



**ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ
ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΩΝ
ΟΡΓΑΝΩΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΕΩΝ**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΟΥ

**ΠΤΥΧΙΟΥ ΣΤΕΛΕΧΟΥΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΩΝ ΟΡΓΑΝΩΣΕΩΝ ΚΑΙ
ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΕΩΝ**

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

**ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ :
ΓΚΟΡΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ Α.Μ. : 9631**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ :
Σούλιος Ν.Π.**

ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ 2007





ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	2
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	3
ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΤΑΙΡΙΩΝ	5
1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ-ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ	5
1.1.1 ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	10
1.1.2 ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	11
1.2 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ	14
1.3 ΝΟΜΙΚΗ ΣΥΣΤΑΣΗ, ΜΟΡΦΕΣ ΕΜΦΑΝΙΣΗΣ, ΕΝΝΟΜΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ	17
1.3.1 ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	18
1.3.2 ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ	20
1.3.3 ΕΤΕΡΡΟΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ.....	26
1.3.4 ΟΜΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	29
1.3.5 ΑΤΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	32
1.4 Η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΥΜΒΑΣΗ, ΔΙΟΙΚΗΣΗ-ΛΥΣΗ-ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΗ	35
1.5 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ & ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ.....	40
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ & ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	42
2.1 ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	42
2.2 ΤΗΡΟΥΜΕΝΑ ΒΙΒΛΙΑ	43
2.2.1 ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ	43
2.2.2 ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕ	44
2.2.3 ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΗΣ ΟΜΟΡΡΥΘΜΗΣ & ΤΗΣ ΕΤΕΡΡΟΡΥΘΜΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ¹⁶	45
2.3 ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ, ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ	45
2.3.1 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΞΑΡΤΩΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ	46
2.3.2 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΞΑΡΤΩΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΔΙΟ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ	47
2.4 ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗΣ ΜΕ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΝΟΜΟ	50
2.4.1 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ ΣΤΟΝ ΤΡΙΤΟΓΕΝΗ ΤΟΜΕΑ	51
2.4.2 ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	54
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ- ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ	60
ΕΝΟΤΗΤΑ 1 ^η : Ο ΛΟΓΟΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	61
ΕΝΟΤΗΤΑ 2 ^η : ΙΔΡΥΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ.....	61
ΕΝΟΤΗΤΑ 3 ^η : Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ	64
ΕΝΟΤΗΤΑ 4 ^η : ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ.....	66
ΕΝΟΤΗΤΑ 5 ^η : ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ & ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	67
ΕΝΟΤΗΤΑ 6 ^η : ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	68
ΕΝΟΤΗΤΑ 7 ^η : ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ	69
ΕΝΟΤΗΤΑ 8 ^η : ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ	70
ΕΝΟΤΗΤΑ 9 ^η : ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ - ΠΩΛΗΣΕΙΣ	70
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ	73
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	78
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....	79

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα εργασία έχει σκοπό να παρουσιάσει τον τρόπο ανάπτυξης μιας εμπορικής επιχείρησης. Προκειμένου να καταστεί ο παραπάνω σκοπός εφικτός θα πρέπει να διευκρινιστούν οι διάφορες μορφές των εταιριών του εμπορικού δικαίου όπως είναι η ομόρρυθμη εταιρία, η ετερόρρυθμη, η αφανής, ο συνεταιρισμός κτλ. Στη συνέχεια θα αναλυθεί ο τρόπος σύστασης των εταιριών αυτών, οι μορφές με τις οποίες εμφανίζονται, ο τρόπος με τον οποίο διοικούνται και οι πιθανοί λόγοι λύσης τους. Στη συνέχεια θα παρουσιαστούν τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των εταίρων μιας εταιρίας. Στο δεύτερο κεφάλαιο θα παρατεθεί το φορολογικό πλαίσιο των εταιριών και οι προϋποθέσεις χρηματοδότησής τους. Στο τελευταίο κεφάλαιο παρατίθεται η έρευνα βάσει της οποίας ολοκληρώθηκε και η παρούσα εργασία.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Η έρευνα που διεξήχθη ήταν ποιοτική. Βασίστηκε στη συνέντευξη και συγκεκριμένα στο ερωτηματολόγιο που θεωρείται η πιο κατάλληλη μέθοδος για την συλλογή δεδομένων μιας έρευνας. Τα στοιχεία που προέκυψαν από την ανάλυση των ερωτηματολογίων, βοήθησαν στη δημιουργία της case study στην οποία και στηρίξαμε το θεωρητικό μέρος της παρούσας μελέτης.

Ο συνεντευξιαζόμενος ήταν υδραυλικός και για οικονομικούς κυρίως λόγους αποφάσισε να ιδρύσει μια μικρή προσωπική επιχείρηση. Μέσα από τη συνέντευξη, αναλύει τον τρόπο δημιουργίας της επιχείρησης (γραφειοκρατικά κυρίως πράγματα), τον τρόπο λειτουργίας της (αντιμετώπιση του ανταγωνισμού, διαφήμιση, κοστολόγηση προϊόντων) αλλά και γενικότερα τον τρόπο λειτουργίας της αγοράς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο

ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΤΑΙΡΙΩΝ



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ-ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Επιχείρηση αποτελεί ένας οικονομικός οργανισμός, που έχει στην διάθεσή του περιουσία, η οποία εκφράζεται είτε σε κινητή είτε σε ακίνητη μορφή, ο οποίος εφαρμόζει την οικονομική αρχή και διαθέτει αγαθά ή υπηρεσίες επιδιώκοντας την πραγματοποίηση και την μεγιστοποίηση του κέρδους του. Άρα επιχείρηση, είναι κάθε οικονομική μονάδα, που συνδυάζει τους συντελεστές παραγωγικής δραστηριότητας, με τελικό σκοπό την παραγωγή και διάθεση τελικών προϊόντων και υπηρεσιών στους καταναλωτές. Η οικονομική αρχή που εφαρμόζεται σε όλες τις οικονομικές μονάδες, είναι η επιδίωξη πραγματοποίησης του μεγαλύτερου δυνατού οφέλους, με το μικρότερο δυνατό κόστος.

Νομική μορφή της επιχείρησης είναι το νομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο η επιχείρηση πραγματοποιεί τις συναλλαγές της. Υπάρχουν διαφορετικοί τύποι επιχειρήσεων ανάλογα με το νομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο αυτές λειτουργούν. Κάθε τύπος επιχειρήσεων έχει ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και ανταποκρίνεται σε διαφορετικές οικονομικές δυνατότητες και σκοπιμότητες.

Οι επιχειρήσεις, ανάλογα με τον τομέα δραστηριοποίησής τους, διακρίνονται σε διάφορες κατηγορίες. Έτσι αν οι επιχειρήσεις έχουν σαν αντικείμενο παραγωγής την επεξεργασία πρώτων υλών και γενικότερα τον πρωτογενή τομέα, μπορεί να διακρίνονται σε γεωργικές, κτηνοτροφικές κτλ. Στην προκειμένη περίπτωση ενδιαφερόμαστε για τις εμπορικές επιχειρήσεις, οι οποίες ορίζονται ως εξής:

« εμπορική είναι μια επιχείρηση, η οποία ασχολείται με την κυκλοφορία και την διανομή των αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών¹».

Είναι οι επιχειρήσεις του λεγόμενου τριτογενή τομέα. Ονομάζονται ακόμα και επιχειρήσεις εντάσεως κυκλοφοριακού κεφαλαίου.

¹ Αγγ.Τσαγκλάκας(1994): Χρηματοοικονομική Λογιστική

Οι εταιρίες του εμπορικού δικαίου που έχουν νομική προσωπικότητα, έχουν ή μπορούν να αποκτήσουν την εμπορική ιδιότητα, δηλαδή χαρακτηρίζονται ή μπορούν να χαρακτηρισθούν εμπορικές.

Για να διαπιστωθεί εάν μια εταιρία είναι ή όχι εμπορική, γίνεται χρήση δύο κριτηρίων: του ουσιαστικού και του τυπικού. Κατά το ουσιαστικό κριτήριο αποβλέπουμε στις διενεργούμενες από την εταιρία πράξεις. Με το κριτήριο αυτό ένα πρόσωπο αποκτά την εμπορική ιδιότητα εάν ασκεί εμπορικές πράξεις και από αυτές συνιστά το σύνηθες επάγγελμά του. Με το κριτήριο αυτό κρίνεται η εμπορικότητα της ομόρρυθμης εταιρίας και των δύο ειδών της ετερόρρυθμης εταιρίας. Επομένως οι εταιρίες αυτές είναι δυνατόν να χαρακτηρισθούν ως εμπορικές ή αστικές ανάλογα με το αν ενεργούν ή όχι εμπορικές πράξεις.

Κατά το τυπικό κριτήριο μια εταιρία χαρακτηρίζεται ως εμπορική, απλώς και μόνο λόγω της μορφής της, δηλαδή βάση του τύπου που έχει ιδρυθεί, ανεξάρτητα με το αν ο σκοπός της είναι ή όχι η άσκηση της εμπορίας. Εμπορικές είναι οι ανώνυμες εταιρίες, οι εταιρίες περιορισμένης ευθύνης και ο αστικός συνεταιρισμός, δεδομένου ότι οι αντίστοιχοι νόμοι που τις ρυθμίζουν με ρητές διατάξεις τις ανακηρύσσουν σε εμπορικές εταιρίες. Επομένως στις εταιρίες αυτές δεν ερευνάται εάν πραγματικά ενεργούνται εμπορικές πράξεις.

Οι εμπορικές επιχειρήσεις, σύμφωνα με τον εμπορικό νόμο, διακρίνονται στα εξής είδη: την ομόρρυθμη, την ετερόρρυθμη, την ανώνυμη, την αφανή, την κατά μετοχές ετερόρρυθμη εταιρία και τον συνεταιρισμό . Όμως ο νόμος 3190/55 περί εταιριών περιορισμένης ευθύνης, συμπεριλαμβάνει και τις εταιρίες αυτές στις εμπορικές, ακόμα και αν ο σκοπός τους δεν είναι εμπορικός, όπως και ο νόμος 2190/20 για τις ανώνυμες εταιρίες.

Σύμφωνα λοιπόν με τον εμπορικό νόμο, σχετικά με τις εμπορικές επιχειρήσεις, ορίζεται ότι *ομόρρυθμη* είναι η συστηνόμενη εταιρία μεταξύ δύο ή περισσότερων ατόμων με σκοπό την κοινή εμπορία κάτω από την ίδια εταιρική επωνυμία. Επίσης μόνο τα ονόματα των εταιρών μπορούν να συστήσουν την εταιρική επωνυμία. Όλοι οι ομόρρυθμοι εταίροι, οι οποίοι αναφέρονται στο

καταστατικό, ευθύνονται αλληλέγγυα και εις ολόκληρων σε όλες τις υποχρεώσεις της εταιρίας, ακόμα και όταν για την συγκεκριμένη υποχρέωση υπέγραψε ένας μόνο από τους εταίρους.

Ετερόρρυθμη είναι μια εταιρία που συστήνεται μεταξύ ενός ή περισσότερων εταίρων, με τουλάχιστον έναν ομόρρυθμο εταίρο που ευθύνεται απεριόριστα και εις ολόκληρων, και τους υπόλοιπους εταίρους να ευθύνονται περιορισμένα μέχρι το κεφάλαιο της εισφοράς τους. Η εταιρία αυτή φέρει την επωνυμία από το όνομα του ενός ή των περισσότερων ομόρρυθμων εταίρων. Σε περίπτωση που έχουμε Ετερόρρυθμη εταιρία με πολλούς εταίρους, η εταιρία είναι συγχρόνως ομόρρυθμη για τους ομόρρυθμους εταίρους και ετερόρρυθμη για τους ετερόρρυθμους εταίρους. Περιορισμός υπάρχει όσον αφορά ετερόρρυθμο εταίρο, ο οποίος δεν είναι δυνατόν να εισέλθει το όνομά του στην εταιρική επωνυμία. Ένας ακόμα περιορισμός είναι ότι δεν μπορεί να προβεί σε καμιά πράξη διαχειρίσεως, ή να εργασθεί για υποθέσεις της εταιρίας. Αν παραβεί τον τελευταίο αποκλεισμό, τότε ευθύνεται και αυτός απεριόριστα και εις ολόκληρων, όπως και οι ομόρρυθμοι εταίροι.

Τόσο οι ομόρρυθμοι όσο και οι ετερόρρυθμοι εταίροι αποδεικνύονται με συμβολαιογραφικά έγγραφα, ενώ καμιά απόδειξη από μάρτυρες δεν μπορεί να γίνει δεκτή, για το περιεχόμενο του καταστατικού ή για άλλους όρους.

Η εταιρία αποτελεί σύμβαση και επομένως για την έγκυρη σύσταση μιας εταιρίας του εμπορικού δικαίου, απαιτείται να υπάρχουν όλοι οι ειδικοί όροι που απαιτούνται για την έγκυρη κατάρτιση οποιασδήποτε συμβάσεως(ικανότητα- δήλωση βουλήσεως-συμφωνία δηλώσεως και βουλήσεως-περιεχόμενο σύννομο-πρόταση και αποδοχή). Η δήλωση πρέπει να περιβάλλεται από τον απαιτούμενο τύπο, η δε βούληση να είναι απαλλαγμένη από ελαττώματα. Η ανάπτυξη των γενικών αυτών όρων ανήκει, συστηματικά στο αστικό δίκαιο.

Όσον αφορά την ικανότητα που απαιτείται να έχει κανείς για να μπορεί να μετάσχει στην πράξη συστάσεως μιας εταιρίας, όπως είναι η ικανότητα προς

ενέργεια εμπορικής πράξης ή ικανότητα για την απόκτηση ιδιότητας του εμπόρου, ποικίλει και εξαρτάται από τον τύπο της εταιρίας, από την έκταση των αναλαμβανομένων υποχρεώσεων και από την απόκτηση ή μη της ιδιότητας του εμπόρου με την είσοδο ή συμμετοχή στην εταιρία.

Όσον αφορά τον ελάχιστο αριθμό των συμβαλλομένων, κατά κανόνα ισχύει ότι σε κάθε σύμβαση απαιτείται τόσο κατά την σύσταση όσο κατά την διάρκεια ζωής της εταιρίας να υπάρχουν τουλάχιστον δύο πρόσωπα. Κατά παρέκκλιση του κανόνα αυτού, άλλοτε είναι δυνατόν να απαιτείται μεγαλύτερος αριθμός εταίρων, ενώ άλλοτε να αρκεί ένα μόνο πρόσωπο.

Εκτός από τους παραπάνω γενικούς όρους, ειδικά για την σύσταση εταιρίας απαιτείται να υπάρχουν και οι εξής ειδικοί όροι²:

- **Κοινές εισφορές:** για να υπάρξει μια εταιρία θα πρέπει να υπάρχουν κοινές εισφορές όλων των εταίρων. Η εισφορά μπορεί να καταβάλλεται είτε με την σύσταση της εταιρίας, είτε τμηματικά σε μεταγενέστερο χρόνο. Επίσης οι εισφορές των εταίρων μπορεί να είναι είτε σε χρήμα είτε σε είδος.
- **Συμμετοχή όλων των εταίρων στα κέρδη και τις ζημιές της εταιρίας:** δεν μπορεί να νοηθεί εταιρία στην οποία ένας ή περισσότεροι εταίροι να αποκλείονται τελείως από τα κέρδη, ενώ να συμμετέχουν στις ζημιές, ή το αντίθετο. Τυχόν τέτοια ρήτρα σε μια εταιρική σύμβαση είναι άκυρη και δεν αποτελεί σύμβαση. Βέβαια μπορεί να υπάρχει οποιαδήποτε άλλη συμφωνία για την αναλογία συμμετοχής στα κέρδη ή στις ζημιές.
- **Πρόθεση για εταιρική συνεργασία:** για να μετουσιωθεί μια σχέση σε σύσταση εταιρίας θα πρέπει να υπάρχει έγγραφο που να παραδέχεται την εταιρική πρόθεση για συνεργασία. Έτσι για τις εταιρίες που έχουν νομική προσωπικότητα θα πρέπει να υπάρχει έγγραφη κατάρτιση της εταιρικής σύμβασης και δημοσιότητα αυτής. Το έγγραφο αυτό θα περιέχει όλους τους όρους λειτουργίας και συγκροτήσεως μιας εταιρίας.

² Θεωρητική και εφαρμοσμένη λογιστική εταιρικών επιχειρήσεων: Αριστ. Ι.Ιγνατιάδη

- **Έγγραφο:** συνήθως και σε συνδυασμό με τον τύπο της εταιρίας, το έγγραφο που απαιτείται είναι συμβολαιογραφικό.
- **Δημοσιότητα:** απαιτείται για να γνωστοποιούνται κατά επίσημο τρόπο στους τρίτους η ύπαρξη και τα χαρακτηριστικά της εταιρίας.

Οι εταιρίες του εμπορικού δικαίου μπορούν να διακριθούν με βάση την σημασία που έχει για κάθε εταιρικό τύπο η προσωπικότητα των εταίρων ή αντίθετα το κεφάλαιο που εισφέρουν. Έτσι γίνεται διάκριση σε προσωπικές εταιρίες ή εταιρίες μεριδίων και κεφαλαιουχικές ή εταιρίες κατά μετοχές.

Στις *προσωπικές εταιρίες* το πρόσωπο των εταίρων έχει βαρύνουσα σημασία για την ζωή της εταιρίας. Με άλλα λόγια εκείνοι που πρόκειται να ιδρύσουν μια προσωπική εταιρία, δίδουν ιδιαίτερη σημασία στα συγκεκριμένα πρόσωπα με τα οποία θα συνεργασθούν ως εταίροι. Στην προκειμένη περίπτωση οι εταίροι συμβάλλουν προσωπικά στην πραγματοποίηση του εταιρικού σκοπού.

Συνέπεια αυτού είναι ότι η εταιρική ιδιότητα είναι συνδεδεμένη με την προσωπικότητα του κάθε εταίρου και γι' αυτό η ιδιότητα αυτή δεν μπορεί να μεταβιβασθεί χωρίς την συναίνεση των υπολοίπων εταίρων. Η διοίκηση των εταιρικών υποθέσεων ανήκει σε όλους τους εταίρους, η λήψη αποφάσεων που αφορούν την συγκρότηση και την οργάνωση της εταιρίας απαιτεί συμφωνία όλων των εταίρων. Για όσα θέματα απαιτείται πλειοψηφία, αυτή υπολογίζεται επί των προσώπων και όχι επί των κεφαλαίων που αυτά έχουν εισφέρει στην εταιρία. Τέλος μεταβολές της προσωπικής κατάστασης των εταίρων επιφέρουν κατά κανόνα λύση της εταιρίας.

Από τα παραπάνω γίνεται φανερό πως οι εταιρίες αυτής της μορφής παρουσιάζουν σχετική ευπάθεια και περιορισμένη διάρκεια, αφού η ύπαρξή τους συνδέεται στενά με τα πρόσωπα των εταίρων και η συνέχισή τους εξαρτάται από τυχαία γεγονότα, όπως πχ. είναι ο θάνατος, η ανικανότητα ενός μέλους της εταιρίας κτλ. Για να συσταθεί και να προοδεύσει μια τέτοια εταιρία, απαιτείται να υπάρχει μεταξύ των εταίρων πνεύμα συνεργασίας και αμοιβαίας εμπιστοσύνης. Δεδομένου και του ότι η διοίκηση των εταιρικών υποθέσεων ανήκει κατά κανόνα

σε όλους τους εταίρους, οι εταιρίες αυτής της κατηγορίας δεν μπορούν παρά να αποτελούνται από μικρό αριθμό εταίρων.

1.1.1 ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Στις προσωπικές εταιρίες συναντάμε τις εξής μορφές:

- I. **Ομόρρυθμη εταιρεία:** Σύσταση ομόρρυθμης εταιρείας έχουμε όταν συνενώνονται 2 ή περισσότερα πρόσωπα με κοινό εμπορικό σκοπό. Η επωνυμία της εταιρείας μπορεί να είναι τα ονόματα όλων των συνεταίρων ή 2 εξ αυτών ή μόνο του ενός. Στις 2 τελευταίες περιπτώσεις συναντάμε την προσθήκη των λέξεων « και ΣΙΑ». Η Ο.Ε. απολαμβάνει τα πλεονεκτήματα των ατομικών επιχειρήσεων, ευθύνονται όμως οι εταίροι για τα χρέη της επιχείρησης στο όλον με την ατομική τους περιουσία.
- II. **Ετερόρρυθμη επιχείρηση:** Και σε αυτή τη μορφή έχουμε την ένωση 2 ή περισσότερων προσώπων με κοινό εμπορικό σκοπό. Σε αυτή τη μορφή έχουμε μικτό τύπο σε ότι αφορά την ευθύνη των εταίρων απέναντι στους πιστωτές. Ο ένας τουλάχιστον εταίρος είναι ομόρρυθμος. Ευθύνεται δηλαδή προσωπικά και απεριόριστα στο σύνολο της ατομικής του περιουσίας, ενώ οι υπόλοιποι είναι ετερόρρυθμοι, δηλαδή ευθύνονται μέχρι του ποσού της εισφοράς τους. Στην επωνυμία της επιχείρησης αναφέρεται υποχρεωτικά το όνομα του ενός από τους ομόρρυθμους εταίρους τουλάχιστον και τα ονόματα των ετερόρρυθμων εταίρων δηλώνονται με τη λέξη «και ΣΙΑ». Μεταβίβαση του εταιρικού μεριδίου από έναν εταίρο σε κάποιον άλλο γίνεται με την συναίνεση των υπολοίπων τόσο στην Ο.Ε. όσο και στην Ε.Ε.
- III. **Αφανής ή συμμετοχική εταιρεία:** πρόκειται για επιχειρήσεις που αποτελούνται από 2 ή περισσότερα πρόσωπα, όπου το ένα ονομάζεται διαχειριστής και τα υπόλοιπα συμμετοχοί ή αφανείς. Το χαρακτηριστικό αυτής της μορφής είναι η αφάνεια εταιρικού δεσμού που συνδέει τους

εταιίρους και η μη ύπαρξη νομικής προσωπικότητας. Ο διαχειριστής εδώ συγκεντρώνει τα περιουσιακά στοιχεία που εισφέρουν οι εταίροι και συναλλάσσεται με τρίτους. Ο διαχειριστής είναι ομόρρυθμος εταίρος, ευθύνεται δηλαδή προσωπικά και απεριόριστα στο όλον της περιουσίας του απέναντι σε πιστωτές. Δεν υπάρχει εταιρική επωνυμία ούτε έδρα εταιρείας ούτε και υποχρεούται σε δημοσιότητα.

IV. Συνεταιρισμός: Πρόκειται για εταιρεία με ανοιχτό αριθμό μελών. Αυτό σημαίνει ότι ο κάθε ενδιαφερόμενος μπορεί να γίνει μέλος ή να αποχωρήσει ελεύθερα. Ο συνεταιρισμός διοικείται από το διοικητικό συμβούλιο που αποτελείται από 5 τουλάχιστον μέλη. Το Δ.Σ. εκπροσωπεί το συνεταιρισμό και παίρνει αποφάσεις μέσα στα πλαίσια του νόμου και του καταστατικού. Οι συνεταίροι ευθύνονται επιβοηθητικά, δηλαδή δεν μπορούν οι δανειστές να στραφούν σε αυτούς προσωπικά παρά μόνο αν δεν ικανοποιηθούν από την εταιρική περιουσία. Η έκταση της ευθύνης μπορεί να είναι περιορισμένη ή απεριόριστη ανάλογα με το αν ο συνεταιρισμός είναι περιορισμένης ή απεριόριστης ευθύνης.

1.1.2 ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Οι 3 συνηθέστερες μορφές που συναντάμε στις μικρές επιχειρήσεις είναι οι εξής:

I. Ανώνυμη εταιρεία (Α.Ε.): Ανώνυμες αποκαλούνται οι εταιρείες που έχουν υπόσταση νομικού προσώπου και το κεφάλαιό τους διαιρείται σε ισότιμα μερίδια που αποκαλούνται μετοχές. Οι εταίροι στις ανώνυμες εταιρείες αποκαλούνται μέτοχοι και μπορούν να μεταβιβάσουν τις μετοχές τους όποτε το θελήσουν. Ευθύνονται μέχρι το ποσό της εισφοράς τους και οι οφειλές εξοφλούνται αποκλειστικά εις βάρος της εταιρικής περιουσίας. Για να συσταθεί μια Α.Ε. απαιτούνται τουλάχιστον 2 φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Η κάλυψη του εταιρικού κεφαλαίου, δηλαδή η ανάλυση των μετοχών γίνεται είτε αποκλειστικά μόνο από τους ιδρυτές είτε και με τη συμμετοχή του κοινού μέσω της δημόσιας εγγραφής. Όταν οι μέτοχοι είναι

οι ιδρυτές της εταιρείας το ποσό που πρέπει κατ'ελάχιστον να καταβάλουν για να συσταθεί η εταιρεία ανέρχεται σε 60.000€ και πρέπει να καταβληθεί εξ αρχής. Όταν μέτοχοι είναι και άλλοι πλην των ιδρυτών το ποσό είναι μεγαλύτερο και επίσης πρέπει να καταβληθεί προκαταβολικά. Όργανα της Α.Ε. είναι η Γ.Σ. το Δ.Σ. και οι ελεγκτές που ασκούν τον οικονομικό έλεγχο. Η γενική συνέλευση (Γ.Σ.) είναι το ανώτατο όργανο της εταιρείας και λαμβάνει τις αποφάσεις για όλες τις υποθέσεις της εταιρείας, αποφάσεις που είναι δεσμευτικές για όλους τους μετόχους ακόμα και όταν είναι απόντες ή διαφωνούν με τις αποφάσεις. Το διοικητικό συμβούλιο (Δ.Σ.) είναι το όργανο που εκπροσωπεί την εταιρεία και ασκεί διοίκηση. Είναι υπεύθυνο για τους χειρισμούς των υποθέσεων που αφορούν την εταιρεία και την εκτέλεση των αποφάσεων. Στο Δ.Σ. μπορούν να συμμετέχουν και οι μέτοχοι της εταιρείας. Οι ελεγκτές, ένας ορκωτός λογιστής ή δύο ελεγκτές κατ'ελάχιστο, εκλέγονται από την γενική συνέλευση είναι υπεύθυνοι για τον τακτικό έλεγχο, δηλαδή την παρακολούθηση του λογιστηρίου και της διαχείρισης της εταιρείας και για την παροχή πληροφοριών στη Γ.Σ. Υποχρεούνται να κάνουν τις κατάλληλες υποδείξεις στη γενική συνέλευση και να αναφέρουν στο υπουργείο εμπορίου τυχόν παραβάσεις των νόμων.

II. Η κατά μετοχές Ετερόρροθη Εταιρεία: Η διαφορά της από την απλή Ε.Ε. είναι ότι το κεφάλαιο που συνεισφέρουν οι εταίροι αναλογεί σε μετοχές. Με αυτόν τον τρόπο υπάρχει η δυνατότητα αποχώρησης μετόχων και η είσοδος νέων χωρίς να διαλύεται η εταιρεία.

III. Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.): Είναι η συνηθέστερη μορφή εταιρείας που συναντάμε στις μικρές κεφαλαιουχικές εταιρείες. Αποτελεί νομικό πρόσωπο, το κεφάλαιο διαιρείται σε μετοχές, οι εταίροι ευθύνονται μέχρι του ποσού της εισφοράς τους και οι οφειλές της εταιρείας εξοφλούνται εις βάρος αποκλειστικά της εταιρικής περιουσίας. Η διοίκηση και τα όργανα είναι ίδια με αυτά της Α.Ε. με τη μόνη διαφορά ότι για τη λήψη αποφάσεων δεν απαιτείται απαρτία της Γ.Σ. αλλά η συνήθης

πλειοψηφία του μισού συν ένα. Το εταιρικό κεφάλαιο είναι τουλάχιστον € 20000 και καταβάλλεται ολόκληρο κατά τη σύσταση. Το κύριο χαρακτηριστικό της είναι η περιορισμένη ευθύνη και ο συνδυασμός του προσωπικού με το κεφαλαιουχικό στοιχείο. (Διοίκηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, 2000, κεφ. 1)

Στις *κεφαλαιουχικές εταιρίες* βαρύνουσα σημασία για την πραγματοποίηση του εταιρικού σκοπού έχει η περιουσιακή συμβολή των εταίρων, το κεφάλαιο που εισφέρουν και όχι τα πρόσωπα που απαρτίζουν τις εταιρίες αυτές. Αντίθετα με ότι συμβαίνει στις προσωπικές εταιρίες, οι εταίροι δεν μετέχουν στην διοίκηση της εταιρίας. Για τις εταιρικές υποχρεώσεις δεν ευθύνονται τα πρόσωπα των εταίρων, αλλά μόνο οι καταβολές τους, γι' αυτό και οι τρίτοι που πρόκειται να συναλλαγούν με την εταιρία, ενδιαφέρονται να εξακριβώσουν την περιουσιακή της κατάσταση και όχι των εταίρων της.

Τα δικαιώματα του εταίρου στην κεφαλαιουχική εταιρία είναι ανάλογα ως προς την συμβολή στο εταιρικό κεφάλαιο. Δεδομένου ότι η προσωπικότητα των εταίρων είναι εντελώς αδιάφορη, επιτρέπεται η ελεύθερη μεταβίβαση της εταιρικής ιδιότητας, χωρίς να επέρχεται λύση της εταιρίας. Το τελευταίο μαζί με το γεγονός πως κάθε εταίρος ευθύνεται μέχρι του ποσού της εισφοράς του, κάνει τον συγκεκριμένο τύπο εταιριών διαδεδομένο και είναι εύκολο κανείς να μετάσχει σε εταιρίες τέτοιους τύπου.

Μια άλλη διάκριση των εμπορικών επιχειρήσεων, αποτελεί η ύπαρξη ή μη νομικής προσωπικότητας. Έτσι οι εταιρίες διακρίνονται σε εταιρίες που **έχουν νομική προσωπικότητα** και σε εταιρίες που **δεν έχουν νομική προσωπικότητα**. Εταιρίες με νομική προσωπικότητα είναι η ομόρρυθμη, η απλή και κατά μετοχές ετερόρρυθμη, η εταιρία περιορισμένης ευθύνης, η ανώνυμη εταιρία και ο συνεταιρισμός. Εταιρίες χωρίς νομική προσωπικότητα είναι η αφανής και η συμπλοιοκτησία.

1.2 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ

Τις εταιρίες του εμπορικού δικαίου αποτελούν:

- ❖ Η Ομόρρυθμη Εταιρία
- ❖ Η Ετερόρρυθμη Εταιρία
- ❖ Οι Κατά Μετοχές Ετερόρρυθμη Εταιρία
- ❖ Η Συμμετοχική Η Αφανής Εταιρία
- ❖ Η Ανώνυμη Εταιρία
- ❖ Η Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης
- ❖ Ο Συνεταιρισμός
- ❖ Η Ατομική Επιχείρηση

Τα χαρακτηριστικά των εταιριών αυτών παρατίθενται παρακάτω.

A) ΟΜΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Το βασικό χαρακτηριστικό της ομόρρυθμης εταιρίας είναι ότι όλοι οι εταίροι ευθύνονται προσωπικά, απεριόριστα και εις ολόκληρων για τις υποχρεώσεις της εταιρίας. Με τον όρο προσωπική ευθύνη εννοούμε ότι ο ομόρρυθμος εταίρος μπορεί να αναχθεί απευθείας για τις εταιρικές υποχρεώσεις, δηλαδή η ευθύνη του να είναι αυτή του πρωτοφειλέτη και όχι ευθύνη του εγγυητή. Άρα και με τον όρο απεριόριστη ευθύνη εννοείται ότι ο ομόρρυθμος εταίρος ευθύνεται για τις υποχρεώσεις της εταιρίας με όλη του την

περιουσία και όχι μέχρι ορισμένο ποσό. Με τον όρο εις ολόκληρων εννοείται ότι ο ομόρρυθμος εταίρος ευθύνεται σαν να ήταν ο μοναδικός οφειλέτης. Άρα είναι δυνατόν να χρειαστεί να καλύψει ολόκληρη την οφειλή εάν ανακύψει ανάγκη και όχι κατά το μέρος που του αναλογεί.

Β) ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Βασικό χαρακτηριστικό της εν λόγω εταιρίας είναι ότι υπάρχει τουλάχιστον ένας ομόρρυθμος εταίρος, που ευθύνεται προσωπικά, απεριόριστα και εις ολόκληρων, και οι υπόλοιποι εταίροι μπορεί να είναι ετερόρρυθμοι και να ευθύνονται περιορισμένα μέχρι το ποσό της εισφοράς τους. Ειδική περίπτωση αποτελεί το αν υπάρχει ειδικός όρος στο καταστατικό της εταιρίας που να ορίζει μεγαλύτερο ποσό ευθύνης για τους ετερόρρυθμους εταίρους, όχι όμως και με το σύνολο της περιουσίας τους. Ένα άλλο βασικό γνώρισμα της εν λόγω εταιρίας είναι ότι δεν μπορεί ο ετερόρρυθμος εταίρος να ασκεί διοίκηση, δηλαδή να εκπροσωπεί και να διαχειρίζεται τα της εταιρίας.

Γ) ΚΑΤΑ ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Βασικό χαρακτηριστικό της εν λόγω εταιρίας είναι ότι υπάρχει ένας ή περισσότεροι ομόρρυθμοι εταίροι και έναν ή περισσότερους ετερόρρυθμους εταίρους. Η διαφορά με την απλή ετερόρρυθμη εταιρία είναι ότι τα εταιρικά μερίδια που αφορούν τους ετερόρρυθμους εταίρους, μπορούν να ενσωματωθούν σε ονομαστικές μετοχές και μπορούν να μεταβιβαστούν ελεύθερα σε τρίτο πρόσωπο, χωρίς να επέρχεται λύση της εταιρίας.

Δ) ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ Ή ΑΦΑΝΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑ

Βασικό χαρακτηριστικό γνώρισμα της αφανούς εταιρίας είναι ότι ως εταιρία υφίσταται μόνο στις σχέσεις μεταξύ των εταίρων, ενώ προς τα έξω η

εταιρία είναι ανύπαρκτη και γι' αυτό τον λόγο ονομάζεται «εσωτερική εταιρία». Επομένως στις εξωτερικές σχέσεις οι εταίροι διατηρούν την ατομικότητά τους, ενώ οι εσωτερικές σχέσεις των εταίρων διέπονται από την συμφωνία τους.

Ε) ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Στην συγκεκριμένη μορφή εταιρίας όλοι οι μέτοχοι αυτής ευθύνονται περιορισμένα και μέχρι του ποσού που έχουν εισφέρει στην εταιρία. Συνεπώς εάν έχουν εκπληρώσει την υποχρέωσή τους αυτή, δηλαδή να καταβάλλουν το οφειλόμενο μετοχικό κεφάλαιο που τους αναλογεί, τότε δεν έχουν καμιά προσωπική ευθύνη, εάν τα περιουσιακά στοιχεία της εταιρίας δεν επαρκούν για να ικανοποιηθούν οι δανειστές της. Άλλο βασικό χαρακτηριστικό γνώρισμα της εν λόγω εταιρίας είναι ότι, το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας διαιρείται σε ίσα μετοχικά μερίδια, τις μετοχές, και σε κάθε ένα από αυτά αντιστοιχεί μια εταιρική ιδιότητα. Η εταιρική αυτή ιδιότητα μπορεί να ενσωματωθεί σε τίτλο και να μεταβιβαστεί εύκολα, χωρίς η αλλαγή αυτή να επιφέρει λύση της εταιρίας.

ΣΤ) ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Η συγκεκριμένη μορφή εταιρίας παρουσιάζει πολλές ομοιότητες με την ανώνυμη εταιρία. Κατά κανόνα οι εταίροι ευθύνονται μέχρι το ποσό της εισφοράς τους, περιορισμένα δηλαδή, ενώ για τις εταιρικές υποχρεώσεις ευθύνεται μόνο η εταιρία με την περιουσία της. Η βασική διαφορά με την ανώνυμη εταιρία είναι ότι, η εταιρική ιδιότητα απαγορεύεται από τον νόμο να ενσωματωθεί σε μετοχή, πράγμα που σημαίνει πως είναι πιο δύσκολα τα πράγματα για την μεταβίβαση του εταιρικού μεριδίου.

Ζ) ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ

Αποτελεί έκφραση του συνεργατικού ιδεώδους και γι' αυτό αντιμετωπίζεται κατά ευνοϊκό τρόπο από τις νομοθεσίες των διαφόρων χωρών. Βασικό χαρακτηριστικό του είναι ότι ο αριθμός των μελών του μπορεί να μεταβάλλεται, δηλαδή να αυξάνεται ή να μειώνεται, οπότε αυξάνεται ή μειώνεται αντίστοιχα και το κεφάλαιό του, δεδομένο ότι κάθε εταίρος που αποσύρεται από τον συνεταιρισμό αποσύρει και το κεφάλαιό του, γι' αυτό και ονομάζεται και εταιρία μεταβλητού κεφαλαίου. Μπορεί να ιδρυθεί ως συνεταιρισμός περιορισμένης ή απεριόριστης ευθύνης, οπότε και τα μέλη του θα έχουν αντίστοιχες ευθύνες. Το βασικό χαρακτηριστικό γνώρισμα του συνεταιρισμού είναι ότι αποβλέπει στην συνεργασία των μελών του και γενικότερα της βελτίωσης της ποιότητας της ζωής τους μέσα σε μια επιχείρηση.

Η) ΑΤΟΜΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Η μορφή αυτή είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη. Κύριο πλεονέκτημά της είναι η μεγάλη ευελιξία ως προς τις επιχειρηματικές αποφάσεις που αφορούν στο είδος της δραστηριότητας, στην επιλογή των τεχνικών μεθόδων και, ως ένα βαθμό, στο μέγεθος της παραγωγής. Τα πλεονεκτήματα αυτά είναι ουσιώδη, κυρίως για τις μικρές και μέσου μεγέθους αγροτικές, βιοτεχνικές και εμπορικές επιχειρήσεις, στις οποίες η προσωπική επίβλεψη και πρωτοβουλία είναι μεγάλης σημασίας. Όταν όμως το είδος της δραστηριότητας επιβάλλει την ανάπτυξη μεγάλου μεγέθους, τότε η εταιρική μορφή της επιχείρησης είναι συχνά η πιο κατάλληλη.

1.3 ΝΟΜΙΚΗ ΣΥΣΤΑΣΗ, ΜΟΡΦΕΣ ΕΜΦΑΝΙΣΗΣ, ΕΝΝΟΜΕΣ ΣΥΜΠΕΡΙΕΣ

Στο υποκεφάλαιο αυτό θα αναλυθεί ο τρόπος με τον οποίο συστήνονται οι εταιρίες εμπορικού δικαίου. Ποια δηλαδή είναι η διαδικασία που πρέπει να ακολουθήσουν, τι χαρακτηριστικά εμφανίζουν και ποιες προϋποθέσεις υπάρχουν. Στη συνέχεια θα αναλυθεί η σημαντικότητα της απόκτησης νομικής προσωπικότητας και οι συνέπειες που αυτή συνεπάγεται.

1.3.1 ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Διαδικασία Σύστασης Ανώνυμης Εταιρείας

Η Ανώνυμη Εταιρεία είναι ένα νομικό πρόσωπο που έχει ως επί το πλείστον κερδοσκοπικό χαρακτήρα με κυριότερο πλεονέκτημα, οι συμμετέχοντες σ αυτή (μέτοχοι) να ευθύνονται μόνο μέχρι το ύψος της συμμετοχής τους. Στις *ανώνυμες εταιρείες (Α.Ε.)*, που είναι μετοχικές, κάθε εταίρος (μέτοχος) είναι υπεύθυνος μόνο για το ποσοστό συμμετοχής του, δηλαδή για τον αριθμό των μετοχών τις οποίες διαθέτει. Ο μέτοχος συμμετέχει στην εκλογή της διοίκησης της εταιρείας, στη διαμόρφωση των γενικών αρχών της πολιτικής και στα κέρδη, ανάλογα με τον αριθμό των μετοχών που διαθέτει. Στη γενική συνέλευση των μετόχων κάθε μέτοχος διαθέτει τόσες ψήφους όσες είναι οι μετοχές που κατέχει. Σε περίπτωση ζημιών ή πτωχεύσεως είναι υπεύθυνος μέχρι του ποσού που έχει καταβάλει για τις μετοχές του, δηλαδή, στη χειρότερη περίπτωση, οι μετοχές του χάνουν τελείως την αξία τους.

