

# ΤΕΧΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΗΜΕΡΙΔΑΣ ΤΟΥ Τ.Ε.Ε. ΜΕ ΘΕΜΑ:

## "ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ"

2 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1998

**Ηχος-Γραφή** ΕΠΕ

ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΕΙΣ - ΑΠΟΜΑΓΝΗΤΟΦΩΝΗΣΕΙΣ ΠΡΑΚΤΙΚΩΝ  
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΚΕΙΜΕΝΩΝ  
ΦΑΝΕΡΩΜΕΝΗΣ 4 ΚΑΙ ΑΓΑΜΕΜΝΟΝΟΣ  
155 61 ΧΟΛΑΡΓΟΣ  
ΤΗΛ. 6548568 - 6548667 / FAX 6533534

**ΤΕΧΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΕΛΛΑΔΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ**

ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΗΜΕΡΙΔΑΣ ΤΟΥ Τ.Ε.Ε. ΜΕ ΘΕΜΑ:

**"ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ  
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ"**

**2 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1998**

ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΗΧΟΛΗΠΤΗ: ΤΕΕ - ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΚΕΙΜΕΝΟΥ ΑΠΟ: Ζ. ΠΑΤΡΑ

ΠΑΡΑΒΟΛΗ ΕΛΕΓΧΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΚΕΙΜΕΝΟΥ ΑΠΟ: Σ. ΓΚΙΟΥΛΗ

ΦΩΤΟΕΚΤΥΠΩΣΗ: *Ηχος-Τραφή* Ε.Π.Ε.

**ΤΕΧΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ**

**ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΗΜΕΡΙΔΑΣ ΜΕ ΘΕΜΑ:**

**ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**2 Νοεμβρίου 1998**

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Κυρίες και κύριοι, καλησπέρα σας. Σας ευχαριστούμε πολύ που είχαμε την τιμή να σας φιλοξενήσουμε απόψε στην ημερίδα αυτή που έχουμε για τα χρηματοδοτικά σχήματα. Νομίζω ότι η παρουσία είναι αρκετά καλή, σε συνδυασμό βέβαια με την ώρα, που είναι λίγο βαρβαρή. Ξέρω ότι οι περισσότεροι αυτή την ώρα έχετε γυρίσει από τις δουλειές σας, και είναι επόμενο ότι μέχρι να ανασυγκροτηθείτε, να πάτε στο σπίτι λίγο να κάνετε ένα μπάνιο...

Πάντως, ειλικρινά σας ευχαριστώ πολύ εκ μέρους της Αναπτυξιακής Εταιρείας και του Γραφείου Βιομηχανικής Αλλαγής. Δεν θα συνεχίσω να λέω τις κουβέντες αυτές, που λέω. Θα δώσω αμέσως τον λόγο στον Πρόεδρο της Αναπτυξιακής Εταιρείας τον κ. Νιζάμη, ο οποίος θα σας κάνει έναν χαιρετισμό εκ μέρους της Αναπτυξιακής Εταιρείας. Και ακολούθως, αφού μιλήσει η δις Δημητριάδη να σας κάνει ένα πρόλογο, θα μπουν κατευθείαν στο θέμα οι ομιλητές.

Εκείνο που θα διαφοροποιηθεί λίγο είναι ότι δεν θα έχουμε τον κ. Μπακούρο γιατί είχε ένα μικρό ατύχημα με το αυτοκίνητο στον δρόμο, και δεν μπόρεσε να έρθει. Επομένως, θα είναι μείον ένας οι ομιλητές.

Θα παρακαλέσω βεβαίως τους ομιλητές να είναι όσο το δυνατόν σύντομοι. Καταλαβαίνω ότι είναι πολύ μεγάλα τα θέματα που έχουν να πειξουν, αλλά από την άλλη πλευρά νομίζω ότι η πρώτη γεύση είναι αυτή που θα μετρήσει. Από κει και πέρα, θα μπορέσουμε να αναλύσουμε οποιαδήποτε απορία στον οποιονδήποτε ενδιαφερόμενο σε κατ' ιδίαν συζητήσεις.

Αυτά από εμένα. Συνδιοργανωτής είναι το Τεχνικό Επιμελητήριο Μαγνησίας, το οποίο μας προσέφερε και την αίθουσα. Ο Πρόεδρος ο κ.

Ξηρακιάς θα είναι επίσης ένας από αυτούς ο οποίος θα χαιρετίσει την εκδήλωση.

Δίνω τον λόγο στον κ. Νιζάμη.

**ΝΙΖΑΜΗΣ:** Και εγώ με την σειρά μου να σας καλωσορίσω στην ημερίδα που διοργανώνουμε μαζί με το Τεχνικό Επιμελητήριο, η Αναπτυξιακή Εταιρεία.

Πριν πω δυο κουβέντες, θέλω να πούμε σήμερα κάτι ιστορικό. Είναι 2 Νοεμβρίου σήμερα. Σαν την ημέρα αυτή απελευθερώθηκε ο Εόλος, το 1881 με τον στρατηγό Σκαρλάτο Σούτσο, και τα στρατεύματα τα ελληνικά κάνανε παρέλαση εδώ μπροστά. Και πήρε το όνομα 2ας Νοεμβρίου ο δρόμος αυτός μπροστά. Απλά, να το ξέρουμε. Είναι σημαντικό, και βεβαίως έπρεπε να το αναφέρουμε.

Κυρίες και κύριοι, πιστεύω ότι κάτι έχει αλλάξει στην στάση της Νομαρχίας όπως παραδοσιακά την γνωρίζαμε, την γνωρίζατε εσείς, στην στάση απέναντι σας. Νομίζω ότι η Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση με το Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής που έφτιαξε, κάνει μεγάλες προσπάθειες να σταθεί κοντά σας. Κοντά στα προβλήματα του επιχειρηματία γενικά. Και είναι πολύ σημαντικό και εσείς να το πιστέψετε αυτό και να αγκαλιάσετε και εσείς την λειτουργία αυτού του Γραφείου.

