

Αυτονόμητη η μείωση των δαπανών μέσω των ηλεκτρονικών προμηθειών

"Για μια επιχείρηση που απολαμβάνει 10% περιθώρια κέρδους, μια γενική μείωση δαπανών της τάξεως του 5% μπορεί να βελτιώσει το τελικό αποτέλεσμα κατά 20%. Επιπλέον, αυτές οι δυνατότητες μείωσης των δαπανών μπορούν να γίνουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και, κατά συνέπεια, πολλές επιχειρήσεις έχουν αρχίσει να βλέπουν από στρατηγική σκοπιά αυτό που ιστορικά ήταν μια τακτική λειτουργία στις εταιρικές προμήθειες. Ειδικότερα, έχουν αρχίσει να βλέπουν τις δυνατότητες για βελτίωση της επιχειρηματικής απόδοσης που προσφέρουν οι ηλεκτρονικές εταιρικές προμήθειες" τονίζουν οι οικονομικοί αναλυτές.

της Λέττας Καλαμαρά

Δεν είναι εύκολο για μια εταιρεία που δεν έχει ήδη σε στοιχειώδη λειτουργία ένα διαδραστικό site με τους πελάτες της να πάει σε διαδραστικό site με τους προμηθευτές της.

Ωστόσο, παρά την πληθώρα λύσεων στην αγορά, δεν υπάρχει ένα μοντέλο, ένα σύστημα ή ένας προμηθευτής για τις ηλεκτρονικές προμήθειες που να ικανοποιεί τα πάντα. Είναι ένας συνδυασμός μοντέλων, συστημάτων και βέλτιστων πρακτικών που πρέπει να ταιριάζουν συνολικά. Ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης και των υπηρεσιών που παρέχει, θα χρειαστεί να επιλέξει η κάθε επιχείρηση εκείνα τα χαρακτηριστικά που θα της αποφέρουν οφέλη και να αποφασίσει πώς θα τα υλοποιήσει συνεργατικά.

ΣΤΑΣΥ ΑΕ (Σταθερές Συγκοινωνίες) - Χρήση ηλεκτρονικών δημοπρασιών
Η ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΣΥΓΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΑΕ ιδρύθηκε κατόπιν της απορρόφησης των εταιρειών ΗΣΑΠ ΑΕ και ΤΡΑΜ ΑΕ από

την ΑΜΕΛ ΑΕ, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 3920/2011. Η ΣΤΑΣΥ ΑΕ αποτελεί εταιρεία του ομίλου ΟΑΣΑ, υπάγεται δε, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 7 παρ. 1 του ν. 3920/2011, στον Ν. 3429/2005 περί ΔΕΚΟ και έχει ως κύρια αρμοδιότητα την εκτέλεση του συγκοινωνιακού έργου μέσα στα όρια της Περιφέρειας Αττικής, όπως αυτή ορίζεται στον Ν. 3852/2010 (ΦΕΚ 87 Α), εκτός από τις νήσους, οι οποίες εξυπηρετούν το γενικότερο δημόσιο συμφέρον με τα (επίγεια και υπόγεια) μέσα σταθερής τροχιάς (αστικοί σιδηρόδρομοι, τροχιόδρομοι-τραμ και λοιπά μέσα σταθερής τροχιάς). Τρία χρόνια μετά τη σύστασή της, η ΣΤΑΣΥ βρίσκεται σε τροχιά λειτουργικής κερδοφορίας και η εταιρεία δεν θα χρειαστεί κρατική επιδότηση για τη λειτουργία της, ενώ το γεγονός αυτό την καθιστά, σύμφωνα με τον πρόεδρό της κ. Νίκο Παπαθανάση, "μία από τις ελάχιστες ευρωπαϊκές εταιρείες αστικού σιδηροδρόμου που δεν παράγουν λειτουργικό έλλειμμα".

Η συνένωση των τριών εταιρειών έχει ως πρωτεύοντα στόχο την εξοικονόμηση πόρων μέσω της δημιουργίας οικονομικών κλίμακας και, όσον αφορά στη συγκοινωνιακή διάσταση, την επιβεβλημένη συμπληρωματικότητα των μέσων σταθερής τροχιάς, ώστε αυτά να εδραιωθούν στη συνείδηση των πολιτών του λεκανοπεδίου και των επισκεπτών της πόλης μας ως η πρώτη επιλογή για τις μετακινήσεις τους. Βασική πολιτική επιλογή της εταιρείας αποτελεί η αδιάλειπτη αναγνώριση και ανταπόκριση στις ανάγκες του επιβατικού κοινού.