Για την ίδρυση ανώνυμης εταιρείας πρέπει να συμπράξουν δύο τουλάχιστον μέρη ή κατά την έκφραση του νόμου το κεφάλαιο αυτής πρέπει να αναληφθεί από δύο τουλάχιστον ιδρυτές (άρθρο 8, Κ.Ν. 2190/20). Η αναλογία συμμετοχής των ιδρυτών δεν ορίζεται.

Τα ιδρυτικά μέλη της ανώνυμης εταιρείας μπορεί να είναι φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Τα φυσικά πρόσωπα πρέπει να έχουν συμπληρώσει το δέκατο όγδοο (18ο) έτος της ηλικίας τους (σύμφωνα με το άρθρο 127 του Αστικού Κώδικα, όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 3 του Ν.1329/83). Συμμετοχή ανηλίκου στην ίδρυση ανώνυμης εταιρείας επιτρέπεται μόνο κατόπιν δικαστικής άδειας. Κατώτερο όριο γενικώς για την ίδρυση Ανώνυμης Εταιρείας είναι τα 60.000€

(άρθρο 8, παρ.2 Κ.Ν. 2190/20, όπως αντικαταστάθηκε από το άρθρο 11 παρ.1 του Ν.2579/98), ενώ υπάρχουν περιπτώσεις που ο νόμος απαιτεί πολύ μεγαλύτερο ποσό κεφαλαίου. Π.χ. οι προερχόμενες από συγχώνευση ή μετατροπή κατά τις διατάξεις του Ν.Δ. 1297/72 και του Ν. 2166/93 ανώνυμες εταιρείες πρέπει να έχουν ελάχιστο ύψος μετοχικού κεφαλαίου 300.000€.

Βασικά Χαρακτηριστικά³

Τα βασικά χαρακτηριστικά της ανώνυμης εταιρείας είναι τα ακόλουθα:

- Το μεγάλο σχετικά κεφάλαιο που απαιτείται για την ίδρυσή της.
- Η διαίρεση του κεφαλαίου σε ίσα μερίδια, που ενσωματώνονται σε έγγραφα, τις μετοχές.
- Οι αυστηροί όροι δημοσιότητας κατά την ίδρυσή της αλλά και καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής της.
- Η μακρά διάρκειά της (συνήθως 50 ετών).
- Η περιορισμένη ευθύνη των μετόχων.
- Η λήψη αποφάσεων κατά πλειοψηφία.
- Η ύπαρξη δύο οργάνων, ήτοι της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων και του Διοικητικού Συμβουλίου.

Προϋποθέσεις Σύστασης Ανώνυμης Εταιρείας

Οι προϋποθέσεις σύστασης Ανώνυμης Εταιρείας είναι:
Α.Σύναψη Καταστατικού, που καταρτίζεται μεταξύ δύο τουλάχιστον προσώπων (ιδρυτές) φυσικών ή νομικών και πρέπει να περιβληθεί τον τύπο του συμβολαιογραφικού εγγράφου.

³ Γενική Γραμματεία Εμπορίου www.gge.gr

Β.Ανάληψη των μετοχών, δηλαδή, κάλυψη του μετοχικού Κεφαλαίου.
Γ.Εγκριση του Καταστατικού και άδεια σύστασης από την αρμόδια αρχή Νομαρχία ή Γενική Γραμματεία Εμπορίου).

Δ.Τήρηση διατυπώσεως δημοσιότητας, η οποία συνίσταται, αφενός μεν, στην καταχώρηση του εγκριθέντος από την αρμόδια αρχή του Καταστατικού καθώς και της άδειας σύστασης της Α.Ε. στο Μητρώο Α.Ε. και αφετέρου στη δημοσίευση στο τεύχος Α.Ε. και Ε.Π.Ε. της Εφημερίδας της Κυβέρνησης (Φ.Ε.Κ.), ανακοίνωσης για τη σχετική καταχώρηση στο Μ.Α.Ε. του εγκριθέντος Καταστατικού και της άδειας σύστασης.

Ε. Εγγραφή στο οικείο Επιμελητήριο.

ΣΤ.Εναρξη Εργασιών στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. και απόδοση Α.Φ.Μ.

1.3.2 ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Διαδικασία Σύστασης ΕΠΕ

Σύμφωνα με το άρθρο 3 του Ν.3190/1955, η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης είναι εμπορική, έστω και αν ο σκοπός αυτής δεν είναι εμπορική επιχείρηση. Ωστόσο απαγορεύεται η άσκηση ορισμένων δραστηριοτήτων, όπως τραπεζικές, ασφαλιστικές, χρηματιστηριακές, διαχείριση χαρτοφυλακίου αξιόγραφων, διαχείριση αμοιβαίων κεφαλαίων, χρηματοδοτική μίσθωση, πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, προώθηση και υλοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας (μόνο venture capital) και αθλητικές δραστηριότητες.

Για την ίδρυση εταιρείας περιορισμένης ευθύνης απαιτείται εταιρικό κεφάλαιο, το οποίο δεν μπορεί να είναι μικρότερο των 18.000€, ενώ θα πρέπει να έχει καταβληθεί ολόκληρο κατά την υπογραφή του Καταστατικού (άρθρο 4 παρ.1 του Ν.3190/1955 όπως αντικαταστάθηκε με την παρ.3 του αρθρ.11 του Ν.2579/1998). Το μισό τουλάχιστον του ποσού αυτού πρέπει να είναι καταβεβλημένο σε μετρητά. Περιορισμός ως προς το ύψος του κεφαλαίου δεν υπάρχει.

Σύμφωνα με το άρθρο 43α του Ν.3190/1955 που τροποποιήθηκε με το άρθρο 2 του Π.Δ. 279/1993, Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης μπορεί να συστήσει και ένα μόνο πρόσωπο ή μία ήδη συστημένη ΕΠΕ να μετατραπεί σε μονοπρόσωπη. Ωστόσο, η μονοπρόσωπη ΕΠΕ είναι άκυρη, αν ο εταίρος (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) που τη συνέστησε είναι και μοναδικός εταίρος σε άλλη μονοπρόσωπη ΕΠΕ, ή αν έχει συσταθεί από άλλη μονοπρόσωπη ΕΠΕ.

Βασικά Χαρακτηριστικά⁴

Τα βασικά χαρακτηριστικά της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης είναι τα ακόλουθα:

- Η διαίρεση του κεφαλαίου σε “μερίδες συμμετοχής” κάθε μία εκ των οποίων αποτελείται από εταιρικά μερίδια, από τα οποία το καθένα δεν μπορεί να είναι μικρότερο των 30€.
- Συγκεκριμένοι όροι δημοσιότητας κατά την ίδρυσή της αλλά και καθ’ όλη τη διάρκεια της ζωής της
- Η ορισμένη διάρκειά της (αν και η παράλειψη αναγραφής της διάρκειας δεν αποτελεί λόγο ακυρότητας της εταιρείας)
- Η περιορισμένη ευθύνη των εταίρων
- Η λήψη αποφάσεων κατά πλειοψηφία πλέον του μισού του όλου αριθμού των εταίρων, που εκπροσωπούν πλέον του μισού του όλου εταιρικού κεφαλαίου
- Η ύπαρξη δύο οργάνων, ήτοι της Γενικής Συνέλευσης των εταίρων και του διαχειριστή ή διαχειριστών.

Προϋποθέσεις Σύστασης Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης

• Προέγκριση Επωνυμίας

⁴ Γενική Γραμματεία Εμπορίου www.ege.gr

Για κάθε τύπο εταιρίας, εφόσον έχουν επιλεγθεί η επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος της νέας εταιρίας και εφόσον είναι γνωστοί ο σκοπός και ο τύπος της, είναι σκόπιμη μία επίσκεψη στο οικείο επιμελητήριο για να βεβαιωθείτε ότι η συγκεκριμένη επωνυμία και ο διακριτικό τίτλος δεν έχουν ήδη δοθεί σε κάποια άλλη ΕΠΕ και δεν είναι σύμφωνα με τις απαιτήσεις του νόμου (άρθρο 6, Ν. 3190/1995).

Εάν η επιλεγμένη επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος είναι αποδεκτά, θα σας δοθεί βεβαίωση για τον αύξοντα αριθμό κράτησης της επωνυμίας, ο οποίος ισχύει για 2 μήνες.

Στην περίπτωση που η επωνυμία η οποία επιλέξατε έχει ήδη χρησιμοποιηθεί ή δεν είναι συμβατή με τις απαιτήσεις του νόμου, θα πρέπει να επιλέξετε νέα επωνυμία και να προσαρμόσετε το Σχέδιο Καταστατικού. Το στάδιο αυτό της Προέγκρισης Επωνυμίας δεν είναι υποχρεωτικό, αλλά κρίνεται χρήσιμο αν γίνει πριν την σύνταξη και υπογραφή του καταστατικού, για την αποφυγή εκ των υστέρων μεταβολών.

• Σύνταξη Σχεδίου Καταστατικού

Οι διαδικασίες σύστασης μίας Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης ξεκινούν από τη Σύνταξη του Σχεδίου Καταστατικού της εταιρείας. Το καταστατικό αποτελεί το νομικό έγγραφο της σύστασης της εταιρίας, αλλά επίσης προδιαγράφει όλα τα βασικά θέματα που αφορούν τις σχέσεις των μετόχων, τη διοίκηση της εταιρίας, ζητήματα που αφορούν τη διάρκεια ζωής της, αλλά και τη διάλυσή της.

Η ελάχιστη πληροφορία που πρέπει να περιέχεται στο καταστατικό προσδιορίζεται από το άρθρο 6 του ν. 3190/1995. Το τυπικό ενός καταστατικού μπορεί να προσαρμοστεί ανάλογα με τις κατά περίπτωση ειδικές συνθήκες της εταιρίας.

• Δικηγορικός Σύλλογος

Στη συνέχεια και πριν την υπογραφή του καταστατικού ενώπιον συμβολαιογράφου, πρέπει να καταβληθεί στο Δικηγορικό Σύλλογο γραμμάτιο προεισπραξης για το συμπράττοντα δικηγόρο το οποίο θα παρίσταται στην υπογραφή του καταστατικού.

Η παρουσία δικηγόρου κατά την υπογραφή του καταστατικού ΕΠΕ είναι υποχρεωτική από το νόμο (άρθρο 42, Ν.Π. 3026/54).

Το ύψος του γραμματίου προεισπραξης για την αμοιβή του δικηγόρου είναι 1% για τα πρώτα πέντε εκατομμύρια του εταιρικού κεφαλαίου και 0,5% για όλο το υπόλοιπο ποσό. Το ύψος αυτό ορίζεται από το άρθρο 42 του Ν.Δ. 3026/54.

• Συμβολαιογράφος

Το επόμενο βήμα είναι η υπογραφή του Καταστατικού Συστάσεως της ΕΠΕ ενώπιον συμβολαιογράφου (άρθρο 6, παρ.1 3190/1955).

Στο συμβολαιογράφο πρέπει να προσκομιστεί το Σχέδιο Καταστατικού, τα ΑΦΜ των μετόχων και οι ταυτότητές τους καθώς και το γραμμάτιο προεισπραξης από το Δικηγορικό Σύλλογο.

Το καταστατικό υπογράφεται από τα ιδρυτικά μέλη της ΕΠΕ και το δικηγόρο, ο οποίος παρίσταται. Οι ιδρυτές μπορούν να παρίστανται και να υπογράψουν όλοι αυτοπροσώπως ή να αντιπροσωπευθούν με συμβολαιογράφο πληρεξούσιο από άλλα πρόσωπα (συνιδρυτές ή τρίτους) που θα υπογράψουν αντί για αυτούς. Όταν μεταξύ των συνιδρυτών υπάρχουν και νομικά πρόσωπα, αυτά εξουσιοδοτούν, μέσω των αρμοδίων οργάνων τους, τα κατάλληλα φυσικά πρόσωπα (που, βάσει καταστατικών διατάξεων μπορούν να λάβουν τέτοια εξουσιοδότηση) για να παραστούν ενώπιον του συμβολαιογράφου και να υπογράψουν το καταστατικό. Το ύψος της αμοιβής του συμβολαιογράφου για ένα απλό συμβόλαιο σε 4 αντίγραφα ανέρχεται σε 293,5 ευρώ(100.000 δρχ.) συν το 1,3% του εταιρικού κεφαλαίου (ΚΥΑ 32 126/10-3-88).

- **Επιμελητήριο**

Σύμφωνα με το άρθρο 7 του Ν. 2081/92, το υπογεγραμμένο καταστατικό της υπό σύσταση ΕΠΕ σε δύο αντίγραφα προσκομίζεται στο οικείο επιμελητήριο, μαζί με τον αύξοντα αριθμό κράτησης επωνυμίας και μία αίτηση. Το επιμελητήριο, εφόσον ελέγξει την επωνυμία και τον διακριτικό τίτλο, θεωρεί το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της επωνυμίας και του διακριτικού τίτλου.

- **Δ.Ο.Υ. έδρας**

Μέσα σε δεκαπέντε ημέρες από την υπογραφή του καταστατικού, πρέπει να καταβληθεί στη ΔΟΥ έδρας ο Φόρος Συγκέντρωσης Κεφαλαίου (ΦΣΚ), ο οποίος ανέρχεται σε 1% επί του ύψους του μετοχικού κεφαλαίου (άρθρα 17-31, Ν. 1676/86). Επίσης, απαιτείται παράβολο Δημοσίου και ΤΑΠΕΤ, το κόστος των οποίων ανέρχεται περίπου σε 350 ευρώ. Το παράβολο αυτό αφορά τη μετέπειτα δημοσίευση της ανακοίνωσης της εταιρίας από το Εθνικό Τυπογραφείο.

Για την καταβολή του ΦΣΚ πρέπει να προσκομιστούν δύο αντίγραφα του καταστατικού (εκ των οποίων το ένα είναι αυτό που έχει θεωρηθεί από το επιμελητήριο) επιταγή με το προδιαγραφμένο ποσό και δήλωση ΦΣΚ εις διπλούν. Θα θεωρηθεί το καταστατικό και θα επιστραφούν το διπλότυπο καταβολής και το ένα από τα δύο αντίγραφα της δήλωσης ΦΣΚ.

- **Ταμείο Νομικών και Ταμείο Πρόνοιας Δικηγόρων**

Στη συνέχεια, πρέπει να θεωρηθεί το καταστατικό στο Ταμείο Νομικών και στο Ταμείο Πρόνοιας Δικηγόρων, όπου καταβάλλονται ποσά 0,5% και 1% αντίστοιχα επί του εταιρικού κεφαλαίου αντίστοιχα.

- **Πρωτοδικείο**

Μέσα σε ένα μήνα από την υπογραφή του καταστατικού της εταιρίας πρέπει να κατατεθεί στο πρωτοδικείο έδρας για την έγκριση της σύστασης της ΕΠΕ.

Στο πρωτοδικείο πρέπει να κατατεθούν:

Δύο αντίγραφα του καταστατικού θεωρημένα από την αρμόδιο ΔΟΥ για την καταβολή του ΦΣΚ και το οικείο επιμελητήριο για την επωνυμία, παράβολο και ΤΑΠΕΤ, περίληψη καταστατικού και μία αίτηση.

Στη συνέχεια, εκδίδεται η απόφαση με την οποία εγκρίνεται η σύσταση της εταιρίας και καταχωρίζεται στο Μητρώο Εταιριών Περιορισμένης Ευθύνης.

• Εθνικό Τυπογραφείο

Η αρμόδια αρχή που εκδίδει την απόφαση έγκρισης της σύστασης της εταιρίας αποστέλλει στο Εθνικό Τυπογραφείο ανακοίνωση περί της συστάσεως της εταιρίας προς δημοσίευση στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

• Επιμελητήριο

Εντός δύο μηνών από τη σύστασή της η εταιρία πρέπει να εγγραφεί στο οικείο επιμελητήριο. Για την εγγραφή πρέπει να προσκομιστούν δικαιολογητικά για τα οποία ο καθένας μπορεί να πληροφορηθεί στα κατά τόπους επιμελητήρια.

• Δ.Ο.Υ. έδρας

Εντός δέκα ημερών από την ημερομηνία έκδοσης από την αρμόδια αρχή της απόφασης σύστασης της εταιρίας, πρέπει να ξεκινήσουν οι εργασίες στη Δ.Ο.Υ. έδρας. Στη συνέχεια, θα διεξαχθούν οι απαραίτητες διαδικασίες για τη θεώρηση βιβλίων και στοιχείων. Γι' αυτές απαιτείται ό,τι αναλυτικά αναφέρθηκε στο κεφάλαιο για τις Ομόρρυθμες και επιπλέον: διπλότυπο εισπραξης υπέρ

ΤΑΠΕΤ και υπεύθυνη δήλωση ότι μέσα σε ένα μήνα από την έναρξη θα προσκομισθεί το ΦΕΚ της δημοσίευσης.

1.3.3 ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Διαδικασίες Ίδρυσης/ έναρξης Ετερόρρυθμης Εταιρείας

Για την ίδρυση ετερόρρυθμης εταιρείας πρέπει να συμπράξουν δύο τουλάχιστον μέρη ή κατά την έκφραση του νόμου υποχρεούνται αμοιβαίως στην επιδίωξη κοινού σκοπού (άρθρο 741, Αστικού Κώδικα).

Τα ιδρυτικά μέλη της ετερόρρυθμης εταιρείας μπορεί να είναι φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Τα φυσικά πρόσωπα πρέπει να έχουν συμπληρώσει το δέκατο όγδοο (18ο) έτος της ηλικίας τους (σύμφωνα με το άρθρο 127 του Αστικού Κώδικα, όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 3 του Ν.1329/83). Συμμετοχή ανηλίκου στην ίδρυση προσωπικής εταιρείας επιτρέπεται μόνο κατόπιν δικαστικής άδειας.

Βασικά Χαρακτηριστικά⁵

Διάρθρωση των εταίρων της ετερόρρυθμης εταιρείας σε δύο κατηγορίες: τους ομόρρυθμους και τους ετερόρρυθμους. Η ευθύνη των ομόρρυθμων εταίρων απέναντι στους πιστωτές της εταιρείας είναι αλληλέγγυα και απεριόριστη. Η ευθύνη των ετερόρρυθμων εταίρων είναι περιορισμένη και δεν μπορεί να υπερβεί το ποσό της εισφοράς του στην εταιρεία.

Η ετερόρρυθμη εταιρεία δεν χρειάζεται συμβολαιογραφικό έγγραφο για την κατάρτισή της, αντιθέτως αρκεί ένα ιδιωτικό συμφωνητικό.

Διαδικασία Σύστασης ΕΕ

- Προέγκριση επωνυμίας

⁵ Γενική Γραμματεία Εμπορίου www.gge.gr

Όπως και για την ομόρρυθμη εταιρία, κρίνεται σκόπιμη μία επίσκεψη στο οικείο επιμελητήριο για να βεβαιωθεί ο ενδιαφερόμενος ότι η συγκεκριμένη επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος που επέλεξε δεν έχουν ήδη δοθεί σε κάποια άλλη εταιρία και είναι σύμφωνα με τις απαιτήσεις του νόμου.

• **Σύνταξη Καταστατικού-Ιδιωτικού Συμφωνητικού**

Στη συνέχεια πρέπει να προχωρήσει στη Σύνταξη του Ιδιωτικού Συμφωνητικού-Καταστατικού της εταιρίας. Το καταστατικό αποτελεί το έγγραφο της συστάσεως της εταιρίας, αλλά επίσης προδιαγράφει όλα τα βασικά θέματα που αφορούν τις σχέσεις των μετοχών, τη διοίκηση της εταιρίας, θέματα σχετικά με τη διάρκεια ζωής της αλλά και τη διάλυσή της. Το καταστατικό υπογράφεται από όλους τους εταίρους και δεν χρειάζεται να συνταχθεί από ή να υπογράψει σε συμβολαιογράφο.

• **Έλεγχος Επωνυμίας**

Σύμφωνα με το άρθρο 7 του Ν. 2081/92, το υπογεγραμμένο καταστατικό της υπό σύσταση Ε.Ε. σε δύο αντίγραφα προσκομίζεται στο οικείο επιμελητήριο, μαζί με τον αύξοντα αριθμό κράτησης επωνυμίας (αν έχει πάρει από το επιμελητήριο τέτοιο αριθμό) και μία αίτηση.

Το επιμελητήριο, εφόσον ελέγξει την επωνυμία και το διακριτικό τίτλο, θεωρεί το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της επωνυμίας και του διακριτικού τίτλου.

• **ΔΟΥ έδρας**

Μέσα σε δεκαπέντε ημέρες από την υπογραφή του καταστατικού, πρέπει να καταβληθεί στη ΔΟΥ έδρας ο Φόρος Συγκέντρωσης Κεφαλαίου (ΦΣΚ), ο οποίος ανέρχεται σε 1% επί του ύψους του μετοχικού κεφαλαίου (άρθρα 17-31, Ν. 1676/86. Για την καταβολή του ΦΣΚ πρέπει να προσκομισθούν δυο αντίγραφα του καταστατικού (εκ των οποίων το ένα είναι αυτό που έχει

θεωρηθεί από το επιμελητήριο), επιταγή με το προδιαγεγραμμένο ποσό, δήλωση ΦΣΚ εις διπλούν.

Θα θεωρηθεί το καταστατικό και στη συνέχεια θα επιστραφεί το διπλότυπο καταβολής και το ένα από τα δύο αντίγραφα της δήλωσης ΦΣΚ.

◦ Ταμείο Νομικών και Ταμείο Πρόνοιας Δικηγόρων

Στη συνέχεια πρέπει να θεωρηθεί το καταστατικό στο Ταμείο Νομικών και στο Ταμείο Πρόνοιας Δικηγόρων, όπου καταβάλλονται ποσά 0,5% και 1% επί του εταιρικού κεφαλαίου αντίστοιχα.

◦ Πρωτοδικείο έδρας

Δύο αντίγραφα του θεωρημένου καταστατικού από το επιμελητήριο, τη ΔΟΥ κατά την καταβολή του ΦΣΚ, το Ταμείο Νομικών και το Ταμείο Πρόνοιας Δικηγόρων, κατατίθεται στο Πρωτοδικείο έδρας για δημοσίευση. Η δημοσίευση αυτή, αποτελεί την πράξη ίδρυσης-σύστασης της Ο.Ε.

◦ Επιμελητήριο

Εντός δύο μηνών από τη σύσταση της εταιρίας πρέπει να εγγραφεί η εταιρία στο οικείο επιμελητήριο. Για την εγγραφή πρέπει να προσκομιστούν δικαιολογητικά για τα οποία μπορεί ο ενδιαφερόμενος να πληροφορηθεί στα κατά τόπους Επιμελητήρια.

◦ ΔΟΥ έδρας

Το επόμενο βήμα στη διαδικασία σύστασης της Ε.Ε. είναι η έναρξη εργασιών στη ΔΟΥ έδρας. Στη συνέχεια, ακολουθούν οι απαραίτητες διαδικασίες για τη θεώρηση βιβλίων και στοιχείων, με τον ίδιο ακριβώς τρόπο που ισχύει και για τις ομόρρυθμες εταιρίες.

1.3.4 ΟΜΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Προϋποθέσεις ίδρυσης

Για την ίδρυση Ομόρρυθμης Εταιρείας, πρέπει να συμπράξουν δύο τουλάχιστον μέρη, που, κατά την έκφραση του νόμου, υποχρεούνται αμοιβαίως στην επιδίωξη κοινού σκοπού(άρθρο 741 Αστικού Κώδικα).

Τα ιδρυτικά μέλη της Ομόρρυθμης Εταιρείας μπορεί να είναι φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Τα φυσικά πρόσωπα πρέπει να έχουν συμπληρώσει το 18ο έτος της ηλικίας τους (σύμφωνα με το άρθρο 127 του Αστικού Κώδικα, όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 3 του Ν. 1329/83). Συμμετοχή ανηλίκου στην ίδρυση προσωπικής εταιρείας επιτρέπεται μόνο κατόπιν δικαστικής άδειας.

Βασικά χαρακτηριστικά⁶

Οι εταίροι της Ομόρρυθμης Εταιρείας ευθύνονται με ολόκληρη την περιουσία τους για όλες τις υποχρεώσεις της εταιρείας, με αλληλέγγυα ευθύνη τους. Με τη λύση της εταιρείας δεν παύει η ευθύνη των εταίρων για τυχόν υπάρχοντα χρέη της εταιρείας. Η Ομόρρυθμη Εταιρεία δεν χρειάζεται συμβολαιογραφικό έγγραφο για την κατάρτισή της, αντιθέτως αρκεί ένα ιδιωτικό συμφωνητικό.

Διαδικασία Σύστασης ΟΕ

• Προέγκριση Επωνυμίας

Εφόσον έχουν επιλεγθεί η επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος της νέας εταιρείας, και εφόσον γνωρίζετε τον σκοπό και τον τύπο της, είναι σκόπιμο να επισκεφθείτε το οικείο επιμελητήριο για να βεβαιωθείτε ότι η συγκεκριμένη επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος δεν έχουν ήδη δοθεί σε κάποια άλλη Ομόρρυθμη Εταιρεία και είναι σύμφωνα με τις απαιτήσεις του νόμου.

Για την διαδικασία αυτή χρειάζεται να συμπληρωθεί μια αίτηση και να κατατεθεί παράβολο των 5 ευρώ. Εάν η επιλεγμένη επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος είναι αποδεκτά, το επιμελητήριο χορηγεί βεβαίωση Προέγκρισης

⁶ Γενική Γραμματεία Εμπορίου www.gge.gr

Επωνυμίας. Στην περίπτωση που η επωνυμία έχει ήδη χρησιμοποιηθεί ή δεν είναι συμβατή με τις απαιτήσεις του νόμου, θα πρέπει να επιλεγεί νέα επωνυμία.

Αν και η διαδικασία για την Προέγκριση Επωνυμίας δεν είναι υποχρεωτική, είναι χρήσιμο να γίνει πριν την σύνταξη και υπογραφή του καταστατικού, ώστε με βεβαιότητα να γνωρίζει ο επενδυτής ότι η επωνυμία που επέλεξε γίνεται αποδεκτή και δεν θα χρειαστούν εκ των υστέρων αλλαγές στο καταστατικό.

• **Σύνταξη Καταστατικού-Ιδιωτικού Συμφωνητικού**

Στο στάδιο αυτό είναι αναγκαία η Σύνταξη του Ιδιωτικού Συμφωνητικού-Καταστατικού της εταιρείας. Το καταστατικό αποτελεί το έγγραφο της συστάσεως της εταιρείας αλλά επίσης προδιαγράφει όλα τα βασικά θέματα που αφορούν τις σχέσεις των μετόχων, τη διοίκηση της εταιρείας, θέματα σχετικά με τη διάρκεια ζωής της αλλά και τη διάλυσή της. Το καταστατικό υπογράφεται από όλους τους εταίρους και δεν χρειάζεται να συνταχθεί από ή να υπογραφεί σε συμβολαιογράφο.

• **Έλεγχος Επωνυμίας**

Σύμφωνα με το άρθρο 7 του Ν. 2081/92, το υπογεγραμμένο καταστατικό της υπό σύσταση ΟΕ., σε δύο αντίγραφα προσκομίζεται στο οικείο επιμελητήριο, μαζί με τον αύξοντα αριθμό κράτησης επωνυμίας (εάν έχει λάβει τέτοιο ο επενδυτής από το επιμελητήριο και μία σχετική αίτηση.

Το επιμελητήριο, εφόσον ελέγξει την επωνυμία και το διακριτικό τίτλο, θεωρεί το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της επωνυμίας και του διακριτικού τίτλου.

• **ΔΟΥ έδρας**

Μέσα σε δεκαπέντε ημέρες από την υπογραφή του καταστατικού, πρέπει να καταβληθεί στη ΔΟΥ της έδρας, ο Φόρος Συγκέντρωσης Κεφαλαίου (ΦΣΚ), ο

οποίος ανέρχεται σε 1% επί του ύψους του μετοχικού κεφαλαίου (άρθρα 17-31, Ν. 1676/86. Για την καταβολή του ΦΣΚ είναι αναγκαία η προσκόμιση δύο αντιγράφων του καταστατικού (εκ των οποίων το ένα θεωρημένο από το επιμελητήριο), επιταγή με το προδιαγεγραμμένο ποσό, δήλωση ΦΣΚ εις διπλούν. Εκεί θα θεωρήσουν το καταστατικό και θα επιστραφεί το διπλότυπο καταβολής και το ένα από τα δύο αντίγραφα της δήλωσης ΦΣΚ.

• Ταμείο Νομικών και Ταμεία Προνοίας Δικηγόρων

Στη συνέχεια πρέπει θεωρηθεί το καταστατικό στο ταμείο Νομικών και στο Ταμείο Προνοίας Δικηγόρων, όπου καταβάλλονται ποσό 0,5% και 1% επί του εταιρικού κεφαλαίου αντίστοιχα.

• Πρωτοδικείο έδρας

Δύο αντίγραφα του θεωρημένου καταστατικού από το επιμελητήριο, την ΔΟΥ κατά την καταβολή του ΦΣΚ, το Ταμείο Νομικών και το Ταμείο Προνοίας Δικηγόρων, κατατίθενται στο Πρωτοδικείο έδρας για δημοσίευση. Η δημοσίευση αυτή αποτελεί την πράξη ίδρυσης-σύστασης της Ο.Ε.

• Επιμελητήριο

Εντός δύο μηνών από την σύσταση της εταιρείας πρέπει να εγγραφεί η εταιρεία στο οικείο επιμελητήριο. Για την εγγραφή πρέπει να προσκομισθούν δικαιολογητικά για τα οποία ο ενδιαφερόμενος μπορεί να πληροφορηθεί στα κατά τόπους επιμελητήρια.

• Δ.Ο.Υ. έδρας

Το επόμενο βήμα στη διαδικασία σύστασης της ΟΕ είναι η έναρξη εργασιών στην ΔΟΥ έδρας. Στη συνέχεια, ακολουθούν οι απαραίτητες διαδικασίες για τη θεώρηση βιβλίων και στοιχείων.

1.3.5 ΑΤΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Διαδικασίες Ίδρυσης Ατομικής Επιχείρησης⁷

Προκειμένου να ιδρυθεί μία ατομική επιχείρηση απαιτούνται τα εξής:

1. Να υπάρχει ή να εξευρεθεί ο χώρος εγκατάστασής της.

Η ύπαρξη επαγγελματικής εγκατάστασης αποδεικνύεται, είτε με συμβόλαιο ιδιοκτησίας ακινήτου, είτε με μισθωτήριο, είτε με παραχωρητήριο.

2. Να ασφαλιστεί στο Υποχρεωτικό Ασφαλιστικό Ταμείο, που υπάγεται.

3. Να προσκομίσει βεβαίωση από το οικείο Επιμελητήριο: *"Βεβαίωση για το δικαίωμα χρήσης της Επωνυμίας και του Διακριτικού Τίτλου"*, που προτίθεται να χρησιμοποιηθεί.

α) Η Βεβαίωση εκδίδεται από το οικείο (ανάλογα με τη δραστηριότητα της επιχείρησης) τμήμα του αρμόδιου Επιμελητηρίου (Εμπορικό, Βιομηχανικό, Βιοτεχνικό, Επαγγελματικό κλπ) γιατί, σύμφωνα με το αρθρ. 7 παρ. 1 εδάφ. β Ν 2081/92: "Οι ΔΟΥ είναι υποχρεωμένες να μην χορηγούν σε φυσικά πρόσωπα βεβαιώσεις υποβολής δήλωσης έναρξης δραστηριότητας, αν αυτά δεν τους προσκομίσουν βεβαίωση ελέγχου της επωνυμίας και του διακριτικού τίτλου από το οικείο επιμελητήριο".

β) Για να εκδοθεί από το Επιμελητήριο βεβαίωση για κάποια επωνυμία ή διακριτικό τίτλο, θα πρέπει να διαφέρει κατά τρόπο ευδιάκριτο από άλλες/ους εγγεγραμμένες/ους στα βιβλία (αρθρ. 4 παρ. 5 Ν. 1089/80), γι' αυτό θα πρέπει, να έχει ερευνηθεί στο Επιμελητήριο, αν η επωνυμία ή ο διακριτικός τίτλος, που προτίθεται να χρησιμοποιηθεί, χρησιμοποιούνται ήδη ή έχουν καταχωρηθεί και κατοχυρωθεί από άλλη επιχείρηση.

⁷ Γενική Γραμματεία Εμπορίου www.ese.gr

γ) Έντυπο αιτήσεως, για τη χορήγηση της βεβαίωσης, μαζί με σχετικές οδηγίες χορηγούνται από το τμήμα μητρώου του Επιμελητηρίου .

4. Να προσκομίσει "Βεβαίωση Έναρξης Δραστηριότητας" και ΑΦΜ από την αρμόδια Δ.Ο.Υ. , στην περιφέρεια της οποίας θα εγκατασταθεί η επιχείρηση.

5. Να Εγγραφεί στο οικείο Επιμελητήριο (από το οποίο έχει εκδοθεί η κατά την ανωτέρω παράγρ. 3 βεβαίωση).

6. Να θεωρηθούν τα Βιβλία και Στοιχεία του ΚΒΣ, από την αρμόδια Δ.Ο.Υ. , στην περιφέρεια της οποίας θα εγκατασταθεί η επιχείρηση.

7. Να Εκδοθεί "Άδεια Λειτουργίας", που απαιτείται να εκδοθεί για τις περιπτώσεις άσκησης συγκεκριμένων δραστηριοτήτων.

ΕΝΝΟΜΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ⁸

Η απόκτηση νομικής προσωπικότητας από μια εταιρία έχει μεγάλη πρακτική σημασία, ιδιαίτερα στον τομέα των εμπορικών επιχειρήσεων, δεδομένου ότι στις εμπορικές συναλλαγές, η ταχύτητα και η ασφάλεια θεωρούνται προϋποθέσεις για την ανάπτυξη αυτών των συναλλαγών. Γενικά η απόκτηση νομικής προσωπικότητας προσδίδει στην εταιρία άνεση κινήσεων και δράσεως, αφού η εταιρία δρα αυτοτελώς ως ξεχωριστό πρόσωπο και ανεξάρτητα από τη δράση των φυσικών προσώπων που την απαρτίζουν. Οι πιο χαρακτηριστικές συνέπειες της νομικής προσωπικότητας είναι οι παρακάτω:

- **Η εταιρία - νομικό πρόσωπο είναι αυτοτελές και ανεξάρτητο, αποτελεί ένα νέο πρόσωπο:** για τον λόγο αυτό είναι δυνατόν η εν λόγω εταιρία να μπορεί να συμμετάσχει σε άλλη εταιρία ως μέτοχος. Επίσης η εταιρία μπορεί

⁸ Θεωρητική και εφαρμοσμένη λογιστική εταιρικών επιχειρήσεων: Αριστ. Ι.Ιγνατιάδη

να συνάπτει συμβάσεις και με τα απαρτιζόμενα σε αυτή μέλη. Η θέληση και οι πράξεις των οργάνων της εταιρίας είναι η θέληση και η πράξη της ίδιας της εταιρίας.

- **Η εταιρία- νομικό πρόσωπο έχει ικανότητα του δικαίου και ικανότητα προς δικαιοπραξία:** επομένως είναι η ίδια φορέας δικαιωμάτων και υποχρεώσεων και όχι το σύνολο των εταίρων.
- **Η εταιρία έχει δικιά της περιουσία που είναι ανεξάρτητη από την προσωπική περιουσία των εταίρων:** η περιουσία της διατίθεται αποκλειστικά για την επιδίωξη του εταιρικού σκοπού και για την ικανοποίηση των δανειστών της. Δηλαδή η περιουσία της εταιρίας είναι αποκλειστικά υπέγγυα στους δανειστές του νομικού προσώπου και οι ατομικοί δανειστές των εταίρων δεν έχουν κανένα δικαίωμα πάνω σε αυτή. Βέβαια ισχύει και το αντίστροφο για τους δανειστές της εταιρίας, οι οποίοι δεν έχουν κανένα δικαίωμα στην ατομική περιουσία των εταίρων, εκτός και αν ο εταιρικός τύπος το επιτρέπει, όπως πχ. στην ομόρρυθμη εταιρία.
- **Η εταιρία έχει το δικό της όνομα με το οποίο διακρίνεται και συναλλάσσεται.**
- **Η εταιρία έχει την δική της έδρα.**
- **Η εταιρία έχει την δική της ιθαγένεια:** η ιθαγένεια κρίνεται από την έδρα της εταιρίας. Όταν μια εταιρία είναι εγκατεστημένη στην Ελλάδα θεωρείται ημεδαπή.

Όπως ισχύει και στα φυσικά πρόσωπα, η εμπορική ιδιότητα επιφέρει διάφορες συνέπειες που επέρχονται και όταν η εμπορική ιδιότητα αφορά εταιρία-νομικό πρόσωπο, με εξαίρεση βέβαια εκείνες τις συνέπειες που δεν μπορούν από την φύση τους να εφαρμοσθούν σε νομικό πρόσωπο. Οι πιο βασικές έννομες συνέπειες της εμπορικής ιδιότητας είναι οι κάτωθι:

- Οι εμπορικές εταιρίες οφείλουν να τηρούν τα βιβλία που οφείλει να τηρεί κάθε έμπορος, δηλαδή ημερολόγιο, βιβλίο απογραφής κτλ: εκτός από τα βιβλία αυτά που είναι κοινά για όλους τους εμπόρους, είτε είναι φυσικά είτε νομικά πρόσωπα, ορισμένες εταιρίες έχουν υποχρέωση τηρήσεως πρόσθετων βιβλίων που καθορίζονται από τους ειδικούς νόμους που τις διέπουν.
- Οι εμπορικές εταιρίες εάν παύσουν τις πληρωμές των χρεών τους, κηρύσσονται σε πτώχευση: Είναι μια συνέπεια που επέρχεται από πρόσωπα είτε φυσικά είτε νομικά που έχουν την εμπορική ιδιότητα.
- Υπόκεινται στις υποχρεώσεις που ορίζει η νομολογία περί εμπορικών και βιομηχανικών επαγγελματικών και βιοτεχνικών επιμελητηρίων: δηλαδή οφείλουν να αναγγέλλουν την άσκηση της εμπορίας στο οικείο επιμελητήριο.
- Οποιαδήποτε σύμβαση που συνάπτεται μεταξύ εμπόρου και εμπορικής επιχείρησης, εφ' όσον καταρτίζεται εγγράφως, υπόκειται στο τέλος χαρτοσήμου 2%.

1.4 Η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΥΜΒΑΣΗ, ΔΙΟΙΚΗΣΗ-ΛΥΣΗ-ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΗ

Στην υποενότητα αυτή θα αναλυθούν οι συμβάσεις των εταιριών εμπορικού δικαίου, παρουσιάζοντας τα βασικά χαρακτηριστικά τους. Στη συνέχεια θα παρουσιαστούν οι λόγοι σύμφωνα με τους οποίους μία εταιρία είναι δυνατό να θεωρηθεί άκυρη σύμφωνα με δικαστική απόφαση και στο τέλος θα ειπωθούν λίγα πράγματα σχετικά με τις εκκαθαρίσεις των εταιριών αυτών.

