



Τελεχάς Γιώργος

A.M.04/05

**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στα Πληροφοριακά
Συστήματα.**

Εξάμηνο σπουδών: Γ

Μάθημα: Στρατηγική για την πληροφορική και την τηλεματική.

Επιβλέπων Καθηγητής : Οικονομίδης Αναστάσιος.

**Θέμα: Ανάλυση Στρατηγικών στόχων-μánaτζμεντ της εταιρείας
Epsilon net.**



Περιεχόμενα

Εισαγωγή	σελ. 3
Η πορεία της Epsilon Net A.E.	σελ. 4
Προϊόντα της Epsilon Net A.E.	σελ. 5
Οργανόγραμμα της Epsilon Net A.E.	σελ. 9
Έδρα της Epsilon Net A.E.	σελ.10
Κατανομές των επενδύσεων της Epsilon Net A.E.	σελ.11
Απολογιστικά Οικονομικά στοιχεία	σελ.16
Ανάλυση του στρατηγικού μάνατζμεντ της Epsilon Net A.E.	σελ.17
Πηγές	σελ.22

(Για λόγους ανάλυσης υπογραμμίζονται στις παρακάτω πληροφορίες, οι οποίες συλλέχτηκαν από την ιστοσελίδα της Epsilon net, οι πιο σημαντικές, οι οποίες και αποτελούν τις βασικές ενδείξεις για την ερμηνεία των στρατηγικών της κινήσεων.)

Εισαγωγή

Η **Epsilon Net A.E.** είναι μια δυναμική εταιρία πληροφορικής, ανάπτυξης προϊόντων λογισμικού, υψηλής τεχνολογίας και εκπαίδευσης. Οι δραστηριότητές της περιλαμβάνουν την ανάπτυξη και διάθεση αξιόπιστων και ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής και εκπαιδευτικών υπηρεσιών, που έχουν ως στόχο την κάλυψη των αναγκών των επιχειρήσεων (Οικονομικές Διευθύνσεις, λογιστήρια, εμπορικά τμήματα) αλλά και των ελευθέρων επαγγελματιών, φορολογικών συμβούλων, οικονομολόγων, λογιστών καθώς και την προώθηση και υποστήριξη προϊόντων και υπηρεσιών τρίτων κατασκευαστών. Η **Epsilon Net A.E.**, από την ίδρυσή της, στηριζόμενη στην τεχνογνωσία και εμπειρία των ιδρυτών και των στελεχών της, κατάφερε να προσελκύσει ένα μεγάλο κομμάτι από **την αγορά-στόχο** της αναπτύσσοντας καινοτομικά προϊόντα και υπηρεσίες. Η εξειδικευμένη τεχνογνωσία, το άρτια καταρτισμένο προσωπικό της και η υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών της, αποτελούν τους βασικούς λόγους εδραίωσής της σε 15.000 πελάτες και παράλληλα δίνουν τη δυνατότητα για σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης του πελατολογίου της .

Μερικοί από τους σημαντικότερους πελάτες της:



Coca-Cola HBC





Ο ανθρωποκεντρικός προσανατολισμός της Epsilon Net A.E. προς τη δημιουργία σταθερών σχέσεων τόσο με το προσωπικό όσο και με τους συνεργάτες και πελάτες της, αποτελεί αξία συνυφασμένη με τη φιλοσοφία της εταιρίας και παραμένει αναλλοίωτη από την ίδρυση της μέχρι σήμερα. Για το σκοπό αυτό, η εταιρία έχει στελεχωθεί από ανθρώπους που διακρίνονται για τη γνώση και την εμπειρία τους στον κόσμο των επιχειρήσεων, από καταξιωμένους επιστήμονες του χώρου και από ανθρώπους με δημιουργικότητα και διάθεση για δουλειά, δίνοντας απόλυτη προτεραιότητα στην αδιάκοπη ενημέρωση και επιμόρφωση τους. Η Epsilon Net A.E. έχει δημιουργήσει μια άριστα καταρτισμένη επιστημονική ομάδα που συνδυάζει τη μακρόχρονη εμπειρία με τη γνώση στην πληροφορική, στα Χρηματοοικονομικά και στα Λογιστικά – Φορολογικά αντικείμενα.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ ΣΤΗΝ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ EPSILON NET

1992

Η ομόρρυθμη εταιρία «Α. ΑΡΧΟΝΤΗΣ και ΣΙΑ Ο.Ε.» με διακριτικό τίτλο «**Ελληνική Αναπτυξιακή**» ξεκίνησε την δραστηριότητά της, στην Θεσσαλονίκη, με περιορισμένο αριθμό στελεχών και μοναδικό αντικείμενο την σεμιναριακή εκπαίδευση σε φορολογικά θέματα και την ενημέρωση των λογιστών - φοροτεχνών.

1996

Η "Α. ΑΡΧΟΝΤΗΣ και ΣΙΑ Ο.Ε." αποφάσισε να επεκτείνει την επιχειρηματική της δραστηριότητα και παρουσίασε το φορολογικό περιοδικό "ΕΨΙΛΟΝ 7". Ιδιαίτερα σημαντική είναι για την εταιρία η τεχνογνωσία που έχει αναπτύξει στην διοργάνωση και διεξαγωγή σεμιναρίων φορολογικού και οικονομικού περιεχομένου, στον εμπλουτισμό και την κάλυψη επίκαιρων θεμάτων στο περιοδικό που εκδίδει και στην έρευνα και ανάπτυξη πρωτοποριακών ηλεκτρονικών προϊόντων. Η τεχνογνωσία αυτή καθιστά την εταιρία ως μια με σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι σε άλλες που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο. Η συνεχής επέκταση των δραστηριοτήτων της και ο εμπλουτισμός των προσφερόμενων προϊόντων δημιουργούν το κατάλληλο υπόβαθρο για την μελλοντική επιτυχία της.

1999

Ιδρύεται η Epsilon Net A.E..

Η επιτυχία του περιοδικού σε λογιστές / ελεύθερους επαγγελματίες, λογιστικά γραφεία και λογιστήρια μεγάλων επιχειρήσεων ώθησε την Εταιρία στο να προσθέσει το 1999 στα προϊόντα της την Online Τράπεζα φορολογικής και εργατικής νομοθεσίας. Το τελευταίο αποτέλεσε σημαντικό σταθμό στην ανάπτυξη της Εταιρίας

ενώ γνώρισε σημαντική άνοδο του κύκλου εργασιών του εξαιτίας της απήχησης που είχε στον κλάδο των λογιστών - φοροτεχνών.

2000

Το 2000 ιδρύεται η διεύθυνση πωλήσεων Νοτίου Ελλάδας με έδρα στην Αθήνα με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της. Η αποδοχή του καταστήματος από το κοινό της πρωτεύουσας καθώς και η επιτυχημένη λειτουργία του αποτέλεσε ένα σημαντικό βήμα προς την σταδιακή εξάπλωση της Εταιρίας σε όλο τον Ελλαδικό χώρο και την απαρχή δημιουργίας ενός δικτύου καταστημάτων με στόχο την έγκυρη και έγκαιρη εξυπηρέτηση των πελατών.

2002

Μετεγκατάσταση της Εταιρίας σε νέο κτίριο προκειμένου να ικανοποιήσει την αυξημένη ζήτηση αλλά και την αύξηση του προσωπικού της. Εμφάνιση των προϊόντων λογισμικού παραγωγής της Εταιρίας στην κατηγορία **business software** υπό τον τίτλο "Extra" (συνάφεια extra plus). Η σειρά "Extra" εμπλουτίστηκε τα επόμενα έτη με νέα προϊόντα όπως extra έσοδα-έξοδα, extra λογιστική διαχείριση, extra γενική λογιστική, extra μισθοδοσία, extra πίνακες ΣΣΕ κλπ.

2004

. Οριστική διακοπή της έκδοσης του περιοδικού "ΕΨΙΛΟΝ 7" από την Εταιρία, διακοπή του δικτυακού τόπου (site) www.e-forologia.gr και διακοπή της χρήσης όλων των σχετικών σημάτων της Εταιρίας και μεταβίβαση τους στην εταιρία "Οικονομικές Εκδόσεις Α.Ε.". Αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας με μετρητά, παραίτηση παλαιών μετόχων και είσοδος στο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρίας της εταιρίας "4 Ε.Α.Ε.Ε.Κ.Ε.Σ". Μετά την αύξηση η εταιρία "4 Ε.Α.Ε.Ε.Κ.Ε.Σ." κατέχει το 3,38% του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας.