Μέχρι σήμερα έχουν γίνει αρκετές ημερίδες που πάντα σκοπό έχουν την πληροφόρηση σας. Έγινε ημερίδα για το ΑΙΖΟ, έγινε ημερίδα για το ηλεκτρονικό εμπόριο, έγινε ημερίδα για τον αναπτυξιακό νόμο, επίσης ημερίδα για την γυναικεία απασχόληση και σήμερα αυτή η ημερίδα η οποία αναφέρεται στις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

Ξέρετε τις λειτουργίες του Γραφείου Βιομηχανικής Αλλαγής. Δεν θα αναφερθώ ακριβώς στο θέμα. Υπάρχουν ειδικοί άνθρωποι που θα σας μιλήσουν. Δύο πράγματα γενικότερα ήθελα να σας πω, ότι αυτό το Γραφείο είναι γραφείο δικό σας, και έγινε ακριβώς για σας.

Να πιάσω έναν τομέα. Το Γραφείο Προώθησης Εξαγωγών π.χ. κάνει προσπάθεια, και θα το έχετε συμπαραστάτη σε οποιαδήποτε υπόθεση σας

που αφορά εξαγωγές, να σας βοηθήσει ουσιαστικά. Ακόμα ακόμα και στην εύρεση του ανθρώπου με τον οποίον θα συνεργαστείτε προς τα έξω.

Ξέρω γω, αυτή η σελίδα που μπαίνει στο INTERNET, που είναι έτοιμη, που αναφέρονται στην σελίδα αυτή όλες οι επιχειρήσεις της Μαγνησίας και το τι κάνει η κάθε μία ακριβώς, δεν είναι μία ουσιαστικότερη παρέμβαση; Μέσα από εκεί μπορεί να σας βρει οποιοσδήποτε Ευρωπαίος, και όχι μόνο Ευρωπαίος, που ενδιαφέρεται για τα προϊόντα σας, βρίσκει τι ακριβώς φτιάχνετε, βρίσκει ακριβώς την διεύθυνση σας, μπορεί να έρθει σε επαφή μαζί σας.

Αυτή η ενέργεια που καλέσαμε τους εμπορικούς αντιπροσώπους των πρεσβειών, και ήρθατε πολλοί από εσάς σε μία άμεση επαφή. Και τι παρακολούθησαμε τότε; Τι συμπεράσματα έβγαλα εγώ τουλάχιστον, ένας άνθρωπος που δεν ανήκω στην κατηγορία των επιχειρηματιών; Επειδή έτυχε να είμαι κοντά και να συνοδεύω διάφορους από εσάς στους εμπορικούς ακολούθους παρουσιάστηκαμε, μας λέγανε π.χ. ποιοί είσαστε; Δώστε μας ένα προσπέκτ, δώστε μας κάτι να δούμε με ποιούς κουβεντιάζουμε τώρα, τι ακριβώς φτιάχνετε; Και δεν είχαμε, κυρίες και κύριοι, ένα προσπέκτ να δώσουμε. Δεν είχατε εσείς δηλαδή, οι περισσότεροι από σας, να δώσετε κάτι και να πείτε, να αυτοί είμαστε, αυτό φτιάχνουμε.

Όλα αυτά θα κοιτάξουμε να τα βάλουμε σε μία τάξη. Θα κοιτάξουμε να βοηθήσουμε τον επιχειρηματία να σταθεί στο σημερινό ανταγωνισμό ο οποίος πραγματικά είναι πάρα πολύ σκληρός.

Δεν θέλω να πω τίποτε περισσότερο. Απλά θέλω να σας καλέσω να σταθείτε κοντά στο Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής. Φέρτε το πρόβλημα σας εκεί και προσπαθείστε να πάρετε λύση. Δεν λέω ότι τα πάντα τα λύνουμε, αλλά έχουμε την διάθεση, έχουμε τους ανθρώπους τους αρμόδιους, τους ειδικούς, οι οποίοι θα προσπαθήσουν να σας βοηθήσουν.

Τίποτε άλλο, ευχαριστώ. Και εύχομαι να είναι αποδοτική η σημερινή διαδικασία.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Ευχαριστούμε τον κ. Νιζάμη για τα πολύ καλά λόγια που είπε. Πράγματι, το Γραφείο θα θέλαμε τουλάχιστον να είναι one stop office, ο οποιοσδήποτε έχει κάποιο πρόβλημα που άπτεται βέβαια των αρμοδιοτήτων του να σταματάει εκεί σε εμάς, να έρχεται εκεί σε εμάς, να προσπαθούμε τουλάχιστον μαζί του να λύσουμε το πρόβλημα. Ο, τι μπορούμε να σας προσφέρουμε, ειλικρινά θέλουμε να σας το προσφέρουμε. Μην διστάσετε. Ας είναι και τις απογευματινές ώρες, ας είναι και τις βραδινές ώρες. Είμαστε στην διάθεση σας. Πιστεύουμε ότι πρέπει όλοι μας να σπρώξουμε μπροστά και την βιομηχανία και την βιοτεχνία εδώ του Νομού.

Λίγο πολύ ξέρετε για το Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής. Να μην λέμε τα ίδια λοιπόν. Οτιδήποτε περισσότερο, να ξέρετε ότι είμαστε στην Μεταμορφώσεως, πάνω από την εκκλησία την Μεταμόρφωση, σε ένα παραδοσιακό κτίριο. Εκεί θα μας βρείτε λοιπόν, πρωί - απόγευμα.