Το καταστατικό της ΟΕ⁹

Κατά τον νόμο το καταστατικό της ομόρρυθμης εταιρίας θα πρέπει να αναφέρει τα εξής:

⁹ Ι.Μιλτιάδης Λεοντάρης(2003): Προσωπικές, ΕΠΕ, Κοινοπραξίες

- Τα ονοματεπώνυμα, την κατοικία και την ιδιότητα των εταίρων.
- Τις εισφορές των εταίρων κατά μερίδια, οι οποίες συνίστανται σε είδος ή σε χρήμα ή σε εργασία.
- Το αντικείμενο δράσεως ή εμπορίας της εταιρίας.
- Την έδρα της εταιρίας.
- Την εμπορική επωνυμία της εταιρίας.
- Τους εταίρους οι οποίοι διορίστηκαν να διευθύνουν, να διοικούν και να υπογράφουν για λογαριασμό της εταιρίας
- Την χρονική διάρκεια για την οποία συστήθηκε η εταιρία
- Τον τρόπο διανομής των κερδών και ζημιών
- Την λύση της εταιρίας και τον τρόπο διενέργειας της εκκαθαρίσεως

Το καταστατικό της ΑΕ¹⁰

Κατά τον νόμο το καταστατικό της ανώνυμης εταιρίας πρέπει να περιέχει τις εξής διατάξεις:

- Την εταιρική επωνυμία και τον σκοπό της εταιρίας
- Την έδρα της
- Την διάρκειά της
- Το ποσό και τον τρόπο της καταβολής του μετοχικού κεφαλαίου
- Για το είδος των μετοχών, τον αριθμό τους, την ονομαστική τους αξία και την έκδοσή τους

¹⁰ Ι.Μυτιάδης Λεοντάρης(2003): Προσωπικές, ΕΠΕ, Κοινοπραξίες

- Για τον αριθμό των μετοχών κάθε κατηγορίας εάν υπάρχουν περισσότερες κατηγορίες μετοχών
- Για την μετατροπή των ονομαστικών σε ανώνυμες και το αντίθετο
- Για την σύγκληση και την λειτουργία του διοικητικού συμβουλίου, την συγκρότησή του και τις αρμοδιότητές του
- Για την σύγκληση, την συγκρότηση, την λειτουργία και τις αρμοδιότητες των γενικών συνελεύσεων
- Για τους ελεγκτές
- Για τα δικαιώματα των μετόχων
- Για τον ισολογισμό και την διάθεση των κερδών
- Για την λύση της εταιρίας και την εκκαθάριση της περιουσίας της

Επίσης θα πρέπει να αναφέρονται τα εξής:

- Τα ατομικά στοιχεία των φυσικών ή νομικών προσώπων που υπέγραψαν το καταστατικό της εταιρίας, ή στο όνομα και για λογαριασμό των οποίων υπογράφηκε το καταστατικό αυτό.
- Το συνολικό ποσό, τουλάχιστον κατά προσέγγιση, όλων των δαπανών που απαιτήθηκαν για την σύσταση της εταιρίας και βαρύνουν αυτή

Καταστατικό το οποίο δεν περιέχει ένα ή περισσότερα από τα παραπάνω στοιχεία δεν είναι έγκυρο.

Το καταστατικό της ΕΠΕ¹¹

Το καταστατικό της ΕΠΕ πρέπει να περιέχει τα εξής στοιχεία:

¹¹ Ι.Μιλτιάδης Λεοντάρης(2003): Προσωπικές, ΕΠΕ, Κοινοπραξίες

- το ονοματεπώνυμο, το επάγγελμα, την κατοικία, την ιθαγένεια των εταίρων
- την εταιρική επωνυμία
- την έδρα και τον σκοπό της εταιρίας
- την ιδιότητα της εταιρίας ως περιορισμένης ευθύνης
- το κεφάλαιο της εταιρίας, την μερίδα συμμετοχής και τα εταιρικά μερίδια του κάθε εταίρου
- βεβαίωση των ιδρυτών ότι καταβλήθηκε το εταιρικό κεφάλαιο
- το αντικείμενο των εις είδος εισφορών, την αποτίμηση αυτών, το όνομα του εισφέροντας εταίρου και το σύνολο της αξίας των εις είδος εισφορών
- την διάρκειά της

Λύση της εταιρίας και εκκαθάριση¹²

Σύμφωνα με τις διατάξεις του αστικού κώδικα, περί εταιριών, οι λόγοι λύσεως μιας εμπορικής εταιρίας είναι οι εξής:

- i.εάν η εταιρία έχει συσταθεί για ορισμένο χρονικό διάστημα λύνεται μόλις περάσει ο χρόνος αυτός,
- ii.εάν η εταιρία έχει συσταθεί για ορισμένο χρόνο λύνεται με καταγγελία πριν περάσει ο χρόνος αυτός, για σπουδαίο λόγο.
- iii.Εταιρία που έχει αόριστη διάρκεια λύνεται οποτεδήποτε με καταγγελία οποιουδήποτε εταίρου. Εάν όμως δεν υπάρχει σπουδαίος λόγος τότε ο εταίρος ενέχεται για την ζημιά που προκάλεσε η λύση στους άλλους εταίρους.

¹² Ι.Μιλτιάδης Λεοντάρης(2003): Προσωπικές, ΕΠΕ, Κοινοπραξίες

iv. Εάν ο σπουδαίος λόγος που επικαλείται κάποιος εταίρος είναι ότι κάποιος εταίρος έχει παραβεί τις εταιρικές υποχρεώσεις του, ο εταίρος αυτός ενέχεται για την ζημιά που προκάλεσε η λύση της εταιρίας στους λοιπούς εταίρους.

v. Εάν ο σκοπός της εταιρίας πραγματοποιήθηκε ή έγινε ανέφικτος.

vi. Εάν υπάρξει θάνατος ενός εταίρου,

vii. εάν υπάρξει απαγόρευση ή πτώχευση ενός από τους εταίρους.

Ορισμένοι άλλοι λόγοι που καθιστούν μια εταιρία άκυρη με δικαστική απόφαση είναι οι εξής:

- συστήθηκε κατά παράβαση της καθιερωμένης νομοθεσίας και της διαδικασίας,
- ο σκοπός της εταιρίας είναι παράνομος ή αντίκειται στην δημόσια τάξη,
- εάν διαπιστωθεί ότι στο καταστατικό υπάρχουν ελλείψεις σχετικές με την επωνυμία της εταιρίας, τις εισφορές, το ύψος του εγγεγραμμένου κεφαλαίου ή τον σκοπό της εταιρίας,
- όλοι οι ιδρυτές όταν υπογράφηκε η εταιρική σύμβαση δεν είχαν την ικανότητα για δικαιοπραξία.

Εκκαθάριση

i. η εταιρία λογίζεται ότι εξακολουθεί και μετά την λύση της, εφόσον το απαιτούν οι ανάγκες και ο σκοπός της εκκαθαρίσεως, ενώ από την λύση παύει η εξουσία των διαχειριστών εταίρων,

ii. η εκκαθάριση ενεργείται από όλους τους εταίρους ή από εκκαθαριστή που έχει διορισθεί με ομόφωνη γνώμη όλων των εταίρων,

- iii.σε περίπτωση που η εισφορά συνίστανται στην χρήση ορισμένων πραγμάτων, τα πράγματα αυτά αποδίδονται αυτούσια,
- iv.κατά την εκκαθάριση πρώτα εξοφλούνται οι οφειλές της εταιρίας και μετά επιστρέφονται οι εισφορές στους εταίρους,
- v.ότι απομένει μετά την εξόφληση των χρεών και την απόδοση των εισφορών, διανέμεται στους εταίρους κατά το λόγο της μερίδας που ο καθένας έχει στα κέρδη.

1.5 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ & ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΩΝ¹³

Στο παρόν υποκεφάλαιο θα παρουσιαστούν τα βασικά δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των εταίρων, τα οποία προκύπτουν από την εταιρική ιδιότητα και είναι τα εξής:

- ❖ δικαίωμα εκπροσώπησης της εταιρίας και διαχειρίσεως της περιουσίας,
- ❖ δικαίωμα ψήφου ή αλλιώς λήψης αποφάσεων,
- ❖ δικαίωμα ελέγχου των εταιρικών υποθέσεων,
- ❖ δικαίωμα παραιτήσεως από την θέση του διαχειριστή,
- ❖ δικαίωμα καταγγελίας της συμβάσεως της εταιρίας,
- ❖ δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη της εταιρίας,
- ❖ δικαίωμα συμμετοχής στο προϊόν της εκκαθαρίσεως,

¹³ Ι.Μιλτιάδης Λεοντάρης(2003): Προσωπικές, ΕΠΕ, Κοινοπραξίες

Οι βασικές υποχρεώσεις των εταιρών είναι οι εξής:

- υποχρέωση καταβολής της αναλογούντος εισφοράς,
- υποχρέωση διαχειρίσεως και εκπροσώπησης της εταιρίας,
- ευθύνη επιμελίας ,
- υποχρέωση διαφύλαξης των εταιρικών συμφερόντων,
- η ευθύνη των εταιρών για τα χρέη της εταιρίας,
- ευθύνη των εταιρών για αδικήματα φοροδιαφυγής.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο

ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ & ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ & ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

2.1 ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Σύμφωνα με τον Ν 2238/94, «Περί φορολογίας του εισοδήματος των εταιριών, κοινοπραξιών και κοινωνιών, που ασκούν επιχείρηση ή επάγγελμα», τα καθαρά κέρδη των υπόχρεων φορολογούνται με συντελεστή:

1. **ομόρρυθμη εταιρία:** είκοσι πέντε τοις εκατό(25%) επί των καθαρών κερδών,
2. **ετερόρρυθμη εταιρία:** είκοσι πέντε τοις εκατό(25%) επί των καθαρών κερδών,
3. **ανώνυμη εταιρία:** τριάντα πέντε τοις εκατό(35%) επί των καθαρών κερδών,
4. **εταιρία περιορισμένης εσθόνης:** τριάντα πέντε τοις εκατό(35%) επί των καθαρών κερδών,

5. **αφανείς εταιρίες:** τριάντα πέντε τοις εκατό(35%) επί των καθαρών κερδών. Ειδικά για τις αφανείς εταιρίες το σύνολο των κερδών της θεωρείται ότι αποκτήθηκαν από τον εμφανή εταίρο, στο όνομα του οποίου φορολογούνται. Εάν οι εμφανείς εταίροι είναι περισσότεροι τότε τα κέρδη κατανέμονται σ' αυτούς κατ' ισομοιρία.

2.2 ΤΗΡΟΥΜΕΝΑ ΒΙΒΛΙΑ

Στην υποενότητα αυτή θα εξεταστούν τα βιβλία που υποχρεούται να έχει η κάθε εταιρία εμπορικού δικαίου. Θα διαπιστωθεί ότι σε αντίθεση με τις Ανώνυμες εταιρίες και τις Εταιρίες Περιορισμένης Ευθύνης οι προσωπικές εταιρίες δεν έχουν υποχρέωση από τον ΚΒΣ να τηρήσουν βιβλία κατά την λογιστική διπλογραφική μέθοδο, εκτός εάν ξεπεράσουν κάποιο όριο ετήσιων ακαθάριστων εσόδων.

Αναλυτικά:

2.2.1 ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ¹⁴

Δεδομένου ότι η ΑΕ έχει από τον νόμο εμπορική ιδιότητα, είναι υποχρεωμένη να τηρεί τα βιβλία τα οποία προβλέπονται για κάθε έμπορο. Κατά τον Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων, οι ανώνυμες εταιρίες εντάσσονται στην Τρίτη κατηγορία βιβλίων, ανεξάρτητα από το ύψος των ακαθάριστων εσόδων, που πραγματοποιούν, από την σύστασή τους. Επομένως η Ανώνυμη Εταιρία ως επιτηδευματίας της τρίτης κατηγορίας, θα πρέπει να «τηρεί λογιστικά βιβλία κατά την διπλογραφική μέθοδο με οποιοδήποτε λογιστικό σύστημα, σύμφωνα με τις γενικά παραδεκτές αρχές της λογιστικής». Εφαρμόζεται υποχρεωτικά το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο, μόνο ως προς την δομή, την ονοματολογία και το περιεχόμενο των πρωτοβάθμιων και δευτεροβάθμιων λογαριασμών, με εξαίρεση τους λογαριασμούς της ομάδας 9, όπου τηρούνται. Η ανάπτυξη των τριτοβάθμιων λογαριασμών γίνεται σύμφωνα με τις ανάγκες του.

¹⁴ Θεωρητική και εφαρμοσμένη λογιστική εταιρικών επιχειρήσεων: Αριστ. Ι.Ιγνατιάδη

Ειδικότερα οι ανώνυμες εταιρίες έχουν υποχρέωση να τηρούν τα κάτωθι βιβλία:

- ημερολόγιο ή αναλυτικό ημερολόγιο και Συγκεντρωτικό Ημερολόγιο,
- γενικό καθολικό με τους λογαριασμούς του λογιστικού σχεδίου,
- βιβλίο απογραφών και ισολογισμών,
- βιβλίο αποθήκης υπό προϋποθέσεις,
- ενδεχόμενα πρόσθετα βιβλία ανάλογα με το είδος του επαγγέλματος και σύμφωνα με τον Κώδικα.

Εκτός από τα βιβλία του επιτηδεύματος, τηρούνται και τα εξής βιβλία:

- βιβλίο πρακτικών γενικών συνελεύσεων των μετόχων,
- βιβλίο πρακτικών διοικητικού συμβουλίου,
- μητρώου μετοχών,
- βιβλίου μετόχων.

2.2.2 ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΗΣ ΕΠΕ¹⁵

Η εταιρία περιορισμένης ευθύνης, σύμφωνα με τον Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων, εντάσσεται στην Τρίτη κατηγορία τήρησης βιβλίων. Επομένως ως επιτηδευματίας οφείλει να τηρεί λογιστικά βιβλία κατά την διπλογραφική μέθοδο με οποιοδήποτε λογιστικό σύστημα σύμφωνα με τις γενικά παραδεκτές αρχές της λογιστικής. Τα βασικά βιβλία της κατηγορίας αυτής είναι:

- βιβλίο απογραφών και ισολογισμού,
- συγκεντρωτικό ημερολόγιο,
- γενικό καθολικό,

¹⁵ Θεωρητική και εφαρμοσμένη λογιστική εταιρικών επιχειρήσεων: Αριστ. Ι.Ιγνατιάδη

- αναλυτικά καθολικά,
- βιβλίο γραμματίων εισπρακτέων και πληρωτέων,
- αναλυτικά ημερολόγια.

Εκτός από τα παραπάνω βιβλία που υποχρεωτικά τηρούνται λόγω ΚΒΣ, τηρούνται και τα εξής βιβλία:

- βιβλίο πρακτικών συνεδριάσεων των συνελεύσεων,
- βιβλίο πρακτικών συνεδριάσεων των διαχειριστών,
- βιβλίο εταιρών.

2.2.3 ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ ΤΗΣ ΟΜΟΡΡΥΘΜΗΣ & ΤΗΣ ΕΤΕΡΡΟΡΥΘΜΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ¹⁶

Οι προσωπικές εταιρίες δεν έχουν υποχρέωση από τον ΚΒΣ να τηρήσουν βιβλία κατά την λογιστική διπλογραφική μέθοδο, εκτός εάν ξεπεράσουν κάποιο όριο ετήσιων ακαθάριστων εσόδων. Έτσι οι περισσότερες εταιρίες μετά την σύστασή τους τηρούν βιβλία πρώτης ή δεύτερης κατηγορίας του ΚΒΣ που δεν απαιτούν διπλογραφία.

2.3 ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ, ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ¹⁶

Στη υποενότητα αυτή θα εξετασθεί το πότε μία εταιρία εμπορικού δικαίου έχει τη δυνατότητα να χρηματοδοτηθεί από κάποια τράπεζα και ποιες είναι οι προϋποθέσεις που απαιτούνται για το σκοπό αυτό.

¹⁶ Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου www.esee.gr

Πιο αναλυτικά, το πότε μία Τράπεζα (ή ένα Κατάστημα μίας Τράπεζας) χορηγεί-εγκρίνει ένα δάνειο έχει να κάνει με πολλούς παράγοντες (ο καθένας έχει το δικό του Συντελεστή Στάθμισης) όπως:

2.3.1 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΞΑΡΤΩΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ

"Εσωτερικές" Οδηγίες της Τράπεζας (η κάθε Τράπεζα με αποφάσεις-εγκυκλίους της συστηματοποιεί τον τρόπο λήψης απόφασης και χορήγησης δανείων) .

Συστήματα Έγκρισης Δανείων (τον τρόπο που έχει ορίσει η κάθε Τράπεζα για το ποιος ή ποιοι θα πάρουν την απόφαση για την έγκριση). Όσο πιο συγκεντρωτικό (εγκρίσεις δανείων από τα "κεντρικά" μίας Τράπεζας) είναι το σύστημα "απόφασης" σε ένα αίτημα δανειοδότησης τόσο πιο μεγάλος είναι ο χρόνος έγκρισης ενός δανείου

Η θέση της Τράπεζας (θα λέγαμε πιο εξειδικευμένα και του κάθε Καταστήματος) απέναντι στον ανταγωνισμό, τα πλεονεκτήματα ή μειονεκτήματα που έχει, το ύψος των επισφαλειών που εμφανίζει, το ποσοστό ληξιπρόθεσμων οφειλών, τα κέρδη, τις προβλέψεις και άλλα Οικονομικά Μεγέθη τόσο σε επίπεδο Τράπεζας όσο και σε περιφερειακό επίπεδο (π.χ είναι δυνατό μία Τράπεζα να αρνηθεί χορήγηση δανείου διότι ο πελάτης εμφανίζει δυσμενή στοιχεία, ενώ κάποια άλλη Τράπεζα είτε θα εγκρίνει με ευκολία ή θα ζητήσει αυξημένες εγγυήσεις, κ.λ.π.).

Οι αντιλήψεις, η κρίση, η άποψη, η εμπειρία, η επιστημονική κατάρτιση κ.λ.π του Δ/ντη του Καταστήματος, του Προϊστάμενου Χορηγήσεων και γενικά των υπαλλήλων που εμπλέκονται με τις χορηγήσεις (όσο πιο σημαντική / καθοριστική είναι η γνώμη τους στην λήψη απόφασης έγκρισης ενός δανείου τόσο πιο σημαντικά / καθοριστικά είναι τα παραπάνω).

2.3.2 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΞΑΡΤΩΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΔΙΟ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

Το είδος της επιχείρησης, τζίρος, κέρδη (επίσημα δηλούμενα στην εφορία - παράλληλα εκτιμάται, ανάλογα με την τράπεζα, και το ύψος των μη δηλούμενων - πιθανόν - εισοδημάτων). Επίσης συνεκτιμάται η φύση της επιχείρησης, το αντικείμενό της, ο ανταγωνισμός, η θέση της στον ανταγωνισμό, η δυνατότητα προσαρμογής στο ταχύτατα μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον, η αποδοτικότητα, ο βαθμός ευχαρίστησης των πελατών της, τα τυχόν παράπονα των προμηθευτών της, η νοικοκυρεμένη εμφάνιση της επιχείρησης, την άποψη που έχουν για "αυτή" οι ανταγωνιστές.

Η έως τώρα συνεργασία του επιχειρηματία με την Τράπεζα (εάν υπήρχε), το "όνομα που έχει στην αγορά", το οικογενειακό περιβάλλον (εάν αυτή είναι οικογενειακή), η περιουσιακή του κατάσταση, η σταθερότητα στις απόψεις του, εάν έχει πρόγραμμα, κ.λ.π.).

Οι παρεχόμενες εγγυήσεις (ανάλογα βέβαια με το ύψος και τον τύπο του δανείου), εάν προσφέρεται υποθήκη, οι προσωπικές εγγυήσεις (εγγυητές), αξιόγραφα για ενέχυρο (επιταγές - συναλλαγματικές), μετοχές, αμοιβαία κεφάλαια, κ.λ.π.

Η ύπαρξη δυσμενών στοιχείων (σφραγισμένες επιταγές, γραμμάτια / συναλλαγματικές, διαταγές πληρωμής κ.λ.π. - ανάλογα την Τράπεζα, το ύψος, την παλαιότητα τους, την πιθανή "δικαιολόγηση τους", κ.λ.π

Που θα πάνε τα χρήματα (σε κατανάλωση, προσωπικές ανάγκες ή σε επενδυτική - παραγωγική τοποθέτηση που θα παράγει εισοδήματα τα οποία θα αποπληρώσουν και το δάνειο;)

Αντίθετα, δεν χορηγείται (δεν εγκρίνεται) ένα δάνειο από μία Τράπεζα στις εξής περιπτώσεις:

Όταν η ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ απαγορεύει να χορηγηθεί το δάνειο (για διάφορους λόγους που συνήθως αφορούν το ύψος των Καταναλωτικών δανείων).

Όταν το λέει η εγκύκλιος της Τράπεζας ή τα αυτόματα συστήματα έγκρισης της Τράπεζας ότι δεν πρέπει να χορηγηθεί

Όταν δεν πρέπει να χορηγηθεί για ένα ή και περισσότερους από τους παραπάνω λόγους (καμία φορά η μη έγκριση για ένα δάνειο είναι και η καλύτερη απόφαση για το συμφέρον του πελάτη).

Ο ρόλος του επιχειρηματία στην σύναψη ενός δανείου συνίσταται στο να πει πόσα χρήματα θέλει ή εκτιμά ότι θα χρειασθεί, για ποιον ακριβώς λόγο τα θέλει - ποια ανάγκη του θα καλύψουν - και πως μπορεί να τα αποπληρώσει.

Υπάρχουν δάνεια διαφόρων μορφών και διαφόρων σκοπών. Συγκεκριμένα:

1. Δάνεια για κεφάλαιο κίνησης:

Με τα νέα αλλά και τα παραδοσιακά τραπεζικά προϊόντα, τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν ολοκληρωμένες λύσεις για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή να κυκλούμενα δάνεια αλλά και οι παραδοσιακοί αλληλόχρεοι λογαριασμοί, που παρέχουν γραμμή χρηματοδότησης στις επιχειρήσεις.

Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους μέχρι το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί. Δεν χρειάζεται δηλαδή να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Ορισμένα προγράμματα είναι προσαρμοσμένα στις ανάγκες εποχικών επιχειρήσεων, όπως μικρές τουριστικές και ξενοδοχειακές μονάδες, καταστήματα εστίασης σε τουριστικές περιοχές κτλ., και οι τόκοι καταβάλλονται

τις περιόδους που οι επιχειρήσεις αυτές έχουν έσοδα, ενώ άλλα στις ανάγκες επαγγελματιών που έχουν συγκεκριμένη ροή εσόδων, επιθυμούν να γνωρίζουν τις δόσεις που θα πληρώνουν, ώστε να κάνουν καλύτερο προγραμματισμό και ως εκ τούτου οι δόσεις πληρώνονται σε συγκεκριμένες προθεσμίες.

Όσον αφορά τα ποσοστά χρηματοδότησης, σε γενικές γραμμές υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

2. Δάνεια για επαγγελματική στέγη

Σε γενικές γραμμές τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μοιάζουν με τα στεγαστικά δάνεια για την απόκτηση κατοικίας. Το ποσοστό χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει ως και το 100% της αξίας του ακινήτου ή των εργασιών ανέγερσης και ανακαίνισης, η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 ως 30 χρόνια, ενώ τα επιτόκια διαμορφώνονται από 5,50% ως 9,50%, ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη. Ας σημειωθεί ότι το τελικό επιτόκιο προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6% και όχι κατά 0,12% που ισχύει στα υπόλοιπα δάνεια στεγαστικής πίστης. Για τους νέους επιχειρηματίες παρέχουν περίοδο χάριτος ως και δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο πληρώνουν μόνο τόκους ή μικρότερες δόσεις (οι τόκοι που δεν καταβάλλονται κεφαλαιοποιούνται). Τα έξοδα με τα οποία επιβαρύνουν οι τράπεζες τα προϊόντα αυτά δεν ξεπερνούν συνήθως το 1%.

3. Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού

Τα δάνεια της κατηγορίας αυτής χορηγούνται για την αγορά πάγιου εξοπλισμού σε οποιαδήποτε μορφή, όπως μηχανήματα, αυτοκίνητα, έπιπλα κτλ. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν τόσο για την ανανέωση υφιστάμενης επιχείρησης όσο και για τον εξοπλισμό νέας. Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών μπορεί να φθάσει και τα 15 χρόνια, ενώ τα επιτόκιά τους κυμαίνονται από 6,25% ως και 10%, ανάλογα με το είδος (κυμαινόμενο ή σταθερό) και την

τράπεζα. Σε ορισμένες περιπτώσεις εφαρμόζεται το βασικό επιτόκιο το οποίο προσαυξάνεται με ένα περιθώριο ανάλογα με τον πελάτη και τις εξασφαλίσεις που παρέχει. Η τραπεζική χρηματοδότηση μπορεί να φθάσει ως και το 100% της αξίας της επένδυσης, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφάπαξ είτε σταδιακά, ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών και την προσκόμιση των σχετικών τιμολογίων του αγορασθέντος κάθε φορά εξοπλισμού.

2.4 ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗΣ ΜΕ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΝΟΜΟ¹⁷

Με σκοπό την ενδυνάμωση της ισόρροπης ανάπτυξης, την αύξηση της απασχόλησης, την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας, την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, την προώθηση της τεχνολογικής αλλαγής και της καινοτομίας, την προστασία του περιβάλλοντος, την εξοικονόμηση ενέργειας και την επίτευξη της περιφερειακής σύγκλισης παρέχονται σε επενδυτικά σχέδια τα ακόλουθα είδη ενισχύσεων:

Στα υπαγόμενα στις διατάξεις του παρόντος νόμου επενδυτικά σχέδια παρέχονται τα ακόλουθα είδη ενισχύσεων:

- (α) **Επιχορήγηση** που συνίσταται στη δωρεάν παροχή από το Δημόσιο χρηματικού ποσού για την κάλυψη τμήματος της ενισχυόμενης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου.
- (β) **Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης** που συνίσταται στην κάλυψη από το Δημόσιο τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που συνάπτεται για την απόκτηση καινούργιου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού.
- (γ) **Φορολογική απαλλαγή** ύψους μέχρι ενός ποσοστού ή του συνόλου της αξίας της ενισχυόμενης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου ή και της αξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούργιου μηχανολογικού και λοιπού

¹⁷ ΝΟΜΟΣ 3299/2004: Αναπτυξιακός Νόμος

εξοπλισμού του οποίου αποκτάται η χρήση. Η ενίσχυση αυτή συνίσταται στην απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος μη διανεμόμενων κερδών από το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης της πρώτης δεκαετίας από την πραγματοποίηση του επενδυτικού σχεδίου, με το σχηματισμό ισόποσου αφορολόγητου αποθεματικού.

- (δ) Επιδότηση του κόστους της δημιουργούμενης από το επενδυτικό σχέδιο απασχόλησης που συνίσταται στην κάλυψη από το Δημόσιο, για μια διετία, τμήματος του μισθολογικού κόστους των δημιουργούμενων, εντός της πρώτης τριετίας από την ολοκλήρωσή του επενδυτικού σχεδίου, θέσεων απασχόλησης.

2.4.1 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ ΣΤΟΝ ΤΡΙΤΟΓΕΝΗ ΤΟΜΕΑ

- 1) Επενδυτικά σχέδια συνεργαζόμενων εμπορικών και μεταφορικών επιχειρήσεων, υπό ενιαίο φορέα, για την δημιουργία εμπορευματικών σταθμών, εμπορευματικών κέντρων και διαμετακομιστικών κέντρων, όπως αυτά θα οριστούν με την κοινή υπουργική απόφαση της παρ. 2(β) του παρόντος άρθρου - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 2) Επενδυτικά σχέδια των μεταφορικών ή και εμπορικών επιχειρήσεων, υπό ενιαίο φορέα, για τη δημιουργία υποδομών αποθήκευσης, συσκευασίας και τυποποίησης καθώς και κλειστών χώρων στάθμευσης φορτηγών οχημάτων, όπως αυτά θα οριστούν με την κοινή υπουργική απόφαση της παρ. 2(β) του παρόντος άρθρου - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 3) Επενδυτικά σχέδια για την παροχή υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 4) Επενδυτικά σχέδια για τη δημιουργία ευρυζωνικών δικτυακών υποδομών και συναφούς εξοπλισμού που εξασφαλίζει την πρόσβαση σε πολίτες ή

επιχειρήσεις, σε επίπεδο ΟΤΑ, Περιφερειών κλπ. ή άλλης γεωγραφικής περιοχής με επιχειρηματικό ενδιαφέρον - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**

- 5) Επενδυτικά σχέδια παροχής καινοτομικών ηλεκτρονικών επικοινωνιακών και ευρυζωνικών υπηρεσιών ευρείας κλίμακας τα οποία βασίζονται στην ευρυζωνική υποδομή - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 6) Επενδυτικά σχέδια ανάπτυξης λογισμικού - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 7) Επενδυτικά σχέδια για τη δημιουργία εργαστηρίων εφαρμοσμένης βιομηχανικής, ενεργειακής, μεταλλευτικής, γεωργικής, κτηνοτροφικής, δασικής και ιχθυοκαλλιεργητικής έρευνας. Επίσης, επενδυτικά σχέδια ανάπτυξης τεχνολογιών και βιομηχανικών σχεδίων - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 8) Επενδυτικά σχέδια για την παροχή υπηρεσιών εξαιρετικά προηγμένης τεχνολογίας. - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 9) Επενδυτικά σχέδια για τη δημιουργία εργαστηρίων παροχής υπηρεσιών ποιότητας ή και υψηλής τεχνολογίας, πιστοποιήσεων, δοκιμών ελέγχου και διακριβώσεων. - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 10) Επενδυτικά σχέδια για την ανέγερση και εκμετάλλευση βιοτεχνικών κέντρων και κτιρίων στις ειδικές βιοτεχνικές και βιομηχανικές ζώνες που καθορίζονται στο πλαίσιο του πολεοδομικού και χωροταξικού σχεδιασμού, καθώς και χώρων κοινωνικών και πολιτιστικών λειτουργιών, κεντρικών αγορών και σφαγείων που γίνονται από επιχειρήσεις Ο.Τ.Α. α' ή β' βαθμού ή συνεταιρισμούς. Επίσης επενδυτικά σχέδια των ως άνω φορέων για τη μετασκευή και διαμόρφωση παλαιών βιομηχανοστασιών και λοιπών εγκαταστάσεων για χώρους κοινωνικών και πολιτιστικών λειτουργιών, εκθεσιακών κέντρων, κεντρικών αγορών και σφαγείων - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1.**
- 11) Επενδυτικά σχέδια επιχειρήσεων υγρών καυσίμων, αερίων καυσίμων και υγραερίων, για τη δημιουργία εγκαταστάσεων αποθήκευσης ή για την

προμήθεια εξοπλισμού μεταφοράς υγρών καυσίμων αερίων καυσίμων και υγραερίων σε νησιά - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1.**

- 12) Επενδυτικά σχέδια των επιχειρήσεων εκμετάλλευσης μέσω μεταφοράς ανθρώπων και εμπορευμάτων σε απομονωμένες, δυσπρόσιτες και απομακρυσμένες χερσαίες, νησιωτικές και παραλίμνιες περιοχές. Με κοινή απόφαση των Υπουργών Οικονομίας και Οικονομικών και Εμπορικής Ναυτιλίας ορίζονται οι περιοχές αυτές. - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4.**
- 13) Επενδυτικά σχέδια για τη δημιουργία κέντρων αποθεραπείας και αποκατάστασης, όπως αυτά καθορίζονται με το άρθρο 10 του Ν. 2072/1992 και επενδυτικά σχέδια για την παροχή στέγης αυτόνομης διαβίωσης, σε άτομα με ειδικές ανάγκες, σύμφωνα με το άρθρο 30 του ίδιου νόμου - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1.**
- 14) Επενδυτικά σχέδια για την ίδρυση δημόσιας χρήσης κλειστών σταθμών ιδιωτικής χρήσεως επιβατηγών αυτοκινήτων χωρητικότητας τουλάχιστον σαράντα (40) θέσεων, επιπλέον εκείνων που επιβάλλει ο Γενικός Οικοδομικός Κανονισμός (Γ.Ο.Κ) για την κάλυψη των μόνιμων αναγκών που προκύπτουν από τις χρήσεις του κτιρίου, εφόσον γίνονται από επιχειρήσεις εκμετάλλευσης δημοσίας χρήσεως, υπέργειων, υπόγειων ή και πλωτών σταθμών αυτοκινήτων. Επίσης, επενδυτικά σχέδια για την ίδρυση δημόσιας χρήσης στεγασμένων ή και ημιστεγασμένων σταθμών φορτηγών, λεωφορείων και άλλων εν γένει βαρέων οχημάτων τουλάχιστον 30 θέσεων- **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3.**
- 15) Επενδυτικά σχέδια που γίνονται από Ιερές μονές καθώς και την Ιερά Κοινότητα του Αγίου Όρους για την ανέγερση ή και εκσυγχρονισμό ξενώνων ή για τη μετατροπή κτιρίων τους σε ξενώνες, καθώς και για την ανέγερση, επέκταση, εκσυγχρονισμό ή μετατροπή κτιρίων τους σε χώρους κοινωνικών και πολιτιστικών λειτουργιών, εργαστηρίων και χειροτεχνίας - **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1.**

Δεν υπάγονται στις διατάξεις του παρόντος νόμου:

- (α) Επιχειρήσεις που λειτουργούν με τη μορφή της κοινωνίας, της εταιρίας του αστικού δικαίου ή της κοινοπραξίας.
- (β) Επιχειρήσεις που δεν τηρούν βιβλία Β' ή Γ' κατηγορίας του Κ.Β.Σ.

2.4.2 ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

Τα επενδυτικά σχέδια που εντάσσονται στις διατάξεις του παρόντος ενισχύονται για τις ακόλουθες δαπάνες:

- 1) Την κατασκευή, την επέκταση, τον εκσυγχρονισμό κτιριακών, ειδικών και βοηθητικών εγκαταστάσεων, καθώς και τις δαπάνες διαμόρφωσης περιβάλλοντος χώρου.
- 2) Την αγορά αποπερατωθέντων ή ημιτελών βιομηχανικών ή βιοτεχνικών κτιριακών εγκαταστάσεων που παραμένουν σε αδράνεια και δεν χρησιμοποιούνται τουλάχιστον για δύο (2) έτη πριν την υποβολή της αίτησης υπαγωγής στις διατάξεις του παρόντος, υπό την προϋπόθεση ότι δεν ανήκουν σε προβληματική επιχείρηση, όπως ορίζεται στις κοινοτικές κατευθυντήριες γραμμές όσον αφορά τις κρατικές ενισχύσεις για τη διάσωση και την αναδιάρθρωση προβληματικών επιχειρήσεων (Ανακοίνωση 1999/ C 288/02) και δεν έχουν λάβει προηγούμενη κρατική ενίσχυση.
- 3) Την αγορά βιοτεχνικών χώρων σε τυποποιημένα βιοτεχνικά κτίρια των βιομηχανικών επιχειρηματικών περιοχών (ΒΙ.ΠΕ., Β.Ι.ΠΑ. και ΒΙΟ.ΠΑ.) και των τεχνοπόλεων ή τεχνολογικών πάρκων, υπό την προϋπόθεση ότι δεν ανήκουν σε προβληματική επιχείρηση, όπως ορίζεται στις κοινοτικές κατευθυντήριες γραμμές όσον αφορά τις κρατικές ενισχύσεις για τη διάσωση και την αναδιάρθρωση

προβληματικών επιχειρήσεων (Ανακοίνωση 1999/ C 288/02) και δεν έχουν λάβει προηγούμενη κρατική ενίσχυση.

- 4) Την αγορά και εγκατάσταση καινούργιων σύγχρονων μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού. Τα μισθώματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούργιων σύγχρονων μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού του οποίου αποκτάται η χρήση.
- 5) Την αγορά και εγκατάσταση καινούργιων σύγχρονων συστημάτων αυτοματοποίησης διαδικασιών, συστημάτων δημιουργίας ηλεκτρονικών αγορών και μηχανοργάνωσης, συμπεριλαμβανομένων των δαπανών αγοράς του αναγκαίου λογισμικού καθώς και δαπανών εξοπλισμού για τη διασφάλιση του ηλεκτρονικού περιεχομένου.
- 6) Τις δαπάνες μελετών που αποσκοπούν στην εισαγωγή, ανάπτυξη και εφαρμογή σύγχρονης τεχνολογίας, τεχνογνωσίας, σύγχρονων μεθόδων και βιομηχανικών σχεδίων των παραγόμενων προϊόντων.
- 7) Τις δαπάνες για αποσυναρμολόγηση, μεταφορά και επανασυναρμολόγηση του υφιστάμενου εξοπλισμού, προκειμένου για επιχειρήσεις που μετεγκαθίστανται για περιβαλλοντικούς λόγους, εφόσον μετεγκαθίστανται σε ΒΙ.ΠΕ. Ε.Τ.Β.Α., λοιπές Β.Ε.ΠΕ. (ΒΙ.ΠΕ., ΒΙΟ.ΠΑ. και ΒΙ.ΠΑ.).
- 8) Την αγορά καινούργιων μεταφορικών μέσων διακίνησης υλικών και προϊόντων εντός του χώρου της εντασσόμενης μονάδας. Την αγορά καινούργιων μεταφορικών μέσων μαζικής μεταφοράς προσωπικού. Την αγορά και εγκατάσταση καινούργιου σύγχρονου εξοπλισμού και την κατασκευή εγκαταστάσεων για τη διακίνηση υλικών και προϊόντων.
- 9) Την αγορά καινούργιων αυτοκινήτων-ψυγείων μόνο εφόσον αποτελούν αναπόσπαστο στοιχείο της μονάδας

- 10) Την κατασκευή νέων εργατικών κατοικιών, βρεφονηπιακών σταθμών, κτιρίων ή εγκαταστάσεων, καθώς και την αγορά και εγκατάσταση εξοπλισμού, προοριζομένων για τη στέγαση, την αναψυχή ή τη συνεστίαση των εργαζομένων της επιχείρησης, καθώς και αιθουσών κατάρτισης προσωπικού, εφόσον αυτά γίνονται στην περιοχή που είναι εγκατεστημένη η επιχείρηση.
- 11) Τις δαπάνες κατασκευής του βασικού δικτύου μεταφοράς του θερμού νερού ή ατμού μέχρι τον καταναλωτή, προκειμένου μόνο για τις επενδύσεις παραγωγής ενέργειας σε μορφή θερμού νερού ή ατμού.
- 12) Τις δαπάνες σύνδεσης με το δίκτυο της ΔΕΗ προκειμένου για επενδύσεις παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας ή συμπαραγωγής.
- 13) Τις δαπάνες κύριων προπαρασκευαστικών εργασιών της εκμετάλλευσης που αφορούν δρόμους, στοές, φρέατα και κεκλιμένα προσπέλασης και περιχάραξης, προκειμένου για μεταλλευτικές επενδύσεις και επενδύσεις εξόρυξης, επεξεργασίας και αξιοποίησης βιομηχανικών ορυκτών.
- 14) Τις δαπάνες αγοράς και εγκατάστασης εξοπλισμού και μέσων μεταφοράς υγρών καυσίμων και υγραερίων στα νησιά.
- 15) Την αγορά και εγκατάσταση εξοπλισμού μεταφορικών μέσων πλην του εξοπλισμού που προορίζεται για την υποδομή και την κίνησή τους, εφόσον είναι απαραίτητα για την εξυπηρέτηση της μεταφοράς ανθρώπων και εμπορευμάτων σε απομονωμένες, δυσπρόσιτες και απομακρυσμένες περιοχές.
- 16) Τις δαπάνες μελετών, αγοράς καινούργιου σύγχρονου εξοπλισμού, εγκατάστασης και λειτουργίας των αναγκαίων υποδομών και διαδικασιών, καθώς και τα έξοδα πιστοποίησης των προϊόντων και των διαδικασιών διασφάλισης της ποιότητας, σύμφωνα με τα

αντίστοιχα ευρωπαϊκά πρότυπα από οργανισμούς διαπιστευμένους από τον αρμόδιο εθνικό φορέα.