Η διοίκηση εκτιμά ότι η πορεία αυτή θα έχει και συνέχεια τα επόμενα χρόνια, ενώ στην κατηγορία της μείωσης των δαπανών συνέβαλε σημαντικά η αναδιοργάνωση του συστήματος προμηθειών, με την ενοποίηση των διαδικασιών για την ενιαία αντιμετώπιση των αγορών-διαγωνισμών των τριών παιδιών φορέων και με τη χρήση ηλεκτρονικών δημοπρασιών.

Για λόγους ιστορικότητας αναφέρουμε ότι η Αττικό Μετρό Εταιρεία Λειτουργίας (ΑΜΕΛ) ήταν ο πρώτος δημόσι-

ος φορέας στην Ελλάδα που διοργάνωσε το 2007, σε συνεργασία με την cosmoONE, την πρώτη ηλεκτρονική δημοπρασία για προμήθεια εξοπλισμού πληροφορικής, με απόλυτη επιτυχία.

Στη συνέχεια και η ΣΤΑΣΥ επιδίωξε να διενεργεί μειοδοτικούς διαγωνισμούς με τη χρήση ηλεκτρονικών δημοπρασιών και για τον σκοπό αυτό επέλεγε, μέσω διαγωνιστικής διαδικασίας, φορείς για την υλοποίησή τους. Τον Φεβρουάριο του 2014 η ΣΤΑΣΥ, σε συνέχεια σχετικής διαγωνιστικής διαδικασίας, επέλεξε την εταιρεία **cosmoONE**, στην οποία ανατέθηκε η υλοποίηση 200 μειοδοτικών διαγωνισμών με χρήση ηλεκτρονικής δημοπρασίας για κατηγορίες προμηθειών όπως:

- Υλικά γραφείου
- Εξοπλισμός ασφάλειας και φύλαξης
- Ηλεκτρολογικά υλικά
- Όργανα ανάλωσης και μετρήσεων
- Μηχανολογικά υλικά
- Είδη δικτύου, προϊόντα χάρτου κ.ά.

Η υλοποίηση των 200 πρόχειρων μειοδοτικών διαγωνισμών με χρήση ηλεκτρονικής δημοπρασίας, συνολικού προϋπολογισμού 1.561.604,12 ευρώ, ολοκληρώθηκε σε χρονικό διάστημα μικρότερο των 6 μηνών, επιτυγχάνοντας εξοικονόμηση 316.441,10 ευρώ, δηλαδή ποσοστό 20,26% επί του αρχικού προϋπολογισμού.

Η ΣΤΑΣΥ ΑΕ είναι ο μοναδικός δημόσιος φορέας που καταγράφει στο ιστορικό των προμηθειών του περισσότερες από 200 ηλεκτρονικές δημοπρασίες -καθώς είναι ήδη ενεργή και η επόμενη σύμβαση με την εταιρεία **cosmoONE** για την υλοποίηση 500 ηλεκτρονικών δημοπρασιών- καταδεικνύοντας έμπρακτα τη βούληση για επένδυση και χρήση νέων τεχνολογιών, που προσφέρουν ταχύτητα, αξιοπιστία, διαφάνεια και μείωση της γραφειοκρατίας, μεγιστοποιώντας τα ποσοτικά και ποιοτικά οφέλη από τη χρήση τους.

ΣΤΑΣΥ ΑΕ:
Εξοικονόμηση πόρων μέσω της αναδιοργάνωσης του συστήματος προμηθειών και της χρήσης ηλεκτρονικών δημοπρασιών



Συνέντευξη

Θανάσης Πετμεζάς

Γενικός Διευθυντής της **cosmoONE**



Κύριε Πετμεζά, ποια είναι η δυναμική της αγοράς των ηλεκτρονικών προμηθειών στην οποία η **cosmoONE** δραστηριοποιείται εδώ και 14 χρόνια;