Προϊόντα της Epsilon Net:

Με πρωταρχικό της στόχο τη στρατηγική προσέγγιση των αναγκών των πελατών της και των ιδιομορφιών της αγοράς, η **Epsilon Net** δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην υψηλή ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών. Πριν από το στάδιο υλοποίησης κάθε προϊόντος και υπηρεσίας μεσολαβούν εντατικές μελέτες και έρευνες και εκτενείς συμβουλευτικές διαδικασίες, καθώς και μια ολοκληρωμένη διαδικασία αμφίδρομης επικοινωνίας με τον ίδιο τον πελάτη. Στόχος είναι η ευθυγράμμιση των προϊόντων και υπηρεσιών με τις ανάγκες των πελατών, υπηρετώντας με ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τους δικούς τους στόχους. Σε όλα τα στάδια ανάπτυξης των προϊόντων και υπηρεσιών, η εταιρία διασφαλίζει έμπρακτα τον αυστηρό έλεγχο στην ποιότητα κάθε προϊόντος, πριν αυτό κυκλοφορήσει στην αγορά. Η συνεχής βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και υπηρεσιών, η αδιάκοπη εκπαίδευση του προσωπικού καθώς και η αμφίδρομη επικοινωνία με τον πελάτη, είναι βασικά συστατικά του συστήματος ελέγχου ποιότητας των προϊόντων και υπηρεσιών της Epsilon Net. Η **Επιστημονική ομάδα της Epsilon Net**, είναι υπεύθυνη για την ανάλυση και ανάπτυξη του οικονομικού και επιστημονικού περιεχομένου των προϊόντων πληροφορικής, ηλεκτρονικών υπηρεσιών και της

επιστημονικής υποστήριξης των πελατών της εταιρίας. Η Επιστημονική Ομάδα θεμελιώνεται από επιστήμονες, έμπειρους και αναγνωρισμένου κύρους, εξειδικευμένους σε οικονομικά, φορολογικά, εργατικά και ασφαλιστικά θέματα. Συνεργάτες της Επιστημονικής Ομάδας είναι καθηγητές Οικονομικών σχολών και Πληροφορικής Α.Ε.Ι. και Τ.Ε.Ι., πρώην και νυν στελέχη του Υπουργείου Οικονομικών, επώνυμοι συγγραφείς φορολογικών βιβλίων, ορκωτοί λογιστές – ελεγκτές, επιστήμονες με αξιόλογο έργο, νομικοί εξειδικευμένοι σε οικονομικά / φορολογικά θέματα, ειδικοί σε θέματα αξιολόγησης επενδύσεων, εξέχοντα στελέχη από τον χώρο Πληροφορικής και λοιπές ανάλογες ειδικότητες.

Epsilon Software Extra :

- **Extra Μισθοδοσία**
- Extra Λογιστική Διαχείριση
- Extra Γενική Λογιστική
- Extra Έσοδα - Έξοδα
- Extra Tax System
- Extra Praxis

Epsilon Software Business :

- Business Unit
- Business Plus
- Business Value

Σε 3 διαθέσιμες εκδόσεις ανάλογα με τις ανάγκες σας:

- **Standard Edition** έως 50 εταιρείες, 20 εργαζόμενους ανά εταιρεία.
- **Advanced Edition** έως 100 εταιρείες, 50 εργαζόμενους ανά εταιρεία.
- **Full Edition** απεριόριστος αριθμός εταιρειών.

Χαρακτηριστικά:

- Πλήρες παραθυρικό περιβάλλον (windows 32 bit).
- Περιέχει όλες τις Συλλογικές Συμβάσεις Εργασίας.
- Διπλός τρόπος υπολογισμού της μισθοδοσίας.
- Αναβαθμίσεις μέσω internet.
- Τεχνική, Εργατική και Φορολογική Υποστήριξη - Online Support Tool - 24 ώρες το 24ωρο.



Business Plus modules

- Γενική Λογιστική .
- Έντυπα Λογιστική Διαχείρισης .
- Υποσυστήματα μεταβλητών για διαχείριση δαπανών .
- Μητρώο Παγίων .
- Χρώμα-Μέγεθος .
- Κοστολόγηση εισαγωγών-Φάκελοι εισαγωγών.
- Διαχείριση serial numbers .
- Προσφορές-Διαχείριση Υποψηφίων πελάτων-Μαζικοί μετασχηματισμοί προσφορών .
- Path Report .
- Υποκαταστήματα (ανά υποκατάστημα).
- Παρτίδες .
- Παρακολούθηση πωλητών.
- Εμπορική πολιτική .
- Πρατήριο Υγρών Καυσίμων.
- Βιβλίο συνδρομητών .
- Διαχείριση Εγγυοδοσιών.
- Ελληνικό-Αγγλικό menu .

Business Value modules

- Έντυπα Λογιστικής Διαχείρισης .
- Μητρώο Παγίων .
- Αναλυτική Λογιστική-Κέντρα Κόστους .
- Σύνθεση-Αποσύνθεση-Αναλώσεις μέσω συνταγολογίων .
- Κοστολόγηση εισαγωγών-Φάκελοι εισαγωγών .
- Path Report .
- Χρώμα-Μέγεθος & Διαχείριση Δυναμικών Χαρακτηριστικών.
- Παρτίδες-Δυναμικά χαρακτηριστικά παρτίδων .
- Πρατήριο Υγρών καυσίμων .
- Βιβλίο Συνδρομητών .
- Διαχείριση Τριγωνικών Συναλλαγών .
- Προϋπολογισμοί .
- Διαχείριση Αριθμοδεικτών Διαχείριση Εγγυοδοσιών .
- Ελληνικό-Αγγλικό Menu .

Η **Epsilon Net** ως εταιρεία πληροφορικής και υψηλής τεχνολογίας, χρησιμοποιεί σε όλες τις φάσεις της παραγωγής των προϊόντων της, προηγμένα εργαλεία και σύγχρονες διαδικασίες. Από τη φάση της ανάλυσης των λειτουργικών απαιτήσεων, μέχρι τον σχεδιασμό και την υλοποίηση κάθε προϊόντος, γίνεται χρήση όλων των σύγχρονων τεχνολογιών και εργαλείων. Οι τεχνολογικές επιλογές της Epsilon Net είναι:

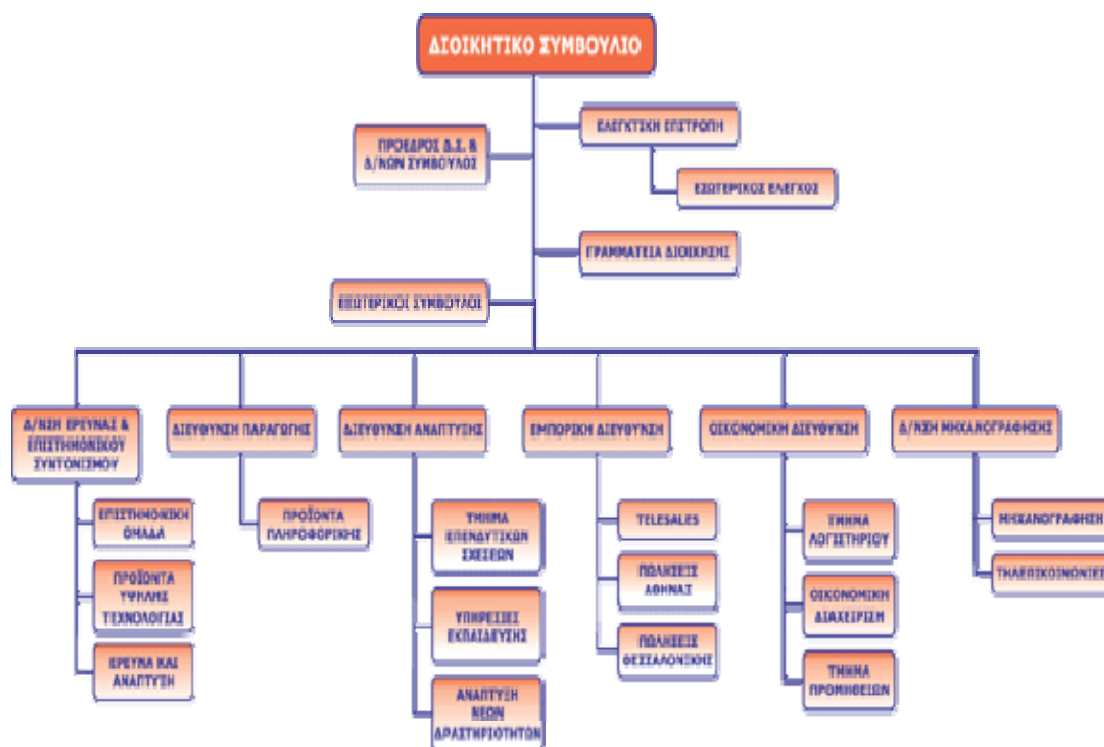
- Χρήση δοκιμασμένων και σύγχρονων εργαλείων κατά τη φάση της ανάλυσης (UML, XML, CASE Tools για τη σχεδίαση της database) .
- Σχεδίαση client – server / fat ή thin client, ανάλογα με τις απαιτήσεις του προϊόντος και αξιοποίηση των τεχνολογικών χαρακτηριστικών του Microsoft Internet Explorer.
- Υλοποίηση στις καλύτερες πλατφόρμες, ανάλογα με το προϊόν (Delphi – VCL, C# Microsoft.NET, php – Linux)
- Παρακολούθηση της εξέλιξης του προϊόντος και οργάνωση των ομάδων εργασίας με εργαλεία Team Collaboration (Borland Together) και χρήση της μεθοδολογίας Agile
- Χρήση των καλύτερων application server και RDBMS (Apache, IIS, MS SQL Server, MySQL, Jet Engine)
- Εκτεταμένη χρήση του Internet για την αλληλεπίδραση με το χρήστη και τη συνεχόμενη και αυτόματη ενημέρωση όλων των προϊόντων από την Epsilon Net.