Και πάλι θα δώσω τον λόγο στον Πρόεδρο του Τεχνικού Επιμελητηρίου, ο οποίος και αυτός πρώτα πρώτα θα μας καλωσορίσει φαντάζομαι στην αίθουσα του Επιμελητηρίου εδώ, και θα μας πει και αυτός δυό λόγια. Ευχαριστώ πολύ.

**ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΕΕ ΤΜ. ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ:** Ευχαριστώ πολύ αγαπητέ συνάδελφε.

Κυρίες και κύριοι, αγαπητοί συνάδελφοι του Γραφείου Βιομηχανικής Αλλαγής, εκ μέρους της Διοίκησης του Τεχνικού Επιμελητηρίου και των 1.000 περίπου μηχανικών που είναι στις τάξεις του, σας καλωσορίζω στην αίθουσα μας και εύχομαι οι εργασίες να είναι γόνιμες και αποδοτικές.

Με μεγάλη χαρά θέλω να πω ότι ανταποκριθήκαμε στην πρόταση του Γραφείου Βιομηχανικής Αλλαγής να οργανώσουμε αυτή την ημερίδα που θέμα της έχει τις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Και για τους μηχανικούς πιστεύουμε ότι είναι ένα θέμα σημαντικό, όχι μόνο για τους μελετητές αλλά και για τους επιχειρηματίες μηχανικούς, γιατί η επιχείρηση σήμερα διαρκώς και περισσότερο

λειτουργεί σε ένα άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον και θα πρέπει οι μελετητές και οι επιχειρηματίες να είναι ενημερωμένοι για τα σύγχρονα μέσα που διαθέτουν οι ανταγωνιστές τους, οι ανταγωνίστριες επιχειρήσεις. Και ένα από αυτά τα μέσα είναι οι μορφές χρηματοδότησης.

Και μάλιστα, όταν απευθυνόμαστε σε μικρές βιοτεχνίες οικογενειακού τύπου που όλη την ημέρα αγωνίζονται για την επιβίωση της επιχείρησής τους και για την παραγωγή τους, είναι δύσκολο να ασχοληθεί ο καθένας από αυτούς με όλα αυτά τα θέματα, και όταν ακουσε "factoring", "leasing" και "franchising" ενδεχομένως να μην του λενε τίποτα.

Νομίζω ότι είναι μία σημαντική πρωτοβουλία αυτή εδώ σήμερα να ενημερώσουμε για τα θέματα αυτά, τις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης. Βεβαίως, είναι πολύ περισσότεροι οι επιχειρηματίες και οι βιοτέχνες και οι μηχανικοί βεβαίως που θα μπορούσαν να παρακολουθήσουν αυτή την ημερίδα. Δεν πειράζει όμως που δεν είναι όλοι εδώ. Εμείς καταγράψουμε αυτά που θα συζητηθούν σήμερα, θα τα απομαγνητοφωνήσουμε, και πιστεύω σε συνεργασία με το Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής να κάνουμε μία μικρή έκδοση, έτσι ώστε και αυτοί που δεν είναι σήμερα εδώ να ενημερωθούν για τα θέματα αυτά.

Και πάλι ευχαριστώ για την συνεργασία και την ανταπόκριση σας, και εύχομαι καλή επιτυχία στην ημερίδα.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Μετά τον Πρόεδρο, να περάσουμε στην διδα Δημητριάδη από το Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής, να μας αναπτύξει το θέμα της.

**ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗ:** Καλησπέρα σας. Θα ήθελα και εγώ να σας καλωσορίσω στην σημερινή ημερίδα. Όπως θα ακούσατε, ονομάζομαι Δημητριάδου Βάνα και είμαι μηχανολόγος μηχανικός βιομηχανίας και επιστημονικός συνεργάτης του Γραφείου Βιομηχανικής Αλλαγής.

Στα πλαίσια των δράσεων του Γραφείου εντάσσεται και η σημερινή ημερίδα, η οποία όπως όλοι ακούσατε, έχει σαν θέμα τις τις σύγχρονες

μορφές χρηματοδότησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Οι εισηγητές που θα ακολουθήσουνε θα σας αναλύσουνε με τον δυνατό ελπίζουμε απλούστερο τρόπο το factoring, το leasing, το venture capital και το franchising. Ίσως μερικοί από εσάς να μην ξέρετε τι σημαίνουν αυτοί οι θεσμοί αυτή την στιγμή. Ελπίζουμε όταν θα φύγετε από εδώ πλέον, να το γνωρίζετε. Οπως επίσης να γνωρίζετε και ποιά είναι τα πλεονεκτήματα, τα μειονεκτήματα τους, οι υπηρεσίες που προσφέρουν και διάφορα άλλα θέματα που θα αναλυθούν.

Εμείς στο Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής έχουμε παράλληλα δημιουργήσει ένα εγχειρίδιο μέσα στο οποίο αναλύονται εκτενέστερα αυτοί οι χρηματοπιστωτικοί θεσμοί. Εκεί μπορείτε να βρείτε όλα αυτά που σας είπα, καθώς επίσης και εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε κάθε έναν από αυτούς τους τομείς.

Το εγχειρίδιο αυτό βρίσκεται αυτή την στιγμή στην Γραμματεία. Μπορείτε να το δείτε και να το προμηθευθείτε από εκεί. Καθώς επίσης, μπορείτε να το προμηθεύσετε και από το Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής. Έχει ένα συμβολικό κόστος. Καλύπτει μόνο τα έξοδα εκτύπωσης και τίποτα παραπάνω. Μπορείτε να το δείτε.

Πέρα από αυτό όμως, πληροφορίες και συμβουλευτική υποστήριξη παρέχεται από το Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής τόσο πάνω σε θέματα σύγχρονων μορφών χρηματοδότησης αλλά και σε άλλα θέματα που αφορούν την στήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, και όλων των επιχειρήσεων γενικότερα.

