

«**Η**

μασαν μια φτωχή οικογένεια και προσπαθήσαμε να τα βγάλουμε πέρα. Από έφηβος έκανα ό,τι δουλειά μπορούσα να φανταστείτε, οικοδομή, εστίαση... Έκανα ό,τι μπορούσα για να βοηθήσω. Θυμάμαι ένα καλοκαίρι στα χρόνια του κατασκευαστικού οργανισμού της δεκαετίας του '70, όταν σκεπάζονταν τα Ξενοδοχεία το ένα πίσω απ' τ' άλλο στη Χαλκιδική, ο αδερφός της μητέρας μου, που έπαιρνε εργολαβικά δουλειές, με είχε πάρει με έναν φίλο μου, 15 χρονό τότε, για ένα μεροκάματο. Να καθαρίσουμε έναν χώρο με μπάζα. Ανεβήνουμε στο φορτηγάκι αδιμέροτα, φτάνουμε στο σημείο, στο οποίο δεν μπορούσε να προσεγγίσει μηχανήματα, οπότε όλα έπρεπε να γίνουν με το χέρι, και εαφνικά βλέπουμε ένα τεράστιο "βουνό! Δαγκωθήκαμε, παγώσαμε. Μα είναι δυνατόν όλο αυτό να καθαριστεί σε μία μέρα με τα φτυάρια; Ο θεός μου βλέποντας ότι λιποψυχούμε παίρνει το καρότσι ανεβαίνει στην κορυφή του "βουνού" και ρίχνει μερικές γρήγορες φτυαριές στο καρότσι. Κατεβάζει το πρώτο. Ξαναβγαίνει και επαναλαμβάνει. Εκεί μας έπιασε το φιλότιμο, τελικά όχι μόνο ανεβήκαμε πάνω, αλλά τα δόσαμε όλα! Εκείνο το "βουνό" ως το τέλος της μέρας είχε καθαριστεί κι ας φάνταζε κάτι το ακατόρθωτο... Από τότε λοιπόν πήρα ένα πολύ μεγάλο μάθημα, το οποίο με συντροφεύει όλα αυτά τα χρόνια. Τίποτα δεν είναι τόσο δύσκολο όσο φαίνεται. Όλα φαντάζονταν βουνό στο μυαλό μας και δεν βλέπουμε την πραγματική διάστασή τους ή την ύπαρξη άλλων παραγόντων που μπορεί να τα αμβλύνουν... Και συνάντησα αρκετές τέτοιες στιγμές στη ζωή μου. Ποτέ δεν το έβαλα κάτω...».

Για τον Ιωάννη Μίχο, τον άνθρωπο πίσω από την Epsilon Net, μία απ' τις ηγετικές εταιρείες τεχνολογίας στη χώρα μας, η ζωή μπορεί να μην ήταν ανέφελη ούτε στα παιδικά χρόνια, είχε όμως δημιουργικότητα, πολλή δουλειά και την εκτίμηση στις συνεργασίες. «Σε ηλικία 21 ετών είχα τελειώσει τη στρατιωτική θητεία, σπούδαζα, ήμουν παντρεμένος με ένα παιδί και άνοιξα ένα μικρό γραφείο ως φορολογικός σύμβουλος σε επιχειρήσεις. Α και παράλληλα σπούδαζα... δεν είχα τελειώσει τη Σχολή. Όταν οι συμφορτίες μου τότε απολαμβάναν κάποια ανεμελιά, εγώ είχα άλλες προτεραιότητες», λέει σε μία συζήτηση που γίνεται στα κεντρικά γραφεία της Epsilon Net στην Αθήνα.

Μία συζήτηση που, αν και ξεκίνησε με το νέο στρατηγικό σχέδιο της Epsilon Net, τις νέες επενδύσεις που έρχονται και τον ψηφιακό μετασχηματισμό της χώρας, γρήγορα εξελίχθηκε σε μία ζωντανή κουβέντα γύρω από τη ζωή, τα διδάγματά της, αλλά και τη στάση του καθενός. Κάλυπτα ο κ. Μίχος θα μπορούσε να είναι ο σκληρός άνδρας που πέρασε διά πυρός και σιδήρου για να φτάσει εδώ. Κι όμως, εκπέμπει μία θερμότητα που δεν φαίνεται να μένει μόνο στην κοινωνικότητα που επικρατεί.