Η έρευνα και συνεχής αναζήτηση νέων τεχνολογιών και διαδικασιών είναι καθημερινή δραστηριότητα στην Epsilon Net. Μέσα από την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών και μεθόδων, τα προϊόντα μας διατηρούν την τεχνολογική τους αρτιότητα και βελτιώνονται συνεχώς, για να παρέχουν στον πελάτη τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες.

Η **Epsilon Net** είναι μια δυναμική εταιρία, η οποία αναπτύσσεται με ταχύτατους ρυθμούς, διατηρώντας ταυτόχρονα όλα εκείνα τα χαρακτηριστικά της ευελιξίας και του ανθρωποκεντρικού προσανατολισμού.

ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ

Η οργανωτική δομή της Εταιρείας ως έχει σήμερα απεικονίζεται στο διάγραμμα που ακολουθεί:



Εδώ θα λέγαμε ότι ακολουθείται ένας συνδυασμός οργανωτικών δομών γραμμικής οργάνωσης στο εσωτερικό της.

Epsilon Net: Για 2η χρονιά ανάμεσα στις 500 πιο δυναμικές επιχειρήσεις της Ευρώπης :

Για δεύτερη συνεχή χρονιά η Epsilon Net εντάχθηκε στον κατάλογο με τις 500 πλέον αναπτυσσόμενες και δυναμικές επιχειρήσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σύμφωνα με την διεθνούς φήμης κατάταξη **Europe's Growth Plus Top 500**. Συγκεκριμένα η Epsilon Net, βρίσκεται στην 5η θέση σε εθνικό επίπεδο (συνολικά στον κατάλογο συμπεριλαμβάνονται 13 Ελληνικές επιχειρήσεις) και στην 214η θέση σε Ευρωπαϊκό επίπεδο. Η εν λόγω διάκριση προήλθε από την ετήσια κατάταξη, που δημοσιεύτηκε από τον Europe's Entrepreneurs for Growth με υπολογισμό του δείκτη Birch –ο οποίος χρησιμοποιείται για τη μέτρηση της δημιουργίας θέσεων εργασίας με βάση το μέγεθος των εταιριών- με τη συμβολή διεθνών οίκων και επιχειρήσεων όπως η 3I, η Microsoft, η Boston Consulting Group και η PricewaterhouseCoopers.

Η αύξηση των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας συνεχίζεται σταθερά και στο 2005. Οι πωλήσεις της εταιρείας ανήλθαν στα 3,4 εκ. ευρώ για το εννιάμηνο 1/1-30/9/2005, αυξημένες κατά 44% έναντι του αντίστοιχου περσινού διαστήματος. Θετικά είναι τα νέα και στον τομέα ανάπτυξης νέων προϊόντων. Η εταιρία

παρουσίασε στο πλαίσιο της Infosystem 2005 την νέα σειρά προϊόντων λογισμικού για επιχειρήσεις με την επωνυμία «Business Software». Η συστηματική παρουσίαση της νέας σειράς λογισμικού, καθώς και των εξειδικευμένων εφαρμογών για λογιστικά γραφεία της σειράς «Extra», μέσω ειδικών εκδηλώσεων σε όλη την Ελλάδα, αναμένεται να ενισχύσει περαιτέρω τα ετήσια αποτελέσματα του 2005. Τέλος, αναμένονται, σύμφωνα με τη διοίκηση της Epsilon Net, σημαντικές αλλαγές και νέες υπηρεσίες στον τομέα της ηλεκτρονικής ενημέρωσης σε Οικονομικά και Φορολογικά Θέματα.

Η Epsilon Net στο πλαίσιο της πολιτικής της, όπως αυτό διαμορφώνεται από τον στρατηγικό σχεδιασμό της έχει σαν στόχο να διατηρήσει και να ενισχύσει τη θέση της στην ταχύτατα εξελισσόμενη αγορά. Γι' αυτόν ακριβώς το λόγο έχει σχεδιάσει ένα πλαίσιο πολιτικών και πρακτικών θεμάτων διοίκησης και ανθρώπινου δυναμικού με το οποίο: **επιθυμεί και επιδιώκει** να φέρει αλλά και να κρατήσει κοντά της τα καλύτερα στελέχη της αγοράς και να αξιοποιήσουν μαζί γνώσεις και εμπειρίες, **επιθυμεί και επιδιώκει** να διαπνέονται τα στελέχη της από πνεύμα επαγγελματισμού, εργατικότητας και συνεργασίας. Προσφέρει ιδανικό περιβάλλον εργασίας ανταγωνιστικές αποδοχές, δυνατότητα εξέλιξης των στελεχών της και ένα πλαίσιο επιπλέον παροχών για τα στελέχη της.

ΕΔΡΑ:

Πυλαία Θεσσαλονίκης, 17 Νοέμβρη 79, Τ.Κ. 543 52

Τηλ.: 2310 981700, Fax: 2310 920770, e-mail: info@epsilon.net.gr

Ο χώρος χρησιμοποιείται για την φιλοξενία των παρακάτω τμημάτων της Εταιρίας:

Διεύθυνση Έρευνας και Επιστημονικού Συντονισμού

Διεύθυνση Παραγωγής (Επιστημονική Ομάδα, Προϊόντα Υψηλής Τεχνολογίας, Έρευνα και Ανάπτυξη)

Διεύθυνση Ανάπτυξης (Επενδυτικές Σχέσεις, Υπηρεσίες Εκπαίδευσης Θεσσαλονίκης, Ανάπτυξη νέων Δραστηριοτήτων)

Εμπορική Διεύθυνση (Telesales, Πωλήσεις)

Οικονομική Διεύθυνση (Λογιστήριο, Οικονομική Διεύθυνση, Προμήθειες)

Διεύθυνση Μηχανογράφησης (Μηχανογράφηση, Τηλεπικοινωνίες)

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΝΟΤΙΟΥ ΕΛΛΑΔΑΣ:

Αθήνα, Λεωφ. Συγγρού 39, Τ.Κ. 117 43, 4ος όροφος,

Τηλ.: 211 5007000, Fax: 211 5007070, e-mail: infoath@epsilon.net.gr

Ο χώρος χρησιμοποιείται για τη φιλοξενία των παρακάτω τμημάτων:

Υπηρεσίες Εκπαίδευσης

Πωλήσεις Προϊόντων Πληροφορικής

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ:

17ης Νοεμβρίου 79, Τ.Κ. 543 52

Τηλ.: 2310 981700, Fax: 2310 920770, e-mail: info@epsilon.net.gr

Με τις ειδικά διαμορφωμένες αίθουσες -πλήρως εξοπλισμένες με μικροφωνική εγκατάσταση, σύνδεση με internet, οθόνες προβολής, projectors και εποπτικό υλικό, τηλεοράσεις, videos και ηλεκτρονικούς υπολογιστές- η μάθηση γίνεται μια ευχάριστη και εποικοδομητική διαδικασία τόσο για τους εκπαιδευτές, όσο και για τους εκπαιδευόμενους.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ:

Λεωφ. Συγγρού 39, Τ.Κ. 117 43, 4ος όροφος,
Τηλ.: 211 5007000, Fax: 211 5007070, e-mail: infoath@epsilon.net.gr
Ο σύγχρονος και εύκολα προσβάσιμος σε εισηγητές και εκπαιδευόμενους αυτός χώρος, χρησιμοποιείται ως συνεδριακό κέντρο καθώς και ως τόπος διεξαγωγής και διοργάνωσης σεμιναρίων.