- 17) Τις δαπάνες εισαγωγής και προσαρμογής περιβαλλοντικά φιλικής τεχνολογίας στην παραγωγική διαδικασία.
- 18) Τις δαπάνες που αφορούν τα τέλη που καταβάλλονται για τη διεθνή κατοχύρωση της εφεύρεσης από φυσικά ή νομικά πρόσωπα, τα τέλη για την ετήσια ανανέωση της διεθνούς κατοχύρωσης της εφεύρεσης για μια πενταετία, εφόσον έχει αρχίσει να πραγματοποιείται επένδυση για τη βιομηχανική εκμετάλλευσή της, ύψους τουλάχιστον δεκαπλάσιου εκείνου των τελών.
- 19) Τις δαπάνες για ίδρυση ή επέκταση βιομηχανικών ή βιοτεχνικών μονάδων για την εναλλακτική διαχείριση συσκευασιών και άλλων προϊόντων που έχουν αναλωθεί στην Ελλάδα, για παραγωγή πρώτων υλών και λοιπών υλικών από αυτά .
- 20) Δαπάνες που συνδέονται με την μεταφορά τεχνολογίας , άδειες εκμετάλλευσης ή τεχνικές γνώσεις .
- 21) Τις δαπάνες μελετών και τις αμοιβές συμβούλων για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου, σύμφωνα με τους περιορισμούς της ΕΕ. Ειδικότερα, την εκπόνηση κάθε μορφής μελετών σχετιζόμενων με την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου και αναφερόμενων στο εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης. Επιλέξιμες είναι μελέτες όπως οργάνωση διοίκησης, αναδιοργάνωση των επιμέρους λειτουργιών της επιχείρησης, ανασχεδιασμός επιχειρηματικών διαδικασιών, τυποποίησης διαδικασιών, ερευνών αγοράς, εκπόνησης μελετών προώθησης προϊόντων ή υπηρεσιών καθώς και συγκριτικών μελετών επιδόσεων. Οι ανωτέρω υπηρεσίες υπόκεινται στους περιορισμούς της παρακάτω περίπτωσης (γ).

- 22) Αγοράς ηλεκτρονικών υπολογιστών, του αναγκαίου λογισμικού και περαιτέρω ανάπτυξής του μέχρι 60% του συνολικού κόστους του επενδυτικού σχεδίου, που αφορά ανάπτυξη λογισμικού.
- 23) Δαπάνες κατασκευής δικτυακών υποδομών πρόσβασης καθώς και ειδικών βοηθητικών εγκαταστάσεων και εξοπλισμού ηλεκτρονικών επικοινωνιών που αποσκοπεί στη λειτουργία του δικτύου και στην υποστήριξη της διασύνδεσής του με υφιστάμενα δίκτυα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο

ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ- ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

Η εμπειρική έρευνα συνίσταται στο να ακολουθήσουμε έναν επιχειρηματία στα βήματά του . Η επιχείρηση αυτή, βρίσκεται στη Χαλκίδα και δραστηριοποιείται στην εμπορία ηλεκτρολογικού και υδραυλικού υλικού. Η εταιρία ιδρύθηκε πριν από 6 μήνες, δηλαδή πρόκειται για μία νέα επιχείρηση και για τον λόγο αυτό είναι σχετικά νωρίς να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα.

ΕΝΟΤΗΤΑ 1^η: Ο ΛΟΓΟΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Το βασικό επάγγελμα του επιχειρηματία πριν ασχοληθεί με το εμπόριο ήταν ηλεκτρολόγος εγκαταστάσεων, με αποτέλεσμα κάθε χρόνο να χάνει χρήματα από την αγορά των υλικών. Έτσι σκέφθηκε πως θα μπορούσε να εμπορευέται ο ίδιος τα υλικά αυτά και να του αποφέρουν μεγαλύτερο κέρδος. Επίσης λόγω του ότι η ηλικία δεν του επέτρεπε να ξεκινήσει ο ίδιος μία τέτοια επιχείρηση και για τον λόγο αυτό η επιχείρηση τυπικά φαίνεται στα παιδιά του. Βέβαια ο ίδιος είναι ο διαχειριστής της εταιρίας και ουσιαστικά ο υπεύθυνος για την εταιρία.

« ...Ο κλάδος και η επιχείρηση που ασχολήθηκα αφορά την ειδικότητα που έχω. Βασικά είμαι ηλεκτρολόγος. Ο στόχος μου είναι τα υλικά εγκατάστασης. Που αγοράζα για να χρησιμοποιώ στις εγκαταστάσεις, ήταν τόσο μεγάλος ο όγκος αυτών των υλικών, οπότε, έβλεπα ότι μου διέφευγαν χρήματα πολλά που τα έπαιρναν κάποιοι άλλοι. Οπότε αναγκάστηκα να κάνω μία επιχείρηση η οποία, θα έχω το υλικό και θα κάνω και την εγκατάστασή του. Οπότε, η πρώτη σκέψη ήταν αυτή. Και δεύτερον, είναι μία επιχείρηση, μιας και η ηλικία μου είναι κάπως περασμένη για το εγχείρημα που έκανα (γιατί είμαι 52 χρονών) σκεφτόμουν να αφήσω κάτι στα παιδιά μου. Μια αρχή. Ένα ήταν αυτό. Και το κυριότερο. Δηλαδή, ο κυριότερος λόγος που ξεκίνησα να κάνω αυτό το εγχείρημα ήταν ότι έβλεπα κάποια χρήματα που διέφευγαν...»

« ...Δηλαδή τυπικά η επιχείρηση ανήκει στα παιδιά. Έτσι...»

ΕΝΟΤΗΤΑ 2^η: ΙΔΡΥΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η εταιρία ιδρύθηκε πριν από 6 μήνες, δηλαδή πρόκειται για μία νέα επιχείρηση και για τον λόγο αυτό είναι σχετικά νωρίς να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα.

«...Τώρα, είναι καινούρια».

« Έξι μηνών επιχείρηση.»

ΙΔΡΥΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

Την ίδρυση της επιχείρησης την ανέλαβε λογιστής. Τόσο την μορφή της εταιρίας αλλά και την διαδικασία της σύστασης την ανέλαβε λογιστής. Μέτοχοι της εταιρίας είναι τα δύο παιδιά του με ποσοστό συμμετοχής 50-50%. Η μορφή της εταιρίας είναι Ομόρρυθμη Εταιρία. Αυτό σημαίνει πως οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται απεριόριστα και εις ολόκληρων για τις υποχρεώσεις της εταιρίας. Το προσωπικό ρίσκο που αναλαμβάνεται είναι αρκετά σημαντικό αφού ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος. Το πλεονέκτημα στην παρούσα φάση είναι πως υπάρχουν δύο εταιρίες και τα έσοδα και τα έξοδα μοιράζονται ώστε να υπάρχει το κόστος της απόδοσης του ΦΠΑ.

«...Είπε να το ξεκινήσουμε με Ο.Ε. στην αρχή και...υπάρχει μία ατομική επιχείρηση που έχει το ένα παιδί και την άλλη να την κάνουμε Ο.Ε. Μπορούσαμε με τον τρόπο αυτό να ελέγχουμε αγορές από την ατομική, από την εμπορική και παροχή υπηρεσιών έχει και η ομόρρυθμη και παροχές υπηρεσιών έχει και η ατομική...»

ΧΡΟΝΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ

Το βασικό πρόβλημα που εντοπίζεται γενικότερα είναι ο χρόνος ίδρυσης των εταιριών. Ο χρόνος σε σχέση με τις αρκετές διαδικασίες που απαιτούνται, γεμίζει άγχος των επιχειρηματία και εξαλείφει τον ενθουσιασμό του επιχειρηματία. Ένα εξίσου σημαντικό θέμα είναι το κόστος της ίδρυσης. Για τον λόγο αυτό ο επιχειρηματίας ανέθεσε την όλη διαδικασία σε λογιστή και όχι σε δικηγόρο.

«...Είναι χρονοβόρα...όλες αυτές οι εργασίες είναι χρονοβόρες αλλά όταν τις αναθέτεις σε κάποιον λογιστή στα βγάζει ο λογιστής, τελειώνεις. Δηλαδή εσένα σου λέει «έλα απόψε και υπέγραψε», ή «πήγαινε εκεί σ' αυτό το ταμείο και πλήρωσε αυτά τα χρήματα και τελειώσαμε...»

«...Δεν είναι πολύ μεγάλος ο χρόνος...»

Η ΒΑΡΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Η έδρα της εταιρίας είναι στην Ερέτρια.

«...Λοιπόν, για την τοποθεσία τώρα του καταστήματος, εγώ έψαχνα να βρω ένα κατάστημα αφού είχα, στο μυαλό μου είχε αρχίσει να ωριμάζει η ιδέα ότι έπρεπε να κάνω κάποια επιχείρηση...»

« ...σε δρόμους δηλαδή πολύ έξω από τη Χαλκίδα, να υπάρχει άνεση στο παρκάρισμα. Γιατί τον Έλληνα τον έζησα και ξέρω πώς ψωνίζει, φεύγει με το αυτοκίνητό του να πάει στο ταμείο! Έτσι είναι ο Έλληνας τώρα. Και προσπάθησα, δηλαδή προσπαθούσα να βρω μαγαζί λίγο πιο έξω...»

«...Επειδή τα ενοίκια έξω και η αγορά οικοπέδου -γιατί σκεφτόμουν και οικόπεδο να αγοράσω- να κάνω...»

«...Δεν το άλλαξα καθόλου, εκεί σκεφτόμωνα να πάρω, εκεί έκανα παζάρια για οικόπεδα, κι ένα βράδυ εδώ που γυρνούσα ο δρόμος αυτός είναι ο δικός μου, πήγαινα στο σπίτι μου -είναι απάνω το σπίτι εδώ- ...»

ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Ο επιχειρηματίας για να ξεκινήσει την επιχείρησή του στηρίχθηκε κατά 50% σε δικές του οικονομίες, από την κατασκευαστική εταιρία του γιου του, και κατά 50% σε χρηματοδότηση από τις τράπεζες, τα οποία όμως κεφάλαια δεν χρησιμοποίησε και τα έχει απλά για να καλύψει κάποια επιταγή, αν δεν υπάρχει άλλη δυνατότητα.

«...Δεν χρειάζεται πάρα πολλά χρήματα για να κάνεις μία δουλειά. Υπάρχουν οι Τράπεζες που σε χρηματοδοτούν. Αρκεί να είσαι φερέγγυος στις Τράπεζες. Να έχεις καλό όνομα δηλαδή να μην έχεις χρέη...»

«...Και το 50% των προϊόντων που αγοράστηκαν ήταν χρήματα δικά μου...»

«...Από δάνεια χρειαστήκαμε ένα ποσοστό το οποίο δεν το 'χουμε χρησιμοποιήσει. Απλά το 'χουμε για ώρα ανάγκης...»

«...Ήταν από του Δημήτρη τη δουλειά που έχουμε ξεκινήσει τα κατασκευαστικά που κάναμε, πηγαίναμε... και από οικονομίες. Οικογενειακές οικονομίες...»

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ

Το κόστος της ίδρυσης ανήλθε στα 1000 € περίπου. Θα λέγαμε πως δεν είναι ένα απαγορευτικό ποσό για την ίδρυση μιας εταιρίας. Αυτό είναι και το πλεονέκτημα της ομόρρυθμης εταιρίας έναντι των ΕΠΕ και ΑΕ. Η ευελιξία και το μειωμένο κόστος ίδρυσης και λειτουργίας.

«...Για να ανοίξεις ένα κατάστημα, άμα ανοίξεις 50 τετραγωνικά ένα κατάστημα είναι λίγα τα έξοδα, άμα ανοίξεις 100 τετραγωνικά είναι διπλά τα έξοδα...»

«...Αυτά είναι, σε γενικές γραμμές είναι στάνταρτ, παγιώνονται δηλαδή κάποια στιγμή και τα θεωρείς σαν κάποιο πάγιο και λες: ξεκλειδώστε την πόρτα, εγώ πρέπει να διαθέσω ένα Άλφα ποσόν για τα λειτουργικά...»

ΤΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Συγκριτικά με τις άλλες ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, η εν λόγω επιχείρηση έχει επιτύχει να μειώσει σημαντικά το κόστος λειτουργίας. Το ενοίκιο είναι σε χαμηλά επίπεδα. Βέβαια τα πάγια έξοδα σε σχέση με τα ασφαλιστικά ταμεία, την ΔΕΗ, τον ΟΤΕ είναι αρκετά σημαντικά και επώδυνα για κάθε νέα επιχείρηση. Αυτό κάνει την εταιρία να χρειάζεται κεφάλαιο κίνησης κάθε μήνα ανεξάρτητα από τις πωλήσεις και τα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα που αυτή πετυχαίνει. Αρκετά σημαντικό πράγμα, που μειώνει το λειτουργικό κόστος της εταιρίας, είναι ότι είναι μια οικογενειακή επιχείρηση και δεν υπάρχουν μεγάλα ποσά για την μισθοδοσία του προσωπικού.

«...Εγώ είμαι ευτυχής γιατί στα τετραγωνικά αυτά του καταστήματος και στην περιοχή που είμαι, είμαι στο 1/3 κάτω στα ενοίκια. Ένα ογκοειδές κατάστημα...»

«...ίδιο στα τετραγωνικά, ένας ανταγωνιστής. Είναι παρακάτω εδώ πέρα και πληρώνει στα 150 τετραγωνικά 1200 ευρώ ενοίκιο, κι εγώ έχω 160 τετραγωνικά και πληρώνω 500 ευρώ!...»

«...Ναι, ναι γιατί σας είπα και απ' την αρχή ότι το μαγαζί αυτό δεν ήτανε μαγαζί. Εγώ το 'κανα μαγαζί. Τώρα βέβαια αν φύγω εγώ εδώ και το νοικιάσει αυτός για μαγαζί θα πάει 1500 ευρώ. Απλά εγώ έχω κάνει ένα 12ετές συμβόλαιο εδώ πέρα και ανεβαίνει σύμφωνα με τον πληθωρισμό το μίσθωμα κάθε χρόνο. Αυξάνεται δηλαδή...»

ΕΝΟΤΗΤΑ 3^η: Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ

Η ΑΓΟΡΑ

Η εν λόγω επιχείρηση δραστηριοποιείται σε μία αγορά που το μέγεθός της μαζί με την περιφέρεια πλησιάζει τους 100.000 κατοίκους. Οι επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στην πώληση ηλεκτρολογικού υλικού είναι συνολικά 15. Βέβαια οι πιο σημαντικοί ανταγωνιστές είναι 2 η Ηλεκτραγωγική και ο Κωνσταντακάτος.

«...Ναι, στο δικό μου χώρο αυτόν που έχω τα ομοειδή προϊόντα, είμαστε 10 μαγαζιά μεγάλα στη θέρμανση και άλλα 5 πιο μικρά, και στο ηλεκτρολογικό κομμάτι 2 μεγάλα Ηλεκτραγωγική Κωνσταντακάτος, δύο μεγάλα και τα άλλα μικρά. Σαν κι εμένα...»

«...Δηλαδή τη Χαλκίδα εγώ την υπολογίζω, ότι στην αγορά της Χαλκίδος πέφτει όλη η περιφέρεια που είναι σε ακτίνα 15 χιλιομέτρων...»

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Για να αντιμετωπισθεί ο ανταγωνισμός της αγοράς, ο επιχειρηματίας σκέφθηκε και υλοποίησε την ιδέα της ομπρέλας, μέσω της εταιρίας ΔΙΑΘΕΡΜΙΚΗ ΑΕ. Έτσι εισήλθε σε ένα σύστημα τριγωνικών πωλήσεων. Με τον τρόπο αυτό κατάφερε να μειώσει το κόστος των αγορών και των εμπορευμάτων του, αφού μέσω της ΔΙΑΘΕΡΜΙΚΗΣ πετυχαίνει μεγαλύτερες εκπτώσεις. Επίσης από την άλλη πλευρά πετυχαίνετε να γίνεται ανταγωνιστικός και να πουλάει τα προϊόντα του σε χαμηλές και προσιτές τιμές, κάτω από αυτές των ανταγωνιστών του, ενώ ταυτόχρονα έχει την δυνατότητα να αυξήσει τα κέρδη του. Το τελευταίο είναι ιδιαίτερα σημαντικό για μια νέα επιχείρηση, γιατί με τον τρόπο αυτό μπορεί να αναπτυχθεί εύκολα και να γίνει γνωστή. Τέλος μπορεί να πλησιάσει και να κάνει πελάτες της επαγγελματίες με μεγάλους τζίρους. Η επικοινωνία έγινε από την επίσκεψη του επιχειρηματία στην έκθεση της Θεσσαλονίκης. Ο λόγος που ο επιχειρηματίας αναζήτησε από την αρχή μια εμπορική συνεργασία, ήταν όταν διαπίστωσε κατά την έναρξη της επιχείρησής του, ότι οι προμηθευτές του προσέφεραν εκπτώσεις κατά πολύ μικρότερες από αυτές που προσέφεραν στους ανταγωνιστές του.

«...Μπήκα σε ένα δίκτυο καταστημάτων ομοειδών προϊόντων θέρμανσεως, σε πρώτη φάση, και υδραυλικών ειδών η οποία ονομάζεται Διαθερμική Εταιρεία και είμαστε 44 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα, ψωνίζουμε σε μεγάλη κλίμακα προϊόντα με μεγάλες εκπτώσεις από τις εταιρείες (γιατί μιλάμε με τις εταιρείες για αγορά για 44 καταστήματα ταυτόχρονα) οπότε πετυχαίνουμε καλές τιμές, κάνουμε εισαγωγές από μόνοι μας, οπότε πετυχαίνουμε καλή τιμή...»

«...Η εταιρεία κάνει για λογαριασμό μας και για τα 44 καταστήματα...»

«...Το σύστημα αυτό λέγεται Δίκτυο Τριγωνικών Πωλήσεων. Παραγγέλνουμε εμείς τα προϊόντα που θέλουμε στην εταιρεία μας ή στους συμβεβλημένους που έχουμε κάνει συμβάσεις να προμηθευόμαστε πράγματα απευθείας, όταν είναι εισαγωγή τα στέλνουμε στην εταιρεία μας

στην Διαθερμική που είναι μία εταιρεία, όταν είναι εγχώριοι προμηθευτές τα κάνουμε απευθείας στους εγχώριους προμηθευτές με μία ειδική φόρμα που έχουμε εμείς...»

«...σε ένα χρόνο θα πηγαίναμε "Μπλουμ". Θα με "τρώγανε" οι υπόλοιποι. Δεν μπορώ εγώ να ανταγωνιστώ ένα μαγαζί που 'ναι στην περιφέρειά μου όταν παίρνει έκπτωση από μία εταιρεία για το προϊόν που θα πουλήσει 50%, και εγώ παίρνω 40%. Έχει απευθείας 10% ποσοστιαίες μονάδες "αέρα" από εμένα. Οπότε, πώς θα την ανταγωνιστώ εγώ; Την εταιρεία αυτή; Και έχει και το όνομα που κάθεται στην περιοχή, και έχει και την προϊστορία ότι είναι παλιό μαγαζί.»

ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Πελάτες της εταιρίας αποτελούν δύο κατηγορίες. Από την μία είναι οι επαγγελματίες όπως οι ηλεκτρολόγοι και οι υδραυλικοί. Από την άλλη είναι ο απλός κόσμος που μπορεί να πάρει λίγα πράγματα για το σπίτι του, ή αρκετά πράγματα σε περίπτωση κατασκευής μιας νέας κατοικίας.

«...Πελάτες μας είναι ο απλός ο κόσμος και οι επαγγελματίες. Στο αντικείμενο που πουλάμε. Δηλαδή οι ηλεκτρολόγοι –υδραυλικοί...»

«...Ένας επαγγελματίας που θα 'ρθει να αγοράσει 100 μέτρα σωλήνα για να κάνει μία εγκατάσταση. Τη δουλειά σε κάποιον άλλο. Γιατί ένας ιδιώτης θα πάρει 5 μέτρα...»

ΕΝΟΤΗΤΑ 4^η: ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ

ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Η τιμολογιακή πολιτική της εταιρίας εξαρτάται από τον τελικό αγοραστή. Αν ο πελάτης είναι επαγγελματίας και κάνει συχνές αγορές γίνεται άλλη τιμή. Αν ο πελάτης είναι μια λιανική πώληση τότε το περιθώριο κέρδους μεγαλώνει. Η επιχείρηση θα λέγαμε πως ακολουθεί την συνήθη πρακτική της αγοράς.

«...Εκεί αρχή του χρόνου μας στέλνει τιμοκατάλογο και ξέρουμε ό,τι προϊόντα αγοράσουμε για όλο το χρονικό διάστημα μέχρι να γίνει κάποια μεταβολή στον τιμοκατάλογο, ξέρουμε στάνταρτ τι θα αγοράσουμε, τα προϊόντα από όλες τις εταιρείες. Πόσο θα τα αγοράσουμε. Οπότε έχουμε ψάξει τους τιμοκαταλόγους και να κάτσουμε να πουλήσουμε...»

«...Την τελική τιμή τη διαμορφώνω ανάλογα με την αγορά και το προϊόν...»

«...Για να σου δώσω να το καταλάβεις: στα προϊόντα που αγοράζονται από επαγγελματίες – γιατί εμείς πουλάμε και χοντρική και λιανική- στα προϊόντα που αγοράζουν οι επαγγελματίες (εννοείται χοντρική) έχουμε διαφορετικές τιμές...»

ΕΝΟΤΗΤΑ 5^η: ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ & ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ

Ο επιχειρηματίας θα λέγαμε πως ακολουθεί τις παλιές και αναχρονιστικές τακτικές για την έρευνα αγοράς. Δεν έχει απευθυνθεί σε κάποια εξειδικευμένη εταιρία για να κάνει έρευνα αγοράς, αλλά προτιμά τον τρόπο της κοινωνικής κριτικής, με όλες τις αδυναμίες που αυτός εμπεριέχει.

«...Έτσι γίνεται αυτό. Όταν δεν υπάρχει αυτό το φυλλάδιο στέλνεις κάποιον και μαθαίνει μ' έναν τρόπο γίνεται έρευνα αγοράς, να δούμε πού είναι οι άλλοι οι ανταγωνιστές μας, και, για να είμαστε κι εμείς ανταγωνιστικοί είμαστε περίπου...»

«...τώρα για να πείσει η αγορά όμως υπάρχει και ένα άλλο: μπορεί το προϊόν αυτό που είναι πιο φτηνό να μην είναι και εφάμιλλο σε αυτόν που πουλάει απέναντι που το έχει πιο ακριβά. Δηλαδή (παράδειγμα) τα κινέζικα που έχουν κάνει εισβολή στην Ελλάδα είναι πάμφθηνα τα προϊόντα αυτά. Δεν μπορείς αυτό το προϊόν εσύ να το πουλάς σαν ευρωπαϊκό προϊόν και να είσαι ψηλά στην τιμή, θα φανεί αυτό το πράγμα...»

«...Λοιπόν: παίρνω εγώ πέντε τηλέφωνα που έχω φίλους που είναι σε άλλες περιοχές, που ασχολούνται με το αντικείμενο και είναι και πιο παλιοί έμποροι και λένε: «Μην τους ακολουθείς.» (μου είπανε) «γιατί αυτές θα σου πουλήσουνε εσένα το χαλκό που είχανε (αφού είναι να ακριβύνει ο χαλκός) γιατί δεν τον κρατάνε αυτοί να τον πουλήσουνε πιο ακριβά...»

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Η επιχείρηση εκμεταλλεύεται την διαφήμιση. Αυτή την στιγμή υπάρχει διαφήμιση σε ραδιόφωνο και σε εφημερίδα, ενώ υπάρχει και η συμμετοχή σε διαφημιστικό φυλλάδιο το οποίο μοιράζεται door to door. Όπως και ο επιχειρηματίας δέχεται είναι ένας ιδιαίτερα αποτελεσματικός τρόπος για την ανάπτυξη των πωλήσεων.

«...Σποτάκια τα οποία τα 'χει φτιάξει το δίκτυο και με επώνυμους (πώς το λένε τώρα) ηθοποιούς...»

«...Το κόστος για το σποτάκι το πληρώνει το δίκτυο και είναι για όλα τα καταστήματα και βάζουν και τον δικό μας στο τέλος - εγώ και για τη Χαλκίδα- στο δίκτυό μας εκπρόσωπος είναι ο Τάσος...»

«...Σε εφημερίδα...»

ΕΝΟΤΗΤΑ 6^η: ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Το προσωπικό της εταιρίας αποτελούν οι γιοι του επιχειρηματία. Είναι μια αμιγώς οικογενειακή επιχείρηση. Το στοιχείο αυτό εμπεριέχει σημαντικά πλεονεκτήματα, όπως είναι το προσωπικό ενδιαφέρον, όμως παρουσιάζει και αρκετά μειονεκτήματα όπως ο μειωμένος επαγγελματισμός και η έλλειψη εξειδίκευσης.

«...Δηλαδή είναι οικογενειακή εντελώς...»

«...η γυναίκα μου, εγώ και τα δυο παιδιά...»

«...Κατασκευαστική έχουμε και δύο υπαλλήλους. Τεχνίτες...»

«...Τεχνίτες. Ηλεκτρολόγους υδραυλικούς που δουλεύουν έξω στις οικοδομές. Μόνο εκεί έχουμε δύο υπαλλήλους...»

Την λογιστική παρακολούθηση της εταιρίας την έχει αναλάβει εξωτερικός λογιστής. Ο διαχειριστής διεκπεραιώνει ότι έχει σχέση με τις δοσοληψίες της εταιρίας και μεταφράζονται σε χρήμα, όπως εισπράξεις, πληρωμές, παραγγελίες κτλ. Αυτό έχει το μειονέκτημα της μη σωστής λογιστικής πληροφόρησης, παρά μόνο όταν πλησιάζει τέλος του μήνα και θέλει να μάθει σε ποιο επίπεδο είναι το αποτέλεσμα αγορών-πωλήσεων για την απόδοση του ΦΠΑ. Δεν έχει ο επιχειρηματίας την εικόνα του κύκλου των εργασιών του.

«... εάν μεγαλώσει η επιχείρηση κι άλλο θα 'χεις έναν λογιστή εδώ. Πέραν τις εργασίες που κάνει ο λογιστής αυτός που εγώ τον πληρώνω κάθε μήνα -και 'γω τι είμαι αναγκασμένος- ό,τι τιμολόγια κόψω αγορών είτε πωλήσεων είτε φορτωτικές που έρθουνε πρέπει να τα συγκεντρώνω και το "ΖΗΤΑ" της ταμειακής κάθε βράδυ να τα βάζω σ' ένα φάκελο και μόλις τελειώνει ο μήνας να κλείνω το φάκελο και τα πηγαίνω. Αυτός θα τα καταχωρεί στο βιβλίο κανονικά...»

ΕΝΟΤΗΤΑ 7^η: ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΕΚΘΕΣΗΣ

Πρόβλημα για την νέα επιχείρηση αποτελεί η έκθεση, καθώς είναι εμπορεύματα τα οποία όμως δεν μπορούν να πωληθούν, ενώ ταυτόχρονα είναι πληρωμένα. Έτσι τα κεφάλαια αυτά δεν αποδίδουν. Το πρόβλημα αυτό θα μπορούσε να λυθεί εάν κάποιος από τους προμηθευτές του έδινε τα προϊόντα δωρεάν που είναι απαραίτητα για την έκθεση, βάση του τζίρου που η επιχείρηση πραγματοποιεί.

«...Ό,τι άλλο βλέπεις εδώ είναι έκθεση. Η έκθεση -να σας δώσω να καταλάβετε- έχει πάρει από τον τζίρο που έχουμε αυτή τη στιγμή, μέχρι αυτή τη στιγμή, έχει απορροφήσει η έκθεση το 20%. Είναι πάγια, μπήκανε μέσα και δεν κουνιούνται αυτά. Το 20% δηλαδή που είχε απορροφηθεί των εξόδων μέχρι στιγμής είναι πάγια που μπήκανε μέσα και δεν ξανακινούνται. Αυτά δεν κινούνται. Δεν πωλούνται δηλαδή αυτά τα πράγματα...»

Η ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΠΩΛΟΥΜΕΝΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Το πρόβλημα της εταιρίας στην παρούσα φάση είναι ότι δεν υπάρχει ένα μεταφορικό μέσο να αναλάβει την διανομή των προϊόντων. όπως και ο επιχειρηματίας εξομολογείται, είναι ένα υπάρχον πρόβλημα και έχει προγραμματισθεί να λυθεί σε σύντομο χρονικό διάστημα. Ένας αποτελεσματικός τρόπος επίλυσης του προβλήματος θα ήταν η μίσθωση ή η χρηματοδότηση από μια τράπεζα που συνεργάζεται ο επιχειρηματίας, ενός μεταφορικού μέσου.

«...Ναι, η διανομή αυτή τη στιγμή επειδή είναι καινούρια η επιχείρηση δεν... έχουμε ένα φορτηγό αυτοκίνητο το οποίο χρησιμοποιείται και για την εγκατάσταση, στις εγκαταστάσεις και για τη διανομή των προϊόντων όταν έχουμε πελάτες που αγοράζουν προϊόντα και δεν μπορούν να τα μεταφέρουν μόνοι τους...»

«...Ναι, σκεφτόμαστε να αγοράσουμε ένα φορτηγό που να είναι ειδικής κατασκευής, για τα βαριά πράγματα, να έχει υδραυλικές πόρτες να ανεβοκατεβαίνουν για να μην...»

ΕΝΟΤΗΤΑ 8^η: ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Ο επιχειρηματίας έχει πρόταση για συμμετοχή σε άλλη εταιρία, με το ποσό των 30.000€.

«...Αυτοί θέλουν 30.000 ευρώ να πάρουν μερίδιο, εγώ δεν θέλω μερίδιο δεν θέλω να είμαι μέτοχος... »

«...Αυτοί θέλουν να πουλήσουνε, την έχει η Τράπεζα Πειραιώς την εταιρεία αυτή, και θέλουν να πουλήσουνε το 50% να φύγει απ' την Τράπεζα να το 'χουνε φέρει, και το υπόλοιπο να το 'χει η Τράπεζα. Μάλλον το 51 να το 'χουνε ...και το υπόλοιπο να»

«...Θα κάνουμε διοίκηση δική μας εμείς, θα συμμετέχουμε, θα έχουμε πρόγραμμα κανονικά από τα μέλη που θα είμαστε μέσα. Προσπαθούμε να κάνουμε 35 καταστήματα. Άμα τους καταφέρω και μπω έτσι χωρίς να τους δώσω χρήματα...θα είναι πολύ καλό. Θα κάνουμε ένα μαγαζί σε δρόμο μόνο με ηλεκτρικά...»

ΕΝΟΤΗΤΑ 9^η: ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ - ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ, ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Όσον αφορά το θέμα της φορολογίας, επειδή η εταιρία είναι νεοσύστατη και έχει πραγματοποιήσει μεγάλες αγορές για την ίδρυσή της, δεν πληρώνει ΦΠΑ και η φορολογία της είναι ανύπαρκτη, αφού τα έξοδά της είναι μεγαλύτερα των εσόδων της. Οι πωλήσεις της εταιρίας πάνε αρκετά καλά, όμως το διάστημα Ιανουαρίου- Φεβρουαρίου η δουλειά μειώθηκε, με αποτέλεσμα να υπάρχει προβληματισμός. Οι πωλήσεις δυστυχώς δεν εξοφλούνται, οι πελάτες λιανικής πληρώνουν πολλές φορές με πιστωτική κάρτα, ενώ οι επαγγελματίες έχουν ανοιχτό λογαριασμό, πράγμα που σημαίνει πως δεν πληρώνουν μετρητοίς αλλά επί πιστώσει.

Το πρόβλημα εντοπίζεται στο ότι δεν υπάρχει κάποιο ενεργό πρόγραμμα για να επιχορηγηθεί η εν λόγω επιχείρηση. Τόσο κατά την σύσταση της εταιρίας, όσον και κατά την λειτουργία της και την επέκτασή της, δεν έχει καθόλου δεχθεί κάποια επιχορήγηση.

«...Έχω επιστροφή ΦΠΑ. Δηλαδή το ΦΠΑ που πληρώνω εγώ για τις αγορές μου -που το παίρνουν οι άλλες εταιρείες- το δίνουν στο κράτος. Εγώ από τις πωλήσεις που κάνω...»

«...Εντάξει, σε γενικές γραμμές σαν καινούριο κατάσταση είμαι ευχαριστημένος- σαν καινούριο κατάσταση είμαι ευχαριστημένος...»

«...οι πελάτες είναι μετρημένοι τους ζυγίζουμε διαφορετικά, δεν περιμένουμε να στήσουμε τα καρτσάκια απ' έξω να μπει ο άλλος μέσα να γυρίσει το καλάθι, να φτάσει στο ταμείο να πληρώσει και να φύγει, αυτό το 'χουμε ξεχάσει, εμείς περιμένουμε να μπει ένας μεμονωμένος πελάτης να χρειαστεί ένα τεχνικό αντικείμενο να πληρώσει. Αυτό που θα πάρει δηλαδή, θα χρειαστεί έναν λαμπτήρα, ένα φωτιστικό, το κλιματιστικό του (ξέρω 'γω) ή να κάνει μία θέρμανση...»

«...Τελευταία στην εποχή μας είναι λίγο τα πράγματα πιεσμένα δεν υπάρχει ρευστό, όλοι με την κάρτα...»

«...για μένα ήταν πρωτόγνωρο. Δεν το 'χω ξανά αντιμετωπίσει. Ο Ιανουάριος και ο Φεβρουάριος για όλες τις εμπορικές επιχειρήσεις είναι κοινός θάνατος. Έχουν καταφέρει όλοι να μην βάζουν επιταγές σ' αυτό το χρονικό διάστημα...»



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Πραγματοποιήθηκε μια συνέντευξη για το πώς δημιουργείται μια μικρή Επιχείρηση. Ερωτήθηκε κάποιος ο οποίος άνοιξε μια επιχείρηση προκειμένου να δούμε τι κινήσεις έκανε. Το βασικό επάγγελμα του επιχειρηματία πριν ασχοληθεί με το εμπόριο ήταν ηλεκτρολόγος εγκαταστάσεων, με αποτέλεσμα κάθε χρόνο να χάνει χρήματα από την αγορά των υλικών. Έτσι σκέφθηκε πως θα μπορούσε να εμπορευεται ο ίδιος τα υλικά αυτά και να του αποφέρουν μεγαλύτερο κέρδος. Επίσης λόγω του ότι η ηλικία δεν του επέτρεπε να ξεκινήσει ο ίδιος μία τέτοια επιχείρηση και για τον λόγο αυτό η επιχείρηση τυπικά φαίνεται στα παιδιά του. Βέβαια ο ίδιος είναι ο διαχειριστής της εταιρίας και ουσιαστικά ο υπεύθυνος για την εταιρία.

Ο κλάδος και η επιχείρηση που ασχολήθηκε αφορά την ειδικότητά του στον τομέα της ηλεκτρολογίας. Βασικά είμαι ηλεκτρολόγος. ο κυριότερος λόγος που ξεκίνησε να κάνω αυτό το εγχείρημα ήταν ότι έβλεπε κάποια χρήματα που διέφευγαν.

Η επιχείρηση γράφτηκε στο όνομα των παιδιών του. Εκείνος είναι ο υπεύθυνος της εταιρίας.

Η εταιρία ιδρύθηκε πριν από 6 μήνες, δηλαδή πρόκειται για μία νέα επιχείρηση και για τον λόγο αυτό είναι σχετικά νωρίς να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα.

Προκειμένου να αντιμετωπισθεί ο ανταγωνισμός της αγοράς, ο επιχειρηματίας σκέφθηκε και υλοποίησε την ιδέα της ομπρέλας, μέσω της εταιρίας ΔΙΑΘΕΡΜΙΚΗ ΑΕ. Έτσι εισήλθε σε ένα σύστημα τριγωνικών πωλήσεων. Με τον τρόπο αυτό κατάφερε να μειώσει το κόστος των αγορών και των εμπορευμάτων του, αφού μέσω της ΔΙΑΘΕΡΜΙΚΗΣ πετυχαίνει μεγαλύτερες εκπτώσεις. Επίσης από την άλλη πλευρά πετυχαίνεται να γίνεται ανταγωνιστικός και να πουλάει τα προϊόντα του σε χαμηλές και προσιτές τιμές, κάτω από αυτές των ανταγωνιστών του, ενώ ταυτόχρονα έχει την δυνατότητα να αυξήσει τα κέρδη του. Το τελευταίο είναι ιδιαίτερα σημαντικό για μια νέα επιχείρηση, γιατί με τον τρόπο αυτό μπορεί να αναπτυχθεί εύκολα και να γίνει γνωστή. Τέλος μπορεί να πλησιάσει και να κάνει πελάτες της επαγγελματίες με μεγάλους τζίρους. Η επικοινωνία έγινε από την επίσκεψη του επιχειρηματία στην έκθεση της

Θεσσαλονίκης. Ο λόγος που ο επιχειρηματίας αναζήτησε από την αρχή μια εμπορική συνεργασία, ήταν όταν διαπίστωσε κατά την έναρξη της επιχείρησής του, ότι οι προμηθευτές του προσέφεραν εκπτώσεις κατά πολύ μικρότερες από αυτές που προσέφεραν στους ανταγωνιστές του.

Κάποια από τα βήματα που έκανε, είναι τα εξής:

«Τα πρώτα βήματα ήταν ότι σκόπευα... η τάση της εποχής είναι τα καταστήματα όλα να είναι σε κάποια ομπρέλα. Από κάπου, δηλαδή σε κάποιο δίκτυο. Η τάση της εποχής. Είτε είναι Franchise είτε είναι τριγωνικές πωλήσεις, έτσι είναι το σύστημα τώρα Ένα μαγαζί μεμονωμένο από μόνο του δεν θα επιβιώσει. Αυτό φαίνεται και από την κατάσταση που επικρατεί τώρα στην οικονομία. Αυτή τη στιγμή. Και σκεφτόμουν, αν θα ανοίξω τώρα μια "ξεκάρφωτη" επιχείρηση, δηλαδή από μόνος μου, χωρίς να έχω την υλική υποδομή -τα χρήματα δηλαδή για να την κρατήσω- δεν θα πήγαινε πολύ μακριά. Το πρώτο βήμα που έκανα ήταν να βρω κάποιο δίκτυο, να μπω σε κάποια ομπρέλα από κάτω. Δηλαδή μπήκα σε ένα δίκτυο καταστημάτων ομοειδών προϊόντων θερμάνσεως, σε πρώτη φάση, και υδραυλικών ειδών η οποία ονομάζεται Διαθερμική Εταιρεία και είμαστε 44 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα, ψωνίζουμε σε μεγάλη κλίμακα προϊόντα με μεγάλες εκπτώσεις από τις εταιρείες (γιατί μιλάμε με τις εταιρείες για αγορά για 44 καταστήματα ταυτόχρονα) οπότε πετυχαίνουμε καλές τιμές, κάνουμε εισαγωγές από μόνοι μας, οπότε πετυχαίνουμε καλή τιμή.