Ολα όμως τελικά ξεκινούν από τον χαρακτήρα και τη στάση ζωής του καθενός. Και για τον κ. Μίχο, όπως λέει, οι καλές συνεργασίες και η εμπιστοσύνη είναι το Α και το Ω, είτε αφορά άλλους επιχειρηματίες με τους οποίους δέθηκαν με τα χρόνια στο άρμα της Epsilon Net, είτε προσωπικό. Αν κάποια στιγμή ήθελε να σταματήσει από την εταιρεία, θα έκανε πολύ εύκολα... χρυσή καρδιά στο life coaching! «Σε όποιο κτίριο της εταιρείας κι αν βρεθώ σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, θα περάσω απ' όλους τους υπαλλήλους να πω μια καλημέρα και να μιλήσουμε. Και δεν εννοώ για τη δουλειά», μας λέει.

Μετά από ένα σπριντ εξαγορών και οργανικής ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια, η Epsilon Net, εισηγμένη στο Χ.Α., έχει σήμερα 125.000 πελάτες και πάνω από 1.200 υπαλλήλους. Αν και ο κ. Μίχος παραδέχεται ότι μετά την από κοινού με τη Space Hellas εξαγορά της Singular Logic προσπαθεί να μάθει και τα νέα μέλη του Ομίλου, λέει με σιγουριά ότι ξέρει όλους τους υπόλοιπους με το μικρό τους όνομα.

Η εταιρεία όμως, σύμφωνα με το σχέδιο το οποίο συζητάμε σήμερα, αναμένεται να μεγαλώσει κι άλλο έχοντας λάβει μία τεράστια δυναμική από τον τελικό ολοκλήρωση της ολοκλήρωσης του μεγάλου επενδυτικού πλάνου για την ανάπτυξη προϊόντων στο Cloud εν μέσω της κορύφωσης της ελληνικής κρίσης και αργότερα της τεράστιας ζήτησης για τον ψηφιακό μετασχηματισμό της οικονομίας. Και ειδικά του ιδιωτικού τομέα με δεδομένο ότι η Epsilon Net δούλεψε και εξακολουθεί να δουλεύει

Ιωάννης Μίχος / EPSILON NET

ΗΓΕΤΙΔΑ ΔΥΝΑΜΗΣ ΣΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

Μετά από σπριντ εξαγορών και οργανικής ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια, η εισηγμένη στο Χ.Α. εταιρεία έχει σήμερα 125.000 πελάτες και πάνω από 1.200 υπαλλήλους - Το νέο στρατηγικό σχέδιο, οι νέες επενδύσεις που έρχονται και η επέκταση εκτός συνόρων



ΤΟΥ ΣΤΕΛΙΟΥ ΜΟΡΦΙΔΗ smorfidis@gmail.com

ει με το επιχειρείν και όλα με το Δημόσιο. «Έχουμε τώρα μια μικρή εμπλοκή στον βαθμό της συνεργασίας μας με τη Space Hellas μετά τον διαχωρισμό της Singular Logic», εξηγεί.

«Το σημείο-κλειδί ήταν ότι επιμείναμε σε έναν μετασχηματισμό ώστε να αναπτύξουμε πλέον τεχνολογίες, υπηρεσίες και εφαρμογές στο cloud, στις αρχές της περασμένης δεκαετίας. Παρά το φρένο της αγοράς, επιμείναμε. Είχαμε ήδη μία ασφάλεια στα κεφάλαια που αντλήσαμε από την εισοδή μας στην Εναλλακτική Αγορά του Χ.Α. το 2008 και αποφασίσαμε να επιμεινουμε να επενδύουμε στην επόμενη μέρα παρά τις δυσκολίες που υπήρχαν στην κορύφωση της κρίσης. Οπότε καταφέραμε και αναπτύξαμε προϊόντα στο cloud, τα οποία δοκιμάστηκαν και ήταν έτοιμα όταν πλέον η χώρα ανέβαινε στο αλόγο του ψηφιακού μετασχηματισμού. Ήταν ο τέλειος συγχρονισμός», λέει ο κ. Μίχος.