Κατανομές των επενδύσεων:

Στο σημείο αυτό παρουσιάζεται η κατανομή των επενδύσεων ανά εξάμηνο και ανά επένδυση για το τμήμα του επενδυτικού σχεδίου που εκτιμάται ότι θα χρηματοδοτηθεί από τα έσοδα της Δημόσιας Εγγραφής.

Παραγωγή και διάθεση εξειδικευμένων εφαρμογών multimedia και εφαρμογών (software) οικονομικού και επιχειρησιακού λογισμικού:

Η EPSILON NET παράγει και διαθέτει μια ολοκληρωμένη σειρά από εφαρμογές λογισμικού (software) οικονομικού και φοροτεχνικού περιεχομένου που απευθύνονται σε στελέχη του κλάδου. Οι εφαρμογές αυτές αναπτύσσονται χρησιμοποιώντας σύγχρονα εργαλεία ανάπτυξης multimedia εφαρμογών (Macromedia Authorware και Director, Macromedia Cold Fusion, Adobe Premier). Στα πλαίσια της συγκεκριμένης ομάδας προϊόντων, σχεδιάζεται η παραγωγή μιας νέας σειράς multimedia προϊόντων (CD-ROMs) με στόχο: α) την ικανοποίηση αναγκών των επιχειρήσεων και β) την ενημέρωση και εκπαίδευση των στελεχών και των ελεύθερων επαγγελματιών σε οικονομικά και φορολογικά θέματα.

A/A	Προϊόντα Πληροφορικής	α' εξάμην ο 2005	β' εξάμην ο 2005	α' εξάμην ο 2006	β' εξάμην ο 2006	α' εξάμην ο 2007	β' εξάμην ο 2007	ΣΥΝΟΛΟ (σε ευρώ)	% στο Σύνολο
	ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	80.456,00	31.680,00	34.837,00	39.273,00	30.291,00	34.952,00	251.489,00	6,49 %

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (e-learning) :

Η Εταιρία σκοπεύει να προχωρήσει στην ανάπτυξη της ηλεκτρονικής εκπαίδευσης ανταποκρινόμενη στην τάση της αγοράς για εκπαίδευση από τον τόπο εργασίας ή κατοικίας των ενδιαφερόμενων. Στόχος της Εταιρίας με την ανάπτυξη της συγκεκριμένης δραστηριότητας είναι η είσοδος σε ένα νέο και ανερχόμενο τμήμα της αγοράς εκπαίδευσης και η εδραίωση της σε αυτή. Η Εταιρία επιδιώκει για το 2005 να εκπαιδεύσει πάνω από 8.000 στελέχη, από την αγορά των ελεύθερων επαγγελματιών, των οικονομικών συμβούλων, των εργαζομένων σε οικονομικές υπηρεσίες επιχειρήσεων και των νεοεισερχόμενων στην αγορά εργασίας. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται το Συνολικό Κόστος Επένδυσης για την Ηλεκτρονική Εκπαίδευση (e-learning) και η κατανομή του κατά τη χρονική περίοδο 2005 - 2007:

Ηλεκτρονική εκπαίδευση	α' εξάμηνο 2005	β' εξάμηνο 2005	α' εξάμηνο 2006	β' εξάμηνο 2006	α' εξάμηνο 2007	β' εξάμηνο 2007	ΣΥΝΟΛΟ (σε ευρώ)
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	147.456,00	211.680,00	238.894,00	215.263,00	60.583,00	69.903,00	943.779,00

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ:

Αναβάθμιση της υπάρχουσας ηλεκτρονικής τράπεζας φορολογικής νομοθεσίας και ενημέρωσης.

Η υπηρεσία της Τράπεζας Φορολογικής Νομοθεσίας και ενημέρωσης που θα αναβαθμίσει η Εταιρία θα φιλοξενηθεί στο νέο δικτυακό τόπο που θα δημιουργηθεί ειδικά για το σκοπό αυτό. Ο συγκεκριμένος διαδικτυακός τόπος θα αποτελεί σημείο συνάντησης λογιστών και οικονομικών στελεχών. Η αναβάθμιση της υπηρεσίας αυτής στοχεύει στα ακόλουθα:

- Στην αύξηση της αποτελεσματικότητας χρήσης της συγκεκριμένης υπηρεσίας
- Στον εμπλουτισμό της ύλης της.
- Στην προσαρμογή της υφιστάμενης τεχνολογίας στην τεχνολογία WAP.

Παρακάτω παρουσιάζεται το Συνολικό Κόστος Επένδυσης για την εξειδικευμένη τράπεζα πληροφοριών και η κατανομή τους κατά την περίοδο 2005-2007:

Ηλεκτρονικές υπηρεσίες								
Εξειδικευμένη Τράπεζα πληροφοριών	α' εξάμηνο 2005	β' εξάμηνο 2005	α' εξάμηνο 2006	β' εξάμηνο 2006	α' εξάμηνο 2007	β' εξάμηνο 2007	ΣΥΝΟΛΟ (σε ευρώ)	% στο Σύνολο
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	93.456,00	33.680,00	37.837,00	33.273,00	30.291,00	34.952,00	263.489,00	6,80 %

E-consulting με ανάπτυξη ηλεκτρονικής υπηρεσίας απαντήσεων φορολογικών/οικονομικών ερωτημάτων:

Η ανάπτυξη συμβουλευτικών υπηρεσιών μέσω του διαδικτύου θεωρείται νέα υπηρεσία, υπηρεσία που μέχρι σήμερα δεν έχει τύχει σημαντικής ανάπτυξης στον Ελληνικό χώρο. Η EPSILON NET αναπτύσσει την συγκεκριμένη υπηρεσία μέσα στα πλαίσια της επιδίωξης για παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών στον τομέα της πληροφόρησης σε οικονομικά, λογιστικά και φοροτεχνικά θέματα. Αναλυτικότερα, θα παρέχονται οι εξής υπηρεσίες:

- Σύστημα αυτόματης απάντησης ερωτήσεων μέσω έξυπνου συστήματος (Expert System) διαχείρισης της γνώσης (Knowledge Management) από ήδη απαντημένες ερωτήσεις ή από άλλο υλικό (νόμους, δικαστικές αποφάσεις, αρθρογραφία) με έξυπνους αλγόριθμους αναζήτησης.
 - Ανεύρεση απαντήσεων από συχνές ερωτήσεις (FAQs) που έχουν απαντηθεί στο παρελθόν.
 - Υπηρεσία παραλαβής, διαχείρισης και απάντησης ερωτημάτων για συγκεκριμένο χρήστη από την επιστημονική ομάδα.
 - Συνδυασμένη ανεύρεση και μέσα από άλλες εθνικές ή ευρωπαϊκές τράπεζες πληροφοριών.
 - Πολυγλωσσική υποστήριξη λειτουργίας και περιεχομένου και on-line βοήθεια.
 - Παραμετρική λειτουργία ανά χρήστη ή ομάδα χρηστών.
- Στον παρακάτω πίνακα παρατίθεται το Συνολικό Κόστος της επένδυσης για το E-Consulting και η κατανομή του κατά την περίοδο 2005 - 2007:

E - Consulting	α' εξάμηνο 2005	β' εξάμηνο 2005	α' εξάμηνο 2006	β' εξάμηνο 2006	α' εξάμηνο 2007	β' εξάμηνο 2007	ΣΥΝΟΛΟ (σε ευρώ)
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗ	57.456,00	43.680,00	28.837,00	33.273,00	30.291,00	34.952,00	228.489,00

Δημιουργία κέντρου παροχής χρήσης λογισμικού (Data Center) για τις υπηρεσίες ASP (Application Server Provider) και παραγωγή software με διάθεση μέσω του διαδικτύου:

