

Β.Βεσκούκης

Προσαρτηθείτε...

Μια μονολεκτική συμβουλή προς επιχειρούντες στην ελληνική αγορά πληροφορικής

Η αγορά της πληροφορικής δεν πρόκειται να μείνει για πολύ όπως την είδαμε τα τελευταία χρόνια. Οι αλλαγές που συντελούνται στην σφαίρα της οργάνωσης της οικονομικής δραστηριότητας στη χώρα μας, δεν θα αφήσουν ανεπηρέαστη τη διάρθρωση της αγοράς της πληροφορικής. Χρησιμοποιούμε τον όρο "αγορά πληροφορικής" με την ευρύτερη σημασία του και περιλαμβάνουμε το υλικό, το λογισμικό και τις πάσης φύσεως υπηρεσίες. Πολλά, λοιπόν, θα αλλάξουν και αυτό δεν είναι απαραίτητα κακό. Ας ξεκινήσουμε με μια πολύ σύντομη αναφορά στο παρελθόν.

Το άνοιγμα της αγοράς της πληροφορικής στη χώρα μας, ξεκινά το 1983-84 με την εμφάνιση του πρώτου "συμβατού" υπολογιστή (θυμάστε τα "Aviette"?). Μέχρι τότε στην αγορά υπήρχαν εταιρίες του διαμετρήματος της IBM, της Digital, της NCR, της Control Data και της Olivetti. Τα μικρά συστήματα ήταν του επιπέδου του Tandy TRS-80, ενώ το λογισμικό κατασκευάζονταν σχεδόν αποκλειστικά κατά παραγγελία. Οι υπολογιστές ήταν, όπως κάθε νέο, μυθοποιημένοι και είχαν μεγάλο κόστος αγοράς, παραγωγής του απαραίτητου λογισμικού, αλλά και συντήρησης. Γενικά το κύκλωμα ήταν μικρό και περιελάμβανε μεγάλες εταιρίες, τόσο από την πλευρά του πελάτη, όσο και του προμηθευτή.

Αυτά άλλαξαν με το "συμβατό". Ο αριθμός των πελατών αρχίζει να αυξάνεται εκρηκτικά και μαζί του αυξάνεται ο αριθμός των εταιριών πληροφορικής. Πολλές ξεκινούν ως εταιρίες 1-2 ατόμων που ασχολούνται με την παραγωγή λογισμικού. Κάποιοι εμπορεύονται έτοιμα συστήματα, ενώ οι πιο τολμηροί ξεκινάνε να συναρμολογούν το δικό τους "συμβατό". Για αρκετά χρόνια υπάρχει μια πανσπερμία, τόσο στο λογισμικό, όσο και στη συναρμολόγηση. Πολλά μηχανήματα διαφέρουν μόνο ως προς την ετικέτα τους. Το τοπίο αρχίζει να ξεκαθαρίζει στο τέλος της δεκαετίας του 80, όπου φαίνεται να ξεχωρίζουν οι εταιρίες που επιβίωσαν και πλέον αναζητούν το νέο τους ρόλο.

Κάποιοι έφυγαν από την αγορά και αυτοί που παραμένουν είναι αρκετά έως πολύ (για τα ελληνικά δεδομένα της περασμένης δεκαετίας) μεγάλοι και με σημαντικό πελατολόγιο. Το έδαφος για νέες εισόδους στην αγορά διαφοροποιείται σταδιακά, μέχρι που φτάνουμε στο σήμερα. Σήμερα, όπου απαιτείται περισσότερο σκέψη και άλλη τακτική για να μπει κανείς στην αγορά.

Οι νέες εταιρίες λογισμικού έχουν μέλλον μόνο αν είναι φορείς πραγματικά καινοτομικής τεχνογνωσίας, ή για τόσο χρονικό διάστημα, όσο έχουν εξασφαλισμένες -με οποιοδήποτε τρόπο- δουλειές. Οι συναρμολογητές "συμβατών" έχουν επίσης λιγοστέψει και μεγαλώσει. Πλέον, είναι συμφερότερο να είσαι μεταπωλητής συστημάτων του "παντοπώλη" ή του "αναζητητή", από το να είσαι συναρμολογητής με υλικά που εισάγει ένας εξ' αυτών. Όσο για τα ανοίγματα που εντοπίζονται στον τομέα αυτό της αγοράς, αυτά ολοένα και περισσότερο στενεύουν. Με απλούστερα λόγια, ξεχάστε το "θέλω να γίνω παντοπώλης στη θέση του παντοπώλη", εκτός εάν έχετε τη δυνατότητα να δημιουργήσετε αντίστοιχου μεγέθους "κανάλι".