«Όταν ξεκίνησα το μαγαζί ζήτησα από τις εταιρείες που έχουν τα πράγματα αυτά που ήθελα να βάλω στο μαγαζί μου, να μου στείλουν τους πωλητές τους, γιατί άνοιξα ένα καινούριο κατάστημα. Πράγματι ήρθαν οι προμηθευτές .Η έδρα της εταιρίας είναι στην Ερέτρια. Για την τοποθεσία τώρα του καταστήματος, εγώ έψαχνα να βρω ένα κατάστημα αφού είχα, στο μυαλό μου είχε αρχίσει να ωριμάζει η ιδέα ότι έπρεπε να κάνω κάποια επιχείρηση. Έψαχνα να βρω ένα κατάστημα στα περίχωρα της Χαλκίδας, δηλαδή συνοικιακά.

Την ίδρυση της επιχείρησης την ανέλαβε λογιστής. Τόσο την μορφή της εταιρίας αλλά και την διαδικασία της σύστασης την ανέλαβε λογιστής. Μέτοχοι της εταιρίας είναι τα δύο παιδιά του με ποσοστό συμμετοχής 50-50%. Η μορφή της εταιρίας είναι Ομόρρυθμη Εταιρία. Αυτό σημαίνει πως οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται απεριόριστα και εις ολόκληρων για τις υποχρεώσεις της εταιρίας. Το προσωπικό ρίσκο που αναλαμβάνεται είναι αρκετά σημαντικό αφού ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος. Το πλεονέκτημα στην παρούσα φάση είναι πως υπάρχουν

δύο εταιρίες και τα έσοδα και τα έξοδα μοιράζονται ώστε να υπάρχει το κόστος της απόδοσης του ΦΠΑ.

Οι εταίροι, είναι τα 2 παιδιά. Εγώ απλά είμαι ο διαχειριστής.»

Ο επιχειρηματίας για να ξεκινήσει την επιχείρησή του στηρίχθηκε κατά 50% σε δικές του οικονομίες, από την κατασκευαστική εταιρία του γιου του, και κατά 50% σε χρηματοδότηση από τις τράπεζες, τα οποία όμως κεφάλαια δεν χρησιμοποίησε και τα έχει απλά για να καλύψει κάποια επιταγή, αν δεν υπάρχει άλλη δυνατότητα.

Το προσωπικό της εταιρίας αποτελούν οι γιοι του επιχειρηματία. Είναι μια αμιγώς οικογενειακή επιχείρηση. Το στοιχείο αυτό εμπεριέχει σημαντικά πλεονεκτήματα, όπως είναι το προσωπικό ενδιαφέρον, όμως παρουσιάζει και αρκετά μειονεκτήματα όπως ο μειωμένος επαγγελματισμός και η έλλειψη εξειδίκευσης.

Τα είδη της εταιρίας είναι προϊόντα και ηλεκτρολογικά και υδραυλικά, και είδη θερμάνσεως, κλιματισμού, αερισμού, και όλα αυτά τα συναφή. Υπηρεσίες: κατασκευές ηλεκτρολογικών εγκαταστάσεων, υδραυλικών εγκαταστάσεων, κεντρικών θερμάνσεων, τοποθετήσεις ψυκτικών μηχανημάτων, αυτά.

Ο επιχειρηματίας ακολουθεί τις παλιές και αναχρονιστικές τακτικές για την έρευνα αγοράς. Δεν έχει απευθυνθεί σε κάποια εξειδικευμένη εταιρία για να κάνει έρευνα αγοράς, αλλά προτιμάει τον παραδοσιακό τρόπο του κωσομπολιού, με όλες τις αδυναμίες που αυτό εμπεριέχει.

Το πρόβλημα της εταιρίας στην παρούσα φάση είναι ότι δεν υπάρχει ένα μεταφορικό μέσο να αναλάβει την διανομή των προϊόντων. όπως και ο επιχειρηματίας εξομολογείται, είναι ένα υπάρχον πρόβλημα και έχει προγραμματισθεί να λυθεί σε σύντομο χρονικό διάστημα. Ένας αποτελεσματικός τρόπος επίλυσης του προβλήματος θα ήταν η μίσθωση ή η χρηματοδότηση από μια τράπεζα που συνεργάζεται ο επιχειρηματίας, ενός μεταφορικού μέσου.

Πελάτες της εταιρίας αποτελούν δύο κατηγορίες. Από την μία είναι οι επαγγελματίες όπως οι ηλεκτρολόγοι και οι υδραυλικοί. Από την άλλη είναι ο απλός κόσμος που μπορεί να πάρει λίγα πράγματα για το σπίτι του, ή αρκετά πράγματα σε περίπτωση κατασκευής μιας νέας κατοικίας.

Συγκριτικά με τις άλλες ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, η εν λόγω επιχείρηση έχει επιτύχει να μειώσει σημαντικά το κόστος λειτουργίας. Το ενοίκιο είναι σε χαμηλά επίπεδα. Βέβαια τα πάγια έξοδα σε σχέση με τα ασφαλιστικά ταμεία, την ΔΕΗ, τον ΟΤΕ είναι αρκετά σημαντικά και επώδυνα για κάθε νέα επιχείρηση. Αυτό κάνει την εταιρία να χρειάζεται κεφάλαιο κίνησης κάθε μήνα ανεξάρτητα από τις πωλήσεις και τα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα που αυτή πετυχαίνει. Αρκετά σημαντικό πράγμα, που μειώνει το λειτουργικό κόστος της εταιρίας, είναι ότι είναι μια οικογενειακή επιχείρηση και δεν υπάρχουν μεγάλα ποσά για την μισθοδοσία του προσωπικού.

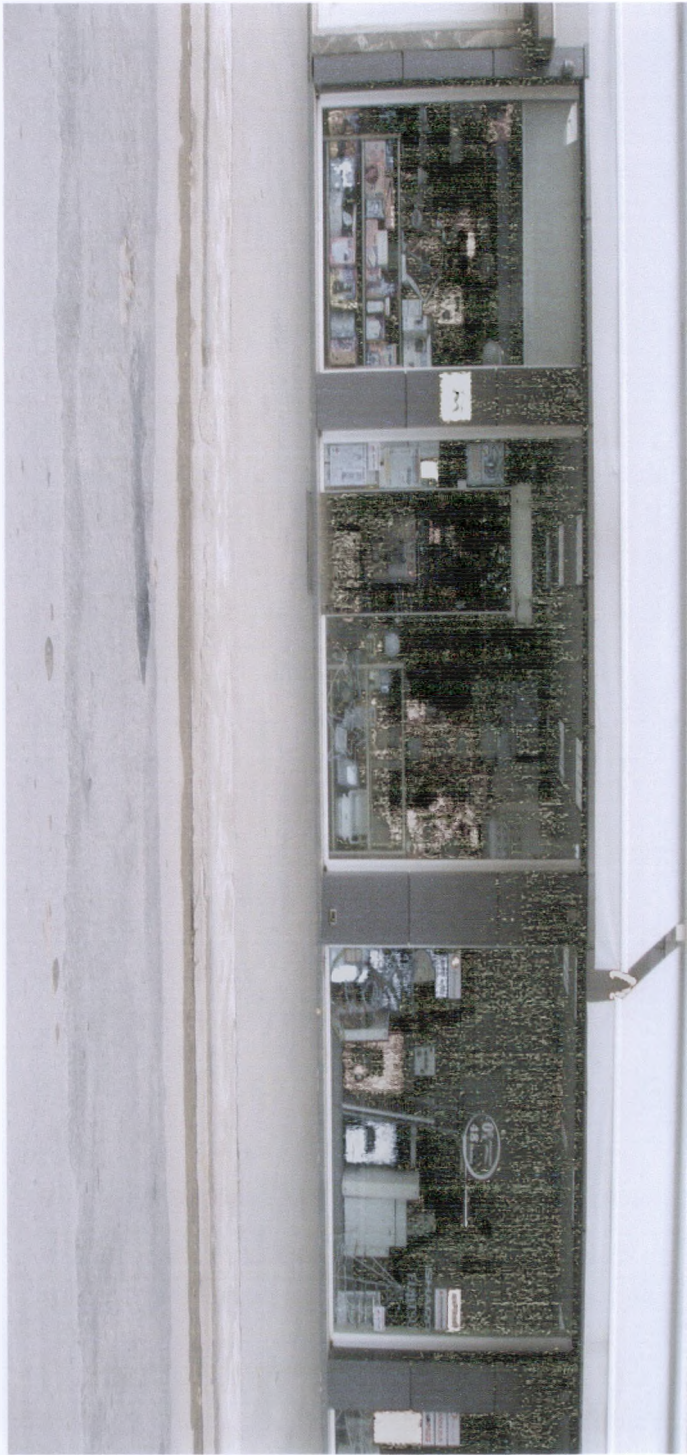
Η επιχείρηση εκμεταλλεύεται την διαφήμιση. Αυτή την στιγμή υπάρχει διαφήμιση σε ραδιόφωνο και σε εφημερίδα, ενώ υπάρχει και η συμμετοχή σε διαφημιστικό φυλλάδιο το οποίο μοιράζεται door to door. Όπως και ο επιχειρηματίας δέχεται είναι ένας ιδιαίτερα αποτελεσματικός τρόπος για την ανάπτυξη των πωλήσεων.

Το κόστος της ίδρυσης ανήλθε στα 1000 € περίπου. Θα λέγαμε πως δεν είναι ένα απαγορευτικό ποσό για την ίδρυση μιας εταιρίας. Αυτό είναι και το πλεονέκτημα της ομόρρυθμης εταιρίας έναντι των ΕΠΕ και ΑΕ. Η ευελιξία και το μειωμένο κόστος ίδρυσης και λειτουργίας.

Την λογιστική παρακολούθηση της εταιρίας την έχει αναλάβει εξωτερικός λογιστής. Ο διαχειριστής διεκπεραιώνει ότι έχει σχέση με τις δοσοληψίες της εταιρίας και μεταφράζονται σε χρήμα, όπως εισπράξεις, πληρωμές, παραγγελίες κτλ. Αυτό έχει το μειονέκτημα της μη σωστής λογιστικής πληροφόρησης, παρά μόνο όταν πλησιάζει τέλος του μήνα και θέλει να μάθει σε ποιο επίπεδο είναι το αποτέλεσμα αγορών-πωλήσεων για την απόδοση του ΦΠΑ. Δεν έχει ο επιχειρηματίας την εικόνα του κύκλου των εργασιών του. Ο επιχειρηματίας έχει πρόταση για συμμετοχή σε άλλη εταιρία, με το ποσό των 30.000€.

Η εταιρία αυτή την στιγμή είναι προσωποκεντρική γύρω από τον διαχειριστή της. για τον λόγο αυτό σχεδιάζεται η παραχώρηση αρμοδιοτήτων, ενώ ταυτόχρονα προωθείται η μηχανογράφηση της εταιρίας, ώστε να ελέγχεται η είσοδος και η έξοδος των εμπορευμάτων. Αυτό θα έχει ως συνέπεια την αύξηση της αποδοτικότητας των αποθεμάτων και εμπορευμάτων.

Το πρόβλημα εντοπίζεται στο ότι δεν υπάρχει κάποιο ενεργό πρόγραμμα για να επιχορηγηθεί η εν λόγω επιχείρηση. Τόσο κατά την σύσταση της εταιρίας, όσον και κατά την λειτουργία της και την επέκτασή της, δεν έχει καθόλου δεχθεί κάποια επιχορήγηση.



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- 1) Αγγ. Τσαγκλάκανος(1994): Χρηματοοικονομική Λογιστική
- 2) Θεωρητική και εφαρμοσμένη λογιστική εταιρικών επιχειρήσεων: Αριστ. Ι.Ιγνατιάδη
- 3) Παν. Παπαδέας: Κώδικας Βιβλίων και Στοιχείων(2003)
- 4) Ι.Μιλτιάδης Λεοντάρης(2003): Προσωπικές, ΕΠΕ, Κοινοπραξίες
- 5) Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου www.esee.gr
- 6) www.taxheaven.gr
- 7) Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών www.acci.gr
- 8) Γενική Γραμματεία Εμπορίου www.gge.gr

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Ερωτώμενος: Φέρ' το λίγο να πούμε τι θέλουμε να κάνουμε. Η Κατερίνα έχει πάρει μία εργασία...

Απάντηση: *****

Ερωτώμενος: Ναι, βέβαια. Έχει πάρει μία εργασία για το πώς δημιουργείται μια μικρή Επιχείρηση. Έτσι; Πώς δημιουργείται τυπικά δηλαδή, στα χαρτιά όπως λέμε, όπως λέει και η θεωρία, τα βιβλία κλπ. Δηλαδή τώρα αν ανοίξεις, να πας στην εφορία, να βρεις μία δικηγόρο, να πάρεις ΑΦΜ, ξέρω 'γω...

Κατερίνα: Στο Επιμελητήριο.

Ερωτώμενος: Ταμειακές μηχανές, να γραφτείς στο Επιμελητήριο, στο ΤΕΒΕ κλπ. Έτσι λένε τα χαρτιά. Εντάξει, αυτά τα έχεις κάνει. Θέλουμε τώρα να πλησιάσουμε έναν άνθρωπο που άνοιξε μία επιχείρηση (όπως εσύ) να δούμε τι κινήσεις έκανες πώς, ας το πούμε, βίαιες όλη αυτή την κατάσταση. Έτσι, λίγο-πολύ. Κι όχι ξερά, ας το πούμε έτσι. Ξέρεις ότι δεν παρακολούθησα το θέμα, κι να παρακολούθησα ξέρω περίπου πως έχεις ...Λοιπόν, έλα. Ξεκίνα και θα κάνω κι εγώ

Το βασικό επάγγελμα του επιχειρηματία πριν ασχοληθεί με το εμπόριο ήταν ηλεκτρολόγος εγκαταστάσεων, με αποτέλεσμα κάθε χρόνο να χάνει χρήματα από την αγορά των υλικών. Έτσι σκέφθηκε πως θα μπορούσε να εμπορευεται ο ίδιος τα υλικά αυτά και να του αποφέρουν μεγαλύτερο κέρδος. Επίσης λόγω του ότι η ηλικία δεν του επέτρεπε να ξεκινήσει ο ίδιος μία τέτοια επιχείρηση και για τον λόγο αυτό η επιχείρηση τυπικά φαίνεται στα παιδιά του. Βέβαια ο ίδιος είναι ο διαχειριστής της εταιρίας και ουσιαστικά ο υπεύθυνος για την εταιρία.

Κατερίνα: Λοιπόν. Καταρχήν, για ποιο λόγο ανοίξατε την επιχείρησή σας, και ποια ήταν η σκέψη που είχατε στο μυαλό σας;

Απάντηση: Ο κλάδος και η επιχείρηση που ασχολήθηκα αφορά την ειδικότητα που έχω. Βασικά είμαι ηλεκτρολόγος. Ο στόχος μου είναι τα υλικά εγκατάστασης. Που αγοράζα για να χρησιμοποιώ στις εγκαταστάσεις, ήταν τόσο μεγάλος ο όγκος αυτών των υλικών, οπότε, έβλεπα ότι μου διέφευγαν χρήματα πολλά που τα έπαιρναν κάποιιοι άλλοι. Οπότε αναγκάστηκα να κάνω μία ***** επιχείρηση η οποία, θα έχω το υλικό και θα κάνω και την εγκατάστασή του.

Οπότε, η πρώτη σκέψη ήταν αυτή. Και δεύτερον, είναι μία επιχείρηση, μια και η ηλικία μου είναι κάπως περασμένη για το εγχείρημα που έκανα (γιατί είμαι 52 χρονών) σκεφτόμουν να αφήσω κάτι στα παιδιά μου. Μια αρχή. Ένα ήταν αυτό. Και το κυριότερο. Δηλαδή, ο κυριότερος λόγος που ξεκίνησα να κάνω αυτό το εγχείρημα ήταν ότι έβλεπα κάποια χρήματα που διέφευγαν. Το κόστος της εργασίας τώρα έχει συμπιεστεί τόσο πολύ, και προσπαθούμε από χίλιες δυο μεριές να βρούμε τρόπους να μην μας διαφεύγουν. Να μην μας διαφεύγουν κέρδη. Οπότε έπρεπε να κάνουμε κάτι, δηλαδή να εμπορευόμαστε και το υλικό που χρησιμοποιούμε στην εγκατάστασή μας. Αυτό ήταν και ο πρωταρχικός στόχος.

Κατερίνα: Κάνατε κάποια εργασία προηγουμένως;

Απάντηση: Αυτό που σας προανέφερα. Είμαι ηλεκτρολόγος εγκατάστασης και θερμοδραυλικός. Και περνούσε πολύ υλικό από τα χέρια μου και τα έπαιρνα από τρίτους.

Ερωτώμενος: Αυτό αφορά τη δουλειά βέβαια, γιατί κάνεις δύο δουλειές. Τώρα μιλάμε. Άσχετο το ένα από το άλλο, δεν το αναφέρω εγώ για τη δουλειά, εγώ λέω ότι είναι **** εγκαταστάσεις.

Απάντηση: ***** επειδή η επιχείρηση αυτή είναι των παιδιών μου. Είναι στο όνομα των παιδιών, δεν είναι δικιά μου επιχείρηση. Απλά εγώ είμαι ο διαχειριστής. Επί της ουσίας ...

Ερωτώμενος: Επί της ουσίας είσαι ο, ας το πούμε, υπεύθυνος.

Απάντηση: Ο υπεύθυνος και διαχειριστής. Της υπόθεσης τώρα.

Ερωτώμενος: Δηλαδή τυπικά η επιχείρηση ανήκει στα παιδιά. Έτσι.

Κατερίνα: Τυπικά, ναι.

Ερωτώμενος: Τυπικά.

Απάντηση: Η επιχείρηση ανήκει στα παιδιά. Βέβαια ο διαχειριστής είμαι εγώ. Εγώ κάνω *****, εγώ κάνω απολύσεις.

Ερωτώμενος: Το αφεντικό.

Η εταιρία ιδρύθηκε πριν από 6 μήνες, δηλαδή πρόκειται για μία νέα επιχείρηση και για τον λόγο αυτό είναι σχετικά νωρίς να εξαχθούν ασφαλή συμπεράσματα.

Κατερίνα: Ιδρύθηκε τώρα η επιχείρησή σας ή υπήρχε από πριν;

Απάντηση: Τώρα, καινούρια.

Κατερίνα: Τώρα, είναι καινούρια.

Απάντηση: Έξι μηνών επιχείρηση.

Κατερίνα: Τι ενέργειες κάνατε για να ανοίξετε την επιχείρησή σας; Ποια διαδρομή ακολουθήσατε;

Απάντηση: Σαν λεπτομέρειες πώς ξεκίνησα κάνοντας επιχείρηση....

Κατερίνα: Τα βήματα.

Απάντηση: ή το σκεπτικό πώς ξεκίνησα την επιχείρηση;

Για να αντιμετωπισθεί ο ανταγωνισμός της αγοράς, ο επιχειρηματίας σκέφθηκε και υλοποίησε την ιδέα της ομπρέλας, μέσω της εταιρίας ΔΙΑΘΕΡΜΙΚΗ ΑΕ. Έτσι εισήλθε σε ένα σύστημα τριγωνικών πωλήσεων. Με τον τρόπο αυτό κατάφερε να μειώσει το κόστος των αγορών και των εμπορευμάτων του, αφού μέσω της ΔΙΑΘΕΡΜΙΚΗΣ πετυχαίνει μεγαλύτερες εκπτώσεις. Επίσης από την άλλη πλευρά πετυχαίνεται να γίνεται ανταγωνιστικός και να πουλάει τα προϊόντα του σε χαμηλές και προσιτές τιμές, κάτω από αυτές των ανταγωνιστών του, ενώ ταυτόχρονα έχει την δυνατότητα να αυξήσει τα κέρδη του. Το τελευταίο είναι ιδιαίτερα σημαντικό για μια νέα επιχείρηση, γιατί με τον τρόπο αυτό μπορεί να αναπτυχθεί εύκολα και να γίνει γνωστή. Τέλος μπορεί να πλησιάσει και να κάνει πελάτες της επαγγελματίες με μεγάλους τζίρους. Η επικοινωνία έγινε από την επίσκεψη του επιχειρηματία στην έκθεση της Θεσσαλονίκης. Ο λόγος που ο επιχειρηματίας αναζήτησε από την αρχή μια εμπορική συνεργασία, ήταν όταν διαπίστωσε κατά την έναρξη της επιχείρησής του, ότι οι προμηθευτές του προσέφεραν εκπτώσεις κατά πολύ μικρότερες από αυτές που πρόσφεραν στους ανταγωνιστές του.

Κατερίνα: Το σκεπτικό το είπαμε, τα βήματα. Τι βήματα κάνατε.

Απάντηση: Τα πρώτα βήματα ήταν ότι σκόπευα... η τάση της εποχής είναι τα καταστήματα όλα να είναι σε κάποια ομπρέλα. Από κάπου, δηλαδή σε κάποιο δίκτυο. Η τάση της εποχής. Είτε είναι Franchise είτε είναι τριγωνικές πωλήσεις, έτσι είναι το σύστημα τώρα ***** Ένα μαγαζί μεμονωμένο από μόνο του δεν θα επιβιώσει. Αυτό φαίνεται και από την κατάσταση που επικρατεί τώρα στην οικονομία. Αυτή τη στιγμή. Και σκεφτόμουν, αν θα ανοίξω τώρα μια "ξεκάρφωτη" επιχείρηση, δηλαδή από μόνος μου, χωρίς να έχω την υλική υποδομή -τα χρήματα δηλαδή για να την κρατήσω- δεν θα πήγαινε πολύ μακριά. Το πρώτο βήμα που έκανα ήταν να βρω κάποιο δίκτυο, να μπω σε κάποια ομπρέλα από κάτω. Και ήδη κατάφερα και μπήκα σε...

Ερωτώμενος: Γιατί είναι ο ανταγωνισμός μεγάλος.

Απάντηση: Λόγω ανταγωνισμού.

Ερωτώμενος: Αυτή η ομπρέλα, τι είναι αυτή η ομπρέλα, το δίκτυο;

Απάντηση: Μπήκα σε ένα δίκτυο καταστημάτων ομοειδών προϊόντων θερμάνσεως, σε πρώτη φάση, και υδραυλικών ειδών η οποία ονομάζεται Διαθερμική Εταιρεία και είμαστε 44 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα, φωνίζουμε σε μεγάλη κλίμακα προϊόντα με μεγάλες εκπτώσεις από τις εταιρείες (γιατί μιλάμε με τις εταιρείες για αγορά για 44 καταστήματα ταυτόχρονα) οπότε πετυχαίνουμε καλές τιμές, κάνουμε εισαγωγές από μόνοι μας, οπότε πετυχαίνουμε καλή τιμή...

Ερωτώμενος: Υπάρχει μεσολάβηση από μόνοι σας, ή η εταιρεία κάνει για λογαριασμό σας ..

Απάντηση: Η εταιρεία κάνει για λογαριασμό μας και για τα 44 καταστήματα.

Ερωτώμενος: Είναι σαν κοινοπραξία, σαν συνεταιρισμός; Τι πράγμα είναι ακριβώς αυτό;

Απάντηση: Είναι... Το σύστημα αυτό λέγεται Δίκτυο Τριγωνικών Πωλήσεων. Πώς γίνεται αυτή η δουλειά: Παραγγέλνουμε εμείς τα προϊόντα που θέλουμε στην εταιρεία μας ή στους συμβεβλημένους που έχουμε κάνει συμβάσεις να προμηθευόμαστε πράγματα απευθείας, όταν είναι εισαγωγή τα στέλνουμε στην εταιρεία μας στην Διαθερμική που είναι μία εταιρεία, όταν είναι εγχώριοι προμηθευτές τα κάνουμε απευθείας στους εγχώριους προμηθευτές με μία ειδική φόρμα που έχουμε εμείς...

Ερωτώμενος: Για λογαριασμό εκείνης της εταιρείας.

Απάντηση: Για λογαριασμό της μητρικής εταιρείας και λέμε ότι θέλουμε 10 λέβητες στην εγχώρια βιομηχανία εδώ πέρα, μας τα στέλνει η εγχώρια βιομηχανία τους 10 λέβητες με δελτίο αποστολής, το τιμολόγιο πηγαίνει στη Διαθερμική και μας το τιμολογεί, αφού κρατάει ένα ποσοστό για τα λειτουργικά έξοδα, στη Διαθερμική. Με αυτό τον τρόπο τι επιτυγχάνουμε: όταν έχουμε κάνει αγορές 10.000 ευρώ παράδειγμα, τέλος του μήνα μας έρχεται ότι χρωστάμε 10.000 ευρώ και κόβουμε μία επιταγή, δεν κόβουμε σε δέκα προμηθευτές 10 επιταγές, αυτό είναι καλό γιατί άλλο να κόβω εγώ δέκα φύλλα επιταγών και θέλω κάθε μήνα ένα μπλοκ που κάνει 30 ευρώ...

Ερωτώμενος: Α! μάλιστα, κερδίζεις από αυτό το κόστος ..

Απάντηση: Κόβω ένα φύλλο στη Διαθερμική κι εκείνη πληρώνει όλους τους προμηθευτές που μου φέρανε εμένα τα πράγματα. Βέβαια εμένα μου στέλνει ότι θα μου κόψει 10.000 ευρώ και θα έχεις πληρωμένα το δελτίο αποστολής τάδε, τάδε, τάδε, τάδε που σου έστειλα αυτό το μήνα. Αυτά τα προϊόντα που σου έστειλα, που σου στείλανε οι προμηθευτές οι εγχώριοι.

Ερωτώμενος: Τι ποσοστό έχει η Διαθερμική, πώς αμείβεται;

Απάντηση: 1 μέχρι 1,5 % ανάλογα το είδος.

Ερωτώμενος: Ανάλογα το είδος. *****

Απάντηση: Όχι. 1 με 1,5 %, στο τζίρο.

Ερωτώμενος: στο τζίρο, ναι. Στο τζίρο οτιδήποτε κάνεις

Απάντηση: Έτσι μας αναλογεί.

Ερωτώμενος: Αυτό πώς το βρήκες, δηλαδή πώς έφτασες σε αυτή τη σκέψη να... γιατί, πώς έτυχε αυτό το πράγμα; Ξαφνικά κάποιος...

Απάντηση: Είπα από την αρχή ότι έπρεπε, η επιχείρησή μου είχε ανοίξει για να έρθει η εφορία θετική, έπρεπε να είναι σε κάποια ομπρέλα. Είτε θα έκλεινα με Franchise, δηλαδή θα έπαιρνα κάποιο όνομα που θα είχε πανελλήνια εμβέλεια στο όνομα, οπότε θα το είχα κι εγώ για την τοπική περιφέρεια εδώ για την Χαλκίδα.

Ερωτώμενος: Το είχες στο μυαλό σου δηλαδή εξαρχής.

Απάντηση: Το είχα στο μυαλό μου.

Ερωτώμενος: Αλλά πώς έτυχε να βρεις αυτή την εταιρεία, αυτό λέω.

Απάντηση: Πηγαίνοντας στην έκθεση Θεσσαλονίκης για να βρω προϊόντα -αφού είχα ανοίξει ήδη το μαγαζί μου - έπεσα στην εταιρεία αυτή που είχε περίπτερο στην έκθεση της Θεσσαλονίκης. Και πήγα να βρω προϊόντα να τους κάνω δηλαδή προμηθευτές μου. Τους λέω: εγώ έχω ανοίξει ένα κατάστημα στη Χαλκίδα και ενδιαφέρομαι για τα προϊόντα τους λέβητες που έχετε εσείς στην έκθεση τώρα. Κι εκεί μου ξεκινήσανε την ιστορία και μου λέει: «εμείς είμαστε μία (σαν) συνεταιριστική οργάνωση, ένα δίκτυο καταστημάτων, έχουμε αυτή τη στιγμή 40 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα, το Σεπτέμβριο θα είμαστε 44, και αγοράζουμε εμείς για λογαριασμό εσένα. Όσο περισσότεροι είσατε εσείς, τόσο περισσότερη δύναμη έχουμε εμείς διαπραγματευτική με τις εταιρείες στις εκπτώσεις».

Κατερίνα: Τώρα μιλάτε για τη Διαθερμική;

Απάντηση: Γί' αυτή που είμαι, τη Διαθερμική.

Ερωτώμενος: Απλά εγώ θέλω να ψάξεις, βέβαια εξηγήσατε κι εσείς...

Απάντηση: Αυτό είναι το σκεπτικό γιατί πήγα εκεί. Να μπω σε μία ομπρέλα.

Κατερίνα : Ναι.

Ερωτώμενος: Αλλά εσύ είχες εμπειρία όντως στη δουλειά, πώς πρέπει να προμηθεύεσαι και κάπου έπρεπε να μπεις κάτω από μία ομπρέλα. Δεν σου 'πε κάποιος: «πήγαινε εκεί», «κάνε αυτό». Από μόνος σου το έκανες.

Απάντηση: Θα σας το πω πώς ξεκίνησε η ιστορία και πώς έκλεισα με τους ανθρώπους αυτούς. Όταν ξεκίνησα το μαγαζί ζήτησα από τις εταιρείες που έχουν τα πράγματα αυτά που ήθελα να βάλω στο μαγαζί μου, να μου στείλουν τους πωλητές τους, γιατί άνοιξα ένα καινούριο κατάστημα. Πράγματι ήρθαν οι προμηθευτές.

Ερωτώμενος: οι προμηθευτές.

Απάντηση: Ήρθαν οι πωλητές των εταιρειών αυτών και μου πρόσφεραν τις ανάλογες εκπτώσεις πώς θα μου προσφέρανε το προϊόν που θα έπαιρνα από αυτούς. Αφού τα είδα αυτά τα πράγματα, είδα ότι στην αγορά δεν θα ήμουν καθόλου ανταγωνιστικός αν καθόμουνα με τις τιμές που μου δώσανε αυτές οι εταιρείες. Έπρεπε να κάνω κάτι άλλο για να έχει θετική πορεία η επιχείρηση, διαφορετικά...

Ερωτώμενος: Για να μην κλείσει δηλαδή.

Απάντηση: σε ένα χρόνο θα πηγαίναμε "Μπλουμ". Θα με "τρώγανε" οι υπόλοιποι. Δεν μπορώ εγώ να ανταγωνιστώ ένα μαγαζί που 'ναι στην περιφέρειά μου όταν παίρνει έκπτωση από μία εταιρεία για το προϊόν που θα πουλήσει 50%, και εγώ παίρνω 40%. Έχει απευθείας 10% ποσοστιαίες μονάδες "αέρα" από εμένα. Οπότε, πώς θα την ανταγωνιστώ εγώ; Την εταιρεία αυτή; Και έχει και το όνομα που κάθεται στην περιοχή, και έχει και την προϊστορία ότι είναι παλιό μαγαζί.

Ερωτώμενος: Είναι μέσα στην αγορά.

Απάντηση: Είναι μέσα στην αγορά κι εγώ ήμουνα καινούριος. Άρα, έπρεπε να βρω εγώ τρόπο για να επιβιώσω, να έρθω -τουλάχιστον στις τιμές- ίσα με αυτούς τους παλιούς.

Ερωτώμενος: Τουλάχιστον.

Απάντηση: Τουλάχιστον.

Ερωτώμενος: Κι αν ήταν δυνατόν προς τα κάτω.

Απάντηση: Κι αν ήταν δυνατόν να πάω και ακόμα χαμηλότερα. Αυτό όντως το έχω πετύχει.

Κατερίνα: Δηλαδή να αντέξετε στον ανταγωνισμό;

Απάντηση: Για να αντέξω στον ανταγωνισμό. Αυτό το 'χω πετύχει. Είμαι εφάμιλλος αυτή τη στιγμή στις τιμές, και έχω το περιθώριο να πάω ακόμη πιο κάτω. Πώς έχω το περιθώριο; Γιατί τα περισσότερα προϊόντα που έχει η εταιρεία μας είναι εισαγωγής, εισαγωγή από τα ομώνυμα μαγαζιά που είναι στην περιοχή δεν έχει κανένας. Τα παίρνουν από τρίτους.

Ερωτώμενος: Ούτε η Ηλεκτραγωγική;

Απάντηση: Όχι, από τρίτους τα παίρνουν όλοι. Εισαγωγή δεν κάνει κανείς. Εγώ κάνω εισαγωγή...

Ερωτώμενος: Δηλαδή η Ηλεκτραγωγική δεν είναι σε κάποιο δίκτυο ή εταιρεία. Από μόνη της είναι.

Απάντηση: Είναι συνεταιρισμός τοπικός.

Ερωτώμενος: Είναι τοπικός. Και διαπραγματεύεται

Απάντηση: Με εμπόρους. Με εμπόρους που κάνουνε εισαγωγή άρα τα παίρνει από τρίτους. Εγώ το προϊόν που έχει η Ηλεκτραγωγική το παίρνω σε καλύτερη τιμή από την Ηλεκτραγωγική. Και με μεγαλύτερο κέρδος το πουλάμε εμείς από την Ηλεκτραγωγική.

Η εν λόγω επιχείρηση δραστηριοποιείται σε μία αγορά που το μέγεθός της μαζί με την περιφέρεια πλησιάζει τους 100.000 κατοίκους. Οι επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στην πώληση ηλεκτρολογικού υλικού είναι συνολικά 15. Βέβαια οι πιο σημαντικοί ανταγωνιστές είναι 2 η Ηλεκτραγωγική και ο Κωνσταντακάτος.

Ερωτώμενος: Παρεμπιπτόντως, μια και μιλάμε για ανταγωνισμό, έχεις γνώση πόσα καταστήματα σαν το δικό σου υπάρχουν εδώ στην Χαλκίδα; Ή στο χώρο που κινείσαι εσύ;

Απάντηση: Ναι, στο δικό μου χώρο αυτόν που έχω τα ομοειδή προϊόντα, είμαστε 10 μαγαζιά μεγάλα στη θέρμανση και άλλα 5 πιο μικρά, και στο ηλεκτρολογικό κομμάτι 2 μεγάλα Ηλεκτραγωγική Κωνσταντακάτος, δύο μεγάλα και τα άλλα μικρά. Σαν κι εμένα.

Ερωτώμενος: Πόσα είναι τα άλλα μικρά, είπες άλλα...;

Απάντηση: Άλλα 5 μαγαζιά.

Ερωτώμενος: Δεν είναι ξέρετε να είναι πολλά, δηλαδή σαν αριθμός δεν μου φαίνεται να ...

Απάντηση: Σε μία πόλη, γιατί εγώ τη Χαλκίδα δεν την λογαριάζω ότι είναι 80.000 κάτοικοι, τη Χαλκίδα εγώ την υπολογίζω πιο μεγάλη. Δηλαδή τη Χαλκίδα εγώ την υπολογίζω, ότι στην αγορά της Χαλκίδος πέφτει όλη η περιφέρεια που είναι σε ακτίνα 15 χιλιομέτρων.

Ερωτώμενος: Τα Ψαχνά είναι μέσα εδώ;

Απάντηση: Είναι εδώ.

Ερωτώμενος: Άρα μιλάμε για 15.000.

Απάντηση: Εγώ μιλάω πάντα για Βασιλικό -Ψαχνά μέχρι Ερέτρια...

Ερωτώμενος: Η Ερέτρια είναι εδώ. Η Ερέτρια έχει κι άλλους χώρους;

Απάντηση: Έχει, αλλά εδώ μέχρι...

Κατερίνα: Γι' αυτό επιλέξατε και το συγκεκριμένο μέρος;

Απάντηση: Ε! Είναι και το σπίτι μου εδώ. Βασικά η τοποθεσία μέσα στη Χαλκίδα επέλεξα να είναι περιφερειακά για να μην έχω το συνωστισμό του κέντρου. Για το παρκάρισμα. Γιατί στο κέντρο πού να παρκάρεις...

Ερωτώμενος: Ναι, και τώρα όλοι έρχονται προς τα εδώ. Μια και μιλάμε για τοποθεσία τώρα, για πες μας λίγο πώς βρήκες το μαγαζί, πώς έψαξες, όλη αυτή την...

Η έδρα της εταιρίας είναι στην Ερέτρια.

Κατερίνα: Πού τα βρήκατε τα χρήματα

Ερωτώμενος: Το κεφάλαιο...ναι, να τα πούμε σιγά-σιγά.

Απάντηση: Λοιπόν, για την τοποθεσία τώρα του καταστήματος, εγώ έψαχνα να βρω ένα κατάστημα αφού είχα, στο μυαλό μου είχε αρχίσει να ωριμάζει η ιδέα ότι έπρεπε να κάνω κάποια επιχείρηση. Έψαχνα να βρω ένα κατάστημα στα περίχωρα της Χαλκίδας, δηλαδή συνοικιακά. Από τη Χαλκίδα σε κάποιο δρόμο...

Ερωτώμενος: Σε κάποιο δρόμο από εδώ;

Απάντηση: Ναι, σε κάποιο δρόμο προς τη δροσιά, προς την αυλή έξω...

Ερωτώμενος: Α! ωραία, προς τα εκεί, ναι.

Απάντηση: ...σε δρόμους δηλαδή πολύ έξω από τη Χαλκίδα, να υπάρχει άνεση στο παρκάρισμα. Γιατί τον έλληνα τον έζησα και ξέρω πώς ψωνίζει, φεύγει με το αυτοκίνητό του να πάει στο ταμείο! Έτσι είναι ο έλληνας τώρα. Και προσπάθησα, δηλαδή προσπαθούσα να βρω μαγαζί λίγο πιο έξω.

Ερωτώμενος: Αυτό είχες σκεφτεί μια κίνηση απ' αυτή. Αλλά για να κάνεις κάτι τέτοιο, προϋποθέτει ότι θα πάνε πελάτες εκεί. Είναι δύσκολο αυτό.

Απάντηση: Κοιτάξτε. Σε δύο δρόμους σκεφτόμουν να ανοίξω ένα προς τη ΔΕΗ....

Ερωτώμενος: Δεν έχει κόσμο να μένει εκεί.

Απάντηση: Ένα προς τη ΔΕΗ, σκεφτόμουν κι ένα προς τη Δροσιά. Ζωγράφου. Ένα προς τη ΔΕΗ, την καινούρια πέρα, και ένα προς τη Δροσιά. Είναι αναπτυσσόμενη η περιοχή αυτή τώρα

-γιατί εγώ το μαγαζί δεν θα το έφτιαχνα τώρα και να πουλήσει σε ένα...- εγώ, είναι μελλοντικό το μαγαζί, θα έφτιαχνα ένα μαγαζί

Ερωτώμενος: Άρα κι όταν θα...

Απάντηση: ήδη αναπτύσσεται από εκεί.

Ερωτώμενος: Το έχεις ήδη απομονωμένο, γιατί αυτό προϋποθέτει μεγάλη εταιρεία που λες. Να ανοίξει, οι υπεραγορές, έτσι πάνε στα μακρινά. Που είναι κενό. Είναι στα χωράφια που λέμε.

Απάντηση: απλά εγώ στην αρχή ξεκίνησα να κάνω...

Ερωτώμενος: Και μετά πώς έγινε;

Απάντηση: ...ένα συνοικιακό μαγαζί.

Ερωτώμενος: Και μετά πώς έφτασες εδώ;

Απάντηση: Επειδή τα ενοίκια έξω και η αγορά οικοπέδου -γιατί σκεφτόμουν και οικόπεδο να αγοράσω- να κάνω..

Κατερίνα: Κάπου ψηλά...

Απάντηση: Ναι, ήτανε στους δρόμους αυτούς γιατί υπήρχε αυτή η αύξηση και η τάση ότι....

Ερωτώμενος: Θα πάω στα έξοδα.

Απάντηση: ...αναπτύσσεται αυτή η περιοχή, ή αυτές οι περιοχές.

Ερωτώμενος: Μετά άλλαξες ρότα.

Απάντηση: Δεν το άλλαξα καθόλου, εκεί σκεφτόμουνα να πάρω, εκεί έκανα παζάρια για οικόπεδα, κι ένα βράδυ εδώ που γυρνούσα ο δρόμος αυτός είναι ο δικός μου, πήγαινα στο σπίτι μου -είναι απάνω το σπίτι εδώ- ...