Η ανάγκη αγοράς συνίσταται στον συνεχή εκσυγχρονισμό των software που χρησιμοποιούν οι οικονομικές υπηρεσίες και τα λογιστήρια για να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις τόσο της νομοθεσίας όσο και των διαρκώς αυξανόμενων διαχειριστικών αναγκών. Ταυτόχρονα δεν πρέπει το software να απαιτεί ολοένα και μεγαλύτερες δυνατότητες hardware με συνέπεια την ολοσχερή αχρηστία μηχανημάτων σε πολύ σύντομο διάστημα. Επιπλέον, οι επιχειρήσεις χρειάζονται συστήματα λογισμικού με όσο το δυνατόν περισσότερα κομμάτια "χτισμένα" λόγω της έλλειψης πολλών εξειδικευμένων συμβούλων που θα αναλαμβάνουν την προσαρμογή των υφιστάμενων λογισμικών (κυρίως ERP) στις ανάγκες τους. Στον πίνακα που ακολουθεί αναλύεται το συνολικό Κόστος της επένδυσης για την ανάπτυξη των υπηρεσιών ASP και η κατανομή του κατά την περίοδο 2005 - 2007:

Υπηρεσίες ASP	α' εξάμηνο 2005	β' εξάμηνο 2005	α' εξάμηνο 2006	β' εξάμηνο 2006	α' εξάμηνο 2007	β' εξάμηνο 2007	ΣΥΝΟΛΟ (σε ευρώ)
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗ	265.456,00	131.680,00	63.837,00	33.273,00	30.291,00	34.952,00	559.489,00

Σ							
---	--	--	--	--	--	--	--

Δημιουργία ερευνητικού κέντρου πληροφορικής - οικονομικών - φορολογικών εφαρμογών:

Αναγκαία στην αγορά θεωρείται η ύπαρξη φορέα με αρμοδιότητες την διαχείριση, αξιολόγηση, διαλογή, ταξινόμηση άρθρων και νόμων και την επεξεργασία και συλλογή απαντήσεων σε φορολογικά ερωτήματα που θέτουν οι επαγγελματίες και οι επιχειρήσεις.

Το κόστος των παραπάνω επενδύσεων διαμορφώνεται ως εξής:

Ερευνητικό κέντρο	α' εξάμηνο 2005	β' εξάμηνο 2005	α' εξάμηνο 2006	β' εξάμηνο 2006	α' εξάμηνο 2007	β' εξάμηνο 2007	ΣΥΝΟΛΟ (σε ευρώ)
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	90.882,00	57.710,00	62.132,00	80.153,00	77.448,00	31.671,00	399.996,00

ΔΙΚΤΥΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ :

Στόχος της επέκτασης του δικτύου είναι αφενός η καλύτερη οργάνωση και αποτελεσματικότητα από πλευράς πωλήσεων και αφετέρου η καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών (π.χ. επίδειξη εφαρμογών στο γραφείο του πελάτη, επίλυση προβλημάτων που τυχόν προκύπτουν κλπ.).

Το κόστος ίδρυσης των υποκαταστημάτων παραθέτονται παρακάτω:

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ	Α' εξαμ. 2005	Β' εξαμ. 2005	Α' εξαμ. 2006	Β' εξαμ. 2006	Α' εξαμ. 2007	Β' εξαμ. 2007	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
ΣΥΝΟΛΟ	152.000	86.400	86.400	96.800	0	0	421.600

ΥΠΟΔΟΜΗΣ:

Οι επενδύσεις περιλαμβάνουν αναβάθμιση των υφιστάμενων εγκαταστάσεων σε πάγιο εξοπλισμό για τη διαμόρφωση και τον εξοπλισμό των αντίστοιχων χώρων στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη. Οι αναβαθμίσεις αυτές αφορούν:
- την αναβάθμιση, τον εξοπλισμό και τις απαραίτητες εγκαταστάσεις του call center σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη και την αγορά αντίστοιχων στα νέα Υποκαταστήματα
- την αναβάθμιση του τηλεφωνικού κέντρου, και την δημιουργία και εξοπλισμό Server Room.

Το κόστος των παραπάνω επενδύσεων διαμορφώνεται ως εξής:

ΔΑΠΑΝΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	Α' εξαμ. 2005	Β' εξαμ. 2005	Α' εξαμ. 2006	Β' εξαμ. 2006	Α' εξαμ. 2007	Β' εξαμ. 2007	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
ΣΥΝΟΛΟ	182.900	168.000	53.000	32.000	370.000	0	805.900

Αγορά ιδιόκτητων εγκαταστάσεων στην Αθήνα:

Η ταχεία ανάπτυξη της Εταιρίας και η επέκτασή της πανελλαδικά, αυξάνει τις απαιτήσεις σε κτίρια και εγκαταστάσεις για την εξυπηρέτηση των αναγκών της Εταιρίας. Στην Αθήνα η Εταιρία μισθώνει χώρο στη Λεωφόρο Συγγρού. Η πρόθεση της εταιρίας είναι για να εξυπηρετήσει τον αυξανόμενο όγκο αναγκών, την αύξηση

του προσωπικού, καθώς και την ικανοποίηση των αναγκών της σε χώρους κατάλληλους για τις εκπαιδευτικές της δραστηριότητες να προβεί στη αγορά ανάλογων εγκαταστάσεων.

Το συνολικό κόστος ανέγερσης και αγοράς εγκαταστάσεων, παρατίθεται παρακάτω:

(ΑΝΕΓΕΡΣΗ - ΑΓΟΡΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ)	Α' εξαμ. 2005	Β' εξαμ. 2005	Α' εξαμ. 2006	Β' εξαμ. 2006	Α' εξαμ. 2007	Β' εξαμ. 2007	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
ΣΥΝΟΛΟ	600.000	200.000	400.000	2.400.000	1.400.000	0	5.000.000

Παρακάτω παρατίθεται συνολικά ο πίνακας του επενδυτικού σχεδίου, ανά εξάμηνο και ανά επένδυση:

ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ (σε ευρώ)	α' εξάμηνο 2005	β' εξάμηνο 2005	α' εξάμηνο 2006	β' εξάμηνο 2006	α' εξάμηνο 2007	β' εξάμηνο 2007	ΣΥΝΟΛΟ (σε ευρώ)	% στο Σύνολο
Προϊόντα πληροφορικής	80.456,00	31.680,00	34.837,00	39.273,00	30.291,00	34.952,00	251.489,00	2,83 %
Ηλεκτρονική εκπαίδευση	147.456,00	211.680,00	238.894,00	215.263,00	60.583,00	69.903,00	943.779,00	10,64 %
Ηλεκτρονικές υπηρεσίες	507.250,00	266.750,00	192.643,00	179.972,00	168.321,00	136.527,00	1.451.463,00	16,36 %
Ανάπτυξη δικτύου υποκαταστημάτων	152.000,00	86.400,00	86.400,00	96.800,00	0,00	0,00	421.600,00	4,75 %
Εξοπλισμός υποδομών επικοινωνίας και αυτοματοποιημένης διαχείρισης πελατολογίου	182.900,00	168.000,00	53.000,00	32.000,00	370.000,00	0,00	805.900,00	9,08 %
Ανέγερση - αγορά εγκαταστάσεων	600.000,00	200.000,00	400.000,00	2.400.000,00	1.400.000,00	0,00	5.000.000,00	56,34 %
ΣΥΝΟΛΟ	1.670.062,00	964.510,00	1.005.774,00	2.963.308,00	2.029.195,00	241.382,00	8.874.231,00	100,00 %

Απολογιστικά Οικονομικά Στοιχεία:

(Ποσά σε ευρώ)	2001	2002	2003
Κύκλος Εργασιών			
Από Βιομηχανική Δραστηριότητα	422.499,74	851.451,55	1.019.367,38
Από Εμπορική Δραστηριότητα	19.715,58	26.167,53	389.397,85
Από Παροχή Υπηρεσιών	917.232,91	1.435.182,81	1.827.954,97
Συνολικός Κύκλος Εργασιών	1.359.448,23	2.312.801,89	3.236.720,20
Μικτό Κέρδος	628.148,95	1.488.610,13	2.390.644,14
Άλλα έσοδα εκμετάλλευσης	43.737,41	49.141,85	44.218,93
Λειτουργικό Αποτέλεσμα	318.293,33	1.132.942,59	1.974.159,29
Έσοδα από συμ/χές & πωλήσεις χρ/φων	4.064,91	5.785,62	3.157,68
Κέρδη προ Τόκων, Αποσβέσεων και Φόρων	309.978,44	1.124.555,64	1.963.772,23
Κέρδη προ Αποσβέσεων και Φόρων	291.901,51	1.107.576,75	1.948.917,43
Κέρδη προ Φόρων	191.074,66	578.879,68	981.411,14
Κέρδη μετά από Φόρους και αμοιβές Δ.Σ. ⁽⁴⁾	146.005,91	559.082,12	970.976,62
Κέρδη μετά από Φόρους, αμοιβές Δ.Σ. και Φόρους φορολογικού ελέγχου ⁽¹⁾	146.005,91	545.587,12	956.527,62
Συνολικό καθαρό μέρισμα	0,00	126.893,52	183.695,40
Αριθμός μετοχών τέλους έτους ⁽³⁾	340.836	2.186.850	2.186.850
Σταθμισμένος αριθμός μετοχών ⁽⁴⁾	846.098	2.611.401	3.070.645