«Δημιουργήσαμε την πλατφόρμα Pylon - πυλώνας με native αγγλικά, μάλιστα, ώστε να έχει τις δυνατότητες για επέκταση στο εξωτερικό και εκεί πλέον μπαίνουν ως προεκτάσεις οι διάφορες εφαρμογές και υπηρεσίες. Ακόμα κι αν μιλάμε για κάθεται αγοράς στις οποίες επεκτενόμαστε διαρκώς», συμπληρώνει. «Μαζί λοιπόν με αυτή τη "δευτέρα επανάσταση" στον χώρο της τεχνολογίας, τη μεταφορά στο cloud (σ.ο.: ως πρώτη χαρακτηρίζει τη μεταφορά απ' τα συστήματα DOS στα Windows σχεδόν 20 χρόνια πριν) άρχισε να αλλάζει ο κόσμος. Για να είναι πλέον ανταγωνιστικές οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι ψηφιακά εκσυγχρονισμένες, από την ταβέρνα και την τουριστική επιχείρηση ως τη βιομηχανία». Αυτό φάνηκε ιδιαίτερα την τελευταία τριετία. «Ήρθαν και οι κυβερνητικές αλλαγές που έδωσαν ώθηση στις τεχνολογίες με βάση το cloud, όπως λ.χ. το mydata, και ο συγχρονισμός αποδείχθηκε τέλειος για εμάς», λέει ο κ. Μίχος.

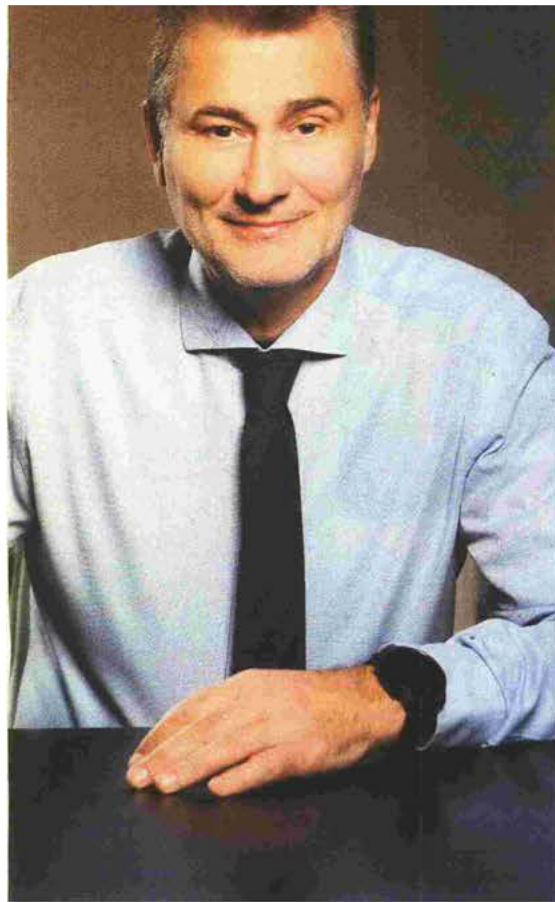


Επέκταση εκτός συνόρων

Οι υπηρεσίες που προσφέρει σήμερα η Epsilon Net ξεκινούν από τα συστήματα λογιστικών καταστάσεων, τη διαχείριση ανθρώπινων πόρων, τη μισθοδοσία, την καρδιά της επιχείρησης, που είναι το ERP, και επεκτείνονται προς κάθε πλευρά. «Υπάρχουν πάντα και οι επιμέρους ανάγκες», λέει ο κ. Μίχος. «Για παράδειγμα, τα φαρμακεία θέλουν τη διασύνδεσή τους με τις υπηρεσίες του υπουργείου Υγείας για την άυλη συνταγογράφηση. Γενικά, όπου υπάρχει κάθεται αγορά πάμε και κοιμώμαστε λύσεις εξειδικευμένες φθάνοντας στο eshop, στο digital marketing κ.ο.κ. Και όλα στήνονται ώστε να ακολουθούν το μέγεθος και τις ανάγκες της ίδιας της επιχείρησης ανεξαρτήτως μεγέθους. Η πλατφόρμα όπου κτίζονται οι εφαρμογές και οι λύσεις παραμένει σταθερή», συμπληρώνει.