Ερωτώμενος: Είναι κοντά.

Απάντηση: Είναι απάνω το σπίτι μου, κι αυτό εδώ το κτίριο ήτανε 10 χρόνια κλειστό, γιατί.

Ερωτώμενος: Ήτανε φούρνος πριν.

Απάντηση: Ήταν ένας παλιός φούρνος ...

Κατερίνα: Προϋπήρχε δηλαδή το κτίριο.

Απάντηση: Προϋπήρχε ένας φούρνος. Από πάνω μένανε κι από κάτω ήτανε κλειστό.

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Ναι, δεν είναι αυτός τώρα, είναι άλλος.

Ερωτώμενος: Κάτι άλλο.

Απάντηση: Ε! αυτό ήταν παλιά ένας φούρνος. Ο οποίος, για να βγει ο ενοικιαστής που είχε το φούρνο αφού δεν έβγαινε πήγανε δικαστήρια κι έκλεισε το... σαν μαγαζί αυτό το κλείσανε, ούτε

πόρτες δεν είχε, με τσιμεντόλιθους το 'χανε κλείσει αυτό. Και φαινότανε ένα γιαπί. Δεν φαινότανε για μαγαζί. Εγώ όμως το ήξερα πως είναι μαγαζί. Ένας ξένος δεν το ήξερε ότι είναι μαγαζί αυτό. Ότι ήτανε κάποτε μαγαζί. Κοίταξα απλά ένα βράδυ εδώ που περνούσα και λέω: τι ψάχνω σε γειτονιές εκτός από τη δική μου περιοχή, που την ξέρω. Ήτανε δίπλα στο σπίτι μου.

Ερωτώμενος: Μίλησες για περιφέρεια πριν.

Απάντηση: Ναι.

Ερωτώμενος. Εκείνο είχε τελειώσει εκείνη η λύση πριν;

Απάντηση: Δεν είχε τελειώσει, έψαχνα, ήταν..

Ερωτώμενος: Α! έψαχνες και σε γειτονιές άλλες.

Απάντηση: Ήταν ακριβά απλά τα ενοίκια εκεί πέρα και το σκεφτόμουν σοβαρά. Δηλαδή

Ερωτώμενος: Κοίταζες και άλλες *****

Απάντηση: Πληρώνω 1500 ευρώ που ζητούσανε ενοίκιο για ένα κατάστημα 150 τετραγωνικών, ήτανε μεγάλη η υπόθεση. Για μια καινούρια επιχείρηση.

Ερωτώμενος: Ναι, βέβαια.

Απάντηση: Εγώ έψαχνα να βρω ένα μαγαζί 50 τετραγωνικά να ξεκινήσω να δω πως θα πάει και στη συνέχεια να γίνουν όλα αυτά. Όλα αυτά τα λέω πριν μπω στο δίκτυο Διαθερμικής. Οι σκέψεις αυτές και οι κινήσεις γινόντουσαν. Πριν μπω στο δίκτυο.

Ερωτώμενος: Δηλαδή η σκέψη σου ήταν μικρή, ας το πούμε έτσι.

Απάντηση: Βέβαια, δεν είχα την τάση ακόμα και...

Ερωτώμενος: Έμπορος μικρός.

Απάντηση: ...τη φιλοδοξία, ήθελα να κάνω ένα συνοικιακό μαγαζί. Να με μάθει η περιφέρειά μου, η συνοικία μου, τέλος πάντων. Εκεί που ήταν να το στήσω. Να με μάθουν. Οι ντόπιοι. Τέλος πάντων, στην πορεία βγήκε αυτό το μαγαζί εδώ πέρα. Είπα στη γυναίκα μου ένα βράδυ: το μαγαζί που ψάχνουμε είναι δίπλα στα πόδια μας. Εσύ είσαι κοντά στο σπίτι σου, έτσι και το ανοίξουμε θα έρχεσαι αμέσως, εγώ θα πάω στη δουλειά μου -γιατί έχω άλλη δουλειά- τα συνεργεία θα φεύγουν από εκεί, είναι άνετα, είναι δρόμος, θα το κάνουν με το πάρκινγκ να αράζουν τρία-τέσσερα αυτοκίνητα πάνω, όπως το κάναμε, και τα σκαλοπάτια, και ξεκίνησε έτσι η ιστορία. Μετά ξεκίνησανε όλα και μπήκα σε δίκτυο. Γιατί το μαγαζί αυτό εγώ από 50 τετραγωνικά, το βρήκα αυτομάτως 160 τετραγωνικά. Με τα 160 τετραγωνικά...

Ερωτώμενος: Μπήκες σε μια άλλη...

Απάντηση: μπήκα σε μία μεγάλη ιστορία.

Ερωτώμενος: Μεγάλο μέγεθος.

Απάντηση: Ναι, σε άλλο μέγεθος καταστήματος. Αυτό το μαγαζί για να γέμιζε, έπρεπε να το κάνω και τα δύο είδη. Και ηλεκτρολογικά και υδραυλικά. Ξεκίνησα, το άνοιξα το μαγαζί, έκανα το μισό έκθεση, το μισό το 'χω αποθήκη...

Ερωτώμενος: Η Διαθερμική είχε μεσολαβήσει;

Απάντηση: Όχι.

Ερωτώμενος: Δεν είχε μεσολαβήσει ακόμα.

Απάντηση: Όχι, καθόλου. Δεν είχα αποφασίσει ακόμα. Το ξεκίνησα τον Αύγουστο το μαγαζί να το στήνω και με την Διαθερμική έκλεισα μετά την έκθεση της Θεσσαλονίκης, τον άλλο Σεπτέμβριο.

Ερωτώμενος: Τον άλλο Σεπτέμβρη. Μετά τον Οκτώβριο. Σεπτέμβριο έγινε αυτό.

Απάντηση: Τότε ξεκίνησε η ιστορία με τη Διαθερμική. Και υλοποιήθηκε, ξεκίνησαν οι διαβουλεύσεις τον Σεπτέμβριο και υλοποιήθηκε τέλος Οκτωβρίου. Έκλεισε η συμφωνία και κάναμε τα συμβόλαια. Και άρχισαν τα εμπορεύματα κι ερχόντουσαν μετά.

Κατερίνα: Το χώρο αυτόν εδώ, μόνος σας τον βρήκατε;

Ερωτώμενος: Ναι, αυτόν, μόνος του.

Απάντηση: Εγώ δεν τον ***** απλά μένω στο σπίτι μου. Από εδώ εγώ πάω σπίτι μου. Απλά δεν φαινόταν ότι ήταν μαγαζί κι ότι μπορούσε να γίνει αυτό το κτίριο και το γιατί αυτό μαγαζί.

Κατερίνα: Θέλατε να το εκμεταλλευτείτε, δηλαδή.

Απάντηση: Ναι, εγώ, μου πέρασε η ιδέα ότι αυτό μπορώ να το κάνω εγώ μαγαζί.

Ερωτώμενος: *****

Κατερίνα: Είχατε κάνει μελλοντικά σχέδια.

Απάντηση: Αυτομάτως εμένα λειτούργησε το...

Ερωτώμενος: Ένστικτο.

Απάντηση: ...έχω ένα ένστικτο εγώ πώς μπορεί να δουλέψω εμπορικά ένα πράγμα, έχω ένα ένστικτο, και πώς θα το φτιάξω, κατευθείαν δηλαδή, ***** αφού έκανα συμβόλαια, είχα κάνει και τα σχέδια πως θα στήσω τις τζαμαρίες, πώς θα τα κάνω όλα.

Ερωτώμενος: Στο σχεδιασμό παρεμπιπτόντως του χώρου εδώ, το έκανες μόνος σου ή το έδωσες σε κάποιον...

Απάντηση: Μόνος μου.

Ερωτώμενος: ...διακοσμητή.

Απάντηση: όχι, μόνος μου.

Ερωτώμενος: Δηλαδή εσύ είπες: θα γίνουν έτσι οι τζαμαρίες, έτσι αυτά από πάνω, αυτά;

Απάντηση: Όλα! Ψευδοροφές, τζαμαρίες, χωρίσματα, όλα, όλα, όλα!

Ερωτώμενος: Ήταν δική σου πρόταση αυτή.

Απάντηση: Όλα δικά μου!

Ερωτώμενος: Μάλιστα.

Απάντηση: Όλα δικά μου.

Ερωτώμενος: Αυτό βέβαια βγαίνει επειδή είσαι μέσα σ' αυτόν τον χώρο.

Απάντηση: Είμαι στο χώρο, εντάξει, χρόνια σε αυτή τη δουλειά, έχω φτιάξει μαγαζιά και μαγαζιά, οπότε ξέρω πως θα γίνει ένα μαγαζί.

Ερωτώμενος: Είχες έμπειρη τεχνογνωσία.. Δηλαδή η Κατερίνα -αυτά πολύ ωραία που είπαμε- ξεκίνησε με τι ενέργειες έκανες, μας εξήγησες, σου είχε ωριμάσει αυτή η ιδέα, είχες την ιδέα από παλιά μου έλεγες, θα ανοίξεις ένα μαγαζί, μία δουλειά κι αυτά...

Απάντηση: Ήθελα να κάνω μία επιχείρηση για τα παιδιά.

Ερωτώμενος: Ναι, ναι.

Απάντηση: Εγώ τη δουλειά μου την είχα, εγώ ήμουν δημόσιος υπάλληλος. Δηλαδή την έχω τη δουλειά μου.

Κατερίνα: Τότε έχετε κι άλλη δουλειά, εκτός από αυτή.

Απάντηση: Βεβαίως. Απλά είχα ένα συνεργείο πάντα και έκανα ηλεκτρικά υδραυλικά. Πάντα είχα συνεργείο. Έξω. Κι έφτιαχνα...

Ερωτώμενος: Μετά τη δουλειά δουλεύανε, παίρνανε δουλειές έξω. Κάνανε ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις κλπ. Αλλά βέβαια, μπήκε κι ο γιος του μέσα, ο οποίος έχει και άδεια και ...

Απάντηση: Έβγαλε άδεια ο γιος μου μετά, τον έβαλα στη δουλειά κοντά, αυτός, στο όνομά του είναι η άδεια τώρα και στο όνομα και των δύο είναι η Εμπορική επιχείρηση. Έχουμε δύο εταιρείες τώρα, έχουμε μία Κατασκευαστική...

Κατερίνα: Και μία ...

Απάντηση: ...και μία Εμπορική.

Ερωτώμενος: Οι οποίες συνδέονται. Η μία τροφοδοτεί την άλλη δηλαδή.

Απάντηση: Μπράβο.

Κατερίνα: Την άδεια πότε την έβγαλε ο γιος σας;

Απάντηση: Την άδεια ασκήσεως επαγγέλματος;

Κατερίνα: Ναι, για να δουλεύει.

Απάντηση: Την άδεια την έβγαλε εδώ. Τελείωσε Τεχνικό Λύκειο, έκανε μία προϋπηρεσία 18 μηνών σε άλλο ηλεκτρολόγο κοντά, έδωσε εξετάσεις στο Υπουργείο Βιομηχανίας και έβγαλε την άδεια ασκήσεως επαγγέλματος σαν ελεύθερος επαγγελματίας πλέον, να δουλεύει. Από εκεί και πέρα κάναμε έδρα το σπίτι μας, το είχαμε και έδρα της Κατασκευαστικής...

Ερωτώμενος: Κατασκευαστικής. Τι έχει ακόμα εκεί έδρα;

Απάντηση: Ναι, εκεί υπήρχε η έδρα και συνάμα μετά από 2 χρόνια κάναμε και την Εμπορική, η οποία είναι, και αυτός που είναι τεχνίτης, και ο άλλος ο γιος μου, ο οποίος δεν είναι τεχνίτης, απλά...

Ερωτώμενος: Και συμμετέχει εδώ...

Απάντηση: Συμμετέχει στην Εμπορική επιχείρηση.

Ερωτώμενος: Ωραία. Να πάμε λίγο πιο πίσω. Γιατί υπήρχε αυτή η ιδέα, υπήρχε η τοποθεσία, υπήρχε το δίκτυο όλα αυτά που σε βοήθησαν. Πέρα απ' αυτά μια επιχείρηση για να στηθεί ήθελε κι άλλες τυπικές διαδικασίες, βρήκες λογιστή, ξέρω 'γω, τα άλλα, αυτά τα φορο-τέτοια πώς τα έκανες;

ΕΝΟΤΗΤΑ 6: Ίδρυση και λειτουργία

Την ίδρυση της επιχείρησης την ανέλαβε λογιστής. Τόσο την μορφή της εταιρίας αλλά και την διαδικασία της σύστασης την ανέλαβε λογιστής. Μέτοχοι της εταιρίας είναι τα δύο παιδιά του με ποσοστό συμμετοχής 50-50%. Η μορφή της εταιρίας είναι Ομόρρυθμη Εταιρία. Αυτό σημαίνει πως οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται απεριόριστα και εις ολόκληρων για τις υποχρεώσεις της εταιρίας. Το προσωπικό ρίσκο που αναλαμβάνεται είναι αρκετά σημαντικό αφού ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος. Το πλεονέκτημα στην παρούσα φάση είναι πως υπάρχουν δύο εταιρίες και τα έσοδα και τα έξοδα μοιράζονται ώστε να υπάρχει το κόστος της απόδοσης του ΦΠΑ.

Κατερίνα: Πηγες στην Εφορία;...

Απάντηση: Όλα αυτά βέβαια, είχα κάποιον λογιστή από την πρώτη επιχείρηση που έχουμε το... την Κατασκευαστική που έχει ο γιος μου έχουμε έναν λογιστή και αυτός μας συμβούλεψε πως θα κάνουμε και την Εμπορική. Την κάναμε Ο.Ε. την Εμπορική διότι είναι δύο μέλη μέσα και... 50-50, συμμετέχουν και τα δυο παιδιά, διαχειριστής είμαι εγώ -σαν πατέρας που κάνω όλο τον προγραμματισμό- και ...

Κατερίνα: Οι εταίροι; Πόσοι είστε οι εταίροι;

Απάντηση: Δύο. Τα δυο παιδιά.

Κατερίνα: Τα δυο παιδιά.

Απάντηση: Απλά εγώ είμαι ο διαχειριστής.

Κατερίνα: Είστε, ναι...

Απάντηση: Μου έχουν αναθέσει να διαχειρίζομαι...

Ερωτώμενος: Ας πούμε ότι σου 'χουν αναθέσει.

Κατερίνα: Οπότε ο τύπος της εταιρείας σας είναι Ομόρρυθμη Εταιρεία νομικά.

Απάντηση: Ναι.

Ερωτώμενος: Γιατί έγινε ομόρρυθμη εταιρεία; Ο λογιστής σας πρότεινε αυτό ή θα μπορούσε να γίνει και κάποια άλλη; Σκέφτεστε να γίνει κάποια άλλη; Πώς είναι τώρα αυτό;

Απάντηση: Δεν ξέρω, από τα... από τις εταιρείες δεν ξέρω πολλά πράγματα. Αυτή είναι ό,τι μας συμβουλεύει.

Ερωτώμενος: Σας είπε ο λογιστής και του έχετε εμπιστοσύνη δηλαδή.

Απάντηση: Ναι, επειδή έτσι θα το κάνουμε. Είπε να το ξεκινήσουμε με Ο.Ε. στην αρχή και...υπάρχει μία ατομική επιχείρηση που έχει το ένα παιδί και την άλλη να την κάνουμε Ο.Ε. Μπορούσαμε με τον τρόπο αυτό να ελέγχουμε αγορές από την ατομική, από την εμπορική και παροχή υπηρεσιών έχει και η ομόρρυθμη και παροχές υπηρεσιών έχει και η ατομική. Ανάλογα πώς φτάνουμε δηλαδή, αν ο Δημήτρης στην ατομική έχει ξεπεράσει το όριο, αρχίζει και τα κόβει
***** στα τιμολόγια

Ερωτώμενος: Θα βολεύει στη φάση οικονομικά με τα τιμολόγια. Μάλιστα.

Απάντηση: Στα τιμολόγια. Δηλαδή πώς να το κάνουμε, αν έχει κορεσμό του Δημήτρη η ατομική και δεν έχει δουλειά, αρχίζει και κόβει τιμολόγια παροχής...

Ερωτώμενος: ...η άλλη.

Κατερίνα: Η ατομική εννοείτε αυτήν εδώ;

Απάντηση: Όχι, όχι, ατομική λέμε την μεμονωμένη επιχείρηση που έχει ο ένας γιος μου, στην

Ερωτώμενος: Και η ομόρρυθμη είναι αυτή εδώ.

Απάντηση: Και η ομόρρυθμη είναι αυτή που είναι τα δυο παιδιά. Απλά υπήρχαν κάποιοι ελιγμοί με τις δύο εταιρείες. Είπαμε να καταργήσουμε τη μια και λέει «όχι», να την αφήσουμε...

Ερωτώμενος: Ο λογιστής είναι έμπειρος, του έχεις εμπιστοσύνη...

Απάντηση: Θα την έχουμε και ...

Ερωτώμενος: Τα υπόλοιπα τα 'κανε αυτός, πήγε έκανε-άνοιξε ...

Απάντηση: Έκανε έναρξη αυτός και μετά πήγαμε Επιμελητήριο, γραφήκαμε, πέρασε Πρωτοδικείο, πήραμε την έγκριση του Πρωτοδικείου, έγιναν καταστατικά της εταιρείας, άνοιξε η εταιρεία...

Κατερίνα: Η έγκριση επωνυμίας..

Απάντηση: ...επωνυμία, χάσαμε τη μία επωνυμία γιατί κάποιος άλλος την είχε και μας την ακυρώσανε, είχαμε βάλει άλλη ονομασία και την είχε και κάποιος άλλος και δεν μπορούσαμε κι εμείς, ξανακάναμε τα χαρτιά, εγκρίθηκε η νέα επωνυμία από το Επιμελητήριο, πέρασε πάλι Πρωτοδικείο κι αυτή ...

Ερωτώμενος: Πώς περάσατε από τη διαδικασία αυτή μέχρι να γίνει, υπήρχε άγχος...

Το βασικό πρόβλημα που εντοπίζεται γενικότερα είναι ο χρόνος ίδρυσης των εταιριών. Ο χρόνος σε σχέση με τις αρκετές διαδικασίες που απαιτούνται, γεμίζει άγχος των επιχειρηματία και εξαλείφει τον ενθουσιασμό του επιχειρηματία. Ένα εξίσου σημαντικό θέμα είναι το κόστος της ίδρυσης. Για τον λόγο αυτό ο επιχειρηματίας ανέθεσε την όλη διαδικασία σε λογιστή και όχι σε δικηγόρο.

Κατερίνα: Ήταν χρονοβόρα...

Ερωτώμενος: Πώς ήταν αυτό το πράγμα, λιγάκι σε φόβισε σε γέμισε άγχος... ***** το κάνει αυτό το πράγμα;

Απάντηση: Είναι χρονοβόρα...όλες αυτές οι εργασίες είναι χρονοβόρες αλλά όταν τις αναθέτεις σε κάποιον λογιστή στα βγάζει ο λογιστής, τελειώνεις. Δηλαδή εσένα σου λέει «έλα απόψε και υπέγραψε», ή «πήγαινε εκεί σ' αυτό το ταμείο και πλήρωσε αυτά τα χρήματα και τελειώσαμε».

Κατερίνα: Οπότε σας καθοδηγεί εκείνος τι να κάνετε.

Απάντηση: Ναι, βέβαια. Από μόνος σου εντάξει, θα βραχυκυκλώσεις, μεμονωμένα αν τρέχεις. Γιατί πάλι χρειάζεσαι τον άνθρωπο που θα συντάξει το καταστατικό...κάποιος πρέπει να συντάξει το καταστατικό.

Ερωτώμενος: Ο δικηγόρος.

Απάντηση: Για να μην αναλάβει ο δικηγόρος να σου το συντάξει και σου πάρει περισσότερα, τα κάνει ο λογιστής αυτά.

Ερωτώμενος. Μάλιστα, μάλιστα. Σωστά.

Απάντηση: Γιατί περνάει αυτός, το καταθέτει, περνάει από έγκριση από το Πρωτοδικείο, γίνεται κάποια σαν δική εκεί πέρα, μια συνεδρία δηλαδή...

Κατερίνα: Τρέχει πολύς χρόνος για όλα αυτά;

Απάντηση: Ναι, χρειάζεται μια διαδικασία 15 ημερών, κάπου εκεί πέρα.

Ερωτώμενος: Δεν είναι πολύ μεγάλος ο χρόνος.

Κατερίνα: Εγώ θέλω να ρωτήσω τώρα τα χρήματα πού τα βρήκατε;

Ο επιχειρηματίας για να ξεκινήσει την επιχείρησή του στηρίχθηκε κατά 50% σε δικές του οικονομίες, από την κατασκευαστική εταιρία του γιου του, και κατά 50% σε χρηματοδότηση από τις τράπεζες, τα οποία όμως κεφάλαια δεν χρησιμοποίησε και τα έχει απλά για να καλύψει κάποια επιταγή, αν δεν υπάρχει άλλη δυνατότητα.

Ερωτώμενος: Το κεφάλαιο δηλαδή ο...

Κατερίνα: Πώς φτάσατε να κάνετε την επένδυση...

Απάντηση: Να σας πω. Δεν χρειάζεται πάντα πολλά χρήματα για να κάνεις μια δουλειά.

Ερωτώμενος: Δεν θέλουμε να μας πεις τα χρήματα που έβαλες, αλλά πού τα βρήκες.

Κατερίνα: Πώς τα βρήκατε; Με ποιο τρόπο;

Απάντηση: Δεν χρειάζεται πάρα πολλά χρήματα για να κάνεις μία δουλειά. Υπάρχουν οι Τράπεζες που σε χρηματοδοτούν. Αρκεί να είσαι φερέγγυος στις Τράπεζες. Να έχεις καλό όνομα δηλαδή να μην είσαι black.

Κατερίνα: Δηλαδή πήρατε κάποιο δάνειο από την Τράπεζα....

Ερωτώμενος: Σε ποσοστά, δεν θέλουμε ποσά, δεν είναι το θέμα μας αυτό. Αν ήταν 100 δραχμές το ποσό αυτό που στοίχισε όλο αυτό το πράγμα, πόσα χρησιμοποίησες από δάνεια, πόσα από προσωπικά σου χρήματα, ξέρω εγώ, που έχεις κάτι άλλο, ένα αυτοκίνητο, κάτι, ένα σπίτι αγοράσει, έχεις κάτι;

Απάντηση: Το μαγαζί, σπίτι και με προσωπικά. Και το 50% των προϊόντων που αγοράστηκαν ήταν χρήματα δικά μου.

Ερωτώμενος: Τα χρήματα αυτά ήταν από οικονομίες;

Απάντηση: Από οικονομίες.

Ερωτώμενος: Από δάνεια πόσο;..

Απάντηση: Από δάνεια χρειαστήκαμε ένα ποσοστό το οποίο δεν το 'χουμε χρησιμοποιήσει. Απλά το 'χουμε αποκούμπι.

Ερωτώμενος: Ναι. Για ώρα ανάγκης.

Απάντηση: Αν μια επιταγή δεν καλυφθεί να...

Ερωτώμενος: Για δύσκολες στιγμές.. Επομένως το κεφάλαιο, για να ασκηθεί αυτό είναι...

Απάντηση: Είναι δικό μας.

Ερωτώμενος: Από προσωπικά χρήματα. Αυτά ήταν από τη δουλειά σου ή ήταν κάτι που, πούλησες ένα σπίτι (παράδειγμα).

Απάντηση: Ήταν από του Δημήτρη τη δουλειά που έχουμε ξεκινήσει τα κατασκευαστικά που κάναμε, πηγαίναμε... και από οικονομίες. Οικογενειακές οικονομίες.

Ερωτώμενος: Οικογενειακές οικονομίες. Μάλιστα. Ωραία.

Κατερίνα: Αγοράσατε κάποιο εξοπλισμό για να καλύψετε τις ανάγκες της επιχείρησης;

Απάντηση: Πολύ εξοπλισμό. Τι να εξηγήσουμε, από τα Computer, από ταμειακές, από τα **** της έκθεσης, από τα ταμπλό που στήσαμε, όλα αυτά.

Κατερίνα: Σας κόστισε πολύ χρήμα;

Απάντηση: Αρκετά χρήματα. Αρκετά χρήματα. Τα περισσότερα προϊόντα που βλέπετε εδώ μέσα αυτά δεν κινούνται. Δεν πουλιούνται αυτά. Αυτά εδώ δεν πουλιούνται. Αυτά είναι όλα πανάκριβα, ό,τι είναι σε έκθεση. Αυτά είναι δείγμα.

Ερωτώμενος: Είναι έκθεση. Δείγματα.

Πρόβλημα για την νέα επιχείρηση αποτελεί η έκθεση, καθώς είναι εμπορεύματα τα οποία όμως δεν μπορούν να πωληθούν, ενώ ταυτόχρονα είναι πληρωμένα. Έτσι τα κεφάλαια αυτά δεν αποδίδουν. Το πρόβλημα αυτό θα μπορούσε να λυθεί εάν κάποιος από τους προμηθευτές του έδινε τα προϊόντα δωρεάν που είναι απαραίτητα για την έκθεση, βάση του τζίρου που η επιχείρηση πραγματοποιεί.

Απάντηση: Αλλά είναι πληρωμένα όμως. Για να τα βλέπει ο πελάτης, αυτά είναι πληρωμένα όλα αυτά, οι πρίζες όλα-όλα που 'ναι εκεί στημένα εκτός των *****, είναι εμπόρευμα.

Ερωτώμενος: Εκείνα διακινούνται.

Απάντηση: Εκείνα διακινούνται.

Ερωτώμενος: Ό,τι άλλο βλέπουμε εδώ...

Απάντηση: Ό,τι άλλο βλέπεις εδώ είναι έκθεση. Η έκθεση -να σας δώσω να καταλάβετε- έχει πάρει από τον τζίρο που έχουμε αυτή τη στιγμή, μέχρι αυτή τη στιγμή, έχει απορροφήσει η έκθεση το 20%. Είναι πάγια, μπήκανε μέσα και δεν κουνιούνται αυτά. Το 20% δηλαδή που είχε απορροφηθεί των εξόδων μέχρι στιγμής είναι πάγια που μπήκανε μέσα και δεν ξανακινούνται. Αυτά δεν κινούνται. Δεν πουλιούνται δηλαδή αυτά τα πράγματα.

Ερωτώμενος: Είναι "νεκρό κεφάλαιο" που λέμε.

Απάντηση: Είναι κεφάλαιο που δεν κινείται.

Ερωτώμενος: Μάλιστα, αυτό.

Κατερίνα: Τους προμηθευτές σας πώς τους βρήκατε;

Ερωτώμενος: Το είπαμε νωρίτερα. Υπάρχουν άλλοι προμηθευτές πέρα από τη Διαθερμική;

Κατερίνα: Αν υπάρχουν κι άλλοι.

Απάντηση: Τώρα αυτή τη στιγμή που είμαι στο δίκτυο έρχονται πολλοί προμηθευτές.

Ερωτώμενος: Και πέρα από το δίκτυο, φυσικά.

Απάντηση: Πέρα από το δίκτυο.

Ερωτώμενος: Για ποιο λόγο γίνεται αυτό;

Απάντηση: Έρχονται γιατί απλά βλέπουν ότι το μαγαζί στήθηκε. Ήτανε στην αρχή...ήτανε...

Ερωτώμενος: Δεν είχανε εμπιστοσύνη.

Απάντηση: Δεν υπήρχε εμπιστοσύνη, γιατί μην ξεχνάμε ότι όλοι οι πωληταί που μπαίνουν στο μαγαζί το δικό μου μπαίνουν και σ' άλλα 10 μέσα στη Χαλκίδα. Ομοειδή. Ομοειδή καταστήματα οπότε παίρνουν γνώμες από εκείνον, «το τάδε μαγαζί που άνοιξε εκεί τι ρόλο παίζει;» Λένε οι ανταγωνισταί μου: «Α! θα ξεφουσκώσει. Είναι πεθαμένος αυτός, θα ξεφουσκώσει».

Ερωτώμενος: Αυτό το λένε όντως;

Απάντηση: Το λένε όντως.

Ερωτώμενος: Στο μεταφέρουν;

Απάντηση: Το λένε οι πωληταί. Οι πωλητές, αυτοί οι "χοντρέμποροι" όπως τους λέμε εμείς, οι πωλητές-προμηθευτές των εταιρειών...

Ερωτώμενος: οι προμηθευτές, είναι σαν προμηθευτής, χοντρέμπορας. Αυτοί σου μεταφέρουν πληροφορίες και για την αγορά ή πέρα από τα "κους-κους" ας πούμε, τους άλλους ανταγωνιστές...

Απάντηση: Γίνεται κάποιο "κους-κους" ανάλογα τι εμπιστοσύνη έχεις δώσει στον καθέναν, έτσι; Πώς σου ανοίγεται ο κάθε προμηθευτής. Δηλαδή άμα εγώ πιάσω κάποιον που -τους ξέρω πολύ

καλά και τους έχω τραπεζώσει- τι γίνεται στον τάδε (τι παίζεται) ανταγωνιστή μου; Μπορεί να σου πει πέντε πραγματάκια. Ότι πάει καλά, ότι δεν πάει καλά, ότι... και σου λέει εσύ πώς πας κλπ. Σου λέει...

Ερωτώμενος: Δηλαδή σαν να σου περιγράφει ποια θέση έχεις εσύ στην αγορά.

Απάντηση:Βέβαια και τις ερωτήσεις που κάνουν αυτοί είναι βαλτοί από τους ανταγωνιστές μου, για μένα. Αλλά επειδή εγώ το ξέρω το παραμύθι τώρα τι γίνεται με όλους αυτούς, λέω: «εγώ πετάω παιδιά, πουλάω τόσο την εβδομάδα, τόσο τζίρο κάνω το μήνα»... οπότε μεταφέρονται αυτά.

Ερωτώμενος: Ναι.

Απάντηση: Στους άλλους. Στον ανταγωνισμό. Από τους πωλητές.

Ερωτώμενος: Ένας πωλητής ξέρει περίπου πού βρίσκεσαι.

Απάντηση: Όχι, δεν ξέρει γιατί δεν ξέρει τι αγοράζω...

Ερωτώμενος: Από τα υπόλοιπα.

Απάντηση: Δεν ξέρει τι αγοράζω....

Ερωτώμενος: Ναι, ναι, γιατί αγοράζεις φτηνά.

Απάντηση:... γιατί εγώ αγοράζω από το δίκτυο. Εγώ αγοράζω από το δίκτυο, οπότε το δίκτυο είναι στεγανό. Δεν ξέρουνε οι ανταγωνιστές μου εγώ τι αγοράζω. Τι αγορές κάνω. Δεν το ξέρουν αυτό.

Ερωτώμενος: Ναι, αλλά έχεις και προμηθευτές εκτός δικτύου.

Απάντηση: Είναι λίγοι, είναι λίγοι. Απλά έρχονται για να μπουνε. Έρχονται για να μπουνε στην αγορά τη δική μου.

Κατερίνα: Εγώ δεν κατάλαβα το δίκτυο τι εννοείτε;. Ποιο δίκτυο;

Ερωτώμενος: Από εκεί που προμηθεύεται τα πράγματα.

Απάντηση: Εγώ έχω ένα δίκτυο (κοιτάξτε εκεί απέναντι). ***** Έχει 44 καταστήματα σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Κατερίνα: Οπότε σαν μία Ένωση;

Απάντηση: Εγώ ναι, είμαι ένας απ' αυτούς. Αυτή η εταιρεία αγοράζει και για τα 44. Πάει - παράδειγμα - στην Ιταλία σε ένα εργοστάσιο που βγάζει Σώματα και λέει: «Κύριε, εμείς είμαστε 44 καταστήματα και κάνουμε 10.000.000 τζίρο ευρώ το χρόνο, σε Σώματα. Πόσο θα μας τα αφήσετε εσείς τα Σώματα να τα αγοράζουμε από εσάς;» Και του λέει: «Εμείς κύριε, τα Σώματα τα πουλάμε 100, για σας θα τα αφήσουμε 50% κάτω». Για ένα μαγαζί που κάνει 1.000.000 αγορές,

του λέει: σε σένα θα το αφήσω 40% κάτω- εμένα μου έχει κάνει 50% όμως - έχω το περιθώριο εγώ 10 το 10 αυτό και παίζω την αγορά όλη.

Ερωτώμενος: 10% είναι σημαντικό πράγμα. *****

Το προσωπικό της εταιρίας αποτελούν οι γιοι του επιχειρηματία. Είναι μια αμιγώς οικογενειακή επιχείρηση. Το στοιχείο αυτό εμπεριέχει σημαντικά πλεονεκτήματα, όπως είναι το προσωπικό ενδιαφέρον, όμως παρουσιάζει και αρκετά μειονεκτήματα όπως ο μειωμένος επαγγελματισμός και η έλλειψη εξειδίκευσης.

Κατερίνα: Εκτός από τους γιους σας έχετε άλλους υπαλλήλους;

Απάντηση: Όχι, αυτή τη στιγμή είναι *****, εντελώς ατομική επιχείρηση.

Ερωτώμενος: Όχι ατομική, είναι οικογενειακή.

Απάντηση: Είναι εντελώς οικογενειακή, λάθος έκανα. εγώ. Δηλαδή είναι οικογενειακή εντελώς.

Ερωτώμενος: Είναι τα παιδιά, εσύ και ...

Απάντηση: ...η γυναίκα μου, εγώ και τα δυο παιδιά.

Ερωτώμενος: Είναι κι άλλοι όμως στη άλλη εταιρεία που δουλεύουνε.

Απάντηση: Αυτοί οι υπάλληλοι στη... δουλεύουνε στου...

Ερωτώμενος: Επειδή αναφέραμε ότι είναι δύο τώρα, εδώ όπως βλέπετε... ναι...

Απάντηση: Στην ατομική που έχει ο Δημήτρης...

Ερωτώμενος: Κατασκευαστική που κάνατε...

Απάντηση: Κατασκευαστική έχουμε και δύο υπαλλήλους. Τεχνίτες.

Ερωτώμενος: Αλλά σ' αυτήν εδώ είναι καθαρά οικογενειακή.

Κατερίνα: Είναι εντελώς οικογενειακή.

Απάντηση: Όχι εδώ στο εμπορικό, έτσι; Στην τεχνική, στην κατασκευαστική έχουμε και δύο...

Ερωτώμενος: Τεχνίτες -ηλεκτρολόγους.

Απάντηση: Τεχνίτες. Ηλεκτρολόγους υδραυλικούς που δουλεύουν έξω στις οικοδομές. Μόνο εκεί έχουμε δύο υπαλλήλους.

Κατερίνα: Οπότε εδώ μιλάμε για μία εταιρεία προσωπικού χαρακτήρα.

Ερωτώμενος: Οικογενειακού.

Απάντηση: Η εμπορική επιχείρηση είναι εντελώς οικογενειακού χαρακτήρα.

Κατερίνα: Τι είδους επιχείρηση είναι; Είναι χονδρικού ή λιανικού εμπορίου;

Απάντηση: Και χονδρική και λιανική.

Κατερίνα: Τι προϊόντα –υπηρεσίες προσφέρετε στους πελάτες;

Απάντηση: Προϊόντα ή υπηρεσίες;

Ερωτώμενος: Προϊόντα και υπηρεσίες.

Απάντηση: Προϊόντα και ηλεκτρολογικά και υδραυλικά, και είδη θερμάνσεως, κλιματισμού, αερισμού, και όλα αυτά τα συναφή. Υπηρεσίες: κατασκευές ηλεκτρολογικών εγκαταστάσεων, υδραυλικών εγκαταστάσεων, κεντρικών θερμάνσεων, τοποθετήσεις ψυκτικών μηχανημάτων, αυτά.

Ερωτώμενος: Επισκευές κάνετε σε...

Απάντηση: Επισκευές σε μικροσυσκευές.

Ερωτώμενος: Μικροσυσκευές εδώ. Αν χαλάσει κάτι το φέρνει κάποιος και το φτιάχνετε.

Απάντηση: Και επισκευές σε ηλεκτρικές μικροσυσκευές.

Κατερίνα: Η διανομή και η τιμολόγηση των προϊόντων πώς γίνεται;

Η τιμολογιακή πολιτική της εταιρίας εξαρτάται από τον τελικό αγοραστή. Αν ο πελάτης είναι επαγγελματίας και κάνει συχνές αγορές γίνεται άλλη τιμή. Αν ο πελάτης είναι μία λιανική πώληση τότε το περιθώριο κέρδους μεγαλώνει. Η επιχείρηση θα λέγαμε πως ακολουθεί την συνήθη πρακτική της αγοράς.

Ερωτώμενος: Ένα-ένα. Η τιμολόγηση πρώτα. Πώς τιμολογείτε τα προϊόντα σας; Ή, πώς καταφέρατε και τιμολογείτε; Είναι δύσκολο αυτό; Είναι εύκολο;

Απάντηση: Πώς τιμολογούμε τα προϊόντα προς πώληση μιλάτε. Έτσι;

Ερωτώμενος / Κατερίνα. (και οι δύο μαζί) : Ναι, προς πώληση.

Απάντηση: Αφού παίρνουμε ένα πρωταρχικό που έχουμε εμείς από το δίκτυο –να σας εξηγήσω πρώτα και μετά-...

Ερωτώμενος: Από τον προμηθευτή.

Απάντηση: Από τον προμηθευτή.

Ερωτώμενος: ***** από τον προμηθευτή

Απάντηση: Εκεί αρχή του χρόνου μας στέλνει τιμοκατάλογο και ξέρουμε ό,τι προϊόντα αγοράσουμε για όλο το χρονικό διάστημα μέχρι να γίνει κάποια μεταβολή στον τιμοκατάλογο, ξέρουμε σπάνταρτ τι θα αγοράσουμε, τα προϊόντα από όλες τις εταιρείες. Πόσο θα τα αγοράσουμε. Οπότε έχουμε ψάξει τους τιμοκαταλόγους και να κάτσουμε να πουλήσουμε.

Ερωτώμενος: Σας στέλνει έτοιμο τιμοκατάλογο λιανικής;

Απάντηση: Όχι, μας στέλνει τιμοκατάλογο...

Ερωτώμενος: Αγοράς.

Απάντηση: αγοράς.

Ερωτώμενος: Εσείς, την τελική τιμή πώς τη διαμορφώνετε;

Απάντηση: Την τελική τιμή τη διαμορφώνω ανάλογα με την αγορά και το προϊόν.

Ερωτώμενος: Δηλαδή, ένα παράδειγμα.

Απάντηση: Στα ηλεκτρολογικά που είναι ευρείας κατανάλωσης, υπάρχει ένα μεγαλύτερο κέρδος. Οπότε βάζουμε άλλο ποσοστό, τιμολογούμε με διαφορετικό ποσοστό.

Ερωτώμενος: Τι εννοείς μεγαλύτερο κέρδος; Σε σχέση με αυτό που δίνουν οι ανταγωνιστές εννοείς;

Απάντηση: Για να σου δώσω να το καταλάβεις: στα προϊόντα που αγοράζονται από επαγγελματίες -γιατί εμείς πουλάμε και χοντρική και λιανική- στα προϊόντα που αγοράζουν οι επαγγελματίες (εννοείται χοντρική) έχουμε διαφορετικές τιμές.

Ερωτώμενος: Ωραία.

Απάντηση: Για να είμαστε και με τους ανταγωνιστές μας στα ίδια περίπου επίπεδα.

Ερωτώμενος: Εσύ από μέσα... άρα προϋποθέτει ότι εσύ ξέρεις τις τιμές των ανταγωνιστών. Και κινείσαι δηλαδή βάσει των ανταγωνιστών.

Απάντηση: Βέβαια, άμα δεν ξέρεις αυτό το πράγμα είσαι τελειωμένος.

Ερωτώμενος: Αυτό πώς το μαθαίνεις;

Απάντηση: Στέλνεις και κάνεις...