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ ⁽⁵⁾ (σε ευρώ)	2001	2002	2003
Κέρδη προ Αποσβέσεων και Φόρων	0,34	0,42	0,63
Κέρδη προ Φόρων	0,23	0,22	0,32
Κέρδη μετά από Φόρους και Αμοιβές Δ.Σ.	0,17	0,21	0,32
Κέρδη μετά από Φόρους, Αμοιβές Δ.Σ. και Φόρους φορολογικού ελέγχου	0,17	0,21	0,31
Μέρισμα (καθαρό από φόρους)	0,00	0,06	0,08

(1) Οι φόροι φορολογικού ελέγχου προηγούμενων χρήσεων εμφανίζονται, σύμφωνα με τις δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις, στη χρήση την οποία επιβάρυναν

(2) Η Εταιρία δεν κατέβαλε αμοιβές Δ.Σ. (για τις υπηρεσίες ως μέλη Δ.Σ.) από τα προς διάθεση κέρδη για τις χρήσεις 2001-2003.

(3) Ο αριθμός μετοχών τέλους χρήσης έχει προσαρμοστεί μόνο ως προς την μεταβολή της ονομαστικής αξίας της κάθε μετοχής.

(4) Για τη στάθμιση του αριθμού των μετοχών έχουν ληφθεί υπόψη η μεταβολή της ονομαστικής αξίας και οι αυξήσεις με μετρητά και κεφαλαιοποιήσεις αποθεματικών.

(5) Τα κέρδη διαιρούνται με το σταθμισμένο αριθμό μετοχών. Το μέρισμα με τις μετοχές τέλους χρήσης.

Ανάλυση των παραπάνω δεδομένων από την σκοπιά του στρατηγικού μάνατζμεντ:

- Αρχίζοντας από το 1992, την χρονολογία έναρξής της βλέπουμε να ακολουθεί μια στρατηγική διείσδυσης σε μια αγορά υπαρκτή αλλά αναπτυσσόμενη, δηλαδή σε μια αγορά η οποία ουσιαστικά υπολειτουργούσε μέσα από δειλά βήματα στον τομέα των σεμιναρίων και της εκπαίδευσης στα φορολογιστικά θέματα. Λέμε υπολειτουργούσε διότι εκείνη την περίοδο δεν υπήρχε μια εταιρεία η οποία να αφοσιωνόταν οργανωτικά και ολοκληρωτικά στην παροχή πακέτων επιμόρφωσης λογιστών – φοροτέχνων. Σίγουρα μέσα από κρατικούς φορείς όπως είναι τα πανεπιστήμια και το Βιομηχανικό επιμελητήριο οργανώνονταν κάποια ελάχιστα σεμινάρια σε συνδυασμό με κάποια μηνιαία λογιστικά περιοδικά που εκδίδονταν. Έλλειπε όμως, η αφοσίωση μιας επιχείρησης στις ανάγκες των λογιστών- φοροτέχνων, επιχείρηση στη οποία θα μπορούσαν να απευθυνθούν όχι μόνο μεγάλες εταιρείες για την επιμόρφωση των στελεχών της αλλά και ο μεμονωμένος λογιστής. Ένα αρκετά ανεκμετάλλευτο Niche κομμάτι.

Η λογιστική είναι ένας τομέας αρκετά ανανεώσιμος μέσα από νόμους και νομολογίες, κατάσταση η οποία υποχρεώνει τους λογιστές να βρίσκονται σε συνεχή επαγρύπνηση και ενημέρωση γύρω από τα λογιστικά θέματα. Αυτό δεν σημαίνει μόνο ότι αρκεί κάποια ενημέρωση αλλά απαιτείται και κάποια εκπαίδευση που να επιβεβαιώνει την έγκυρη ενημέρωση των λογιστών. Έχοντας την ικανότητα ανακάλυψης αυτής της ανάγκης η τότε Α.Αρχοντής και ΣΙΑ Ο.Ε άρχισε τον αγώνα της με μια άτυπη στρατηγική διείσδυσης σε μια υπαρκτή, αναπτυσσόμενη αλλά ανεκμετάλλευτη αγορά.

- Έπειτα από τέσσερα χρόνια συνεχούς επαφής και διερεύνησης των αναγκών των λογιστών η Α.Αρχοντής και ΣΙΑ Ο.Ε. το 1996 ολοκληρώνει περισσότερο την εμφάνιση της μέσα από μία στρατηγική ανάπτυξης. Εκδίδει το φορολογικό περιοδικό ΕΨΙΛΟΝ 7, ένα περιοδικό με τετράχρονη τεχνογνωσία, ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, γύρω από τις ανάγκες των φορολογιστών.

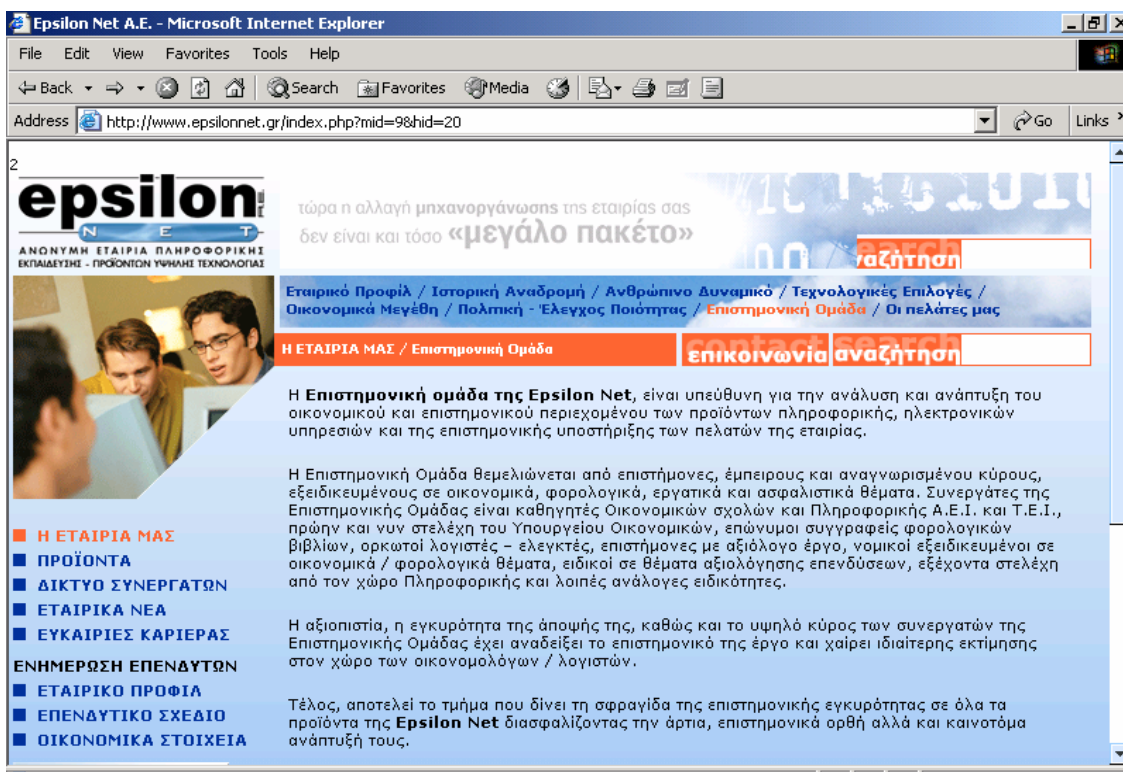
Βλέπουμε συνεπώς μια εταιρεία η οποία θα μπορούσε να χαρακτηριστεί κατά τους Miles and Snow ως μια εταιρεία Analyzer, η οποία μέσα από σταδιακά βήματα χτίζει την υποδομή της μελλοντικής της επιτυχίας, εμπλουτίζοντας τα προσφερόμενα προϊόντα της, τα σεμινάρια, και εισάγοντας νέα συμπληρωματικά για την κάλυψη των αναγκών των φορολογιστών. Είναι σημαντικό να αναλύεις συνεχώς το περιβάλλον μέσα στο οποίο κινήσε. Η Α.Αρχοντής και ΣΙΑ Ο.Ε. είδε τις ευκαιρίες της αγοράς της και με προσεχτικά βήματα έναντι του περιορισμένου ανταγωνισμού, εξειδικεύτηκε στην παροχή ολοκληρωμένων και ποιοτικότερων προϊόντων. Λέγοντας ποιοτικότερα προϊόντα φορολογιστικής, εννοούμε προϊόντα τα οποία μέσα σε κάποια πλαίσια τιμής ικανοποιούν τη σχέση τιμής προς αξία. Ο φορολογιστής είναι ένα επάγγελμά, όπως ειπώθηκε και παραπάνω με αρκετές απαιτήσεις ενημερωμένων γνώσεων, όπου απαιτείται συνεχής επαγρύπνηση και κούραση. Είναι σίγουρα χρήσιμο ένα τέτοιου προϊόν το οποίο θα είναι το εργαλείο του σε αυτό το μόνιμο άγχος του. Για αυτό και ο ίδιος δεν ενδιαφέρεται τόσο για την τιμή του όσο για την χρησιμότητά του. Αυτό είδε και σε αυτό συγκέντρωσε τις προδιαγραφές των προϊόντων της, σεμινάρια και περιοδικό Έψιλον 7 η Α.Αρχοντής και Σια Ο.Ε.