Θα ξεκινήσω κάνοντας μια μικρή ανασκόπηση: από πού ξεκινήσαμε, πού είμαστε και τι δυναμική υπάρχει στην αγορά για το μέλλον. Το 2000 που ξεκινά η **cosmoONE**, είναι η πρώτη εταιρεία B2B στον χώρο των ηλεκτρονικών προμηθειών στην Ελλάδα και η διαδικτυακή επιχειρηματικότητα βρίσκεται στο απόγειό της. Ακολουθεί η περίοδος 2001 έως 2003 που σηματοδοτήθηκε με την έξοδο των περισσότερων νέων επιχειρήσεων από το χρηματιστήριο και την αγορά αφήνοντας ερωτηματικά αν οι ηλεκτρονικές προμήθειες αφορούν μία εφαρμόσιμη πρακτική. Προσέξτε τώρα το απίθανο: Ενώ το 2003 έχουν πλέον φύγει από την αγορά αυτές οι εταιρείες, έναν χρόνο μετά, δηλαδή το 2004, η Ευρωπαϊκή Ένωση ανακοινώνει τις οδηγίες 17/2004 και 18/2004, που είναι ο θεμέλιος λίθος για τις ηλεκτρονικές προμήθειες του Δημοσίου, νομοθετώντας για ηλεκτρονικούς διαγωνισμούς, πλειστηριασμούς και δυναμικά συστήματα αγορών. Τοποθετείται δηλαδή το Δημόσιο πιο μπροστά από τις εταιρείες και αναγνωρίζει στην πράξη τον καταλυτικό ρόλο που μπορούν να παίξουν οι τεχνολογίες αυτές στη μείωση του κόστους προμηθειών και στην απλούστευση των διαδικασιών του Δημοσίου σε όλα τα κράτη-μέλη της ΕΕ.

Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να εμφανιστεί στην ευρωπαϊκή αγορά υπό μορφή καταλύτη το κράτος ως χρήστης

υπηρεσιών ηλεκτρονικών προμηθειών. Με μια μεγάλη διαφορά: στη συντριπτική πλειοψηφία των περιπτώσεων δεν απομόνωσε τη συσσωρευμένη πείρα της ιδιωτικής αγοράς, εγκαθιστώντας ένα δικό του σύστημα και λειτουργώντας ως μοναδικός και αποκλειστικός πάροχος B2G, αλλά προνόησε νομοθετικά και τεχνολογικά ώστε να ενσωματώσει τους υφιστάμενους παρόχους στο τοπίο των ηλεκτρονικών προμηθειών του Δημοσίου ως Διαπιστευμένους Συνεργάτες Υπηρεσιών. Επέτυχε με άλλα λόγια το αυτόνοπτο, δηλαδή γρηγορότερη πρόσβαση σε υπηρεσίες ηλεκτρονικών προμηθειών, άρα ενωρίτερα μείωση στις υπέρογκες δαπάνες του Δημοσίου, που μεταφράζεται σε εκατομμύρια ευρώ.

Από εκείνο το σημείο ξεκινά ένας νέος κύκλος επιχειρηματικότητας, οι ηλεκτρονικές προμήθειες γίνονται πρακτική, εμφανίζονται πλέον στην ατζέντα της αγοράς και της εκπαίδευσης, επεκτείνεται ο ηλεκτρονικός κύκλος της εφοδιαστικής αλυσίδας από το στενό Request-to-Order στο ευρύ Procure-to-Pay και αρχίζουμε να βλέπουμε νέες εφαρμογές, όπως τα ηλεκτρονικά τιμολόγια, τις τράπεζες με εφαρμογές e-Invoices & e-Payments σαν συνέχεια των ηλεκτρονικών προμηθειών, ή ακόμη και κινήσεις μεγάλων εταιρειών σε όλο το φάσμα του e-procurement, όπως η πρόσφατη εξαγορά της ARIBA από τη SAP.

Συμπέρασμα; Μόνο ένα: ότι οι ηλεκτρονικές προμήθειες ήρθαν για να μείνουν, έχουν δυναμική αλλά πρέπει να τις βλέπουμε σαν τμήμα της ευρύ-

τερης εφοδιαστικής αλυσίδας.

Ποια είναι η κατάσταση στην Ελλάδα; Ακολουθεί ο δημόσιος τομέας τις αλλαγές αυτές και σε ποιο στάδιο βρίσκονται οι ηλεκτρονικές προμήθειες μεταξύ Δημοσίου και επιχειρήσεων τόσο σε νομοθετικό όσο και σε πρακτικό επίπεδο;

