

BIG STORY



/// Νικόλαος Τσάμης

ΤΟ SITE ΠΟΥ ΑWAΡΑΙ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Πώς 40.000 ευρώ δημιούργησαν ελληνική καινοτομία στο Διαδίκτυο και μέσα από δύο δωμάτια στο τεχνολογικό πάρκο «Λεύκιππος» τέσσερις άνθρωποι μπορούν να προσφέρουν παγκόσμιες υπηρεσίες τεχνολογίας

Η Ελλάδα έχει δαπανήσει εκατοντάδες εκατομμύρια δημοσίων και κοινοτικών πόρων, αλλά ποτέ δεν ήλεγξε πόσα από τα χρήματα αυτά έπιασαν τόπο. Η Awarai.com (πρόκειται από την ελληνική λέξη «αγαπάει») ανήκει στις ελάχιστες επιχειρήσεις που αποτελούν την εξαίρεση του κανόνα. Με μεγαλύτερο κεφάλαιο τη γνώση των ανθρώπων, η Awarai βοηθά τις επιχειρήσεις να εφαρμόσουν τις νέες τεχνολογίες πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών με το βέλτιστο κόστος, δίχως υψηλές επενδύσεις σε ηλεκτρονικό εξοπλισμό. Όλες αυτές οι υπηρεσίες παρέχονται από 2-3 δωμάτια που νοικιάζει στο τεχνολογικό πάρκο «Λεύκιππος» του «Δημόκριτου», διαθέτοντας προσωπικό μόλις τέσσερα άτομα και ελάχιστους εξωτερικούς συνεργάτες. Και όπως ομολογεί ο διευθύνων σύμβουλος της Awarai κ. **Νικόλαος Τσάμης**, τα χρήματα που έλαβαν από ένα πρόγραμμα της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας (λιγότερα από 40.000 ευρώ) ήταν ελάχιστα μπροστά στη γνώση και, κυρίως, στις ανθρωπιότητες που σπαταλήθηκαν.

ΤΟΥ

ΔΗΜΗΤΡΗ
ΠΑΦΙΛΑ

Σήμερα, η εταιρεία διαθέτει χαμηλό κύκλο εργασιών - γύρω στις 90.000 ευρώ. Είναι, όμως, κερδοφόρα και βρίσκεται σε έναν κλάδο που αναμένεται να σημειώσει ταχύτερη ανάπτυξη με υπηρεσίες που προσφέρονται παγκοσμίως. Για παράδειγμα, μια ανάλογη εταιρεία στις ΗΠΑ εξαγοράστηκε πρόσφατα αντί 10,5 εκατ. ευρώ.

Πώς γεννήθηκε η Awarai; Το 1994 ο 40χρονος σήμερα κ. Τσάμης παρακολούθησε ένα μεταπτυχιακό στη Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο Imperial στο Λονδίνο, ενώ προηγουμένως είχε ολοκληρώσει τις σπουδές του ως μηχανικός πληροφορικής και Η/Υ στο Πανεπιστήμιο Πάτρας. Οι περισσότεροι συμφοιτητές του στρέφονταν σωρηδόν στον χρηματοοικονομικό τομέα λόγω της άνθησης του Χρηματιστηρίου. Ο ίδιος, με καταγωγή από τις Ράχες Στυλίδας, ήθελε να επιστρέψει στην Ελλάδα. Ελκόμενα από τη σύγκλιση τηλεπικοινωνιών και πληροφορικής, την οποία, από τότε, διέβλεπε πολύ καθαρά. Ασχολήθηκε ως συνεργάτης του Πανεπιστημίου Αιγαίου σε εταιρείες spin off, σε θέματα multimedia και Ιντερνετ, ενώ εργάστηκε και σε εταιρεία τηλεπικοινωνιών. Λίγα χρόνια αργότερα, το 2002, ιδρύθηκε η Awarai και εκτός από το αρχικό κεφάλαιο 60.000 ευρώ έχουν επενδυθεί χιλιάδες ανθρωπιότητες και συναίσθημα, έξου και η ονομασία. Αγάπη για τον χρήστη και τους συνεργάτες-πελάτες. Είναι χαρακτηριστικό ότι η εταιρεία δεν διαθέτει τμήμα πωλήσεων, αλλά έρευνας και ανάπτυξης από τα, σχετικά, χαμηλά έσοδα. Κι ενώ θα μπορούσε να επικεντρώσει σε μια υπηρεσία την ανάπτυξη της, συνεχίζει την έρευνα, δίχως μεγάλα οικονομικά μεγέθη.

Αρχικά, η εταιρεία φαινόταν ότι ασχολούνταν με πράγματα τα οποία σήμερα φαίνονται απλά, όπως ανάπτυξη και σχεδιασμός ιστοσελίδων, δημιουργία δικτυακών πυλών, ηλεκτρονικό εμπόριο. Τρεις, όμως, είναι οι τομείς όπου δραστηριοποιείται κυρίως: 1) Web - Διαδίκτυο: δηλαδή σχεδιάζει, αναπτύσσει και παρέχει λογισμικό ως υπηρεσία (software as a service), 2) Cloud: αναπτύσσει λογισμικό σε υποδομές Cloud Computing και λειτουργεί αντίστοιχες υποδομές διαθέτοντας σημαντική τεχνολογική και 3) Mobile (κινητό τηλέφωνο): σχεδιάζει καινοτόμες εφαρμογές με χρήση από κινητά τηλέφωνα - συσκευές νέας γενιάς. Η παροχή λογισμικού ως υπηρεσίας πραγματοποιείται δίχως να χρειάζονται επενδύσεις σε εξοπλισμό και σε άδειες χρήσης. Για παράδειγμα, η Ένωση Εταιρειών Ψύξης, που είναι πελάτης της Awarai, εξετάζει τα μέλη της μέσω ενός συστήματος στο Ιντερνετ και τους πιστοποιεί εφόσον απαντήσουν σωστά στα ερωτηματολόγια. Με το ίδιο σύστημα, οι χρήστες έχουν πρόσβαση σε βιβλιοθήκες και