- Έπειτα ακολουθεί το 1999 , σταθμός επιτυχίας της Α.Αρχοντής και ΣΙΑ Ο.Ε., επιτυχία η οποία και επιφέρει την αλλαγή της νομικής της μορφής και επωνυμίας της και από Α.Αρχοντής και ΣΙΑ Ο.Ε. γίνεται η σημερινή Epsilon Net Α.Ε. Κατάφερε αυτή η εταιρεία με την αναγνώριση της ευελιξίας των

αναγκών των φορολογιστών να αποτελέσει το αναπόσπαστο εργαλείο τους. Η Epsilon Net A.E. όπως θα δούμε και παρακάτω αποτελείται από αυστηρά επιστημονικό προσωπικό και συνεργάζεται άρτια με πανεπιστημιακούς και κρατικούς φορείς τόσο από την Ελλάδα όσο και από το εξωτερικό για την παροχή των απαιτούμενων γνώσεων των φορολογιστών. Μα αυτό είναι και το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα, αλλά θα λέγαμε ότι αυτή είναι τελικά και η στρατηγική της εξαρχής. Στρατηγική διαφοροποίησης, γιατί το διαφοροποιημένο και όχι το χαμηλού κόστους προϊόν είναι αυτό που τελικά χρειαζόταν εκείνη την περίοδο ο φορολογιστής.

- Ακολουθεί το 2000 όπου μέσα στην επιχειρηματική της στρατηγική εντάσσεται η ανάπτυξη της αγοράς της, των πελατών της. Σίγουρα το κίνητρο της ήταν οι ήδη υπαρκτοί, ελάχιστοι όμως πελάτες στην αγορά της Νότιας Ελλάδας. Η Αθήνα είναι η καλύτερη αγορά της Ελλάδος λόγω του πληθυσμού της, πράγμα το οποίο σημαίνει και ποιο απαιτητική και ποιο ανταγωνιστική. Εδώ παρατηρούμε και από τα δεδομένα του ιστορικού της ότι η Epsilon Net A.E. επιδιώκει μια σταδιακή διείσδυση μέσω της γνωριμίας των προϊόντων της. Αυτό σίγουρα έγινε και δεν ακολουθήθηκε κάποια στρατηγική π.χ. επιθετική ως ένας prospector διότι σίγουρα δεν υπήρχε το ίδιο κενό στη συγκεκριμένη αγορά με την Θεσσαλονίκη. Εδώ υπήρχαν ισχυροί ανταγωνιστές και αυτό που και πάλι είχε κατά νου της η Epsilon Net A.E. ήταν η στρατηγική της διαφοροποίησης που ήξερε καλά να ακολουθεί έως τώρα. Επιδίωκε να γνωστοποιήσει και στην αγορά της Νότιας Ελλάδας την τεχνογνωσία της, όπως άλλωστε και το κατάφερε.
- 2002 Όσο και αν δεν αναφέρεται, εννοείται ότι είναι η δεύτερη χρονιά σταθμός για την μελλοντική της επιτυχία. Γιατί πέραν της εσωτερικής της ανάπτυξης και βελτίωσης της υποδομής της παρατηρούμε και μια εικονική κάθετη ολοκλήρωση. Επεξηγώντας αυτό θα λέγαμε ότι : η Epsilon Net A.E. όντας μια επιχείρηση του λογιστικού κλάδου θα περίμενε κανείς να συνεργαστεί με μια εταιρεία λογισμικού η οποία και θα της προμήθευε ένα λογιστικό ή ERP πρόγραμμα, όπως είναι για παράδειγμα το Κεφάλαιο της Unisoft και αυτή με τη σειρά της θα το προωθούσε στο πελατολόγιο της. Δεν έκανε κάτι τέτοιο ,όμως, παρά κεφαλαιοποίησε από μόνη της μια τέτοια εταιρεία μέσα στη δική της προσλαμβάνοντας το επιστημονικά καταρτισμένο προσωπικό το οποίο και θα υλοποιούσε μέσα από ένα λογισμικό την δεκάχρονη πια τεχνογνωσία και εμπειρία της. Και είμαστε σίγουροι πως υποκίνηση αυτού αποτελούσε η στρατηγική της διαφοροποίησης που ακολουθούσε πάντα. Στις μέρες μας, στους λογιστές ακούγεται ισχυρά το γεγονός ότι στο κοντινό μέλλον η Epsilon Net A.E. θα μονοπωλήσει στο λογισμικό της των Εσόδων-Εξόδων της. Βλέπουμε συνεπώς ότι το 2002 από ένα ERP λογισμικό με την ονομασία Extra θα βγάλει μια σειρά εξειδικευμένων προϊόντων.
- Τέλος, το 2004 η εταιρεία δείχνει μια συμμόρφωση ως ένας Analyzer στην εξέλιξη του εξωτερικού περιβάλλοντος και της τεχνολογίας και μεταμορφώνει το περιοδικό της σε μια νέα ποιο πλούσια ηλεκτρονική αυτή τη φορά έκδοση. Για αυτό απλά δεν μπορούμε να δεχτούμε αυτό που λέγεται στο ιστορικό της «ότι διακόπτει την έκδοση του περιοδικού της Έψιλον 7» αλλά ότι αναπτύσσει αυτό της το προϊόν σε συνδυασμό με την ανάπτυξη της χρησιμότητας από τους πελάτες της, της ιστοσελίδας της. Εξαναγκάζει γλυκά λοιπόν τους έως τώρα πελάτες του περιοδικού να γίνουν χρήστες του ιντερνέτ για να παρακολουθούν το περιοδικό τους μέσα από την ιστοσελίδα της

Epsilon Net A.E. με όποια μόνο θετικά επακόλουθα αυτό έχει. Και εκτός αυτού προσεγγίζει ακόμα ένα Niche κομμάτι της αγοράς – τους πελάτες που επιθυμούν να ενημερώνονται μόνο από το ιντερνέτ και όχι από εφημερίδες και περιοδικά. Στην ιστοσελίδα που πια, έπειτα από μια πιο επιθετική αυτή τη φορά στρατηγική ανάπτυξης της μεταβιβάζεται στην εταιρεία Οικονομικές Εκδόσεις Α.Ε. Παύουν πια οι μικρομέτοχοι και αρχίζουν να μπλέκουν τα χαρτιά τους οι ανώνυμες εταιρείες.



Ας προσπαθήσουμε τώρα να διακρίνουμε κάποια ακόμα χαρακτηριστικά επίτευξης του ανταγωνιστικού της πλεονεκτήματος αναλύοντας περισσότερο την ιστοσελίδα της .

Χαρακτηρίστηκα των εξωτερικών και εσωτερικών της βημάτων προς επίτευξη και ενίσχυση του ανταγωνιστικού της πλεονεκτήματος και της στρατηγικής της .

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα: Ποιότητα, ευελιξία, καινοτομία ,

Στρατηγική : Στρατηγική διαφοροποίησης κατά Porter, Analyzer κατά Miles and Snow και στρατηγική χαρτοφυλακίου των προϊόντων της κατά Drucker με σημερινά αστέρια τα προϊόντα εκπαίδευσης και με μελλοντικά αστέρια τα προϊόντα λογισμικού.