Σύντομα θα μπορείτε να βρίσκετε πληροφορίες και μέσω του διαδικτύου, μέσω του INTERNET δηλαδή, στην βάση δεδομένων που δημιουργείται αυτή την στιγμή στο Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγής.

Θα ήθελα να σας πω και κάτι που αφορά την σημερινή ημερίδα, και να μην σας κουράσω άλλο. Αλλωστε, οι εισηγητές θα καλύψουν πλήρως όλα τα θέματα. Θα ήθελα να σας παρακαλέσω να συμπληρώσετε κάποιο ερωτηματολόγιο που υπάρχει μέσα στους φακέλους που έχετε πάρει, και να το επιστρέψετε στη Γραμματεία σε κάποιο κουτί που υπάρχει εκεί. Οι



απαντήσεις σας θα είναι ιδιαίτερα χρήσιμες για μας, έτσι ώστε να μπορέσουμε να προσανατολιστούμε στα πεδία που μας ενδιαφέρουν, να εμπλουτίσουμε και εμείς τις γνώσεις μας πάνω σ' αυτά αλλά και να διοργανώσουμε ενδεχομένως και κάποιες άλλες εκδηλώσεις και ημερίδες πιο ειδικευμένες αυτή τη φορά πάνω στα θέματα που σας απασχολούνε.

Σας ευχαριστώ και πάλι που είσαστε σήμερα μαζί μας.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Ευχαριστούμε πολύ και την συνάδελφο.

Και θα πάμε απευθείας τώρα στον πρώτο κύριο ομιλητή. Ο κ. Παπαθεοδώρου νομίζω ότι έχει διπλό θέμα κιόλας, θα μας απασχολήσει περισσότερο. Ο κ. Παπαθεοδώρου είναι διευθυντής μάρκετιγκ της ΕΘΝΟ ΦΑΚΤ. Είναι από τον Όμιλο της Εθνικής Τράπεζας. Θα μας αναπτύξει τα θέματα του factoring και του fortaping.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Να σας καλησπερίσω με την σειρά μου. Να σας ευχαριστήσω για την παρουσία σας εδώ και να σας πω ότι με δένει κάτι με τον Βόλο. Όσες ευκαιρίες παρουσιάζονται να μιλήσω με ανθρώπους μέσα από την Μαγνησία, δεν τις αφήνω να πάνε χαμένες. Έχω καταγωγή από μητέρα από την Μακρυράχη. Επομένως σε κάθε ευκαιρία δράττομαι αυτής της ευκαιρίας να μπορέσω να έρθω και να έχω μία επαφή την οποία την επιζητώ, και όχι μόνο μέσα από αυτά που θα συζητήσουμε, αλλά και στην συνέχεια από όποιους ενδιαφέρονται τόσο σε θέματα του ειδικότερου χρηματοοικονομικού προϊόντος για το οποίο θα μιλήσουμε, όσο και σε θέματα ακόμα των εταιρειών για τις οποίες αυτό το χρηματοοικονομικό προϊόν προορίζεται, όχι μόνο για να λύσει κοντοπρόθεσμα συγκεκριμένα προβλήματα ρευστότητας όπως θα δούμε, αλλά ακόμα για να αναλάβει σαν ένας ενδιάμεσος φορέας του καναλιού μάρκετιγκ, δηλαδή εκεί που τρέχει η σχέση, η συναλλαγή, όταν διώχνουμε το προϊόν μας, όταν παρέχουμε την υπηρεσία μας, και χρηματοπιστωτικώς αλλά και συμβουλευτικώς. Γιατί παρακολουθεί τις αγορές τις οποίες εσείς εξυπηρετείτε. Τις αγορές ενδιαφέροντος σας. Είναι ένα εντελώς διαφορετικό εργαλείο από τα τραπεζικά.

---

Θέλω όμως, επειδή άκουσα και επειδή υπάρχει και μία ευχέρεια χρόνου, για 5 λεπτά θέλω να επισημάνω ορισμένα πράγματα στον τόπο που τον αισθάνομαι να τρέχει και κάτι από αυτόν τον τόπο σαφώς μέσα στις φλέβες μου και στους ανθρώπους οι οποίοι τρέχουν καθημερινά στις διάφορες δραστηριότητες. Άκουσα κάτι πάρα πολύ σωστά πράγματα και από τον Πρόεδρο εδώ που σας καλεί. Εγώ θα έλεγα, κ. Πρόεδρε δεν καλούμε μόνο. Να τρέχουμε και εμείς. Να είμαστε σε μία άρρηκτη σχέση, γιατί οι εποχές τρέχουν με τέτοιες ταχύτητες, οι εξελίξεις είναι τόσο δραματικά γρήγορες που αλίμονο σ' αυτόν ο οποίος περιμένει στον σταθμό του τρένου το δεύτερο τρένο, και δεν έχει αντιληφθεί ότι δεν έχει αλλάξει ο σταθμός και δεν θα περάσει δεύτερο.

Μιλούμε για εξελίξεις σήμερα που έχουμε περάσει πια και από την επανάσταση των υπηρεσιών στην επανάσταση της τεχνητής πλέον νοημοσύνης.

Μιλούμε για καθημερινές καινοτομίες που εκείνος που θα τις κάνει όπλο στην δραστηριότητα του θα πετύχει το συγκριτικό πλεονέκτημα. Εκείνος θα επιβιώσει.

Οι εταιρείες σήμερα, τα προϊόντα είναι χιλιάδες, εκατομμύρια, ανάλογα με το τί θέλουμε εμείς. Οι εταιρείες που θα επιβιώσουν είναι αυτές που έχουν την άμεση πληροφόρηση για όλες τις εξελίξεις που τρέχουν, και κάνουν την χρήση των προϊόντων τα οποία θα τις φέρουν στην πρώτη, δεύτερη, τρίτη θέση σε όποια αγορά είναι, τμήμα αγοράς, τοπική αγορά. Αυτές οι εταιρείες θα επιβιώσουν.

