



Ανοιχτός σε νέες εξαγορές μετά τη SingularLogic

Πώς ένας οικονομολόγος που ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του ως σύμβουλος επιχειρήσεων κατάφερε να ηγείται ενός ομίλου που το δύσκολο 2020 πέρασε το κατώφλι του ΧΑΑ, ενώ απέκτησε και εξ ημισείας με τη Space Hellas ένα από τα σημαντικότερα assets της MIG

Tο παράδειγμα του Ξενοδοχείου «Marina Bay Sands» στη Σιγκαπούρη επικαλέστηκε ο διευθύνων σύμβουλος της Epsilon Net, **Ιωάννης Μίχος**, για να εξηγήσει στο προσωπικό της προσφάτως εξαγορασθείσας SingularLogic πώς θα είναι η επόμενη μέρα για την εταιρεία τους. Ξεκωρτιστοί κτριοκαί πυλώνες, οι οποίοι, αν και ανεξάρτητοι εκ πρώτης όψης, ενώνονται με οριζόντιες δομές. «Αρα οι τρεις εταιρείες (Epsilon Net, Space Hellas και SingularLogic) θα είναι αυτόνομες, με τα ίδια στελέχη κ.ο.κ., δημιουργώντας, ωστόσο, οριζόντιες συνεργείες», εξηγεί στο «business stories» ο κ. Μίχος και συνεχίζει: «Τα πελατολόγια που είναι κοινά θα έχουν πλέον πρόσβαση σε περισσότερα προϊόντα. Παράλληλα, λύσεις που δεν έχει η μία εταιρεία θα μπορεί να τις αποκτή από τις άλλες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το γεγονός ότι εμείς έχουμε λάβει μία από τις τέσσερις πιστοποιήσεις παρόχου ηλεκτρονικής τιμολόγησης από την Ανεξάρτητη Αρχή Δημοσίων Εσόδων (ΑΑΔΕ). Η SingularLogic δεν είχε τέτοια πιστοποίηση. Αυτομάτως, λοιπόν, μετά την εξαγορά οι 40.000 πελάτες της μπορούν να λάβουν τη λύση της ηλεκτρονικής τιμολόγησης».

Σύμφωνα με τον ίδιο, το... φλερτ με τη SingularLogic ξεκίνησε τον Φεβρουάριο του 2020, οπότε και είχε ξεσπάσει η πανδημία. «Γνωρίζοντας, ωστόσο, την ποιότητα της εταιρείας αυτό δεν μας πτόση. Αλλωστε, ήμασταν ισχυροί, αφού στο μεταξύ είχαμε μπει στο ΧΑΑ, άρα υπήρχε ρευστότητα, ενώ είχε αυξηθεί και το μέγεθος της εταιρείας μας, διαθέτοντας πλέον τις υποδομές να απορροφήσουμε οποιαδήποτε συναλλαγή τέτοιου μεγέθους», τονίζει χαρακτηριστικά. Υπενθυμίζεται ότι είχε ήδη προηγηθεί και η εξαγορά της Data Communication, η οποία, όντας ανταγωνιστική απέναντι στην Epsilon Net, διέυρνε αυτομάτως το μερίδιο αγοράς της. «Η SingularLogic, με ιδιαίτερα υψηλό επίπεδο ανθρώπινο δυναμικό, μας δίνει σημαντική διείσδυση σε κάθετες αγορές και πολύ σημαντικές τεχνολογικές λύσεις. Για παράδειγμα, έχει μεγάλο άνοιγμα στα πρατήρια υγρών καυσίμων, αλλά και στο σύνολο των επιχειρήσεων κάθε μεγέθους. Το πελατολόγιο της περιλαμβάνει περίπου 40.000 επιχειρήσεις, οι οποίες πλέον προστίθενται στις 30.000 της Epsilon Net. Η δεξαμενή είναι τεράστια», προσθέτει ο κ. Μίχος και συνεχίζει: «Η Epsilon Net ξεκίνησε μόνη της να διεκδικήσει τη SingularLogic, στην πορεία, ωστόσο, διαπιστώσαμε πως μόνο με τη δύναμη της συνεργασίας θα μπορούσε και να ολοκληρωθεί με επιτυχία το φιλόδοξο αυτό project της εξαγοράς αλλά και, κυρίως αυτό, να εξασφαλιστεί με επιτυχία η περαιτέρω ανάπτυξη της ιστορικής εταιρείας. Συμπράξαμε, λοιπόν, με τη Space Hellas,

μία εταιρεία με πολύ σημαντική τεχνολογία και εμπειρία σε διαχείριση πολύ μεγάλων έργων στον ιδιωτικό και τον δημόσιο τομέα. Σε αυτή τη συνεργασία δεν υπάρχει καμία γκριζα ζώνη ή conflict. Καθεμία θα εστιάσει στους τομείς που έχει τεχνολογία και εμπειρία, ενώ ένας εμπορικός βραχίονας στο κομμάτι του ιδιοπαράγομένου λογισμικού εμπορικολογιστικών εφαρμογών-ERP και της ανάπτυξης του πανελλαδικού δικτύου συνεργατών θα συμβάλει ώστε το σχήμα να βγει στην αγορά με ενιαίο πρόσωπο».