- ❖ Αξιοπίστα, ολοκληρωμένα, ευέλικτα, καινοτομικά, εξειδικευμένα με φόντο την υψηλή τεχνολογία προϊόντα λογισμικού και εκπαίδευσης.
- ❖ Αφοσίωση στον εμπλουτισμό της τεχνογνωσίας της και της εμπειρίας της.
- ❖ Υψηλής ποιότητας εξυπηρέτησης/υπηρεσιών του πελάτη πριν και μετά την πώληση.
- ❖ Αμφίδρομη επικοινωνία με τον πελάτη.
- ❖ Αδιάκοπη εκπαίδευση του αυστηρά καταρτισμένου προσωπικού της με ισχυρά κίνητρα ιεραρχικής και μισθοδοτικής εξέλιξης.
- ❖ Προσέλκυση ισχυρά ανταγωνιστικών στελεχών.
- ❖ Ιδανικό περιβάλλον εργασίας.
- ❖ Συστήματα ελέγχου ποιότητας των προϊόντων και υπηρεσιών της.

- ❖ Ισχυρά ανταγωνιστική επιστημονική ομάδα συνεργασίας για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της.
- ❖ Χρήση σύγχρονων τεχνολογιών και εργαλείων σε όλες τις φάσεις παραγωγής των προϊόντων της.
- ❖ Τμήμα έρευνας και ανάπτυξης.
- ❖ Ανθρωποκεντρικός προσανατολισμός.
- ❖ Δημόσια προβολή των οικονομικών στοιχείων της τόσο στο ιντερνέτ όσο και στα ενημερωτικά της φυλλάδια.
- ❖ Ειδικές εκδηλώσεις συνεχής επαφής και ενημέρωσης των πελατών της.
- ❖ Προβολή των μελλοντικών της στόχων, προϊόντων και υπηρεσιών της.

Όλα αυτά αποτελούν γνωρίσματα της στρατηγικής της και χαρακτηριστικά του ανταγωνιστικού της πλεονεκτήματος.

Ερχόμαστε στο σήμερα όπου η Epsilon Net A.E. αποτελεί κυρίαρχη δύναμη στο χώρο των φορολογιστικών λογισμικών, σεμιναρίων και μεταπτυχιακών προγραμμάτων τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για τους ιδιώτες, επαγγελματίες ή μη. Πλήθος σεμιναρίων με κύρος, περιεχόμενο και οργανωτικότητα ανώτερα των ομοειδών που διοργανώνονται από τους πανεπιστημιακούς φορείς όπως είναι το πανεπιστήμιο Μακεδονίας. Με διδάσκοντες από ελληνικά και ξένα πανεπιστήμια, υπουργούς και καταξιωμένα στελέχη στον χώρο της λογιστικής και της διοίκησης. Μια μεγάλη γκάμα προϊόντων λογισμικού και υπηρεσιών και ένα συνεχές ευέλικτο περιβάλλον εργασίας. Είναι σαφές λοιπόν ότι η Epsilon Net A.E. κατάφερε και θα συνεχίσει να καταφέρνει υψηλά επίπεδα επιτυχίας για έναν και μόνο λόγο. Κατάφερε έναντι του ελληνικού ανταγωνισμού να προσηλωθεί στην στρατηγική της και στο ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα, να μνηθεί ήδη υπάρχοντες εταιρείες του εξωτερικού και να διεισδύσει στην ελληνική αγορά των φορολογιστών με μικρά βήματα ως ένας Analyzer.

Μια εταιρεία όπου φαίνεται ξεκάθαρα ότι από την αρχή θέτει μακροχρόνιους επιχειρηματικούς στόχους και μελετά τις μακροπρόθεσμες επιδράσεις των ορατών σημερινών τάσεων του επιχειρηματικού της περιβάλλοντος. Η δομή της και η οργανωσιακή της κουλτούρα μέσα από τις επιστημονικές ομάδες συνεργασίας απεικονίζουν την ικανότητα επιχειρησιακού προγραμματισμού, με αρχές και στόχους οι οποίοι υιοθετούνται από το κατώτερο έως το ανώτερο στέλεχος και αποτελούν την ουσία για την επίτευξη της αλυσίδας αξίας με μοναδικό αντίκτυπο την βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών της. Η Epsilon Net A.E. έχει αντιληφθεί ότι το στρατηγικό μάνατζμεντ βοηθάει τις επιχειρήσεις να αναμένουν τις μεταβαλλόμενες περιβαλλοντικές συνθήκες και είναι το μοναδικό που μπορεί να παράγει σαφείς σκοπούς και κατευθύνσεις σε όλους τους εργαζόμενους.

Φαίνεται ότι έχει καταφέρει να ταιριάζει ή αλλιώς να παντρέψει όπως λένε οι επιστήμονες της διοίκησης των επιχειρήσεων το εσωτερικό με το άμεσο και γενικευμένο περιβάλλον της. Κατάφερε να εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες του περιβάλλοντός της και όχι τυχαία έθεσε σοβαρούς φραγμούς εισόδου με σεβασμό στη διαπραγματευτική δύναμη των πελατών της χωρίς πλέον να απειλείτε άμεσα από κάποιους ανταγωνιστές γιατί απλά έχει ταυτοποιήσει το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα.

Κλείνοντας αρκεί να πούμε ότι η Epsilon Net A.E. :

1. δραστηριοποιείται σε μια αγορά όπου τώρα αρχίζουν να εμφανίζονται δυναμική ανταγωνιστές ,
2. υπάρχει μεγάλος ρυθμός ανάπτυξης στη συγκεκριμένη αγορά,

3. με αρκετά ανικανοποίητα Niche κομμάτια νεαρής ηλικίας κυρίως καταναλωτών,
4. με υψηλό βαθμό διαφοροποίησης των προϊόντων της ,
5. με μια διακεκριμένη ικανότητα στην αγορά της , αυτήν της τεχνογνωσίας και της εμπειρίας της ,
6. με έναν αρκετά ευέλικτο συνδυασμό οργανωτικών δομών γραμμικής οργάνωσης στο εσωτερικό της,
7. με πολλές δυνάμεις και όχι σημαντικές πλέον αδυναμίες έναντι του ανταγωνισμού,
8. με αρκετά καλή πλέον δομή, κουλτούρα και πόρους έναντι του ανταγωνισμού,
9. με προσανατολισμό στην ομαδική εργασία και στο αποτέλεσμα,
10. με την ικανότητα να οικειοποιείται άμεσα πλέον όλες της ευκαιρίες του εξωτερικού της περιβάλλοντος χωρίς να νοιώθει άμεσα απειλούμενη από τους ανταγωνιστές της.
11. χωρίς την απειλή ύπαρξης διαπραγματευτικής δύναμης των προμηθευτών και υποκαταστάτων,
12. έχει υιοθετήσει ένα συστηματικό τρόπο σκέψης και έχει αντιληφθεί την αξία της πληροφορίας τόσο στο εσωτερικό της όσο και στο εξωτερικό της,
13. είναι χρήστης θεωριών υποκίνησης στους εργαζομένους , με κύρια αυτή της θεωρίας του McClelland-της ανάγκης των επιτευγμάτων, της εξουσίας και του δεσμού,

Εκτός όμως, από τη στρατηγική της διαφοροποίησης η Epsilon Net Α.Ε ακολουθεί ή καλύτερη περικλείει όλες τις στρατηγικές της σε μια καλά διαμορφούμενη γονική στρατηγική κατά την οποία η εταιρεία θεωρείται ως ένα σύνολο πόρων και ικανοτήτων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη δημιουργία αξίας στις διάφορες Στρατηγικές Επιχειρηματικές Μονάδες των προϊόντων της, δηλαδή των SBUs (Strategic Business Units).

Το μέλλον της Epsilon net Α.Ε. να καταφέρει να διατηρήσει το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα γιατί σίγουρα θα εισαχθούν στην αγορά της και ανταγωνιστές οι οποίοι θα είναι σε θέση να αναπτύξουν συστήματα τα οποία θα προσφέρουν τα ίδια οφέλη.

Πηγές

1. www.epsilonnet.gr .
2. Σημειώσεις από το μάθημα στρατηγική για την πληροφορική και την τηλεματική του κ. Οικονομίδη Αναστάσιου.
3. Στρατηγικό Μάνατζμεντ . του Νικόλαος Β. Γεωργόπουλος.
4. Μάνατζμεντ. των Patric Montana και Bruce H. Charnov.