Αλίμονο σε εκείνον που δουλεύει ωράριο. Δεν υπάρχει ωράριο σήμερα. Αλίμονο σε εκείνον που κοιμάται 7 μέρες στο σπίτι του την εβδομάδα. Έχει χάσει τις αλλαγές και τις εξελίξεις. Πρέπει να κοιμάται και στο γραφείο.

Απλά θέλω να πω ότι ήδη έχουμε δει αυτές τις εξελίξεις μέσα από τον ανταγωνισμό. Ο Πουλιάδης κάνει home delivery, το ΠΛΑΙΣΙΟ κάνει παραγγελίες, τις κάνεις από το σπίτι και στα φέρνουν πλέον. Στην Αμερική μέσω του INTERNET την περασμένη χρονιά έγινε το 4% επί του

συνόλου του τζίρου όλων των εμπορικών συναλλαγών, το 15% αφορούσε την αυτοκινητοβιομηχανία. Δηλαδή, τα αυτοκίνητα που παραγγέλθηκαν μέσω INTERNET ήταν το 15% όλων των αυτοκινήτων που παραγγέλθηκαν πέρυσι στην Αμερική. Είναι τρομερή η ελάττωση του κόστους, κοινωνικού και ατομικού, όταν μπορούμε να δουλέψουμε μέσα από αυτά τα εργαλεία.

Είναι αυτό που λένε οι ξένοι, είναι must. Πρέπει. Να αγκαλιάσουμε, να αλλάξουμε την φαρέτρα μας, να διώξουμε κάποια παραδοσιακά εργαλεία και να κάνουμε χρήση και να επιμείνουμε σε αυτούς οι οποίοι πρώτοι είχαν την ευκαιρία να τα τρέξουν αυτά τα προϊόντα εδώ στην Ελλάδα. Να επιμείνουμε σε αυτούς πάνω. Είναι υποχρεωμένοι, όπως και εμείς, να μας δώσουν να καταλάβουμε τι είναι αυτά τα εργαλεία, να αλλάξουμε την φαρέτρα μας. Δεν πολεμούμε ούτε με τόξα ούτε με βέλη σήμερα. Πολεμούμε με την τεχνητή νοημοσύνη, και αυτοί που θα επιβιώσουν είναι αυτοί που φτιάχνουν συγκριτικό πλεονέκτημα.

Φτάσαμε ήδη στην εποχή... Η LEVIS για παράδειγμα τις παραγγελίες στα μπλου τζην κάνει one to one μάρκετινγκ. Δηλαδή, δεν βνάζει μαζικά όπως εβγαζε τα παντελόνια. Βγάζει ένα παντελόνι για τον καθένα όπως αυτός είναι, κάνοντας του σκάνιγκ το μέγεθος και τις διαστάσεις του, και μέσα από το κομπιούτερ παράδοση σε δύο ημέρες το παντελόνι, που ακριβώς κάνει για το σώμα του. Εχουμε φθάσει σε αυτή την εποχή.

Λοιπόν, γνώση της καινούργιας πληροφορίας, επαγρύπνηση, εγρηγορή και χρήση των καινούργιων εργαλείων. Τα καινούργια εργαλεία δεν βγήκαν τυχαία.

Μιλώντας για καινούργια εργαλεία, θα ξεκινήσουμε να συζητήσουμε μαζί το factoring. Όπως είπαν και οι διοργανωτές οι οποίοι μας κάνανε την εισήγηση ποιοί θα είμαστε, πριν από όλα πρέπει να μιλήσω από ποιο σπίτι έρχομαι. Το σπίτι αυτό λέγεται ΕΘΝΟ ΦΑΚΤ Α.Ε., εταιρεία στο γκρουπ της Εθνικής, η οποία ασχολείται αποκλειστικά με το χρηματοοικονομικό προϊόν του factoring πάρα πολύ νέο για την Ελλάδα, με τα 4 βασικά προϊόντα. Μπορείτε να μας βρείτε και στο INTERNET. Θα

δείτε στην συνέχεια την διεύθυνση μας. Είναι ETHNO FACT. GR. Και από εκεί ακριβώς έρχομαι. Ξεκινήσαμε πριν 3, 5 χρόνια να κάνουμε μια ανάπτυξη της εταιρείας, του προϊόντος, και σαφέστατα παράλληλα εκπαίδευση και ενημέρωση με όλα τα δυνατά μέσα της αγοράς.

Στον Βόλο είναι η τρίτη φορά που έρχομαι. Δεν έχουμε καταφέρει να δέσουμε πολύ με το Βόλο, αν και το προϊόν είναι θαυμάσιο. Χρειάζεται μία περίοδος για κάθε ένα προϊόν για να ωριμάσει. Σήμερα θα μου επιτρέψετε να κάνω μία ακόμη προσπάθεια, αφού το προϊόν πλέον δεν είναι εντελώς καινούργιο, αν και είναι πολύ καινούργιο για τα ελληνικά δεδομένα, να δώσουμε τον ορισμό του προϊόντος. Και να καταλάβουμε βέβαια σε τι αφορά.

Πάρα πολύ λίγα λόγια για την εταιρεία από την οποία έρχομαι. Τον Μάρτιο του 1995 μετοχικό κεφάλαιο 2 δις, μέτοχος είναι η Εθνική Τράπεζα με 100%. Συνεργαζόμαστε με τις μεγαλύτερες εταιρείες factoring για τους εξαγωγείς οι οποίοι είναι εδώ και θα ενδιαφερθούν όταν αναλυθεί το προϊόν. Την F.C.I.... Προσφέρουμε ένα πολύ καλό πακέτο υπηρεσιών που θα το δείτε. Το factoring δεν έχει ένα προϊόν. Είναι ένα σετ υπηρεσιών. Και έχουμε ένα software το οποίο το χτίσαμε in house. Αμα δεν κάνουμε χρήση software δεν μπορούμε να τρέξουμε με χιλιάδες συναλλαγές που έχει ο καθένας από σας στις αγορές του, όπου δεν έχει έναν πελάτη ή δύο. Έχει πολλούς πελάτες.