Σε αυτή την πορεία επέκτασης σημαντικό ρόλο έχουν παιζει και θα συνεχίζουν να παίζουν οι εξαγορές άλλων εταιρειών. «Ετσι καταφέραμε και είμαστε κάθεται σε αγορές όπως π.χ. η φιλοξενία ή τα φαρμακεία. Και αυτό το κάναμε διότι ακολουθούμε μία πολύ απλή φιλοσοφία... δεν χρειάζεται να κάνεις τον ερευρέτη, αλλά να ακούς πρώτα απ' όλα τις ανάγκες της αγοράς και να φτιάχνεις όσο το δυνατόν all in one solution. Όλα τα διαφορετικά συστήματα που μπορεί να έχει μία επιχείρηση στο τέλος να επικοινωνούν και να έχουν κοινή διαχείριση», λέει ο κ. Μίχος. «Και έτσι θα συνεχίσουμε στο μέλλον. Θα δούμε πώς μπορούμε να ολοκληρώσουμε το κάδρο, το παζλ αυτό και με άλλου είδους λύσεις που είναι αναγκαίες στην οργάνωση των επιχειρήσεων, παράλληλα κοπάζουμε πολύ σοβαρά άλλα κομμάτια που έχουν να κάνουν με το εξωτερικό, τη σταδιακή επέκτασή μας».

Το εξωτερικό είναι από μόνον του ένα κεφάλαιο στο οποίο



θα δούμε πολλές κινήσεις στο μέλλον, σύμφωνα με τον κ. Μίχο. Σήμερα η Epsilon Net διαθέτει θυγατρικές σε Κύπρο και Ρουμανία. «Ωστόσο, έχουμε πελάτες, μεταξύ άλλων, σε Κροατία, Πολωνία και κυρίως σε κάθεται αγορές, όπως π.χ. είναι για εμάς ο τουριστικός κλάδος», λέει ο κ. Μίχος. «Στο εξωτερικό μπορεί να είναι δύσκολο να μεταφέρεις υπηρεσίες για φορολογικά ή εργατικά, τα οποία έχουν πολλές ιδιομορφίες στην Ελλάδα, όμως εφόσον σε συγκεκριμένους κλάδους υπάρχει μία κοινή λογική, όπως π.χ. το πώς να δουλεύει ένα ξενοδοχείο, τότε η προσπάθεια μας θα αποδειχθεί πετυχημένη», επισημαίνει.

Δεν κρύβει μάλιστα ότι καλοβλέπει την επέκταση και σε δυτικοευρωπαϊκές αγορές, όπως η γερμανική. «Σε αυτές τις αγορές υπάρχουν οι μεγάλες εταιρείες, τύπου SAP, και μετά το χάος. Νομίζω ότι είμαστε και αρκετά ανταγωνιστικοί και έχουμε τα φόντα να διεκδικήσουμε την παρουσία μας στις μεγάλες ευρωπαϊκές οικονομίες», λέει.

