήματα τα οποία έχουν στη διάθεσή τους σε μεγάλο βαθμό, και με σημαντικό όγκο, οι τράπεζες. Εκτιμήσεις ανεβάζουν το μέγεθος της συγκεκριμένης αγοράς σε 60.000 οχήματα ετησίως. Σε αυτή την περίπτωση, τις ηλεκτρονικές δημοπρασίες μπορούν πλέον να επιλέξουν και χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί, όπως οι τράπεζες, αλλά και οι εταιρείες leasing ή οι αντιπροσωπείες οχημάτων που παρέχουν διευκολύνσεις αγορών με χρηματοδότηση.

ΣΕΝΑΡΙΟ 7

Πώληση μεταχειρισμένων/κατασχεμένων οχημάτων σε ιδιώτες: Μια ακόμα προοπτική επέκτασης του κύκλου συναλλαγών αποτελεί η συμμετοχή των ιδιωτών αγοραστών στις ηλεκτρονικές δημοπρασίες μεταχειρισμένων ή κατασχεμένων οχημάτων. Κατ' αυτό το σενάριο, η δυνατότητα συμμετοχής οφείλει

να είναι πιστοποιημένη. Η λύση που χρησιμοποιείται είναι διά της συνεργασίας με χρηματοπιστωτικό ίδρυμα μέσω του οποίου δεσμεύεται κάποιο μικρό χρηματικό ποσό ως εγγύηση για την καλή συμμετοχή στη δημοπρασία. Το ποσό επιστρέφεται στον ιδιώτη με το πέρας της ηλεκτρονικής δημοπρασίας, εκτός αν έχει μειοδοτήσει/πλειοδοτήσει, οπότε λαμβάνεται ως προκαταβολή.

ΣΕΝΑΡΙΟ 8

Συnergατικές ηλεκτρονικές δημοπρασίες: Τέλος, σε αρκετά από τα παραπάνω σενάρια υπάρχει η δυνατότητα οργάνωσης synergατικών δημοπρασιών (collaborative e-auctions). Οι synergατικές δημοπρασίες αποτελούν μια ιδανική λύση για την επίτευξη μέγιστων οικονομικών κλίμακας, καθώς επιτρέπουν σε περισσότερους του ενός δημοπρατούντες να συμπράξουν στην υλοποίηση της διαδικασίας. Ο συγκεκριμένος τύπος δημοπρασιών είναι ο πλέον κατάλληλος για τη δημιουργία μεγάλου όγκου πώλησης, με αποτέλεσμα να επέρχονται αύξηση του αγοραστικού ενδιαφέροντος, σημαντικά οφέλη και βελτιώσεις στις προσφερόμενες τιμές.

Συnergατικές ηλεκτρονικές δημοπρασίες μπορούν να επιλέξουν περισσότερες από μία εταιρείες leasing, οι οποίες έχουν στη διάθεσή τους πολύ μικρό αριθμό οχημάτων τα οποία επιθυμούν να πωλήσουν. Μεμονωμένα, η διαδικασία θα κρινόταν μη συμφέρουσα και αποτελεσματική. Αντίθετα, μέσω των synergατικών δημοπρασιών ο όγκος των πωλούμενων οχημάτων αυξάνεται, με συνέπεια να δημιουργούνται οικονομίες κλίμακας και επιμερισμός του κόστους της διαδικασίας.

Συμπερασματικά

Με την εισαγωγή των ηλεκτρονικών δημοπρασιών, δημιουργείται ένα νέο ανταγωνιστικό πλαίσιο διαπραγμάτευσης με στόχο την επίτευξη της βέλτιστης προσφοράς για το δυνητικό πελάτη. Οι εταιρείες μπορούν να επιλέξουν τη διοργάνωση μιας ηλεκτρονικής δημοπρασίας μέσω της cosmoONE. Αυτή αναλαμβάνει οργανωτικό και συμβουλευτικό ρόλο σε όλη τη διαδικασία, με την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών για τις κατηγορίες πώλησης, την επιλογή δυνητικών αγοραστών και την επιλογή των ειδών/υπηρεσιών που ενδείκνυνται για ηλεκτρονική δημοπρασία.

Ακόμη, αναλύει και προτείνει το βέλτιστο σενάριο (business case) υλοποίησης και την πλήρη παραμετροποίηση της δημοπρασίας, διευρύνει τη λίστα υπάρχοντων προμηθευτών και αγοραστών και, τέλος, παρέχει την πλήρη διαδικαστική και τεχνική υποστήριξη των συμμετεχόντων με εξειδικευμένο προσωπικό και οργανωμένη Υπηρεσία Εξυπηρέτησης Πελατών.

Η cosmoONE, εκτιμώντας τις δυνατότητες των ηλεκτρονικών δημοπρασιών και την αποτελεσματική εφαρμογή τους από τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο του leasing και της εμπορίας οχημάτων (μεταχειρισμένων και κατασχεμένων), προχωράει ακόμα πιο δυναμικά, αναδιορθώνοντας τις διαπραγματευτικές τους μεθόδους. Μέχρι σήμερα έχουν ολοκληρωθεί με επιτυχία πλέον των 3.500 ηλεκτρονικών δημοπρασιών μεταχειρισμένων οχημάτων από σημαντικούς εκπροσώπους του κλάδου leasing, ενώ αναμένεται σύντομα η διεύρυνση των δραστηριοτήτων της cosmoONE ώστε να καλύπτουν όλα τα παραπάνω πιθανά σενάρια συναλλαγών. ☒

ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΧΡΟΝΟΜΙΣΘΩΣΗΣ (LEASING) ΒΟΗΘΟΥΝ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΝΑ ΚΑΛΥΨΟΥΝ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ ΤΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΣΤΟΛΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΝΑ ΕΞΟΜΑΛΥΝΟΥΝ ΤΟ SUPPLY CHAIN.