

## ΘΑΝΑΣΗΣ ΠΕΤΜΕΖΑΣ / ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ COSMOONE

Του Β. Μανδραβέλη

**Π**αρά τις δυσκολίες που έχουν οι επιχειρηματίες να βάλουν σε ένα ηλιόσιο διαπραγμάτευσης τις προμήθειες ή τις πωλήσεις τους, εν τούτοις οι ηλεκτρονικές αγορές και πωλήσεις αρχίζουν να κερδίζουν έδαφος, καθώς, εξοικονομούν είτε χρήματα, είτε χρόνο, είτε και τα δύο μαζί. Το πιο σημαντικό, όπως αναφέρει ο γενικός διευθυντής της Cosmoone, Θανάσης Πετμεζάς - και αυτό είναι κάτι που συνειδητοποιούν οι επιχειρήσεις μετά τη χρήση των ηλεκτρονικών προμηθειών/αγορών - είναι ότι αποκτούν την πληροφορία που τους χρειάζεται για να λάβουν αποφάσεις.



Ο ίδιος αναφέρει χαρακτηριστικά μεγάλο οργανισμό, που όταν οι προμήθειες μπήκαν στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές, βρέθηκε ότι ο οργανισμός αυτός βασίζονταν σε 15 διαφορετικούς τύπους εκπαιδωτών, που κάθε τύπος απαιτούσε τα δικά του αναλώσιμα. Το αποτέλεσμα ήταν, κατακερματισμός της προμήθειας αναλωσίμων, μεγάλο διαχειριστικό κόστος των αναλωσίμων και φυσικά υψηλότερες τιμές.

Μάλιστα το πρόβλημα αναγνωρίστηκε η απόφαση που λήφθηκε ήταν η αγορά δύο βασικών τύπων εκπαιδωτών, ώστε να αξιοποιούνται δύο τύποι αναλωσίμων. «Αυτή του είδους η πληροφορία, χωρίς τη χρήση ηλεκτρονικής αγοράς δεν μπορεί να βρεθεί ή τουλάχιστον δεν μπορούσε να υπάρχει ως ιδέα, αλλά δεν μπορούσε να αναγνωριστεί το βάθος και η έκταση του τεχνικού διαχειριστικού κόστους», λέει ο κ. Πετμεζάς.

Τέτοιες διαδικασίες αναμφίβολα τόνωσαν την πορεία της Cosmoone, η οποία ως σημειωθεί, στη σύνταξη της διαδρομής (ιδρύθηκε μόλις το 2000), διήλθε σχεδόν όλες τις φάσεις που θα μπορούσε να περάσει μια εταιρεία. Από την εποχή της δόξης

# Κερδίζουν έδαφος οι ηλεκτρονικές αγορές

**Η Cosmoone εφέτος θα έχει τα πρώτα λειτουργικά κέρδη και παράλληλα θα έχει αποσβεσθεί το σύνολο της αξίας της πλατφόρμας που αγόρασε στο ξεκίνημά της.**

**Η αγορά της πλατφόρμας ήταν ένα αναγκαίο βήμα, καθώς η αμερικανική εταιρεία που την ανέπτυξε, CommerceOne, έπασε θύμα της επιτυχίας και της αποτυχίας στη συνέχεια της νέας οικονομίας**

που έδινε εντολή για τη συγκεκριμένη τιμή, έπαυσε να αυτοκίνητο. «Δεν υπάρχει υπηρεσία ή προϊόν που πλέον δεν μπορεί να αξιοποιηθεί την ηλεκτρονική μας πλατφόρμα», λέει ο κ. Πετμεζάς, ο οποίος τώρα, μαζί με τα στελέχη της εταιρείας του, εξορμά στο να πείσει τις τράπεζες που έχουν κατασχεμένα αυτοκίνητα, να τα διαθέσουν μέσω της ηλεκτρονικής αγοράς της Cosmoone.

Σύμφωνα με τις επίσημες ανακοινώσεις υπάρχουν περίπου 50.000 κατασχεμένα αυτοκίνητα και πλέον συνιστούν μεγάλο πρόβλημα διαχείρισης στις τράπεζες και στις εταιρείες leasing.

### Η σημαντικότερη δυσκολία

Η σημαντικότερη δυσκολία, σύμφωνα με τον κ. Πετμεζά, στο άνοιγμα της αγοράς των ηλεκτρονικών συναλλαγών, είναι η ίδια η αγορά: «Κάθε επιχειρηματίας ή υπεύθυνος προμηθειών/αγορών», λέει ο κ. Πετμεζάς, «θεωρεί ότι μπορεί να διαπραγματευθεί τον προμηθευτή του ή τον πελάτη του καλύτερα, χωρίς διαμεσολαβητές. Αυτό είναι πλέον μύθος, καθώς οι προσφορές που μπορεί να αξιολογήσει ο ίδιος είναι περιορισμένες στον αριθμό. Μέσω της ηλεκτρονικής αγοράς οι προμηθευτές/αγοραστές μπορεί να είναι περισσότεροι, γεγονός που σημαίνει καλύτερες τιμές.