Η Singular Logic

Οι εξαγορές όμως βοήθησαν και την επέκταση εντός συνόρων. Μόλις ένα χρόνο πριν, μάλιστα, η Epsilon Net με τη Space Hellas θα εξαγοράσουν από κοινού τον άλλοτε leader της αγοράς πληροφορικής αλλά ταλαιπωρημένο στα χρόνια της κρίσης, τη Singular Logic. «Για εμάς η συνεργασία αυτή αποτελεί το μεγαλύτερο στοίχημα. Η Singular Logic ήταν ένα μεγάλο μαγαζί και είχε αναλάβει δουλειές από το Δημόσιο, με χαρακτηριστικότερο τη διενέργεια των εκλογών ως ένα μικρό βενζινάδικο. Δυστυχώς, ενώ η εταιρεία είχε υψηλό επίπεδο τεχνολογίας και εξαιρετικούς επιστήμονες, δεν είχε την ηγεσία και το όραμα για την επόμενη μέρα. Η κίνηση που κάναμε με τη Space Hellas, λοιπόν, ήταν να διαρέσουμε την αρχική εταιρεία και ταυτόχρονα να συμμετέχει ο ένας στην εταιρεία του άλλου, με ποσοστό 40-60 και αντίστροφα. Κι αυτό διότι θέλουμε να δημιουργήσουμε συνέργειες. Από πέρυσι τον Ιούλιο που ολοκληρώθηκε η διάσπαση το πρότζεκτ αυτό πάει πάρα πολύ καλά. Πρώτα απ' όλα μας έδωσε μία πελατειακή βάση 40.000 πελατών με πολλές αλλά παλιές εγκαταστάσεις. Καθώς τα συστήματά μας, όπως και της Singular, πατούσαν πάνω στην τεχνολογία της Microsoft, έχουμε καταφέρει να τα διασυνδέσουμε.

Η εταιρεία αναμένεται να μεγαλώσει κι άλλο έχοντας λάβει μία τεράστια δυναμική από τον τελικό συγχρονισμό της ολοκλήρωσης του μεγάλου επενδυτικού πλάνου για την ανάπτυξη προϊόντων στο Cloud εν μέσω της κορύφωσης της ελληνικής κρίσης και αργότερα της τεράστιας ζήτησης για τον ψηφιακό μετασχηματισμό της οικονομίας. Και ειδικά του ιδιωτικού τομέα, με δεδομένο ότι η Epsilon Net δούλεψε και εξακολουθεί να δουλεύει με το επιχειρείν και όχι με το Δημόσιο



Επομένως, πλέον δημιουργούμε μία υπολογιστική με οριζόντιες εφαρμογές, ίδια, για όλες τις λύσεις». Σύμφωνα με τον κ. Μίχο, θα απαιτηθεί μία πενταετία για να ενοποιηθούν πλήρως οι λύσεις και τα προϊόντα των δύο εταιρειών.

Στην τελευταία διετία, όμως, υπήρξαν και άλλες εξαγορές που βοήθησαν στη γρήγορη ανάπτυξη της εταιρείας. «Αυτό ίσως είναι και το μυστικό μας. Σαφώς έχουμε μία πολύ δυνατή οργανική ανάπτυξη με σίγουρα βήματα, όμως οι συνεργασίες και οι εξαγορές ήταν αυτές που μας βοήθησαν να κάνουμε άλματα. Και αυτές ήρθαν επίσης γιατί και πολλές επιχειρήσεις ήθελαν να συνδεθούν στο δικό μας άρμα», τονίζει.

Θερμοκοιτίδα για startups

Ο ίδιος εξάλλου αναγνωρίζει τη μεγάλη αδια που δημιουργεί ένα οικοσύστημα γύρω από την εταιρεία. Γι' αυτό τον λόγο, εξάλλου, ήδη ετοιμάζει μία σημαντική επένδυση στη Θεσσαλονίκη. «Αγοράσαμε το κτίριο και την έκταση για να δημιουργήσουμε μία θερμοκοιτίδα για startup επιχειρήσεις στη Θεσσαλονίκη. Είναι ακριβώς δίπλα στο hub της Pfizer, σε μία περιοχή που αργότερα και με τη δημιουργία του Thess In Tech θα αποτελεί το επίκεντρο της καινοτομίας», λέει. Οι εργασίες αναδιοργάνωσης στο κτίριο αναμένεται να ξεκινήσουν από την επόμενη χρονιά με την αποχώρηση του σημερινού εκμισθωτή, με στόχο ως το τέλος του 2023 να είναι πλήρως λειτουργικό. Ο κ. Μίχος δεν κρύβει ότι επιθυμία του είναι να δοκιμαστούν νέες τεχνολογίες και λύσεις εκεί όπου θα μπορούσαν να κοιμώσουν στα συστήματα της Epsilon Net. Τονίζει δε ότι στις προτεραιότητές του είναι το κομμάτι του fintech, που θα μπορούσε εύκολα να κοιμώσει σε κάθεται αγορές υποστηρίζοντας και τις συναλλαγές.

