



# e-marketplaces

Έχει συμπληρωθεί μία περίπου δεκαετία από τότε που εμφανίστηκαν στις ανεπτυγμένες τεχνολογικά χώρες, οι ηλεκτρονικές αγορές (e-marketplaces).

Του Σταμάτη Ντάκου, Διευθυντή Πωλήσεων, cosmoONE



Σταμάτης Ντάκος

Όπως συνέβη και σε άλλες περιπτώσεις, δεν έλειψαν τα στοιχεία υπερεκτίμησης των δυνατοτήτων και των προσδοκιών σε σχέση με τις προοπτικές των ηλεκτρονικών αγορών, όπως ακριβώς συνέβη και με τις περισσότερες των εταιρειών dot.coms. Κοιτώντας όμως σήμερα με μια προσεκτική ματιά αυτό που προσφέρουν οι ηλεκτρονικές αγορές οι οποίες διατήρησαν τον ASP χαρακτήρα τους και καθιέρωσαν το portfolio των υπηρεσιών τους, φθάνει κανείς σε πολύ σημαντικές διαπιστώσεις:

## Πρώτη διαπίστωση

Η έννοια του ASP (Application Service Provision) των ηλεκτρονικών αγορών είναι ταυτόσημη με την σημερινή έννοια του SaaS (Software as a Service). Σήμερα δεν είναι μυστικό ότι στις περισσότερες επιχειρήσεις, σπανίζουν και είναι υπερφορτωμένοι οι IT πόροι, ενώ τα τμήματα IT δαπανούν το 70% έως 80% των προϋπολογισμών τους απλώς προσπαθώντας να διατηρήσουν τα υπάρχοντα συστήματα "up & running". Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, μαζί με την ανεπάρκεια χρόνου "time to market", το ενδιαφέρον και η ζήτηση για λύσεις λογισμικού υπό μορφή υπηρεσιών συνεχίζει να αυξάνει στην αγορά και οι ηλεκτρονικές αγορές έρχονται και πάλι στο προσκήνιο. Τα οφέλη του SaaS είναι πολύ σημαντικά για να αγνοούνται και οι επιχειρήσεις που επιλέγουν ένα e-marketplace για να πάρουν λογισμικό υπό μορφή υπηρεσίας μπορούν να έχουν τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

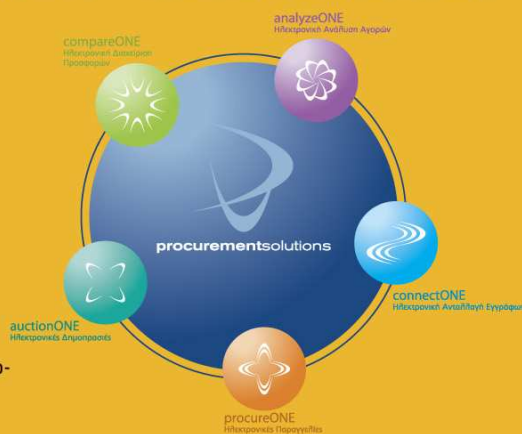
- Χαμηλότερο κόστος εκκίνησης - Δεν υπάρχει αγορά και επένδυση ούτε σε λογισμικό αλλά ούτε χρειάζεται να αγοραστεί και να εγκατασταθεί hardware, δικτυακός και άλλος εξοπλισμός.
- Μηδενικό κόστος συντήρησης - Δεν υπάρχει υποδομή για να διατηρηθεί και να συντηρηθεί, ούτε εξειδικευμένο προσωπικό να τη διαχειρίζεται.
- Ταχύτερος χρόνος-to-value – Οι εταιρείες απολαμβάνουν την υπηρεσία σε κλάσμα του χρόνου από ότι θα απαιτούσε μια on-site ανάπτυξη της εφαρμογής.
- Καλύτερη ενημέρωση και πληροφόρηση – Οι εταιρείες έχουν πάντα άμεση πρόσβαση στις τελευταίες βελτιώσεις του προϊόντος και στις βέλτιστες πρακτικές.
- Περιορισμό του λειτουργικού κόστους με την αυτοματοποίηση των διαδικασιών παραγγελιών και ουσιαστικό εκμηδενισμό των λαθών με χρήση ηλεκτρονικών τιμοκαταλόγων.
- Περιορισμό των αγορών εκτός συμβολαίου (maverick purchasing) και αύξηση της συμμόρφωσης με τα ισχύοντα συμβόλαια αγορών (contract compliance).
- Μείωση του κόστους αγορών, μέσω της αύξησης του ανταγωνισμού ανάμεσα στους προμηθευτές με τη χρήση ηλεκτρονικών δημοπρασιών.
- Διασφάλιση εταιρικών κανόνων πλήρους διαφάνειας και εποπτείας.
- Άμεση δυνατότητα άντλησης πληρέστατων στατιστικών στοιχείων αγορών και αντικειμενικό έλεγχο του budget και spending.
- Συνολική μείωση της γραφειοκρατίας, των παρωχημένων χειρονακτικών ελέγχων, των καθυστερήσεων σε εισαγωγή στοιχείων (data entry errors & delays) και των στατικών απολογιστικών αναφορών.