Κατερίνα: Κάνατε έρευνα αγοράς;

Ο επιχειρηματίας θα λέγαμε πως ακολουθεί τις παλιές και αναχρονιστικές τακτικές για την έρευνα αγοράς. Δεν έχει απευθυνθεί σε κάποια εξειδικευμένη εταιρία για να κάνει έρευνα αγοράς, αλλά προτιμάει τον παραδοσιακό τρόπο του κωτσομπολιού, με όλες τις αδυναμίες που αυτό εμπεριέχει.

Απάντηση: Έρευνα αγοράς. Στέλνεις ανθρώπους και κάνουν αγορές.

Ερωτώμενος: Κάνουν αγορές. Για να βρουνε...

Κατερίνα: *****

Απάντηση: Και σου κόβει τιμολόγια. Για το συγκεκριμένο είδος. Από τα ...

Ερωτώμενος: Από τα φυλλάδια που κυκλοφορούν. Αν κυκλοφορούν.

Απάντηση: Αν κυκλοφορούν φυλλάδια, ξέρω εγώ, με αναγραφόμενες τιμές όπως εγώ έχω παράδειγμα αυτό το φυλλάδιο (που το έχουν αποσύρει τώρα) αυτό εδώ. Αυτά τα προϊόντα εκεί που βγάζουν έχουνε φτηνές. Αναγραφόμενες. Αυτό δεν έχει το συγκεκριμένο.

Ερωτώμενος: Ναι. Εντάξει.

Απάντηση: Έχουν αναγραφόμενες τιμές, κυκλοφορεί, έχει μοιραστεί στα σπίτια. Επομένως...

Ερωτώμενος: Κυκλοφορεί, επομένως...

Απάντηση: Επομένως έρχεται ο άλλος και ξέρει: «θέλω αυτό το μίξερ, έχει αυτή την τιμή».

Ερωτώμενος: Ξέρει.

Απάντηση: Ξέρει ο άλλος πόσο πουλιέται αυτό το μίξερ.

Ερωτώμενος: Επομένως, μπορεί να γνωρίζεις κι εσύ την τιμή του ανταγωνιστή στη βάση αυτή.

Απάντηση: Έτσι γίνεται αυτό. Όταν δεν υπάρχει αυτό το φυλλάδιο στέλνεις κάποιον και μαθαίνει μ' έναν τρόπο γίνεται έρευνα αγοράς, να δούμε πού είναι οι άλλοι οι ανταγωνιστές μας, και, για να είμαστε κι εμείς ανταγωνιστικοί είμαστε περίπου. Εάν έχουμε το περιθώριο, πάμε και παρακάτω. Αυτό γίνεται, έτσι γίνεται η αγορά. Και πέφτει η αγορά συνέχεια, ειδικά τώρα η αγορά ...

Ερωτώμενος: Τα ψώνια...

Απάντηση: τώρα για να πείσει η αγορά όμως υπάρχει και ένα άλλο: μπορεί το προϊόν αυτό που είναι πιο φτηνό να μην είναι και εφάμιλλο σε αυτόν που πουλάει απέναντι που το έχει πιο ακριβά. Δηλαδή (παράδειγμα) τα κινέζικα που έχουν κάνει εισβολή στην Ελλάδα είναι πάμφθηνα τα προϊόντα αυτά. Δεν μπορείς αυτό το προϊόν εσύ να το πουλάς σαν ευρωπαϊκό προϊόν και να είσαι ψηλά στην τιμή, θα φανεί αυτό το πράγμα. Οπότε τελειώνεις εσύ. Σε "σβήνουν από τον χάρτη" όταν πουλάς κινέζικα σε υψηλές τιμές ευρωπαϊκές. Άρα εφόσον το παίρνεις φτηνά πρέπει να το πουλήσεις φτηνά.

Ερωτώμενος: Αυτό σου δημιούργησε κάποια δυσκολία; Στην αρχή τουλάχιστον; Τώρα σε ποια φάση είσαι; *****

Απάντηση: Ακόμα δεν έχουμε κατασταλάξει, η αγορά είναι λίγο περιεργή τώρα γιατί... από τότε που άνοιξα το μαγαζί εγώ έχω καλπάζουσα αύξηση σε όλα τα προϊόντα...

Ερωτώμενος: Σε όλα τα προϊόντα, ναι.

Απάντηση: Και τώρα που ξεκίνησε το πετρέλαιο και καλπάζει, εμείς δεν προφταίνουμε κάθε μέρα να δεχόμαστε φαξ : «ανατιμολογείστε, ανατιμολογείστε, ανατιμολογείστε». Κάθε μέρα, κάθε μέρα, κάθε μέρα. Ειδικά ο χαλκός επειδή είναι χρηματιστηριακό προϊόν...

Ερωτώμενος: Ανεβαίνει.

Απάντηση: πάει κι αυτό με το πετρέλαιο, ανεβαίνει κι αυτό. Καθημερινώς. Και ο χαλκός, εμείς είναι η πρώτη ύλη μας στα προϊόντα. Είναι καλώδια, σωλήνες και χαλκός. Που πουλάμε εδώ πέρα. Κάθε μέρα μας έρχεται και καινούριο φαξ και ανεβάζουμε τις τιμές, ανεβάζουμε, ανεβάζουμε. Και μας στέλνουνε, μας κάνουνε και το εξής τώρα οι εταιρείες, μας έχουνε βάλει σε έναν αγώνα δρόμου τώρα και τρέχουμε και δεν τις φτάνουμε. Εμένα μου στείλανε χτες το βράδυ ένα φαξ και μου λέει: « Τη Δευτέρα...» -χτες ήταν Παρασκευή- , «Τη Δευτέρα ακριβαίνει ο χαλκός. Άμα μου στείλεις σήμερα μία παραγγελία, την Παρασκευή το βράδυ, θα πάρεις με την παλιά τιμή». Και μου λέει ότι ανεβαίνει ο χαλκός 20%.

Ερωτώμενος: Και έστειλες;

Απάντηση: Λοιπόν: παίρνω εγώ πέντε τηλέφωνα που έχω φίλους που είναι σε άλλες περιοχές, που ασχολούνται με το αντικείμενο και είναι και πιο παλιοί έμποροι και λένε: «Μην τους ακολουθείς.» (μου είπανε) «γιατί αυτές θα σου πουλήσουνε εσένα το χαλκό που είχανε (αφού είναι να ακριβύνει ο χαλκός) γιατί δεν τον κρατάνε αυτοί να τον πουλήσουνε πιο ακριβά».

Ερωτώμενος: Να σου πουλήσουνε αυτό που έχουνε δηλαδή.

Απάντηση: Ναι. «Γιατί δεν τον κρατάνε να στον πουλήσουνε τη Δευτέρα πιο ακριβά εσένα. Αφού θα πας να τον πάρεις». Μην μπαίνεις δηλαδή σ' αυτή τη λογική.

Ερωτώμενος: Μάλιστα.

Απάντηση: Μην μπαίνεις σ' αυτή τη λογική. Γιατί αυτός που θα σου πουλήσει το χαλκό εκείνη την ημέρα θα στο φορτώσει και πιο πολύ, γιατί εσύ φαίνεσαι ότι πρέπει ν' αγοράσεις για να μην ακριβύνει να το 'χεις...

Κατερίνα: Ναι, ναι.

Απάντηση: Με την παλιά τιμή, και δεν γίνεται. Την επόμενη βδομάδα όταν παρουσιαστεί ο πωλητής μπροστά και σου πει «τις επιταγές!» κι εσύ θα το 'χεις στο ράφι και δεν θα το 'χεις

πουλήσει, κι αυτός θα θέλει τις επιταγές να πάρει. Κατάλαβες; Σε βάζει σε έναν αγώνα δρόμου να τρέχεις να τους πουλήσεις τα πράγματα εσύ που αγόρασες για να κρατήσεις την επιταγή.

Ερωτώμενος: Θέλει να ξεφορτώσει αυτός.

Απάντηση: Ας το κρατήσει λέει αυτός, το λένε οι παλιοί έμποροι αυτό. Ας το κρατήσει το προϊόν αυτό κι ας το πουλήσει τη Δευτέρα πιο ακριβά. Γιατί σου πουλάει εσένα την Παρασκευή πιο φτηνά, να χάσεις;

Ερωτώμενος: Να μην ξεφορτώσει αυτός.

Απάντηση: Αφού το ξέρει ότι θα ακριβύνει.

Ερωτώμενος: Να μπλεχτεί εκείνος, να μπλεχτεί εκείνος.

Απάντηση: Αφού το ξέρει ότι θα ακριβύνει. Γιατί δεν το κρατάει μια μέρα ακόμη;

Το πρόβλημα της εταιρίας στην παρούσα φάση είναι ότι δεν υπάρχει ένα μεταφορικό μέσο να αναλάβει την διανομή των προϊόντων. όπως και ο επιχειρηματίας εξομολογείται, είναι ένα υπάρχον πρόβλημα και έχει προγραμματισθεί να λυθεί σε σύντομο χρονικό διάστημα. Ένας αποτελεσματικός τρόπος επίλυσης του προβλήματος θα ήταν η μίσθωση ή η χρηματοδότηση από μια τράπεζα που συνεργάζεται ο επιχειρηματίας, ενός μεταφορικού μέσου.

Κατερίνα: Τώρα η διανομή πώς γίνεται; Θα έρθει κάποιο φορτηγό εδώ και θα...

Απάντηση: Ναι, η διανομή αυτή τη στιγμή επειδή είναι καινούρια η επιχείρηση δεν... έχουμε ένα φορτηγό αυτοκίνητο το οποίο χρησιμοποιείται και για την εγκατάσταση, στις εγκαταστάσεις και για τη διανομή των προϊόντων όταν έχουμε πελάτες που αγοράζουν προϊόντα και δεν μπορούν να τα μεταφέρουν μόνοι τους.

Ερωτώμενος: Σκέφτεστε να αγοράσετε κάτι...

Απάντηση: Ναι, σκεφτόμαστε να αγοράσουμε ένα φορτηγό που να είναι ειδικής κατασκευής, για τα βαριά πράγματα, να έχει υδραυλικές πόρτες να ανεβοκατεβαίνουν για να μην...

Ερωτώμενος: Αυτό είναι σκέψεις ή σχέδιο;

Απάντηση: Είναι σχέδιο, πρέπει να γίνει.

Ερωτώμενος: Είναι σχέδιο.

Απάντηση: Δηλαδή μέσα σε δυο-τρεις μήνες πρέπει να υλοποιηθεί αυτό.

Ερωτώμενος: Μάλιστα.

Απάντηση: Γιατί δεν μπορούμε να δουλέψουμε διαφορετικά.

Κατερίνα: Οι πελάτες σας ποιοι είναι;

Πελάτες της εταιρίας αποτελούν δύο κατηγορίες. Από την μία είναι οι επαγγελματίες όπως οι ηλεκτρολόγοι και οι υδραυλικοί. Από την άλλη είναι ο απλός κόσμος που μπορεί να πάρει λίγα πράγματα για το σπίτι του, ή αρκετά πράγματα σε περίπτωση κατασκευής μιας νέας κατοικίας.

Απάντηση: Πελάτες μας είναι ο απλός ο κόσμος και οι επαγγελματίες. Στο αντικείμενο που πουλάμε. Δηλαδή οι ηλεκτρολόγοι –υδραυλικοί.

Ερωτώμενος: Δηλαδή μπορεί να μπει ένας επαγγελματίας ηλεκτρολόγος εδώ όπως ήρθε ή ένας (αυτός που ήρθε) έψαχνε να βρει...

Κατερίνα: *****

Ερωτώμενος: Ένας απλός που ψάχνει για το καζανάκι του να βρει κάτι.

Απάντηση: Ένας επαγγελματίας που θα έρθει να αγοράσει 100 μέτρα σωλήνα για να κάνει μια εγκατάσταση. Τη δουλειά σε κάποιον άλλο. Γιατί ένας ιδιώτης θα πάρει 5 μέτρα.

Κατερίνα: *****

Απάντηση: Όχι, απλά ο ιδιώτης θα έρθει να πάρει κάτι που του χάλασε εκείνη την ώρα και θα το φτιάξει μόνος του. Ενώ ο επαγγελματίας θα έρθει να πάρει 100 μέτρα σωλήνα για να φτιάξει μια εγκατάσταση. Καταλάβατε;

Κατερίνα: Ναι.

Απάντηση: Εκείνος θα πάρει διαφορετική τιμή απ' ό,τι ένας ιδιώτης. Για το ίδιο είδος. Άλλο να σου παίρνει 5 μέτρα ο άλλος κι άλλο να σου παίρνει 100 μέτρα ο άλλος.

Κατερίνα: Ναι, σίγουρα.

Απάντηση: Του κάνεις διαφορετική τιμή.

Συγκριτικά με τις άλλες ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, η εν λόγω επιχείρηση έχει επιτύχει να μειώσει σημαντικά το κόστος λειτουργίας. Το ενοίκιο είναι σε χαμηλά επίπεδα. Βέβαια τα πάγια έξοδα σε σχέση με τα ασφαλιστικά ταμεία, την ΔΕΗ, τον ΟΤΕ είναι αρκετά σημαντικά και επώδυνα για κάθε νέα επιχείρηση. Αυτό κάνει την εταιρία να χρειάζεται κεφάλαιο κίνησης κάθε μήνα ανεξάρτητα από τις πωλήσεις και τα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα που αυτή πετυχαίνει. Αρκετά σημαντικό πράγμα, που μειώνει το λειτουργικό κόστος της

εταιρίας, είναι ότι είναι μια οικογενειακή επιχείρηση και δεν υπάρχουν μεγάλα ποσά για την μισθοδοσία του προσωπικού.

Κατερίνα: Το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης είναι υψηλό;

Απάντηση: Εγώ είμαι ευτυχής γιατί στα τετραγωνικά αυτά του καταστήματος και στην περιοχή που είμαι, είμαι στο 1/3 κάτω στα ενοίκια. Ένα ογκοειδές κατάστημα...

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: ίδιο στα τετραγωνικά, ένας ανταγωνιστής. Είναι παρακάτω εδώ πέρα και πληρώνει στα 150 τετραγωνικά 1200 ευρώ ενοίκιο, κι εγώ έχω 160 τετραγωνικά και πληρώνω 500 ευρώ!

Κατερίνα: Οπότε σαν έξοδο δεν είναι ...

Απάντηση: Ναι, ναι. γιατί σας είπα και απ' την αρχή ότι το μαγαζί αυτό δεν ήτανε μαγαζί. Εγώ το 'κανα μαγαζί. Τώρα βέβαια αν φύγω εγώ εδώ και το νοικιάσει αυτός για μαγαζί θα πάει 1500 ευρώ. Απλά εγώ έχω κάνει ένα 12ετές συμβόλαιο εδώ πέρα και ανεβαίνει σύμφωνα με τον πληθωρισμό το μίσθωμα κάθε χρόνο. Αυξάνεται δηλαδή. Δηλαδή μπορεί να πάρει του χρόνου να πάει ο πληθωρισμός 3 τα εκατό; 3% θα πάρει αύξηση το ενοίκιο. Τέσσερα τα εκατό; 4%. Και πάλι απ' την αρχή.

Κατερίνα: Κάνετε κάποιο ιδιωτικό συμφωνητικό με τους γιους σας;

Απάντηση: Όχι με τους γιους μου.

Ερωτώμενος: Για τι πράγμα;

Απάντηση: Για τι; Για το ενοίκιο;

Κατερίνα: Για την ίδρυση της επιχείρησης.

Απάντηση: Έχω το καταστατικό.

Κατερίνα: Το καταστατικό.

Απάντηση: Όχι. Υπάρχει ένα καταστατικό **** κι εκεί φαίνονται πόσα λειτουργεί η επιχείρηση.

Η επιχείρηση εκμεταλλεύεται την διαφήμιση. Αυτή την στιγμή υπάρχει διαφήμιση σε ραδιόφωνο και σε εφημερίδα, ενώ υπάρχει και η συμμετοχή σε διαφημιστικό φυλλάδιο το οποίο μοιράζεται door to door. Όπως και ο επιχειρηματίας δέχεται είναι ένας ιδιαίτερα αποτελεσματικός τρόπος για την ανάπτυξη των πωλήσεων.

Ερωτώμενος: Όσον αφορά τώρα αυτό που λέμε διαφήμιση του καταστήματος, αυτό υπάρχει;

Κάνετε κάτι τέτοιο;

Απάντηση: Ναι.

Ερωτώμενος: Τι; Σε ποιο βαθμό; Τι έχεις κάνει;

Απάντηση: Έχουμε προβολή σε ραδιόφωνο...

Ερωτώμενος: Εδώ σε τοπικό ραδιόφωνο;

Απάντηση: Σε τοπικό ραδιόφωνο.

Ερωτώμενος: Τι είναι, ***** μηνυματάκια

Απάντηση: Σποτάκια

Ερωτώμενος: Η εταιρεία αυτή;

Απάντηση: Σποτάκια τα οποία τα έχει φτιάξει το δίκτυο και με επώνυμους (πώς το λένε τώρα) ηθοποιούς.

Ερωτώμενος: Μια καλή διαφήμιση, τέλος πάντων.

Απάντηση: Ναι, ναι.

Ερωτώμενος: Αυτό είχε κόστος; Είχε σημαντικό κόστος;

Απάντηση: Το κόστος για το σποτάκι το πληρώνει το δίκτυο και είναι για όλα τα καταστήματα και βάζουν και τον δικό μας στο τέλος - εγώ και για τη Χαλκίδα- στο δίκτυό μας εκπρόσωπος είναι ο Τάσος.

Ερωτώμενος: Για τη Χαλκίδα -που λένε - *****

Απάντηση: Ακριβώς. *****

Ερωτώμενος: Οι άλλοι ανταγωνιστές...

Απάντηση: Στην εφημερίδα.

Ερωτώμενος: Οι ανταγωνιστές έχουνε διαφήμιση; Έχεις ακούσει;

Απάντηση: Δεν βλέπω, δεν βλέπω. Μόνο αυτό το μεγάλο του Γιαννόπουλου-Αγγελόπουλου, αυτό κάτω. Μόνο αυτό. Στο δικό μας ύφος. Οι άλλοι δεν έχουν. *****

Ερωτώμενος: Παίρνετε μηνύματα από πελάτες, από προμηθευτές...

Απάντηση: Ότι ακουγόμαστε.

Ερωτώμενος: Σε σχέση με αυτό;

Απάντηση: Ναι, βεβαίως. Έρχονται άνθρωποι γιατί ακούνε το μήνυμα κι έρχονται. Γιατί δεν το ξέρουνε το μαγαζί.

Ερωτώμενος: Α! υπάρχει δηλαδή αυτό. Είναι αποτελεσματικός δηλαδή αυτός ο τρόπος.

Απάντηση: Και σκέφτομαι τώρα ότι είμαι σε ένα ραδιόφωνο με 10 μηνύματα ημερησίως, ανά δίωρο, στις ζυγές ώρες, ακριβώς όταν ξεκινάνε οι ειδήσεις και σκέφτομαι να μπω και σε άλλον ένα σταθμό να βάλω άλλα 5-6 μηνύματα.

Ερωτώμενος: Από μόνος σου ή έχει σχέση με τη Διαθερμική πάλι;

Απάντηση: Εγώ τα πληρώνω. Το σποτάκι...

Ερωτώμενος: Α ! ναι, ναι το έφτιαξες. Ναι, ναι.

Απάντηση: Το σποτάκι είναι φτιαγμένο.

Ερωτώμενος: Το κόστος κατασκευής.

Απάντηση: Γιατί κι αυτό έχει λεφτά. Για να φτιάξεις ένα σποτάκι έχει πολλά έξοδα.

Ερωτώμενος: Ε! βέβαια έχει. Και πολλές φορές αυτό είναι το κόστος.

Απάντηση: Όταν είναι από επώνυμο εκφωνητή.

Ερωτώμενος: Το ξέρω γιατί έχω κάνει τέτοιο σποτάκι.

Απάντηση: είναι πολύ...

Ερωτώμενος: Εκτός από αυτό, ποια άλλη διαφήμιση κάνεις; Σε εφημερίδα...

Απάντηση: Σε εφημερίδα. Σε εφημερίδα.

Ερωτώμενος: Ποια εφημερίδα;

Απάντηση: Το «Ιδεόγραμμα» που είναι μηνιαία εφημερίδα και πηγαίνει πόρτα-πόρτα αυτή. Δεν πουλιέται στα περίπτερα. Πουλιέται και στα περίπτερα αλλά έχει 10.000 συνδρομητές πόρτα-πόρτα.

Ερωτώμενος: Και αυτά τα φυλλάδια; Υπάρχουν κάποια φυλλάδια...

Απάντηση: Και τα φυλλάδια που μοιράζονται πόρτα-πόρτα πάλι. Τα οποία αυτά βγαίνουνε... αυτό το φυλλάδιο έχει βγει το χειμώνα. Τώρα θα βγει ένα ανοιξιάτικο που θα είναι για τα ηλιακά και τη θέρμανση.

Ερωτώμενος: Μάλιστα.

Απάντηση: Και θα αναφέρει το όνομά μας και θα μοιραστεί πόρτα-πόρτα.

Ερωτώμενος: Είναι αποτελεσματικά αυτά; Βοηθάνε;

Απάντηση: Ναι, αυτά βοηθάνε, βοηθάνε πολύ. Γιατί αυτό το παίρνει ο άλλος στην πόρτα του. Στην πόρτα του.

Ερωτώμενος: Όλοι λίγο-πολύ το ξεφυλλίζουνε.

Απάντηση: Στην πόρτα του όταν το δει στην πόρτα του από κάτω θα το κάνει μία έτσι -και μπορεί να το πάει και στο καλάθι -αλλά, μέχρι να το πάει στο καλάθι θα το έχει ανοίξει.

Κατερίνα: Αυτό κοστίζει;

Ερωτώμενος: Αυτό κοστίζει, ναι.

Απάντηση: Αυτό κοστίζει...γύρω στα 0,10 λεπτά το φυλλάδιο. Το τετρασέλιδο. Τετράφυλλο είναι αυτό, 8 σελίδες.

Κατερίνα: Κάθε πότε το στέλνετε δηλαδή; Όταν το παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Όταν το παραλαμβάνουμε το μοιράζουμε, ναι. Να, τώρα θα το παραλάβω την άνοιξη για τα ηλιακά και για τα ψυκτικά, για τα αιρκοντίσιον και θα μοιραστεί αυτό. Θα το δώσουμε στην εταιρεία και θα το μοιράσει. Πόρτα-πόρτα.

Ερωτώμενος: Ωραία.

Το κόστος της ίδρυσης ανήλθε στα 1000 € περίπου. Θα λέγαμε πως δεν είναι ένα απαγορευτικό ποσό για την ίδρυση μιας εταιρίας. Αυτό είναι και το πλεονέκτημα της ομόρρυθμης εταιρίας έναντι των ΕΠΕ και ΑΕ. Η ευελιξία και το μειωμένο κόστος ίδρυσης και λειτουργίας.

Κατερίνα: Τώρα θέλω να μου μιλήσετε για τα έξοδα ίδρυσης λίγο.

Απάντηση: Δεν είναι πολλά τα έξοδα. Γύρω στα 1000 ευρώ πλησιάζουνε. Για να φτιάξεις μια ομόρρυθμη εταιρεία.

Ερωτώμενος: Α! Εννοείς αυτό τώρα.

Κατερίνα: Δηλαδή δεν είναι πολλά τα έξοδα.

Ερωτώμενος: Για να ανοίξεις την επιχείρηση δεν είναι.

Απάντηση: Όχι. Για να ανοίξεις την επιχείρηση είναι πολλά τα έξοδα. Ανάλογα τι...

Κατερίνα: Αυτό εννοώ.

Απάντηση: Για να ανοίξεις ένα κατάστημα, άμα ανοίξεις 50 τετραγωνικά ένα κατάστημα είναι λίγα τα έξοδα, άμα ανοίξεις 100 τετραγωνικά είναι διπλά τα έξοδα.

Ερωτώμενος: Είπαμε να μην μιλήσουμε για λεφτά, πόσα έδωσες.

Κατερίνα: Όχι πόσα δώσατε, απλώς αν ήτανε πολλά...

Απάντηση: Ε! Εντάξει. Αρκετά χρήματα, αρκετά χρήματα.. Εξάλλου αν δεν δαπανήσεις δεν θα εισπράξεις.

Ερωτώμενος: Νομίζω τα έχουμε καλύψει *****

Κατερίνα: Ήθελα να ρωτήσω για τα έξοδα προσωπικού, για τις αμοιβές, για την ίδρυση, το φωτισμό, αυτά στοιχίζουν;

Απάντηση: Τα γενικά έξοδα

Κατερίνα: Τα γενικά έξοδα δηλαδή.

Απάντηση: Τα λειτουργικά δηλαδή.

Κατερίνα: Τα λειτουργικά, ναι.

Απάντηση: Τα λειτουργικά του καταστήματος.

Ερωτώμενος: Με το φως που έρχεται.

Απάντηση: Αυτά είναι, σε γενικές γραμμές είναι στάνταρτ, παγιώνονται δηλαδή κάποια στιγμή και τα θεωρείς σαν κάποιο πάγιο και λες: ξεκλειδώστε την πόρτα, εγώ πρέπει να διαθέσω ένα Άλφα ποσόν για τα λειτουργικά. Δεν είναι να τα πας... δεν μπορείς να τα συνδέσεις αυτά να τα πας...

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Προς τα πάνω μπορείς να τα πας, προς τα κάτω δεν μπορείς να τα συνδέσεις, όσο και οικονομολόγος να 'σαι, δηλαδή δεν μπορεί να 'ναι νύχτα και να 'χεις κλειστά τα φώτα του μαγαζιού, ύστερα δεν έχεις μαγαζί τότε.

Κατερίνα: Αυτό είναι σίγουρο.

Απάντηση: Είναι κλειστό το μαγαζί. Έτσι; Ή, (ξέρω εγώ) δεν μπορεί να έχεις τη τζαμαρία σου να 'ναι βρώμικη πρέπει να την καθαρίσεις. Ή πρέπει να έχεις την ανάλογη διαφήμιση στο δρόμο. Πρέπει να έχεις το φωτισμό όλη τη νύχτα να καίει. Γιατί εγώ έχω ένα ρολόι απ' έξω, πρέπει να καίει όλη η πινακίδα και όλοι περνάνε και βλέπουν δηλαδή υπάρχει ένα θερμόμετρο. Και ένα...

Ερωτώμενος: Δεν έχει άλλος εδώ στην περιοχή.

Απάντηση: Όχι. Και βλέπουνε και την ώρα. Έχει θερμόμετρο και ώρα

Ερωτώμενος: Αυτό είναι καλό.

Απάντηση: Και ημερομηνία. Αυτό και μόνο καίει 1000 ευρώ. Το ρολόι μου και μόνο.

Ερωτώμενος: Το ρολόι μόνο.

Απάντηση: Το ρολόι μόνο. Η πινακίδα έχει 2.500 ευρώ.

Κατερίνα: Κάτι άλλο. Τα εμπορικά βιβλία που κρατάτε για την επιχείρησή σας...

Απάντηση: Αυτά τα 'χει ο λογιστής όλα.

Κατερίνα: Ο λογιστής όλα.

Ερωτώμενος: Δεν ασχολείσαι καθόλου.

Την λογιστική παρακολούθηση της εταιρίας την έχει αναλάβει εξωτερικός λογιστής. Ο διαχειριστής διεκπεραιώνει ότι έχει σχέση με τις δοσοληψίες της εταιρίας και μεταφράζονται σε χρήμα, όπως εισπράξεις, πληρωμές, παραγγελίες κτλ. Αυτό έχει το μειονέκτημα της μη σωστής λογιστικής πληροφόρησης, παρά μόνο όταν πλησιάζει τέλος του μήνα και θέλει να μάθει σε ποιο επίπεδο είναι το αποτέλεσμα αγορών-πωλήσεων για την απόδοση του ΦΠΑ. Δεν έχει ο επιχειρηματίας την εικόνα του κύκλου των εργασιών του.

Απάντηση: Εγώ, ναι γιατί... είναι μια διαδικασία τώρα... εάν μεγαλώσει η επιχείρηση κι άλλο θα 'χεις έναν λογιστή εδώ. Δηλαδή τι θα κάνεις; Πέραν τις εργασίες που κάνει ο λογιστής αυτός που εγώ τον πληρώνω κάθε μήνα -και 'γω τι είμαι αναγκασμένος- ό,τι τιμολόγια κόψω αγορών είτε πωλήσεων είτε φορτωτικές που έρθουνε πρέπει να τα συγκεντρώνω και το "ΖΗΤΑ" της ταμειακής κάθε βράδυ να τα βάζω σ' ένα φάκελο και μόλις τελειώνει ο μήνας να κλείνω το φάκελο και τα πηγαίνω. Αυτός θα τα καταχωρεί στο βιβλίο κανονικά...

Κατερίνα: φορολογία...

Ερωτώμενος: Στη μερίδα ναι.

Απάντηση: Στο βιβλίο των εξόδων. Να τα περνάει μέσα όλα αυτά, να βγάλει τι ΦΠΑ πρέπει να δώσω εγώ στην εφορία κτλ. Κατάλαβες; Κι ύστερα μου λέει: πρέπει να καταβάλλουμε αυτά τα λεφτά.

Ερωτώμενος: Σε αυτή τη φάση που 'ναι το κατάστημα βολεύεται (να το πούμε έτσι απλά) μ' αυτόν τον τρόπο. *****

Απάντηση: Ναι. Αλλά σε κάποια στιγμή όταν θα μεγαλώσει γιατί οι βλέψεις μας... πρέπει να μεγαλώσουμε γιατί αν δεν μεγαλώσουμε θα συρρικνωθούμε εντελώς και θα κλείσουμε, πρέπει να ακολουθήσεις όπως πάει η κοινωνία, δεν μπορεί να κάθεται.

Κατερίνα: Οπότε αυτό είναι ένα από τα μελλοντικά σας σχέδια;

Ερωτώμενος: Πώς το βλέπεις αυτό; Θα μεγαλώσεις την...

Κατερίνα: Θα την επεκτείνετε;

Ερωτώμενος: Θα μεγαλώσει η επιχείρηση;

Απάντηση: Σίγουρα θα μεγαλώσει γιατί υπάρχει μεγάλη γκάμα που δεν μπορούμε να την καλύψουμε τώρα αυτή τη στιγμή.

Ερωτώμενος: Σε προϊόντα.

Απάντηση: Σε προϊόντα που δεν μπορούμε να τα καλύψουμε δεν μας φτάνει ο χώρος και δε μας φτάνει η αποθήκη...

Ερωτώμενος: Τι σκέφτεστε να κάνετε;

Απάντηση: Η αποθήκη που 'ναι εδώ θα μεταφερθεί να πάει σε άλλη αποθήκη κι εδώ θα γίνει όλο έκθεση. Θα γίνει 160 τετραγωνικά έκθεση.

Ερωτώμενος: Αυτό το βλέπω σχέδιο όχι σκέψη απ' ό,τι λες.

Κατερίνα: Μελλοντικό σκοπό.

Απάντηση: Το καλοκαίρι πρέπει να υλοποιηθεί αυτό, βέβαια αυτός ο τοίχος φεύγει και πάει μέσα και γίνεται ένα πατάρι και γίνεται αποθήκη και μεγαλώνει άλλα 40 τετραγωνικά το ισόγειο.

Ερωτώμενος: Α! θα το κάνετε αυτό και...

Απάντηση: Και θα γίνει η αποθήκη πατάρι. Και θα πάνε τα βαριά πράγματα σε άλλη αποθήκη.

Ερωτώμενος: Δηλαδή θα γίνει μία αποθήκη εδώ και ...

Απάντηση: Δηλαδή ο λέβητας που δεν είναι υποχρεωμένος να τον πάρει ο άλλος αυτή τη στιγμή, θα τον πάω σε άλλη αποθήκη. Ή ο θερμοσίφωνας που πρέπει να του τον μεταφέρω εγώ να του τον πάω, δεν θα τον φορτωθεί να τον πάρει, αλλά τη λάμπα την έχω εδώ. Μία απλή σωλήνα την έχω εδώ. Τα ψιλά θα τα 'χω εδώ στο πατάρι.

Κατερίνα: Σκέφτεστε να την μεγαλώσετε την επιχείρησή σας, δηλαδή να ανοίξετε κι αλλού σε άλλη περιοχή κάποιο παρόμοιο κατάστημα;

Απάντηση: Πολλά σκεφτόμαστε τώρα θα δούμε πότε θα υλοποιηθούν. Γιατί γίνονται ήδη κρούσεις στο ηλεκτρολογικό κομμάτι από άλλο δίκτυο. Να αναλάβουμε παντού μες στην ομπρέλα το δίκτυο στα ηλεκτρολογικά. Είναι η "Ηλέκτρα", άλλο κατάστημα. Μου 'κανε πρόταση.

Ερωτώμενος: Άλλο κατάστημα ή άλλο δίκτυο;

Απάντηση: Άλλο δίκτυο.

Ερωτώμενος: Άλλο δίκτυο.

Απάντηση: Στο ηλεκτρολογικό κομμάτι.

Ερωτώμενος: Πού γίνεται αυτό;

Απάντηση: Αυτό είναι Αθήνα. Γιατί η Διαθερμική που έχω είναι μόνο για τη θέρμανση και τα αιρκοντίσιον.

Ερωτώμενος: Αυτό το σκέφτεσαι να το κάνεις;

Απάντηση: Ναι, εκεί θέλει να... οι άλλοι δεν θέλανε καμία εγγύηση, αυτοί θέλουν εγγύηση. Αν δεν την κάνω εγώ θα την κάνει κάποιος άλλος.

Κατερίνα: Σκέφτεστε να εισάγετε κάποια νέα προϊόντα; Στην επιχείρησή σας;

Ερωτώμενος: Από μόνος του;

Κατερίνα: Ναι.

Ερωτώμενος: Είναι δύσκολο. Το να κάνει εισαγωγές μόνος του...

Απάντηση: Η εταιρεία μας στο καταστατικό της έχει και ένα παρακλάδι για εισαγωγές. Αυτή τη στιγμή δεν είναι εφικτή διότι δεν υπάρχουν οι δυνατότητες και η τεχνογνωσία. Για να κάνω αυτή τη δουλειά. Κάποια στιγμή όταν ωριμάσουν ορισμένα πράγματα μπορεί κάποια προϊόντα...

Ερωτώμενος: Αν όλα πάνε καλά.

Απάντηση: Ή αν όλα πάνε καλά και πάω σε δυο εκθέσεις του εξωτερικού και μ' ενδιαφέρει και κάνω μία συμφωνία, είναι απλά τα πράγματα μετά.

Ερωτώμενος: Α! θα πας σε εκθέσεις του εξωτερικού; Ποια έκθεση έχεις...

Απάντηση: Μιλώ περισσότερο βαλκανικές χώρες και την Τουρκία, η οποία είναι πιο φτηνά ακόμα τα προϊόντα. Αυτά που πουλάμε εμείς εδώ φτηνά είναι εκεί.

Ερωτώμενος: Στις βαλκανικές χώρες πού συγκεκριμένα;

Απάντηση: Βουλγαρία.

Ερωτώμενος: Η Αλβανία δεν...

Απάντηση: Η Αλβανία δεν έχει...

Ερωτώμενος: Δεν έχει αγορά.

Απάντηση: Δεν έχει βιομηχανία.

Ερωτώμενος: Δεν έχει βιομηχανία.

Απάντηση: Δεν έχει βιομηχανία να παράγει...

Ερωτώμενος: Η Βουλγαρία έχει.

Απάντηση: Η Βουλγαρία έχει.

Ερωτώμενος: Μάλιστα.

Κατερίνα: Στην εφορία πληρώνετε μεγάλο ποσό;

Όσον αφορά το θέμα της φορολογίας, επειδή η εταιρία είναι νεοσύστατη και έχει πραγματοποιήσει μεγάλες αγορές για την ίδρυσή της, δεν πληρώνει ΦΠΑ και η φορολογία

της είναι ανύπαρκτη, αφού τα έξοδά της είναι μεγαλύτερα των εσόδων της. Οι πωλήσεις της εταιρίας πάνε αρκετά καλά, όμως το διάστημα Ιανουαρίου- Φεβρουαρίου η δουλειά «έκατσε», με αποτέλεσμα να υπάρχει προβληματισμός. Οι πωλήσεις δυστυχώς δεν εξοφλούνται, οι πελάτες λιανικής πληρώνουν πολλές φορές με πιστωτική κάρτα, ενώ οι επαγγελματίες έχουν ανοιχτό λογαριασμό, πράγμα που σημαίνει πως δεν πληρώνουν μετρητοίς αλλά επί πιστώσει.

Απάντηση: Στη φάση αυτή που είμαστε τώρα στο εξάμηνο λειτουργίας δεν έχουμε δώσει καθόλου. Δραχμή στην εφορία. Γιατί;

Κατερίνα: Γιατί πρέπει να περάσει κάποιο χρονικό διάστημα;

Απάντηση: Θα σας πω πώς είναι τα πράγματα. Επειδή οι αγορές είναι πολύ περισσότερες από τις πωλήσεις γιατί το μαγαζί γεμίζει...

Ερωτώμενος: Έχεις επιστροφή ΦΠΑ.

Απάντηση: Έχω επιστροφή ΦΠΑ. Δηλαδή το ΦΠΑ που πληρώνω εγώ για τις αγορές μου -που το παίρνουν οι άλλες εταιρείες- το δίνουν στο κράτος. Εγώ από τις πωλήσεις που κάνω...

Ερωτώμενος: Πρέπει να δώσεις λίγο.

Απάντηση: Είναι πιο λίγο το ΦΠΑ μου ακόμα.

Ερωτώμενος: Είναι οι επιστροφές.

Απάντηση: Οπότε... δεν μου επιστρέφεται. Συμψηφίζεται.

Ερωτώμενος: Συμψηφίζεται.

Απάντηση: Δεν σου δίνει χρήματα η εφορία, μην ψάχνεις να βρεις. Κάποια στιγμή δεν σου χρωστάμε. Σου χρωστάμε δεν σου χρωστάμε κάποια στιγμή που θα ισοφαρίσουμε θ' αρχίσω να της δίνω.

Κατερίνα: Με την ευκαιρία πώς πάνε οι πωλήσεις;

Απάντηση: Εντάξει, σε γενικές γραμμές σαν καινούριο κατάστημα είμαι ευχαριστημένος- σαν καινούριο κατάστημα είμαι ευχαριστημένος.

Ερωτώμενος: Δηλαδή αυτό που λέμε ο κόσμος, πώς είναι ο κόσμος; Τι μηνύματα εσύ λαμβάνεις στο κατάστημα...

Απάντηση: Ένα καινούριο κατάστημα και ειδικά τεχνικό κατάστημα που πουλάει...και δεν είναι κατάστημα Σούπερ Μάρκετ που να πουλάει...

Ερωτώμενος: Λιανικά.

Απάντηση: Φαγώσιμα προϊόντα, οι πελάτες είναι μετρημένοι τους ζυγίζουμε διαφορετικά, δεν περιμένουμε να στήσουμε τα καροτσάκια απ' έξω να μπει ο άλλος μέσα να γυρίσει το καλάθι, να φτάσει στο ταμείο να πληρώσει και να φύγει, αυτό το 'χουμε ξεχάσει, εμείς περιμένουμε να μπει ένας μεμονωμένος πελάτης να χρειαστεί ένα τεχνικό αντικείμενο να πληρώσει. Αυτό που θα πάρει δηλαδή, θα χρειαστεί έναν λαμπτήρα, ένα φωτιστικό, το κλιματιστικό του (ξέρω 'γω) ή να κάνει μία θέρμανση...

Ερωτώμενος: Είναι χοντρά πράγματα δηλαδή.