Στις προτεραιότητες επίσης είναι και οι συνεργασίες με άλλα πανεπιστήμια. «Σηγά-σηγά θα πάμε και σε άλλες πόλεις που έχουν πανεπιστήμια αναπτύσσοντας το ταλέντο. Ηδη έχουμε ένα γραφείο μέσα στον Βόλο που θα προσπαθήσουμε να το εξελίσσουμε σε κέντρο προσέλκυσης ταλέντων από την περιοχή», σημειώνει αφηρημένα να εννοηθεί ότι Γιάννινα, Πάτρα και Ηράκλειο είναι μεταξύ των πόλεων που θα μπορούσαν να φιλοξενήσουν δομές της εταιρείας.

Εξάλλου, ακόμα και τα data centers, οι υποδομές cloud στις οποίες κτίζονται πλέον τα προγράμματα και οι υπηρεσίες εταιρειών όπως η Epsilon Net ακολουθούν και την αποικέντρωση, όπως φάνηκε με τις νέες επενδύσεις που ανακοινώθηκαν στην Κρήτη. «Είναι κάτι που θα μειώσει το κόστος για όλους και θα το δει και ο τελικός καταναλωτής», σπεύδει να πει ο κ. Μίχος.

Από το γραφειάκι στη μεγάλη εταιρεία τεχνολογίας

Η καινοτομία από την οποία ξεκίνησε η πορεία της Epsilon Net ήταν μία επανάσταση του αυτονόητου... μία υπηρεσία που έστειλε με φαέσ όλους τους συνεργαζόμενους οικονομολόγους και τα λογιστικά γραφεία των ΠΟΛ που εξέδιδαν κάθε μέρα το υπουργικό Οικονομικών και το υπουργείο Εργασίας. «Όποιος ήθελε να πληροφορηθεί για κάτι αναλυτικά μας ειδοποιούσε και του στέλναμε -πάλι με φαέ- συνήθος όλο το κατεβαστό μας ΠΟΛ», λέει ο κ. Μίχος. «Ήταν μια ιδέα που ήρθε όταν καθόμουν εγώ και σκεφτόμουν τι εργαλεία θα ήταν χρήσιμα σε μένα, ως οικονομολόγου και συμβούλου εταιρειών. Και αυτό είδα ότι ήταν βασικό. Οπότε με μία ομάδα συνεργατών που ήταν μέσα στα υπουργεία ξεκίνησαμε την υπηρεσία και πήγε τόσο καλά που γρήγορα αποφάσισα να αφήσω την ενασχόλησή μου ως σύμβουλος και να καταπιωτώ με τα της εταιρείας», λέει σήμερα ο κ. Μίχος.

Το δεύτερο βήμα, όταν ήρθε το Ιντερνετ για τα καλά στην Ελλάδα, ήταν η δημιουργία βάσης δεδομένων. Αυτά που στέλνονταν με το φαέ πλέον ανεβαίνουν στο Διαδίκτυο μέσα από μία τράπεζα φορολογικών και εργατικών θεμάτων με την εξής «επανάσταση», έμπισκε λικ σε κάθε παραπομπή κάποιου ΠΟΛ ή νομοθετικής ρύθμισης. «Καταφέραμε να αποκτήσουμε μία πελατειακή βάση 5.000 ανθρώπων. Αργότερα, με την επανάσταση των Windows, αποφασίσαμε να μπούμε στο software με περιφερειακές λύσεις, π.χ. πρακτικά συνδεδεμένων Δ.Σ., ή μία εφαρμογή για περαιώσεις. Και αφού είδαμε ότι πάμε καλά, είπαμε να δοκιμάσουμε και στον πύργω των λογιστικών υπηρεσιών. Και κάπως έτσι φτιάσαμε να αποκτήσουμε μία δυναμική».