## Δεύτερη διαπίστωση

Οι σημερινές ηλεκτρονικές αγορές στην πλειοψηφία τους διαθέτουν υπηρεσίες οι οποίες προσαπολιζονται στο ηλεκτρονικό εμπόριο (B2B e-commerce). Αυτό ήταν αναμενόμενο διότι μία ηλεκτρονική αγορά παρέχει υπηρεσίες σε χρήστες και «πελάτες» πέρα και έξω από τα στενά όρια μιας επιχείρησης. Έτσι, η διστακτικότητα (και εν πολλοίς η απροθυμία) των επιχειρήσεων να «ηλεκτρονικοποιήσουν» διαδικασίες όπως οι ηλεκτρονικές προμήθειες, τα ηλεκτρονικά κανάλια διανομής, οι ηλεκτρονικές δημοπρασίες, τα ηλεκτρονικά τιμολόγια κλπ, μεταφράστηκε σε απαίτηση παροχής αυτών των υπηρεσιών από τις ηλεκτρονικές αγορές προς πελάτες. Τα πλεονεκτήματα εδώ είναι περισσότερο ορατά από ποτέ και ειδικότερα στις ηλεκτρονικές προμήθειες. Με την χρήση, λοιπόν, υπηρεσιών ηλεκτρονικών προμηθειών μέσω Ηλεκτρονικών αγορών διαπιστώνουμε:

## Τρίτη διαπίστωση

Οι σημερινές ηλεκτρονικές αγορές στηρίζονται όλο και περισσότερο σε λύσεις πολύ πιο ευέλικτες για τις ανάγκες του πελάτη.



Η τάση που παρατηρείται, είναι η λογική της παροχής λύσεων "best-of-breed" αντί μίας και συγκεκριμένης σουίτας λογισμικού από επώνυμο κατασκευαστή. Σε αυτό έχουν συντελέσει δύο πράγματα: το λογισμικό ανοικτού κώδικα που κάνει τις λύσεις περισσότερο προσιτές παρά ποτέ, μαζί με το διαφαινόμενο ρεύμα υιοθέτησης αυτών των λύσεων ακόμη και από δημόσιες αρχές. Έτσι, κάθε επιχείρηση μπορεί πλέον να επιλέξει μία ή περισσότερες ανεξάρτητες λύσεις λογισμικού που προσφέρονται σαν υπηρεσία από την ηλεκτρονική αγορά, αντί να υποχρεωθεί να συμμορφωθεί με αρκετά προσαρμοσμένα modules λογισμικού μίας επώνυμης σουίτας. Επί πλέον, μία τέτοια επιλογή δεν εξαρτάται από το μέγεθος της εταιρείας και τον τομέα δραστηριοποίησής της.

#### Τέταρτη διαπίστωση

Η τιμολογιακή πολιτική των υπηρεσιών της ηλεκτρονικής αγοράς βασίζεται στη λογική της αναλογικότητας σε σχέση με την αξία που προσφέρει στον πελάτη. Έτσι, οι σημερινές ηλεκτρονικές αγορές συνήθως τιμολογούν τις υπηρεσίες τους σύμφωνα με την προσφερόμενη μετρήσιμη αξία προς τον πελάτη, και όχι με το κόστος ανάπτυξης της υπηρεσίας, ή με το κόστος ενός αντίστοιχου προϊόντος στην αγορά λογισμικού (αγορά και συντήρηση). Η εξέλιξη αυτή κάνει τις ηλεκτρονικές αγορές πολύ ελκυστικές οικονομικά, αφού ο πελάτης μπορεί πλέον να χρησιμοποιήσει λογισμικό στο οποίο είναι δύσκολο να τεκμηριώσει θετική απόδοση επένδυσης (ROI) υπό μορφή υπηρεσίας, κάνοντας την εξίσωση αρκετά ευκολότερη, διότι απαλείφονται σημαντικές επενδύσεις σε υλικό (H/W και υποδομές) καθώς και κόστη εκπαίδευσης, διαχείρισης και συντήρησης όπως και κόστη εξειδικευμένου προσωπικού.