προηγούμενος κ.ο.κ. Παράλληλα, δημιουργήσαμε και το μηνιαίο φορολογικό περιοδικό "Epsilon 7", που έως σήμερα είναι ένα αξιόπιστο εργαλείο για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας».

Το δεύτερο βήμα έγινε το 2002, όταν η αγορά περνούσε από την τεχνολογία DOS στα Windows. Τότε άρχισαν να βγαίνουν τα πρώτα παραθυρικά προγράμματα και όλες οι εταιρείες έπρεπε να ακολουθήσουν την τεχνολογική επανάσταση. «Εκοντας ήδη συνδρομητική βάση πελατών από την αρχική μας δραστηριότητα, αποφασίσαμε να επενδύσουμε και στα συστήματα πληροφορικής. Παρουσιάσαμε δύο γενικές εφαρμογές: η πρώτη για λογιστικά γραφεία και η δεύτερη για μισθοδοσία και διοίκηση ανθρώπινου δυναμικού, αυτό που λέμε payroll και HR. Στη συνέχεια αποφασίσαμε να μπορούμε και στο κομμάτι των εμπορικολογιστικών εφαρμογών ERP-CRM», μας λέει ο κ. Μίχος.

Το 2013 η Epsilon Net έκανε ακόμη μία μεγάλη επένδυση δημιουργώντας την πλατφόρμα Pylon. Αυτή τη φορά με τεχνολογίες web, cloud και mobile, η ανάγκη των οποίων έγινε ακόμα πιο προφανής την περίοδο του κορωνοϊού.

«Όλα αυτά τα χρόνια κινούμαστε με ίδιους πόρους, αυτοχρηματοδοτώντας την ανάπτυξη και τις επενδύσεις μας. Έχουμε μία φιλοσοφία: να παράγουμε κάτι που να ανταποκρίνεται στις ανάγκες της αγοράς. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να προηγηθεί έρευνα, να δούμε τι λένε οι πελάτες μας, με τους τελευταίους να έχουν την δυνατότητα συμμετοχής, προτεινόντας βελτιώσεις», αναφέρει ο επικεφαλής της Epsilon Net. Αυτή, άλλωστε, ήταν η πρώτη εταιρεία που εγκαινίασε την Εναλλακτική Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών. «Προχωρήσαμε ζητήματα

εταιρικής διακυβέρνησης, τα οποία μας προετοίμασαν για την είσοδό μας στην Κύρια Αγορά», υποστηρίζει ο κ. Μίχος.



«Η αγορά τη δεδομένη στιγμή ανακατανέμεται.

Οποίες άλλες ευκαιρίες θα μπορούσαν να κουμπώσουν, δηλαδή, περιφερειακά, θα μας ενδιέφεραν», δηλώνει ο Ιωάννης Μίχος

Από σύμβουλος επιχειρήσεων στον τιμόνι ενός ομίλου

«Εγώ δεν είμαι άνθρωπος της Πληροφορικής. Σπούδασα Οικονομικά και ξεκίνησα τη δραστηριότητά μου ως σύμβουλος επιχειρήσεων. Αγάπησα με πάθος την Πληροφορική, βλέποντας μέσα από την εμπειρία μου πώς μπορεί η μηχανογράφηση να δώσει λύσεις στις ανάγκες οργάνωσης, πληροφορίας, διαχείρισης πόρων και τελικά πώς μπορεί να κάνει τις επιχειρήσεις ανεξαρτήτως μεγέθους πιο ανταγωνιστικές, υποβοηθώντας την ανάπτυξή τους. Μέσα από αυτά τα ερεθίσματα εντόπισα και το κενό της αγοράς, την επιχειρηματική ευκαιρία».

Ο κ. Μίχος, αναλύοντας τα βήματα που ακολούθησε, επισημαίνει ότι το πρώτο έγινε με τη δημιουργία μιας επιστημονικής ομάδας η οποία ανέλαβε το έργο της ανάλυσης της νομοθεσίας: «Φτιάξαμε μια βάση δεδομένων, μια μεγάλη online τράπεζα, όπου μπορεί κάποιος να δει τι αλλάζει σε κάθε νόμο, πώς επικαιροποιείται ο

Ανοιχτός σε νέες εξαγορές

Μολονότι το μεγαλύτερο κομμάτι του οικοδομήματος με αυτές τις δύο κινήσεις (τις εξαγορές των Data Communication και SingularLogic) έχει ολοκληρωθεί, ο ίδιος δηλώνει ενδιαφέρον και για νέες ευκαιρίες: «Η αγορά τη δεδομένη στιγμή ανακατανέμεται. Οποίες άλλες ευκαιρίες θα μπορούσαν να κουμπώσουν, δηλαδή, περιφερειακά, θα μας ενδιέφεραν. Όπως εφαρμογές που χτίστηκαν πάνω στις ανάγκες μιας κάθετης αγοράς. Είμαστε ήδη στην αγορά των αυτοκινήτων, η SingularLogic στα πρατήρια υγρών καυσίμων. Το ρούχο, ασ πούμε, έχει διάφορες ιδιομορφίες. Μας ενδιαφέρουν, επίσης, συστήματα που ενοποιούν τη διαχείριση της πληροφορίας, που συλλειτουργούν με τις εμπορικολογιστικές ERP εφαρμογές», καταλήγει.