\$1,3

τρεις. υπολογίζεται η νέα αγορά του Ιντερνετ, μέσα από την οποία θα προσφέρονται προϊόντα από υπολογιστές και κινητά νέας γενιάς

ΚΑΝΤΕ ΤΗΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΣΑΣ, ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΕΙΤΕ ΚΑΙ ΠΟΥΛΗΣΤΕ ΤΑ ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ ΣΑΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ ΑΠΟ ΜΙΑ ΣΕΛΙΔΑ. ΤΟ ΠΩΣ ΘΑ ΤΟ ΜΑΘΕΤΕ ΣΤΟ WWW.AWARAI.COM

σε οποιοδήποτε άλλο δικό της περιεχόμενο δίχως να διαθέτουν server και εξοπλισμούς. Όλα αυτά είναι εφικτά μόνο με έναν κωδικό από τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές του πελάτη. Η δε εκπαίδευση κάθε εταιρείας χρειάζεται μερικές ώρες. Την ίδια στιγμή, η Awarai διαχειρίζεται για τους πελάτες της τα δεδομένα από servers και data centers του εξωτερικού (ΗΠΑ - Ιρλανδία). Μια άλλη πελάτης της Awarai, η Κάππα Χρηματιστηριακή, αποστέλλει στους πελάτες της τις αναλύσεις και τις πληροφορίες με τον ίδιο ακριβώς τρόπο. Με έναν κωδικό λαμβάνουν πληροφορίες και δεδομένα στους υπολογιστές, αλλά και στα τηλέφωνα τους. Με τον ίδιο τρόπο η Awarai προσφέρει υπηρεσίες σε εταιρείες του εξωτερικού.

Η καινοτομία που λέγεται Flexweb

Αυτή ακριβώς είναι η καινοτομία της ελληνικής εταιρείας - η οποία εφαρμόζει και παρέχει περισσότερες υπηρεσίες και από αμερικανικές επιχειρήσεις -, καθώς σχετίζεται άμεσα και με την επανάσταση που συντελείται αυτήν την περίοδο στις ΗΠΑ και την Ευ-

ρώπη. Δύο εταιρείες πληροφορικής και Διαδικτύου, η Apple και η Google, οι τράπεζες και οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας είναι τρεις από τους πυλώνες της νέας παγκόσμιας αγοράς, η οποία υπολογίζεται σε 1,3 τρισ. δολάρια. Σ' αυτή την αγορά, υπηρεσίες και προϊόντα θα προσφέρονται από υπολογιστές και κινητά νέας γενιάς. Αυτός είναι και ένας από τους μελλοντικούς στόχους της Awarai: οι συναλλαγές από πολλούς χρήστες με ένα κόστος πολύ χαμηλό, όπως συμβαίνει με τους πελάτες της.

Η Awarai έχει αναπτύξει την καινοτόμο πλατφόρμα Flexweb, για τη λειτουργία υπηρεσιών που παρέχονται μέσω Ιντερνετ. Με το Flexweb μπορούν να λειτουργήσουν: δικτυακές πύλες με υπηρεσίες για μέλη και συνδρομητές, δικτυακοί τόποι με διαχείριση περιεχομένου, ηλεκτρονικά καταστήματα, ηλεκτρονικές πληρωμές, υπηρεσίες ηλεκτρονικής μάθησης, υπηρεσίες online κρατήσεων σε εκδηλώσεις (events). Η τελευταία υπηρεσία-καινοτομία αναπτύχθηκε από την Awarai μέσα σε έναν χρόνο. Η κάθε εταιρεία ή ένας ιδιώτης μπορεί να πουλήσει και να διαχειριστεί εισιτήρια εκδηλώσεων ή συνεδρίων, online από τον υπολογιστή του, μέσα σε πέντε λεπτά.

Μέσα από μια φόρμα την οποία διαθέτει η Awarai, ο ιδιώτης διαθέτει μια σελίδα, από την οποία οι χρήστες αγοράζουν τα εισιτήρια είτε με το σύστημα paypal ή με έναν καταθετικό λογαριασμό. Ολη η διαδικασία είναι απλή και αν οι εκδηλώσεις είναι δωρεάν, η Awarai δεν χρεώνει προμήθεια. Αν πρόκειται για συνέδρια ή συναυλίες, η Awarai λαμβάνει ένα ποσοστό επί των πωλήσεων. Οπως τονίζει ο κ. Τσάμης, ήδη έχει κάνει επαφές με εταιρείες συναυλιών οι οποίες έχουν ανταποκριθεί, καθώς το κόστος είναι χαμηλό. Την ίδια ανταπόκριση έδειξαν και κυπριακές εταιρείες πληροφορικής σε εκδήλωση για εξαγωγικές εταιρείες, η οποία πραγματοποιήθηκε στη Λευκωσία. Αν η Ελλάδα λοιπόν δεν αγαπά τις επιχειρήσεις που επικορηγεί, το μέλλον είναι ανοικτό σε Ελλάδα και εξωτερικό.