#### Η ηλεκτρονική αγορά της cosmoONE

Η cosmoONE ξεκίνησε την εμπορική λειτουργία της ηλεκτρονικής αγοράς, το 2001 με εστίαση στο χώρο των Ηλεκτρονικών Προμηθειών. Σκοπός της είναι να

βοηθήσει τις εταιρείες στη βελτίωση της κερδοφορίας τους μέσα από τη μείωση και τον έλεγχο των δαπανών που σχετίζονται με προμήθειες. Η εταιρεία προσφέρει ένα σύνολο υπηρεσιών, που περιλαμβάνουν συμβουλευτικές υπηρεσίες και χρήση συστημάτων υπό μορφή υπηρεσίας ASP, ώστε οι σχετικές με τις προμήθειες διαδικασίες να μπορούν να αποτυπωθούν σωστά, να λειτουργήσουν με μεγαλύτερη αποδοτικότητα, ακρίβεια, ταχύτητα και συνέπεια και να έχουν σαν αποτέλεσμα μετρήσιμο όφελος για την επιχείρηση. Για τον σκοπό αυτό η cosmoONE ακολουθεί μία συγκεκριμένη μεθοδολογία με την οποία:

- αναγνωρίζονται οι υπάρχουσες προμήθειες ποσοτικά και ανά κατηγορία,
- καταγράφονται οι υπάρχουσες διαδικασίες,
- γίνονται συγκεκριμένες προτάσεις για διαδικασίες και συστήματα και
- εκτιμώνται τα πιθανά οφέλη μέσω των αλλαγών, πριν υλοποιηθεί οποιαδήποτε νέα διαδικασία.

Η εταιρεία προσφέρει ένα σύνολο διακριτών υπηρεσιών που περιλαμβάνουν διαδικασίες της εφοδιαστικής αλυσίδας και ειδικότερα:

#### Procurement Solutions

- Υπηρεσία Sourcing/RFX: Υπηρεσία ηλεκτρονικής υποβολής και αξιολόγησης προσφορών (RFI/RFP/RFQ), με την εμπορική ονομασία **compareONE**.
- Υπηρεσία ηλεκτρονικών δημοπρασιών, μειοδοτικών & πλειοδοτικών που υποστηρίζει πολλαπλούς τύπους δημοπρασιών, με την εμπορική ονομασία **auctionONE**.
- Υπηρεσία Ηλεκτρονικών παραγγελιών: Υπηρεσία ηλεκτρονικής υποβολής αιτημάτων αγορών και ηλεκτρονικών εγκρίσεων με βάση τις εταιρικές διαδικασίες (approval workflow), με την εμπορική ονομασία **procureONE**.
- Υπηρεσία ηλεκτρονικής μεταφοράς στοιχείων παραστατικών: Υπηρεσία ηλεκτρονικής διασύνδεσης ERP συστημάτων μέσω της οποίας μεταφέρονται από σύστημα σε σύστημα παραστατικά, όπως δελτία αποστολής, τιμολόγια

κ.λπ., με την εμπορική ονομασία **connectONE**.

- Υπηρεσία Έξυπνων Αναφορών: Υπηρεσία δημιουργίας συστημάτων αναφορών επιχειρηματικής ευφυΐας (Business Intelligence) με την εμπορική ονομασία **analyzeONE**.
- Υπηρεσία Πωλήσεων σε κανάλια διανομής: Υπηρεσία ηλεκτρονικών πωλήσεων προς κανάλι με συνεργάτες, μεταπωλητές, εμπορικούς αντιπροσώπους κ.λπ. με βάση τιμοκαταλόγους, με την εμπορική ονομασία **tradeONE**.

#### Mobility Solutions

- Υπηρεσία Διαχείρισης Κινημένων πόρων: Υπηρεσία που χρησιμοποιεί τεχνολογίες GPS & GPRS με ψηφιακούς χάρτες για να βελτιώσει τον έλεγχο, την εποπτεία και την διαχείριση κινημένων πόρων μιας επιχείρησης όπως αυτοκίνητα, φορτηγά, κινούμενοι συνεργάτες κ.λπ. με την εμπορική ονομασία **trackONE**.

Μέσω της ηλεκτρονικής αγοράς της cosmoONE, έχουν διακινήσει από το 2001 έως το τέλος του 2007 υλικά και υπηρεσίες αξίας άνω των 1,6 δις EURO, έχουν πραγματοποιηθεί περισσότερες από 1.400 δημοπρασίες προμήθειας ή εκποίησης αγαθών και υπηρεσιών, 4.700 δημοπρασίες οχημάτων και 800 ηλεκτρονικά RFX, ενώ πάνω από 1.300 ελληνικές εταιρείες έχουν χρησιμοποιήσει μία τουλάχιστον υπηρεσία της cosmoONE σε κάποια εμπορική διαδικασία με αντίστοιχο πελάτη ή προμηθευτή τους.



ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΩΝ ΟΤΕ

τηλ: 210 2723810  
e-mail: info@cosmo-one.gr  
web: www.cosmo-one.gr