Κλασικά οι τράπεζες κοιτάγανε από τη μία μεριά τον προμηθευτή και χάνανε, αν θέλετε, το δάσος, γιατί κοιτάγανε το δένδρο, και το δάσος ήτανε η αγορά η ίδια η οποία καθόριζε και προκαθόριζε. αν θέλετε, το εαν η εταιρεία η οποία χρηματοδοτείται από τις τράπεζες θα πάει καλά ή δεν θα πάει, γιατί η αγορά είναι ο αποφασιστής του αν θα πάει ή δεν θα πάει καλά η εταιρεία, αν το προϊόν είναι καλό, αν η εξυπηρέτηση είναι, και δεν το παίρνει καλύτερα από κάποιον άλλον, οπότε θα μεταφερθεί σε άλλον προμηθευτή.

Το factoring λοιπόν δεν μπορεί να δουλέψει χωρίς software γιατί παίρνει όλες τις συναλλαγές της εταιρείας. Αρα, εμείς είμαστε η

εταιρεία εκείνη η οποία το χτίσαμε μέσα στο σπίτι μας, παίρνοντας ένα νείωση από το εξωτερικό, προσπαθώντας με όλο το σεβασμό στις ιδιαιτερότητες της δικής μας αγοράς, της ελληνικής πραγματικότητας, της πραγματικότητας των συναλλαγών να το προσαρμόζουμε καθημερινά αναλόγα με τις ανάγκες της αγοράς και το τρέξιμο που έχουμε και τα προβλήματα που βλέπουμε μέσα στο τρέξιμο.

Τι είναι λοιπόν το factoring; Ξεκινώ πάρα πολύ απλά. Είναι ένα εξειδικευμένο χρηματοοικονομικό προϊόν. Όπως το έχει πει η BURCLEYS είναι ένα Non Banking Financial Product. Μη τραπεζικό χρηματοοικονομικό προϊόν. Όσο και αν θέλουμε, τα 3, 5 χρόνια στην Ελλάδα επειδή νιώθουμε πιο βολικά, πιο ζεστά να το θεωρούμε τραπεζικό προϊόν, αυτοί τουλάχιστον οι οποίοι βγήκανε για να το προσφέρουν στην αγορά, δεν είναι τραπεζικό. Η φιλοσοφία του είναι εντελώς ανάποδη από την φιλοσοφία που δουλεύουν οι τράπεζες. Είναι ένα θαυμάσιο εργαλείο που διευκολύνει την εταιρεία που προμηθεύει μιά αγορά με ένα σετ υπηρεσιών διότι ο φάκτορας...

Κατ' αρχάς, η σχέση είναι τριμερής: Ο φάκτορας, η επιχείρηση και η αγορά της. Ο φάκτορας αγοράζει τα εισπρακτέα, τις πωλήσεις αν θέλετε, τους πελάτες εαν πάμε στον ισολογισμό, στα..., στο ενεργητικό το κυκλοφορούν, τον λογαριασμό 30 τον αγοράζει και τον κάνει περιουσιακό του στοιχείο. Το αγοράζει. Όπως πουλάει κάθε εταιρεία τα προϊόντα της ή παρέχει τις υπηρεσίες της, βάζει στο πελατολόγιο της ακόμα έναν: Τον φάκτορα. Την εταιρεία factoring ο οποίος δεν αγοράζει μεν τα προϊόντα της αλλά αγοράζει και κάνει δικές του της επί πιστώσει πωλήσεις της εταιρείας.

Από την στιγμή που θα τις αγοράσει λέμε κανονικά χωρίς δικαίωμα αναγωγής, διότι υπάρχουν δύο μορφές. Υπάρχει η μορφή γνήσιου factoring και νόθου. Το νόθο μοιάζει λίγο με τα τραπεζικά προϊόντα. Θα σας πω γιατί, στην συνέχεια. Αλλά κρατιόμαστε στο γνήσιο factoring. Τα αγοράζει χωρίς να έχει δικαίωμα εαν ο αγοραστής δεν αποπληρώσει στην οικονομική του αδυναμία, να στραφεί κατά του προμηθευτή. Το αγοράσες

κύριε, έγινε δικό σου περιουσιακό, από κει και πέρα έχεις αναλάβει τα πάντα. Την διαχείριση αυτής της πίστωσης, την είσπραξη της και το ρίσκο αν δεν πληρώσει στην οικονομική αδυναμία ο αγοραστής.

Εννοείται ότι πριν έρθουμε σε μία σχέση factoring εξετάζεται καλά και από την εταιρεία factoring εαν πράγματι υπάρχει λογικό ρίσκο στους αγοραστής που αποτελούν την αγορά που ενδιαφέρεται για τα προϊόντα του προμηθευτή. Τους συναλλασσόμενους.

Πάρα πολύ περιληπτικά ιστορικά στοιχεία. Από τον Νέο Κόσμο ξεκίνησε ουσιαστικά, μεταξύ Αγγλίας - ΗΠΑ. Ξεκίνησε τα υφαντουργικά προϊόντα. Οι αποστάσεις μεγάλες, οι ταχύτητες των ιστιοφόρων μικρές, αναμφίβολα δεν ξέρανε και αν θα φτάσουν τα ιστιοφόρα. Οι εταιρείες οι οποίες στέλνανε προϊόντα από την παραγωγική Μεγάλη Βρετανία, εκεί γινόταν η παραγωγή, μένανε από κεφάλαιο κίνησης. Ωσπου να πληρωθούν τα προϊόντα που στείλανε, υπήρχε μεγάλο πρόβλημα. Και αν θα τα πληρωνόντουσαν, δεν μπορούσαν να πάρουν νέες παραγγελίες, να τις τρέξουνε με νέες πρώτες ύλες.