Στην Ελλάδα τα πράγματα δεν ξέφυγαν από τη συνηθισμένη πρακτική της καθυστέρησης. Η οδηγία 18/2004 για τις ηλεκτρονικές προμήθειες ενσωματώνεται το 2007 με το ΠΔ60/2007. Παράλληλα, το ΕΣΗΔΗΣ προκηρύσσεται το 2006, κατακυρώνεται το 2011, ολοκληρώνεται το 2013 και ξεκινά λειτουργία το 2014. Δυστυχώς, υπάρχουν απίθανες στρεβλώσεις στο μοντέλο λειτουργίας του ελληνικού Δημοσίου. Η βασικότερη είναι η νομοθετικά κατοχυρωμένη αποκλειστικότητα του Δημοσίου να διεξάγει όλους τους διαγωνισμούς με προϋπολογισμό άνω των 60.000 ευρώ μόνο μέσω του δικού του συστήματος. Προσέξτε λοιπόν το παράδοξο: Το σύστημα δεν προσφέρει ακόμη όλα όσα υπόσχεται από τη διακήρυξή του, οι αναθέτουσες αρχές είναι εκατοντάδες που θα πρέπει να ενταχθούν (Υπουργεία, ΟΤΑ, Νοσοκομεία, ΝΠΔΔ, ΔΕΚΟ κ.λπ.), οι χρήστες του Δημοσίου αλλά και των προμηθευτών θέλουν διαρκή εκπαίδευση και υποστήριξη, το προσωπικό της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου που ασχολείται με το σύστημα είναι περιορισμένο.

Αλλά η συνεργασία με τον ιδιωτικό τομέα δεν υπάρχει! Αυτό δηλαδή που η Πορτογαλία και οι περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες πέτυχαν με τη συνεργα-

Ο κ. **Θανάσης Πετμεζάς** είναι γενικός διευθυντής της **cosmoONE** από το 2000. Ερχόμενος από τον χώρο της Πληροφορικής στον Όμιλο ΟΤΕ, ανέλαβε από την ίδρυση της την οργάνωση, επάνδρωση και λειτουργία της **cosmoONE**, η οποία σηματοδότησε και την εμφάνιση ηλεκτρονικών προμηθειών και B2B marketplaces στην Ελλάδα.

Πριν την **cosmoONE**, ο κ. Πετμεζάς είχε εργαστεί στην **Compaq Computers** (1996-2000) στις θέσεις διευθυντή πωλήσεων Μεγάλων Λογαριασμών και διευθυντή Ολοκληρωμένων Λύσεων & Υπηρεσιών.

Από το 1994 έως το 1996, ήταν υπεύθυνος μεγάλων έργων του δημόσιου τομέα στην Ελλάδα και στις χώρες των Βαλκανίων

στην εταιρεία **Intrasoft**, ενώ από το 1987 έως το 1994 είχε αναλάβει σημαντικές θέσεις στη **Hewlett Packard Hellas**, ως υπεύθυνος πωλήσεων στην αγορά των Μεγάλων Πελατών, των εταιρειών Τηλεπικοινωνιών-Πολυεθνικών Οργανισμών, καθώς και ως υπεύθυνος του δικτύου των συνεργατών.

Ο κ. Πετμεζάς γεννήθηκε στην Αθήνα το 1957, είναι πτυχιούχος ηλεκτρολόγος μηχανικός του Πολυτεχνείου Πατρών, με μεταπτυχιακές σπουδές MBA στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Είναι παντρεμένος, με δύο παιδιά, και έχει σαν χόμπι την ιστιοπλοΐα, τις μοτοσυκλέτες και το σκάκι.

σία τους με τον ιδιωτικό τομέα, δηλαδή τη γρηγορότερη και ευρύτερη επίτευξη μείωσης κόστους στις δημόσιες προμήθειες, εδώ την αποτρέπουμε νομοθετικά, παρόλο που διακηρύσσουμε λιγότερο Δημόσιο και περισσότερες υπηρεσίες από την αγορά.

Εμείς έχουμε αναπτύξει εφαρμογές και υπηρεσίες που απευθύνονται σε δημόσιους φορείς, όπως τα νοσοκομεία, με χαρακτηριστικότερο παράδειγμα την υπηρεσία "compareONE", που είναι η "Ηλεκτρονική Διαχείριση Ερευνών Αγοράς, Προσφορών & Ηλεκτρονικών Διαγωνισμών" με βάση την οποία νοσοκομεία-πελάτες μας εκτελούν πάνω από 4.500 μικρής αξίας διαγωνισμούς τον χρόνο, με τους 800 και πλέον προμηθευτές νοσοκομειακού υλικού που είναι καταγεγραμμένοι στη βάση της εφαρμογής της εταιρείας μας. Αυτό θα μπορούσε άνετα να επεκταθεί και για διαγωνισμούς άνω των 60.000 ευρώ. Ποιος λοιπόν χάνει; Απάντηση: Όλοι.