Ηδη έχουμε εξοικονομήσει στους πελάτες μας περίπου 35 εκατ. ευρώ σε αγορές κυρίως καθημερινής χρήσης προϊόντων». Επιπλέον σ' αυτό, η διαδικασία είναι πλήρως διαφανής και σίγουρα δεν μπορούν να υπάρξουν άλλες συμφωνίες, εκτός απ' αυτές που καταγράφονται στην ηλεκτρονική πλατφόρμα. «Είναι και αυτό ένα από τα προβλήματα που αντιμετωπίζουμε στη προσπάθειά μας για το άνοιγμα της αγοράς», προσθέτει με νόημα ο κ. Πετμεζάς. Ωστόσο, καθώς η αγορά πνέεται για τη μείωση του κόστους, αργά και περισσότερο οι επιχειρηματίες πλέον είναι περισσότερο επιθετικοί να συζητήσουν το ενδεχόμενο ηλεκτρονικών αγορών/πωλήσεων. Ειδικά σε θέματα προμηθειών προϊόντων καθημερινής χρήσης (ειδών γραφείου, αναλωσίμων υλικών κ.λπ.) οι ηλεκτρονικές αγορές αυξάνονται θεαματικά. Η Cosmoone, σύμφωνα με τον κ. Πετμεζά, πληρώνεται με δύο τρόπους που επιλέγει ο πελάτης.

Ο πρώτος, ανάλογα με το ύψος της συναλλαγής αγοράς μέχρι και το 2% επί του τζίρου που πραγματοποιείται μέσω της ηλεκτρονικής αγοράς.

Ο δεύτερος τρόπος αγοράς στο 15% από την εξοικονόμηση κόστους ή την αύξηση του τιμήματος ανάλογα την περίπτωση, που θα έχει ο συμβαλλόμενος. «Εμείς προτιμούμε τον δεύτερο τρόπο ως πληρωμή, αλλά οι πελάτες μας συνήθως επιλέγουν τον πρώτο», σημειώνει ο γενικός διευθυντής της Cosmoone.

της Νέας Οικονομίας, μέχρι το αζήτητα που είχαν περιέλθει οι εταιρείες του είδους.

Σήμερα ωστόσο, έχοντας στο ενεργητικό της από δημοπρασίες χαρτιού μέχρι ακινήτων η διοίκηση της Cosmoone βλέπει με διαφορετικό μάτι την πορεία της εταιρείας.

Σύμφωνα με τον κ. Πετμεζά η εταιρεία εφέτος θα έχει τα πρώτα λειτουργικά κέρδη και παράλληλα θα έχει αποσβεσθεί το σύνολο της αξίας της πλατφόρμας που αγόρασε στο ξεκίνημά της.

### Η πλατφόρμα

Η αγορά της πλατφόρμας ήταν ένα αναγκαίο βήμα, καθώς η αμερικανική εταιρεία που την ανέπτυξε, CommerceOne, έπασε θύμα της επιτυχίας και της αποτυχίας στη συνέχεια της νέας οικονομίας.

«Πλέον η πλατφόρμα συναλλαγών είναι δική μας και επιπλέον έχει προσαρμοστεί στις ιδιαιτερότητες της εταιρείας». λέει ο γενικός διευθυντής της εταιρείας. Η πλατφόρμα μάλιστα έχει συνδυαστεί με τη βάση δεδομένων Cognos και μπορεί άμεσα να καταστεί ένα management information systems (MIS) ή σύμφωνα με την πιο πρόσφατη ορολογία, ένα business intelligent εργαλείο.

Από την ηλεκτρονική πλατφόρμα της Cosmoone, έχουν μέχρι σήμερα περάσει πάνω από 1,3 δις. ευρώ συναλλαγών.

Το πιο παλιό (1,17 δις. ευρώ) αφορά τον ηλεκτρονικές συναλλαγές και περίπου 175 εκατ. ευρώ δημοπρασίες. Η διοίκηση της εταιρείας, περικαρής πρόσφατα ανακοίνωσε τη πρώτη δημοπρασία ακινήτου για πωλησιολογία της Εθνικής Ασφαλιστικής όπου επεκτελέθηκε αύξηση του τιμήματος κατά 22% σε 12 διαδοχικές παρατάσεις της δημοπρασίας. Παράλληλα, η εταιρεία πρόσφατα ολοκλήρωσε τη δημοπρασία μεταχειρισμένων αυτοκινήτων για πωλησιολογία της Εμπορικής Leasing, με μια δημοπρασία οθλοδικού τύπου, όπου η τιμή διάθεσης του αυτοκινήτου σε κάθε λεπτό της ώρας μειωνόταν αυτόματα κατά ένα συγκεκριμένο ποσό.

Ο πρώτος εξοικονομημένος αντιπρόσωπος