Από εκεί ξεκίνησε μία μορφή factoring η οποία με την σημερινή της μορφή, το Old Line Factoring ξεκίνησε στις αρχές του αιώνα από την Αμερική, όπως και τα περισσότερα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Ηρθε στην Ευρώπη περίπου το 1950. Τότε γινόντουσαν στο χέρι όλα. Τεράστια ανάπτυξη πήρε από το 1970 και πέρα, με την εισαγωγή πλέον της τεχνολογίας, των κομπιούτερς, και με εξειδικευμένα softwares τα οποία μπορούσαν να κρατήσουν όλες αυτές τις χιλιάδες συναλλαγές που έχει μία εταιρεία με τους πελάτες της, δηλαδή τις τιμολογήσεις, τις συνεχείς πωλήσεις, και να κρατούν τις καρτέλες μέσα από το software. Δεν μπορείς να έχεις έναν πελάτη προμηθευτή, έτσι; Για να επιβιώσεις σαν εταιρεία θέλεις διασπορά, θέλεις πολλούς προμηθευτές. Ο κάθε προμηθευτής έχει 100, 150, 200 πελάτες. Καταλαβαίνετε σε τι ύψος φτάνουμε.

Σε πολλές διαλέξεις που κάνουμε και παρουσιάσεις του προϊόντος, μας ρωτάνε: Μα πόσοι είστε εσείς που μπορείτε να κάνετε αυτά τα

θαυματα και μπορείτε να διαχειριζετε χιλιάδες τιμολόγια; Και η απάντησή μου είναι, 120. Α, εντάξει μου λένε. 20 άνθρωποι και ένα software το οποίο τρέχει για 100 αυτή τη στιγμή, και όταν χρειαστεί τρέχει και για 300.

Πενήντα χώρες μέχρι σήμερα έχουν αναπτύξει τον θεσμό, οι πιο ανεπτυγμένες σε όλη την υδρόγειο. Στην Ελλάδα με μεγάλη καθυστέρηση, με πολύ μεγάλη καθυστέρηση, μετά την Τουρκία, μετά την Κύπρο, τελευταία ευρωπαϊκή δυτική χώρα, με τον Ν. 1905 θεσπίστηκε το '90, και επειδή στην Ελλάδα έχουμε ένα φαινόμενο που συμβαίνει σε όλες τις περιπτώσεις των καινούργιων προϊόντων, πρώτα νομοθετούνται, πρώτα παίζονται ακαδημαϊκά για να ξεχωρίσουν ορισμένα πράγματα, στην συνέχεια νομικά, και στο τέλος καλούμε τους ενδιαφερόμενους, τους συναλλασσόμενους. Όπως θα έλεγα, φτιάχνουμε εμείς την πίσινα και λέμε στα ψάρια "ελάτε να κολυμπήσετε".

Ενώ στην Αμερική και στις άλλες χώρες έξω τρέχει ανάποδα. Πρώτα είναι η αγορά η οποία μιλάει, αναγνωρίζει καλά την ανάγκη της και λέει, τί είναι αυτό που θέλω, και στην συνέχεια έρχεται ο νόμος για να περφορμήσει.

Είχαμε προβλήματα και έχουμε προβλήματα με αυτό το νόμο. Όχι όσο το leasing, δεν ξέρω, αυτό δεν είναι δικό μου θέμα, αλλά έχουμε και εμείς προβλήματα.

Λοιπόν, δεν φτιάχνουμε εμείς μία στέρνα με το νερό που πιστεύουμε εμείς, με το περιβάλλον που νομίζουμε εμείς και καλούμε τα ψάρια να κολυμπήσουν. Πρέπει να αφουγκραζόμαστε τα ψάρια. Με αυτή την έννοια, ναι, και το Γραφείο εδώ πρέπει να το προσεγγίσετε, και εκείνο πρέπει να σας προσεγγίσει.

Η εξέλιξη του factoring παγκοσμίως το 1997 από το 1984, ανά δετία έχουμε διπλασιασμό του παγκόσμιου τζίρου σε σταθερές τιμές δολαρίων. Φτάσαμε τα 450 περίπου δις το 1997, σε παγκόσμιους όρους.

Ουσιαστικά υπάρχει σε 50 χώρες. Δεν θα βρεις factoring στην Αφρική με την εξαίρεση του Σάουθ Αφρিকা και του Μαρόκου, αλλά δεν

είναι factoring εκεί. Δεν θα βρεις factoring στην κεντρική Ασία με την εξαίρεση της Ινδίας που ξεκίνησε τελευταία και που ακόμα είναι υπό δοκιμή το factoring. Δεν θα βρεις στις ανατολικές χώρες με την εξαίρεση Σλοβακίας, Τσεχίας, Σλοβενίας. Δεν θα βρεις στη νότιο Αμερική με την εξαίρεση της Χιλής και κάποια ιδιότυπη, ιδιόμορφη μορφή factoring αλλά όχι για διεθνείς συναλλαγές που παρουσιάζεται στη Βραζιλία.

Ανά 5ετία λοιπόν διπλασιάζεται ο τζίρος. Αυτό σημαίνει αποδοχή απόλυτη ενός προϊόντος εργαλείου που η κάθε εταιρεία θέλει να έχει στην φαρέτρα της.