Ποια είναι η ανταπόκριση του ιδιωτικού τομέα στη χρήση των νέων τεχνολογικών εργαλείων του διεπιχειρησιακού εμπορίου και των συναλλαγών;

Ο ιδιωτικός τομέας σε ό,τι αφορά τις ηλεκτρονικές προμήθειες έχει υστέρηση, αλλά δικαιολογημένη. Οι συγκυρίες της ελληνικής οικονομίας είναι από ευδόκιμες για τις e-προμήθειες, διότι η περίοδος την οποία διανύουμε προτάσει μείωση κόστους, άρα μείωση και του κόστους προμηθειών. Από την άλλη, λόγω κρίσης, τα μικρά ποσοστά

επενδύσεων σε τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών κάνουν πολύ πρόωρη τη χρήση υπηρεσιών ηλεκτρονικού εμπορίου, το οποίο βρίσκεται στην κορυφή των υποδομών αυτών. Δεν είναι εύκολο για μια εταιρεία που δεν έχει ήδη σε στοιχειώδη μορφή και λειτουργία ένα διαδραστικό site με τους πελάτες της να πάει σε διαδραστικό site με τους προμηθευτές της. Το ότι οι ηλεκτρονικές προμήθειες δεν αποτελούν ακόμη μόνιμο στοιχείο στρατηγικής των επιχειρήσεων δεν σημαίνει ότι αποκλείεται και από ευκαιριακό. Η εκτίμησή μας λοιπόν είναι ότι υπάρχει σταθερή, αργή ανοδική τάση.

Ποιες είναι οι τεχνολογικές τάσεις στη συγκεκριμένη αγορά, ποιες νέες λύσεις ετοιμάζεται να προωθήσει η cosmoONE και τι περιλαμβάνει το σχέδιο ανάπτυξης και επέκτασης της εταιρείας για το 2015;

Οι γενικότερες τάσεις στην αγορά των ηλεκτρονικών προμηθειών είναι δύο και στοχεύουν σε ευκολία χρήσης και εφαρμογής από την αγορά αλλά και σε ευκολία υιοθέτησής τους από τις εταιρείες. Η πρώτη τάση σχετίζεται με την τεχνολογία, δηλαδή λειτουργικότητα, ευελιξία, συνδεσιμότητα, αποτελεσματικότητα, ασφάλεια κ.λπ. και η δεύτερη με το κόστος χρήσης τους.

Αυτό λοιπόν που εμείς υλοποιούμε σαν στρατηγική το 2014 και θα συνεχίσουμε και το 2015 βασίζεται σε δύο άξονες. Ο πρώτος περιλαμβάνει τον ολικό επαναπροσδιορισμό της λειτουργικότητας των εφαρμογών. Στόχος είναι μια υπηρεσία περισσότερο προσωποποιημένη,

με την έννοια της άμεσης συμμετοχής του πελάτη στη διαμόρφωσή της. Για παράδειγμα, ο πελάτης έχει σήμερα ένα εργαλείο για να διαμορφώσει την ηλεκτρονική δημοπρασία του με βάση τους κανόνες της εταιρείας του, που είναι "αποθηκευμένοι" στο εργαλείο αυτό. Ένας δεύτερος στόχος είναι η χρήση τεχνολογιών που προσομοιάζουν στην κοινωνική δικτύωση σε ό,τι αφορά την ενσωμάτωση των εταιρειών στην υπηρεσία. Οι προμηθευτές γίνονται άμεσα διαθέσιμοι σε "όμοιου προφίλ" αγοραστές, χωρίς να υφίσταται ανάγκη επαναπροσκόλησής τους και επανεγγραφής τους κάθε φορά, άρα δημιουργούμε άμεσα επιχειρηματικές ευκαιρίες σε αγοραστές με νέους προμηθευτές αλλά και σε προμηθευτές με νέους πελάτες.

Ο δεύτερος άξονας αφορά την τιμολογιακή μας πολιτική. Έχουμε σαν στόχο να προσφέρουμε τη δυνατότητα συνολικής εμπειρίας στους πελάτες στους δύο βασικούς τομείς sourcing και procurement, ενσωματώνοντας στον καθένα τα αντίστοιχα διαθέσιμα και μελλοντικά εργαλεία και παρέχοντας αυτά υπό μορφή συνεχούς υπηρεσίας.

Κλείνοντας, δεν παραλείπω να τονίσω ότι ο βασικός πελάτης και μέτοχος της εταιρείας, ο Όμιλος ΟΤΕ, αποτελεί κύρια προτεραιότητα και αναφορά σε ό,τι αφορά τη μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη στρατηγική μας και αντιπροσωπεύει μαζί με τις δύο τράπεζες, Εθνική και Alpha Bank, που συμμετέχουν στην εταιρεία, την πηγή δύναμης και σοβαρότητας σε κάθε μας κίνηση.***