Απάντηση: Είναι πράγματα που...εμάς μας ενδιαφέρει ένας πελάτης να μπει τέτοιος την ημέρα...δεν θέλουμε... τίποτ' άλλο δεν θέλουμε εμείς.

Ερωτώμενος: Έναν.

Απάντηση: Έναν θέλουμε. Έναν τέτοιον. Να μας κλείσει για θέρμανση. Γιατί η θέρμανση για να την κλείσεις έχει από 3.000 μέχρι 5.000 ευρώ ανάλογα το σπίτι που θα 'χει. Στα 5.000 ευρώ άμα βγάλεις ένα λογικό κέρδος όπως λέει η "πιάτσα" είσαι εντάξει εσύ. Όχι για τη μέρα σου, για την εβδομάδα σου είσαι εντάξει. Δεν με πειράζει άμα βγουν 20 πελάτες να μου πάρουν έναν λαμπτήρα που έχει 0,50 λεπτά. Κατάλαβες πώς σου μιλάω τώρα;

Ερωτώμενος: Ο κόσμος που βγαίνει ο απλός κόσμος, και οι πιο επαγγελματίες, πώς είναι; Έχουν δυσκολίες; Πώς τους αντιλαμβάνεσαι εσύ; Πληρώνουν; Καθυστερούν;

Κατερίνα: Το εισόδημά τους ποιο είναι; Καταρχήν είναι υψηλό;

Απάντηση: Όχι, όχι, όχι.

Ερωτώμενος: Έχουν δυσκολίες, πληρώνουν; Χρωστάνε;

Απάντηση: Τελευταία στην εποχή μας είναι λίγο τα πράγματα πιεσμένα δεν υπάρχει ρευστό.

***** όλοι με την κάρτα *****

Ερωτώμενος: Δουλεύουνε με την κάρτα.

Απάντηση: Ο καθένας με την κάρτα. Κάρτα δουλεύουνε...

Ερωτώμενος: Ακόμα και οι ηλεκτρολόγοι;

Απάντηση: Οι ηλεκτρολόγοι...τους έχουν ανοιχτούς τους ηλεκτρολόγους.

Ερωτώμενος: Έχουν ας πούμε ανοικτό λογαριασμό.

Απάντηση: Παίρνεις-δίνεις, παίρνεις -δίνεις.

Ερωτώμενος: Άρα υπάρχει καλή σχέση φαντάζομαι.

Απάντηση: Αυτούς που έχω βάλει μέχρι τώρα εντάξει, είναι καλά τα παιδιά. Τα ξέρω. Είναι νέοι στο επάγγελμα κι αυτοί ...

Ερωτώμενος: Υπήρξε κάποια στιγμή που φοβήθηκες όταν έκανες αυτό το εγχείρημα, γιατί είναι ένα εγχείρημα που...

Απάντηση: Είναι ένα εγχείρημα. Δηλαδή ενώ είχα έναν ενθουσιασμό από άποψη όταν ξεκίνησα μέχρι τα Χριστούγεννα -άκρατος ενθουσιασμός- πήγαινε πολύ καλά και Ιανουάριο-Φεβρουάριο... μαρασμός. Κυριολεκτικά.

Ερωτώμενος: Όταν λες «μαρασμός» τι εννοείς;

Απάντηση: Δεν έμπαινε άνθρωπος μες στο μαγαζί. Δεν κινούνταν τίποτα.

Κατερίνα: Είναι μία από τις δυσκολίες αυτό;

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Είναι μία από τις δυσκολίες. Λοιπόν, αυτό το φαινόμενο αυτό όμως, εγώ.. για μένα ήταν πρωτόγνωρο. Δεν το 'χω ξανά αντιμετωπίσει. Ο Ιανουάριος και ο Φεβρουάριος για όλες τις εμπορικές επιχειρήσεις είναι κοινός θάνατος. Έχουν καταφέρει όλοι να μην βάζουν επιταγές σ' αυτό το χρονικό διάστημα.

Ερωτώμενος: Αυτό εσύ το διαπίστωσες.

Απάντηση: Το διαπίστωσα τώρα, πρώτη φορά.

Ερωτώμενος: Και πώς το ένιωσες αυτό το πράγμα;

Απάντηση: Ευτυχώς είχα χρήματα στην άκρη και κάλυψα τις επιταγές. Δεν είσπραξα τίποτα.

Ερωτώμενος: Τι φαντάστηκες ότι μπορεί να γίνει; "Κλείνουμε τώρα, τελειώσαμε τώρα".

Απάντηση: Τελειώσαμε τώρα...

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Και από τα μισά Μαρτίου κι έπειτα που άνοιξε λίγο έπιασε η άνοιξη... τσακ...

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Κατευθείαν. Ξέρω 'γω μπήκε κόσμος πάλι μέσα, ψωνίσανε πράγματα, γίνανε εισπράξεις κανονικά, καλύψαμε τις υποχρεώσεις μας, καταλάβατε; Γι' αυτό πρέπει να υπάρχει "παινή" που λέμε. Να υπάρχει μια παινή αλλά..

Ερωτώμενος: Αλλά...

Απάντηση: Ιανουάριο- Φεβρουάριο δεν ξαναυπογράφω επιταγή εγώ να βάλω...

Ερωτώμενος: Όχι πολλά ανοίγματα.

Απάντηση: Όχι. Να ανοίγεσαι και να φτάσεις μέχρι εκεί που φτάνουν τα πόδια σου. Μέχρι εκεί θα ανοίγεσαι. Δεν μπορώ εγώ να κόψω όταν ξέρω ότι το μαγαζί μου κάνει τζίρο 30.000 ευρώ,

δεν μπορώ να κόψω επιταγή που θα 'ναι 40, πρέπει να βάλω κι από την τσέπη μου μετά, ή να δανειστώ για να τις καλύψω. Άρα πρέπει να ξέρω τι επιταγές θα βάζω το μήνα.

Ερωτώμενος: Όταν λένε σ' έναν επιχειρηματία (ναι, επιχειρηματίας είσαι με τα όλα του που λέμε) άρα έγινε αυτή ή έπιασε αυτό το πράγμα, βιώνεις, τεντώνεσαι, από τον ενθουσιασμό πήγες στα Τάρταρα, μετά ανέβηκες επάνω...

Απάντηση: Βέβαια. Αυτό είναι πρωτόγνωρο για μένα. Ίσως του χρόνου να μην το έχω...

Ερωτώμενος: Κάνει τον κύκλο του.

Απάντηση: Δεν έχω κάνει εγώ τον κύκλο τον ετήσιο να δω πως θα...

Ερωτώμενος: Πώς θα το νιώσεις όμως... σ' αρέσει, να το πούμε έτσι, ή είναι *****; Το αντέχεις φαντάζομαι.

Απάντηση: Αφού το ξεπέρασα, το άντεξα.

Ερωτώμενος: Τα άλλα μέλη της οικογένειας πώς το βιώνουν;

Απάντηση: Δεν το 'χουν καταλάβει καθόλου. Μόνο η γυναίκα μου. Γιατί το διαχειριζόμαστε.

Ερωτώμενος: Η οποία...

Απάντηση: Η οποία λέει: «πού πάμε; Τι κάναμε;»

Ερωτώμενος: Σαν γυναίκα είναι πιο...

Απάντηση: «Πού πάμε; Τι κάναμε;». Και να φανταστείς πώς είναι ο ενθουσιασμός του ανθρώπου και πώς είναι η ιδιοσυγκρασία του κάθε ανθρώπου, έτσι;

Ερωτώμενος: Ναι, ναι αυτό.

Απάντηση: Μόλις τελείωσε ο Μάρτιος και ξεκίνησε...κι άρχισε λίγο και... "χαμογέλαγε" το μαγαζί. Μου 'τυχε το άλλο δίκτυο.

Ερωτώμενος: Η Ηλέκτρα.

Απάντηση: Η Ηλέκτρα, ναι.

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Η Ηλέκτρα ***** για να μπούμε στο δίκτυο στο ηλεκτρολογικό κομμάτι.

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Λοιπόν εγώ ήμουν ανεβασμένος. Με βρήκαν στο ανέβασμα αυτοί επάνω «ξέρεις έτσι», εγώ δέχομαι να μπω. Εγώ έτσι κι αλλιώς επιδιώκω να έχω ομπρέλες πάνω απ' το κεφάλι μου.

Ερωτώμενος: Ναι, για καλό.

Απάντηση: Από μόνος μου ξέρω πώς θα πάει το πράγμα. Κάποια στιγμή..

Ερωτώμενος: Έχεις όρια. Έχει όρια αυτό.

Κατερίνα: Δηλαδή αυτό το βλέπετε σαν προστασία; Η ομπρέλα;

Ερωτώμενος: Η ομπρέλα...

Απάντηση: Η ομπρέλα. ***** είναι προστασία. Άλλο να διαπραγματεύεσαι αγορά προϊόντων από ένα εργοστάσιο και να κάνεις τζίρο για 50 παραθυράκια και να πάει ένας και να διαπραγματεύεται και για 50, κι άλλο να πάω εγώ μόνος μου να διαπραγματεύομαι. Από αυτό το μαγαζί σιγά ρε, τι τζίρο κάνεις εσύ; Τι πουλάς; Ενώ τώρα πάει ένας και διαπραγματεύεται έτσι για όλους για τα 44 και λέει: «Κύριοι, εμείς θέλουμε το χρόνο τόσα μέτρα σωλήνα, έχουμε τον Πετζετάκη και δουλεύει τον μισό χρόνο για μας. Όλο το εργοστάσιο. Αυτή τη στιγμή δεν μπορεί να μας παραδώσει ο Πετζετάκης, δεν έχει να παραδώσει». Και μας έχει πάει πίσω και αναγκαζόμαστε και πάμε από άλλες εταιρείες.

Ερωτώμενος: Φαντάσου, ολόκληρος Πετζετάκης και δεν μπορεί να ...

Απάντηση: Ναι, δεν μπορεί να μας καλύψει αυτή τη στιγμή ο Πετζετάκης.**** Τι πουλάει αυτό το εργοστάσιο. Καταλάβατε; Λοιπόν, κι εκεί που με βρήκες τώρα εμένα μου ήρθε η Ηλέκτρα, η εταιρεία.

Ερωτώμενος: Στο ανέβασμα σε βρίσκει.

Απάντηση: Βέβαια αυτοί...εγώ υπολόγισα τα χρήματά μου. Έχω την ομπρέλα που θέλω. Και θα την βάλω εγώ. Εντάξει αυτοί μου ζητάνε τώρα 30.000 ευρώ. Κάποια στιγμή εγώ μπορεί να τους καταφέρω –γιατί στους άλλους δεν τους έβαλα καθόλου χρήματα- έδωσα εγγυητικές, για 12.000 ευρώ εγγυητικές, αν κάτι δεν πάει καλά θα μου πάρουν τις εγγυητικές αυτές, έτσι; Τα οποία τα 'χω καταθέσει στην Τράπεζα. Εντάξει, σαν εγγυητικές.

Ερωτώμενος: Ναι.

ΕΝΟΤΗΤΑ 21^η: Ευκαιρίες

Ο επιχειρηματίας έχει πρόταση για συμμετοχή σε άλλη εταιρία, με το ποσό των 30.000€.

Απάντηση: Αυτοί θέλουν 30.000 ευρώ να πάρουν μερίδιο, εγώ δεν θέλω μερίδιο δεν θέλω να είμαι μέτοχος.

Ερωτώμενος: Μια άλλου είδους εταιρεία.

Απάντηση: Αυτοί θέλουν να πουλήσουνε, την έχει η Τράπεζα Πειραιώς την εταιρεία αυτή, και θέλουν να πουλήσουνε το 50% να φύγει απ' την Τράπεζα να το 'χουνε φέρει, και το υπόλοιπο να το 'χει η Τράπεζα. Μάλλον το 51 να το 'χουνε ...και το υπόλοιπο να

Ερωτώμενος: Το 49 γιατί ελέγχει τη διοίκηση.

Απάντηση: Ναι. Μπράβο.

Ερωτώμενος: Το 49%.

Απάντηση: Θα κάνουμε διοίκηση δική μας εμείς, θα συμμετέχουμε, θα έχουμε πρόγραμμα κανονικά από τα μέλη που θα είμαστε μέσα. Προσπαθούμε να κάνουμε 35 καταστήματα. Άμα τους καταφέρω και μπω έτσι χωρίς να τους δώσω χρήματα...θα είναι πολύ καλό.

Ερωτώμενος: Τα διαπραγματεύεσαι εσύ μόνος σου, ή έχεις και άλλον που σε βοηθάει σ' αυτό, με αυτούς;

Απάντηση: Μ' αυτούς μόνος μου.

Ερωτώμενος: Μιλάς μόνος σου.

Απάντηση: Προσπαθώ να βάλω ένα παιδί από το ***** τον ***** Να μπούμε μαζί, να κάνουμε ένα μαγαζί χωριστό. Έχει κι αυτός μαγαζί στα Ψαχνά κι έχω κι εγώ μαγαζί εδώ.

Ερωτώμενος: Και πού θα το κάνετε το μαγαζί;

Απάντηση: Θα κάνουμε ένα μαγαζί σε δρόμο μόνο με ηλεκτρικά.

Ερωτώμενος: Α! μόνο με ηλεκτρικά.

Απάντηση: Κι εδώ να το 'χω εγώ μόνο υδραυλικά.

Ερωτώμενος: Υδραυλικά και θερμο...

Απάντηση: Θέρμανση. Θέρμανση και κλιματισμό.

Ερωτώμενος: Μάλιστα.

Απάντηση: Και να κάνω ηλεκτρικά σε άλλο σημείο.

Ερωτώμενος: Με συνεταιίρο.

Απάντηση: Ναι. Εταιρεία με συνεταιίρο. Και να έχουμε από μισό ποσοστό στο ποσοστό εκείνο που μας λείει ... ***** η Ηλέκτρα. Αντί να δώσουμε 30...

Ερωτώμενος: Από 15.

Απάντηση: Από 15. Και να πιάσουμε δρόμο. Μετά ξέρεις τι ανταγωνισμό θα 'χουμε; Πιο κάτω από την Ηλεκτραγωγική θα πουλάμε.

Ερωτώμενος: Εί βέβαια.

Απάντηση: Γιατί απαιτεί εισαγωγή κι εκεί.

Ερωτώμενος: Κάντε το. Τι! 15.000 ευρώ ο καθένας... ή 30...

Απάντηση: Η Αργυρώ φοβάται, εγώ της είπα, ένα αυτοκίνητο θα πάρουμε και...

Ερωτώμενος: Η Αργυρώ γιατί φοβάται;

Απάντηση: Τα φοβάται τα ανοίγματα.

Ερωτώμενος: Κι αυτό γιατί εσένα...Α! Εδώ μπαίνουμε σε ένα άλλο θέμα, το οποίο κι αυτό είναι σημαντικό επίσης. Πώς παίρνετε τις αποφάσεις; Α! Λες τώρα εσύ κάτι και η Αργυρώ κωλώνει.

Απάντηση: Κωλώνει γιατί, εντάξει, δεν έχει την εμπειρία στο εμπόριο, ούτε εγώ έχω τό' χω...την εμπειρία στο εμπόριο, δεν μπορώ να πω ότι είμαι έμπορας εγώ. Εντάξει; Σαν μάστορας και σαν κατασκευαστής μες στη δουλειά την ξέρω πως είναι η δουλειά. Αλλά πέρα δεν ξέρω από εμπόριο. Και μπορεί στο εμπόριο να πάθεις και...

Ερωτώμενος: Εννοείται.

Απάντηση: Το ρίσκο είναι ένα ρίσκο. Είναι ρίσκο το εμπόριο εντάξει; Όσα πιο λίγα έχεις ρίξει μέσα τόσα πιο λίγα θα χάσεις όταν αποτύχεις.

Απάντηση: Σωστά, ναι. Μικρό καράβι, μικρή φουρτούνα.

Απάντηση: Όταν έχεις ρίξει πολλά μέσα, πολλά θα χάσεις. Όταν θα πάει ανάποδα. Όμως να ξέρεις πάντα ότι υπάρχει και το ανάποδο...

Ερωτώμενος: Όπως υπάρχει το θετικό.

Απάντηση: Εντάξει; Το ανάποδο είναι, όταν θα σε πάρει το ανάποδο να ξέρεις πώς θα το αντιμετωπίσεις. Να χάσεις όσα μπορείς πιο λίγα.

Ερωτώμενος: Πιο λίγα. Σωστά.

Απάντηση: Να μην είσαι πολύ βαθιά. Δηλαδή να μην μπούμε μέσα και βάλουμε υποθήκες τα σπίτια μας και ανοίξουμε ένα τεράστιο μαγαζί χωρίς να ξέρουμε κατά πού πάμε.

Ερωτώμενος: Όχι βέβαια.

Απάντηση: Το ανοίγεις, βλέπεις την πορεία σου και συνέχεια επεκτείνεσαι. Επεκτείνεσαι όπως το άνοιξες.

Ερωτώμενος: Κι ότι έτυχε μία "στραβή" φαντάζομαι η Αργυρώ ενστικτωδώς αντέδρασε.

Απάντηση: Ε! βέβαια γιατί ...

Ερωτώμενος: Το λαμβάνεις υπόψιν, εσύ το λαμβάνεις υπόψιν αυτό;

Απάντηση: Βεβαίως, με είχε φρενάρει.

Ερωτώμενος: Σε είχε φρενάρει. Που σημαίνει ότι (είναι η γυναίκα του) που σημαίνει ότι και σε εσένα δεν είχε ωριμάσει αυτό πολύ.

Απάντηση: Δεν είχε. Έγινε απότομα. Όλα. Είναι μέσα σε έξι μήνες.

Ερωτώμενος: Μπορεί να είναι ***** αυτό.

Απάντηση: Έχουμε κάνει ένα άνοιγμα εδώ.

Ερωτώμενος: Μπορεί να είναι σωστή αυτή η ενέργεια αλλά να σε ***** ψυχολογικά άμα το κάνεις.

Απάντηση: Ψυχολογικά δεν ήμαστε έτοιμοι.

Ερωτώμενος: Άρα περιμένεις λίγο, να κερδίσεις λίγο χρόνο.

Απάντηση: Θέλει ωρίμανση αυτό. Θέλω να δω πώς θα πάει αυτό εδώ...

Ερωτώμενος: Πάντως σαν ποσό αυτό είναι πάγιο. Είναι πάγιο ως ποσό. Είναι 10.000.000 δραχμές. Όπως είναι ένα αυτοκίνητο. Είναι πάγιο, δεν είναι τρέχων. ***** ***** ***** Είναι πάγιο. Μπορεί μετά να σου βγει σε καλό.

Απάντηση: Μετοχές παίρνεις...

Ερωτώμενος: Δεν θα χάνεις συνέχεια.

Απάντηση: Έχω την εντύπωση ότι κάποια στιγμή εσύ δεν θα έχεις να το περπατήσεις αυτό ή δεν τραβάει στην περιοχή σου.. την μετοχή σου αυτή την πουλάς σε κάποιον άλλον και την παίρνει ο οποιοσδήποτε και την κάνει ό,τι θέλει, το ποσοστό αυτό. Είναι από κάποιο άλφα έξοδα...

Ερωτώμενος: Είναι εφάπαξ το ποσό αυτό.

Απάντηση: Είναι από κάποια άλφα έξοδα ένα μερτικό.

Απάντηση: Λέω ότι το εφάπαξ ποσό...

Απάντηση: Είναι εφάπαξ....

Ερωτώμενος: Είναι σαν πάγια το ρεύμα. Δεν αυξάνει. Τόσο είναι. Τελείωσε, πάει.

Απάντηση: Μια και έξω.

Ερωτώμενος: Χάλασες 1000 ευρώ στο μαγαζί. Πάει τα χάλασα. Δεν θα με κυνηγάει πάντα. Μα ήδη είναι ***** αυτό πρέπει να το δεις λίγο. Να τους το κατεβάσεις λιγάκι.

Απάντηση: Τώρα παίρνονται αποφάσεις *****

Ερωτώμενος: Μα ήδη μου είπες.

Απάντηση: Οι αποφάσεις...κοίταξε... τα παιδιά είναι δορυφόροι, ακούνε. Ό,τι αποφασίσουμε εμείς... ο μόνος που έχει γνώμη και λέει: «πιο αργά βήματα, πιο αργά βήματα..» είναι ο Νίκος. Ο Μήτσος λέει: «μέσα». Είναι πιο ενθουσιώδης ο Μήτσος. Ο Μήτσος λέει: «προχώρα, αφού το σκέφτεσαι εσύ προχώρα». Η γυναίκα μου και ο Νίκος είναι λίγο πιο... κρατάνε λίγο κόντρα τα ηγία.

Ερωτώμενος: Αυτά είναι πάρα πολύ σημαντικά που συζητάμε. Έτσι; Αυτά δεν τα βρίσκουμε σε κανένα βιβλίο.

Απάντηση: Κρατάνε λίγο κόντρα γιατί.. άμα ήμασταν όλοι «Α!Α!Α! Λέρα!», θα είχαμε "φουντάρει" τώρα, θα 'χαμε πάει στη θάλασσα. Κάθε φορά με κρατάνε γιατί όταν με κρατάει η γυναίκα μου και μου λέει: «μην το κάνουμε αυτό», αρχίζω εγώ και παίρνω "ανάποδα" και...

Ερωτώμενος: Κάνεις δεύτερη σκέψη.

Απάντηση: Κάνω άλλες σκέψεις.

Ερωτώμενος: Δεύτερη σκέψη.

Απάντηση: Γιατί; Γιατί μου το λέει; Μήπως και είναι εντάξει αυτό που μου λέει; Δηλαδή αυτά που μου 'χανε πει εμένα και τα 'χα πάρει εγώ ελαφριά και έλεγα ότι...

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Και είχα ενθουσιαστεί, αρχίζω να τα "αναμασάω" -πώς κάνει η κατσίκια το χορτάρι της;- τα αναμασάω πάλι και λέω: μήπως δεν μου τα 'πανε καλά αυτοί; Μήπως μου ρίξανε κάτι για να με δελεάσουνε κι εγώ "τοίμπησα;" Εγώ αρχίζω και τα σκέφτομαι.

Ερωτώμενος: Σωστό.

Απάντηση: Και εντάξει. Κάπου σταματάς δηλαδή σε ορισμένα πράγματα. Δηλαδή μπορεί να έχω ενθουσιασμό...

Ερωτώμενος: Έχετε έρθει σε σύγκρουση;

Απάντηση: Όχι. Ανοικτές... σε συγκρούσεις δηλαδή μεγάλες δεν έχουμε έρθει. Απλά τα βρίσκουμε.

Ερωτώμενος: ***** *****

Απάντηση: *****

Ερωτώμενος: Οι οποίοι πάντα κάπου καταλήγουνε.

Απάντηση: Είμαστε...όταν έχεις μία επιχείρηση πάντα υπάρχει ένταση. Ούτε να κάνεις παραγγελία. Εγώ αυτή τη στιγμή πρέπει να κάνω παραγγελίες, θα καθίσω μέχρι τις 10 η ώρα το βράδυ γιατί κλείνει ο μήνας μου και πρέπει μέχρι τις 6 του μήνα εγώ να 'χω παραδώσει τις παραγγελίες να γίνουνε οι εισαγωγές. Τι ελλείψεις έχω.

Ερωτώμενος: Γιατί αυτό πρέπει να γίνει μέχρι...

Απάντηση: Μέχρι 6 του μήνα. Να στείλουμε τις παραγγελίες.

Ερωτώμενος: Α! υπάρχει ένα "deadline" ας πούμε, ένα...

Απάντηση: Πρέπει να σταλούν οι παραγγελίες στο εξωτερικό, να φορτωθούν οι νταλίκες να έρθουν τα πράγματα, τι ελλείψεις έχω εγώ στα είδη που πρέπει να γίνουν εισαγωγή. Οπότε -εγώ τώρα τι έχω πάθει- εγώ θα κάνω τις παραγγελίες, εγώ θα κάνω τις πωλήσεις, εγώ θα κάνω την έρευνα αγοράς, εγώ θα τα κάνω όλα. Μέσα στο μυαλό μου..

Ερωτώμενος: Τα έχεις φορτωθεί όλα.

Απάντηση: Μέσα στο μυαλό μου έχω...

Κατερίνα: Δηλαδή είστε υπεύθυνος και για τα χρέη της επιχείρησης.. για όλα...για τα πάντα.

Ερωτώμενος: Τα έχει όλα στο μυαλό του.

Απάντηση: Είμαι διαχειριστής για τα πάντα. Λοιπόν, κάποια στιγμή εγώ πρέπει αυτά να...

Ερωτώμενος: Τα ξεφορτώνεις.

Απάντηση: Τα ξεφορτώνω. Να λέω: Κύριε, κοίταξε εδώ, ήρθε από τη Διαθερμική αυτό το έγγραφο. Σου λέει: «πρέπει να μου συμπληρώσεις τις φόρμες για τις εισαγωγές».

Η εταιρία αυτή την στιγμή είναι προσωποκεντρική γύρω από τον διαχειριστή της. για τον λόγο αυτό σχεδιάζεται η παραχώρηση αρμοδιοτήτων, ενώ ταυτόχρονα προωθείται η μηχανογράφηση της εταιρίας, ώστε να ελέγχεται η εισοδος και η έξοδος των εμπορευμάτων. Αυτό θα έχει ως συνέπεια την αύξηση της αποδοτικότητας των αποθεμάτων και εμπορευμάτων.

Ερωτώμενος: Θα βάλεις τον Δημήτρη γι' αυτό.

Απάντηση: Όχι. Ο Δημήτρης είναι έξω.

Ερωτώμενος: *****

Απάντηση: Τον Νίκο

Ερωτώμενος: Τον Νίκο.

Απάντηση: Όλα τα περνάμε τώρα στο computer. Όλα μέσα.

Ερωτώμενος: ***** ο Νίκος παρεμπιπτόντως; Τώρα πια του αναθέτεις πράγματα.

Απάντηση: Κοίταξε. Ο Νίκος μέχρι τώρα ήταν απλά "διακοσμητικό στοιχείο" στο μαγαζί.

Ερωτώμενος: Απ' όλα ήτανε.

Απάντηση: Από δω και πέρα όμως θα είναι ενεργός.

Ερωτώμενος: Το συζητήσατε αυτό;

Απάντηση: Μα θα είναι ενεργός γιατί το καλοκαίρι δεν θα έχει να κάνει τίποτα. Καμπή. Θα τα μηχανογραφήσουμε όλα, θα μηχανογραφήσουμε όλα τα υλικά μας, θα περαστούν όλα μες στο

computer, οι προσφορές μας θα βγαίνουνε μέσα απ' το computer, για να υπάρχει "νοικοκυριό" στον άλλον...

Ερωτώμενος: Ε! βέβαια. Γιατί τα πήρατε τα computer;

Απάντηση: Άλλη εμφάνιση του δίνεις...ένα μηχανογραφημένο έντυπο προφοράς πώς θα το φτιάξεις...

Ερωτώμενος: Κι άλλο το χαρτί.

Απάντηση: Με λεπτομέρειες, κι άλλο ένα χειρόγραφο. Του δίνεις άλλη εντύπωση.

Ερωτώμενος: Ε! βέβαια.

Απάντηση: Μεγαλώνει το "πρεστίτζ" σου κατ' αυτόν τον τρόπο. Αυτά που σου λέω τώρα είναι γεγονότα που τα 'χω ζήσει.

Κατερίνα: Ναι.

Απάντηση: Από εταιρείες. Εγώ από τις ίδιες εταιρείες, αλλιώς παίρνω ένα χειρόγραφο σαν προσφορά, κι αλλιώς παίρνω ένα μηχανογραφημένο.

Ερωτώμενος: Το βλέπει αλλιώς. Άλλη εικόνα.

Απάντηση: Αλλιώς βλέπω την έκπτωση, βλέπω τι περιθώρια έχω...

Ερωτώμενος: Οργανωμένα πράγματα.

Απάντηση: Είναι οργανωμένα. Άρα έχει οργάνωση αυτό. Καταλάβατε;

Ερωτώμενος: Τέτοιες λεπτομέρειες, να μπει μέσα στο πνεύμα. Μεσ στην αγωνία. Αυτό που βιώνεις εσύ πρέπει να το βιώνει κι ο Νίκος.

Απάντηση: Τις παραγγελίες θα τις πάρει ο Νίκος. Θα του πω: Νίκο! Κάθε μήνα έχεις αναλάβει αυτό, κοίταξε τα ράφια σου τι σου λείπουνε, κοίταξε το στοκ που έχουμε στο computer μέσα, τι έχουμε πουλήσει, τι έχουμε... ποιο είναι "καμπανάκι" και πρέπει να παραγγελθεί - γιατί πρέπει να έχουμε από τα ίδια είδη τουλάχιστον στον μήνα μέσα 5-6 κομμάτια - για ποια "χτυπάει καμπανάκι" παρήγγειλε. Δεν θέλεις; Έχουμε; Δεν έχουμε πουλήσει; Δεν παραγγέλνεις; Σ' αυτό. Στο επόμενο είδος που θέλουμε. Κατάλαβες; Κάποιος πρέπει να τα παρακολουθήσει. Άμα ξελαφρώσω εγώ απ' αυτά θα μπορέσω να κάνω και τις δημόσιες σχέσεις που θέλω.

Ερωτώμενος: Βέβαια. Να ανοιχτείς. Να πας έξω, να πας...

Απάντηση: Μα δεν μπορώ να συζητήσω με μηχανικό εγώ κανέναν. Δεν μπορώ να συζητήσω με μηχανικούς. Ξέρεις οι τιμές έχω εγώ στα Σώματα; Δεν τις έχει κανένας. Εγώ άμα βγω...όταν ήρθαν τα παιδιά της Ηλεκτρολογικής και φέραν έναν που κάνω παρέα και είδε πώς αγοράζω

εγώ Σώματα, μου λέει: «Εσύ θα μας "ξετινάξεις" άμα πουλήσεις στις τιμές που πουλάμε εμείς».

Δηλαδή τι εννοούσε: στο κέρδος που βάζουμε εμείς.

Ερωτώμενος: Ναι, ναι.

Απάντηση: Γιατί εγώ βάζω ***** και είμαι στα ίδια επίπεδα μ' αυτούς.

Ερωτώμενος: Εκεί είναι ο κύριος ανταγωνιστής, θεωρείται επιχείρηση η ομοειδής εδώ στην Εύβοια που είναι η πιο μεγάλη.

Απάντηση: Είναι αυτοί από εδώ;

Κατερίνα: Είναι από ένα χωριό.

Απάντηση: Έξω από τη Χαλκίδα.

Κατερίνα: Ναι.

Απάντηση: Ναι. Ποιο χωριό;

Ερωτώμενος: Ποιο χωριό;

Κατερίνα: Από τους Αγίους Αποστόλους.

Απάντηση: Στην...

Κατερίνα: Πετριές. Ναι. Μετά το Αλιβέρι, *****

Απάντηση: Απ' τις Πετριές. Κόσκινα -Πετριές που είναι; Στα Κόσκινα κοντά;

Κατερίνα: Ναι, κοντά.

Απάντηση: Στα Κόσκινα έχω κάνει εγκαταστάσεις εκεί.

Απάντηση: ***** στα Κόσκινα από εκεί τα 'χω..

Κατερίνα: Ανήκουνε στον ίδιο Δήμο. Στον Δήμο *****

Ερωτώμενος: Μάλιστα. Λοιπόν. Ωραία.

Κατερίνα: Κάτι άλλο ξέρετε...

Απάντηση: Πες μου.

Ερωτώμενος Τα 'χουμε πει, τα 'χουμε καλύψει Κατερίνα. *****

Το πρόβλημα εντοπίζεται στο ότι δεν υπάρχει κάποιο ενεργό πρόγραμμα για να επιχορηγηθεί η εν λόγω επιχείρηση. Τόσο κατά την σύσταση της εταιρίας, όσον και κατά την λειτουργία της και την επέκτασή της, δεν έχει καθόλου δεχθεί κάποια επιχορήγηση.

Κατερίνα: Για τον Αναπτυξιακό της Εύβοιας γνωρίζετε κάτι; Ανήκετε σε κάποια επιχορήγηση ή επιδότηση;

Ερωτώμενος: Αν έχεις σκεφτεί να μπεις σε επιχορηγήσεις κλπ σε... ή χρηματοδοτικά προγράμματα τέτοια;

Απάντηση: Δεν υπάρχει τίποτα τέτοιο. Θέλω να πω δεν ρωτάω γιατί με ενημερώνει ο λογιστής.

Ερωτώμενος: Ο Λογιστής. Άρα ο άνθρωπος τα ψάχνει. Μάλιστα.

Απάντηση: Το ψάχνει. Δεν το παρακολουθώ εγώ. Δεν υπάρχει...

Ερωτώμενος: Δεν συμμετέχεις.

Απάντηση: Σαν καινούρια επιχείρηση που ξεκινήσαμε δεν δικαιούταν... ο Δημήτρης είχε ήδη μια δικιά του, έκανε και κάτι άλλο, δεν δικαιούταν. Ο Νίκος ...ούτε το ψάξαμε καθόλου γιατί σου βάζουνε ορισμένους

Ερωτώμενος: Όρους.

Απάντηση: Όρους, δηλαδή ότι πρέπει να προσλάβεις προσωπικό, και να μην έχεις γραφείο, εδώ κάνουμε οικογενειακή επιχείρηση. Θα ***** εσύ αλλού και να προσλάβουμε 5 άτομα που θες και να τα διατηρείς και τόσα χρόνια;

Ερωτώμενος: Άρα το 'χετε ψάξει, μ' αυτή την έννοια το 'χετε ψάξει.

Απάντηση: Σε μια μελλοντική (ξέρω 'γω) κατάσταση, σε μια μελλοντική εξέλιξη της επιχείρησης μπορεί να το σκεφτούμε κι αυτό. Να μπούμε σε κάποιον Αναπτυξιακό Νόμο. Νομίζω ότι, ίδια σκέψη... ήδη σκεφτόμαστε να κάνουμε παροχή υπηρεσιών με πιστοποίηση με ISO κανονικά. Και να το βάλουμε στα χαρτιά.

Μια σημαντική ευκαιρία αποτελεί το σχέδιο του επιχειρηματία για την επέκταση στην παροχή υπηρεσίας και στην διασφάλιση συστημάτων ποιότητας μέσω ISO. Είναι μια σημαντική εξέλιξη και θα καταστήσει ακόμα ανταγωνιστική την επιχείρηση.

Ερωτώμενος: Δηλαδή;

Απάντηση: Δηλαδή ένα προϊόν όταν πιστοποιείται με ISO, δηλαδή τη φερεγγυότητά του και τη γνησιότητά του...

Ερωτώμενος: Πώς θα μεταφερθεί σ' εσάς εδώ.

Απάντηση: Σε μας πώς θα μεταφερθεί στην ποιότητα της κατασκευής που θα κάνουμε.

Ερωτώμενος: Της εγκατάστασης.

Απάντηση: Της εγκατάστασης.

Ερωτώμενος: Τι γίνεται εδώ; *****

Απάντηση: Είναι πολύ λίγοι, είναι πολύ λίγοι που το ξέρουν αυτό το πράγμα. Είναι ***** και προσπαθώ να εντάξω, να κάνω μια εταιρεία να την εντάξω με ISO κανονικά όλα. Να βγει στην πάτσα έξω και να έχει...

Ερωτώμενος: Αυτό προϋποθέτει μία...δεν είναι εύκολα αυτά.

Απάντηση: Μια τεχνογνωσία μεγάλη.

Ερωτώμενος: Όχι μόνο τεχνογνωσία, και λειτουργία.

Απάντηση: Ναι, και λειτουργία. Όλα αυτά θα μπούνε σε κάποιο ρυθμό.

Ερωτώμενος: Δηλαδή αυτή εδώ θα σ' ελέγχει από τον τεχνίτη πώς βιδώνει πώς ...

Απάντηση: Βασικά θα ξεκινήσω με την οργάνωση. Θέλω έναν μηχανολόγο.

Ερωτώμενος: Για να έχει την εταιρεία.

Απάντηση: Για την εταιρεία έναν μηχανολόγο. Για την παροχή υπηρεσιών, για όλα, για όλα.

Έναν μηχανολόγο. Μπορεί να 'ναι Πολυτεχνείου μπορεί και του ΤΕΙ. Δεν έχει σημασία.

Ερωτώμενος: Του ΤΕΙ καλύτερα.

Απάντηση: Για να υπάρχει οργάνωση. Κι από εκεί και κάτω τεχνίτες. Αυτούς που έχω.

Ερωτώμενος: Ναι, ναι. Και βλέπεις. Εσύ αναλαμβάνεις το έξω μέρος, σχέσεις, επαφές κλπ...

Απάντηση: Ναι. Εγώ θέλω τις δημόσιες σχέσεις. Άμα φτιάξω δημόσιες σχέσεις μ' αυτούς που ξέρω και τους πάω τα φυλλάδιά μου εγώ πώς δουλεύω και τι εκπώσεις δίνω...

Ερωτώμενος: Θα φύγεις από τη ρουτίνα, από το χαμαλίκι. Αυτό στο είχα πει κι εγώ να οργανωθ...

Απάντηση: Δεν μπορώ.

Ερωτώμενος: Δώσε το στον Δημήτρη εκείνο.

Απάντηση: Δεν μπορώ να φύγω τώρα.. Δεν μπορώ ακόμα. Δεν μπορώ ακόμα. Είμαστε...

Ερωτώμενος: Κάνα χρόνο;

Απάντηση: Ένα χρόνο ακόμα. Τουλάχιστον.

Ερωτώμενος: Κάνει έναν τον κύκλο το μαγαζί. Κρατάει έναν κύκλο.

Απάντηση: Ένα χρόνο τουλάχιστον ακόμα. Και θα το οργανώσω από άλλη μεριά.

Ερωτώμενος: Δεν είναι πολύ μεγάλο το χρονικό διάστημα αυτό.

Απάντηση: Απλά θα τους αφήνω λίγο-λίγο να μπαίνουν από μόνοι τους, θα σπάγανε τα μούτρα τους τώρα.

Ερωτώμενος: Άμα δεν φάνε τα μούτρα...

Απάντηση: Να κάνουν λάθη, να...

Ερωτώμενος: Τώρα αυτοί, όπως λες δεν συμμετέχουν, είναι απ' έξω είναι στην ομπρέλα...είναι πίσω.

Απάντηση: Όχι απλά, απλά τα έχουμε μία άλλη ομπρέλα, έχει άλλη μία ομπρέλα. Απλά τα έχουμε, νομίζουν ότι είναι τελειωμένα. Τώρα ο Δημήτρης (ξέρω 'γω) ***** ***** θα ψάξει τις παραγγελίες όλες μέχρι τη Δευτέρα θα είμαστε κομπλέ όλοι. Εγώ..

Ερωτώμενος: Θα κοιμηθώ.

Απάντηση: Θα 'ρθει ξέρω 'γω την Κυριακή το βράδυ και θα μου πει: «Τη Δευτέρα πού θα πάμε για δουλειά;».Ούτε αυτό μπορεί να προγραμματίσει ακόμα. Γιατί δεν έχει το μυαλό για εκεί. Γιατί ακόμα τα 'χω εγώ στα χέρια μου.

Ερωτώμενος: Τα 'χεις εσύ, όχι ότι δεν έχει το μυαλό. Δεν είναι χαζός.

Απάντηση: Τα 'χω εγώ στα χέρια μου.

Ερωτώμενος: Ακριβώς. Άρα πρέπει να...

Απάντηση: ***** Λέω να το διασκεδάσω το Σαββατοκύριακο τώρα, αν και αύριο δουλεύουμε, και αύριο. Οπότε του λέει: «Ένα Σάββατο απόγευμα και μία Κυριακή πρωί».

Ερωτώμενος: Λοιπόν, εντάξει;

Κατερίνα: Εντάξει.

Ερωτώμενος: Νομίζω κάναμε μία πολύ καλή συνέντευξη.