Τα παραπάνω, με κανένα τρόπο δεν σημαίνουν ότι δεν υπάρχει έδαφος για δραστηριοποίηση μικρών εταιριών στην αγορά πληροφορικής. Κάθε άλλο. Υπάρχει, διότι υπάρχει έδαφος για εταιρίες-φορείς καινοτομικής τεχνογνωσίας, όπως αναφέραμε και προηγουμένως. Δεν χρειάζεται, φανταζόμαστε, να επιχειρηματολογήσουμε επ' αυτού. Μόνο και μόνο το ηλεκτρονικό εμπόριο, τα portals, ή οι δικτυακές εφαρμογές προστιθέμενης αξίας αποτελούν τεράστια πεδία δραστηριοποίησης οσοδήποτε μικρών επιχειρήσεων. Ωστόσο, θα εντοπίσουμε ένα στοιχείο της αγοράς που διαφοροποιεί κάπως τα πράγματα.

Σήμερα, δεν "στέκεσαι" στην αγορά τόσο εύκολα όσο στο παρελθόν, μόνο και μόνο με το προϊόν σου. Απαιτείται επιπλέον και το κατάλληλο "δίκτυο συμμαχιών". Μια εταιρία που εισάγει υπολογιστές, για παράδειγμα, χρειάζεται και κάποιον στρατηγικό σύμμαχο για να παίζει το ρόλο του integrator στις δουλιές που αναλαμβάνει. Αντίστοιχα, ένας κατασκευαστής λογισμικού, συχνά "κατεβαίνει" στις δουλιές με τον ίδιο στρατηγικό σύμμαχο προμηθευτή εξοπλισμού.

Οι σχέσεις γίνονται περισσότερο πολύπλοκες με τη γιγάντωση των "ομίλων" ελέω χρηματιστηρίου. Κάθε όμιλος έχει ένα σύνολο από εταιρίες που εκτελούν τη δραστηριότητά του στο χώρο της αγοράς πληροφορικής. Υπάρχουν συγκεκριμένες συμμαχίες και όλοι "κρατούν πισινή" διότι δεν ξέρουν τι θα συμβεί αύριο. Αύριο, μπορεί η μικρή εταιρία που κατεβαίνει στον ίδιο διαγωνισμό με τον όμιλο, να αγοραστεί από αυτόν. Ακόμη, μπορεί ο όμιλος στον οποίο ανήκει η μικρή εταιρία, να "συγχωνευτεί" με τον απέναντι όμιλο. Κανείς δεν ξέρει.

Αν είσαι όμιλος και σε κατηγορούν ότι δεν έχει τεχνογνωσία αλλά είσαι μεταφορέας κουτιών, αγοράζεις εταιρίες που έχουν τεχνογνωσία για "να τους δείξεις". Από την άλλη πλευρά, αν είσαι εταιρία που έχεις τεχνογνωσία, "στήνεσαι" σωστά ώστε να σε εντοπίσει ο σωστός όμιλος και να σε αγοράσει. Ήδη, οι "τρεις αδερφές" του ελληνικού λογισμικού έγιναν δύο, καθώς η τρίτη αγοράστηκε από όμιλο. Αλλά και να μην σε αγοράσει όμιλος, σίγουρα μπορείς να αποκτήσεις κάποια σχέση. Πόσες και πόσες δουλιές δεν κάνουν "outsourcing" οι όμιλοι; Πρώτα τις παίρνουν (εν γνώση τους ότι δεν θα τις κάνουν οι ίδιοι) και μετά τις δίνουν "έξω" σε μικρούς που δεν μπορούσαν καν να κατέβουν στον διαγωνισμό ένεκα "προδιαγραφών", πλην όμως ξέρουν και μπορούν να κάνουν τη δουλειά.

Με απλά λόγια το τοπίο τείνει να διαμορφώνεται κάπως έτσι: οι μεγάλοι να παίρνουν τις δουλιές και οι μικροί να τις κάνουν, είτε ως μέλη του ομίλου, είτε ως εξωτερικοί συνεργάτες. Οι καλύτεροι από τους εξωτερικούς συνεργάτες και οι έχοντες κάτι που χρειάζεται ο όμιλος, μπορεί κάποτε και να γίνουν μέλη του. Μονολεκτικά, μια καλή συμβουλή για το επιχειρείν σήμερα στην ελληνική αγορά πληροφορικής, είναι η εξής: Προσαρτηθείτε!

Δημοσιεύτηκε στο OPEN Newsletter

τον Φεβρουάριο του 2000