Αν δούμε τον κύκλο εργασιών του factoring σε δις δολάρια πάλι του 1997 κατά ήπειρο βλέπουμε ότι στην Ευρώπη έχουμε τις περισσότερες εταιρείες και τα 63%, τα 2/3 όλες οι χώρες οι ανεπτυγμένες ευρωπαϊκές, ειδικά στην δυτική Ευρώπη. Στην Αμερική 33 με 18% του παγκόσμιου τζίρου. Στην πύτα η Αφρική δεν συμμετέχει. Οι 10 από τις 11 εταιρείες είναι στο Σάουθ Αφρική και η μία είναι στο Μαρόκο. Στην Ασία μιλώντας για τους 5 τίγρεις ουσιαστικά και την Ιαπωνία, έχουμε το 16% της πίτας με 192 εταιρείες και στην Ωκεανία, Νέα Ζηλανδία και Αυστραλία έχουν μόλις το 0, 8% με 24 εταιρείες που δραστηριοποιούνται εκεί.

Ουσιαστικά δηλαδή η Ευρώπη η Αμερική και η νοτιοανατολική Ασία είναι αυτές που μοιράζονται την πίτα του factoring. 653 εταιρείες σε όλο τον κόσμο.

Αν θέλαμε να δούμε στην Ευρωπαϊκή Ένωση, η Ελλάδα είναι στις τελευταίες θέσεις από τις δυτικές χώρες καθ' ότι όπως σας είπα και αργά ξεκίνησε το factoring και επιμένουμε να το θεωρούμε τραπεζικό χρηματοδοτικό προϊόν, την στιγμή που είναι μεν χρηματοδοτικό, και θα δούμε στην συνέχεια, το φυλάω αυτό, πώς θα βγούμε και γιατί είναι χρηματοδοτικό, αλλά δεν είναι τραπεζικό γιατί δεν αποτελεί δανεισμό. Και σίγουρα βέβαια, επειδή ξεκίνησε πριν 4 χρόνια ουσιαστικά.

Βλέπετε, η Κύπρος έχει σχεδόν κατά 75% με 80% περισσότερο



τζίρο με δύο μόνο εταιρείες, απ' ότι έχει η Ελλάδα.

Αν πάρουμε την Πορτογαλία, γιατί ορισμένοι θέλουν να βλέπουν και πληθυσμιακά τι γίνεται, αν και με την Πορτογαλία μέχρι το 1983 είχαμε κάπου περίπου τα ίδια μακροοικονομικά μεγέθη. Σήμερα έχουν αλληθώρσει οι δρόμοι εντελώς. Πιστεύω ότι ξέρουμε ότι ήδη εδώ και δύο χρόνια η Πορτογαλία απορροφά το 100% των κονδυλίων που διατίθενται γι' αυτήν την χώρα. Μπορούμε να δούμε μεγάλες διαφορές. Ούτε το 10% δεν έχει αγκαλιαστεί ακόμα το προϊόν. Λόγοι; Η ενημέρωση δεν έχει γίνει όπως πρέπει, η επικοινωνία, και αν θέλετε, λείπει κάτι σ' αυτή την χώρα. Πιστεύω στο venture capital να δωθούν κάποιες απαντήσεις στην συνέχεια. Λείπει η διάθεση και η ικανότητα για διαχείριση κινδύνου.

Τι υπηρεσίες προσφέρει. Ολα ξεκινούν από την αγορά των επί πιστώσει πωλήσεων μίας προμηθεύτριας εταιρείας εκ μέρους του φάκτορα. Αγοράζουμε τις επί πιστώσει πωλήσεις και αφού τις αγοράζουμε και τις κάνουμε δικό μας περιουσιακό στοιχείο εμείς, οι εταιρείες factoring διαχειριζόμαστε αυτό το καθολικό των πωλήσεων λογαριασμό προς λογαριασμό, εγγραφή προς εγγραφή, τον κάθε πελάτη σας, εσείς τιμολογείτε, στέλνετε το πρωτότυπο τιμολόγιο στον πελάτη μαζί με το εμπόρευμα ή δελτία αποστολής και το εμπόρευμα στο τέλος του μηνά που έχετε το δικαίωμα, και όταν εκδώσετε το τιμολόγιο αντίγραφο του έρχεται σε εμάς. Από την στιγμή που έχουμε κάνει συμφωνία, σημειώνεται επάνω στο τιμολόγιο ότι αυτό το τιμολόγιο έχει εκχωρηθεί, ουσιαστικά μεταξύ μας αγοραστεί από τον φάκτορα, του ανήκει, και αυτός θα εισγράψει. Αρα, ο αγοραστής πρέπει σ' αυτόν να πληρώσει.

Επομένως, αφού είναι δικό του περιουσιακό στοιχείο, θα το διαχειριστεί. Διαχειριζόμαστε την σε συνεχή βάση πώληση εμπορευμάτων, παροχή υπηρεσιών προς το πελατολόγιο της προμηθεύτριας εταιρείας. Αφού είναι δικό μου και το διαχειρίζομαι, θα εισπράξω.

Ξέρετε τι συμβαίνει σ' αυτή την χώρα με τον αντιφατικό ρόλο πωλητή - εισπράκτορα; Προκειμένου να δώσω μία παλέτα, επειδή είναι

παραπάνω, επειδή είναι συνδεδεμένη η αμοιβή μου και με μπόνους, ανάλογα με το ύψος πωλήσεων που θα πραγματοποιήσω, και αφού δεν ελέγχονται αυτά, εγώ ξέρω τον Κώστα στην Καρδίτσα, τον Νίκο στην Αλεξανδρούπολη, ο φορέας είναι πολύ απόμακρος, θα καθυστερήσω την εισπραξη στο επόμενο μου ταξίδι. Τα ξέρουνε όλοι αυτά, όπως ξέρουν ότι και εκείνοι οι οποίοι προσπάθησαν να διαχωρίσουν αυτόν τον ρόλο και ο πωλητής να είναι πραγματικά πωλητής, να μην είναι εισπράκτορας, να μην είναι τμήμα μέσα από το λογιστήριο της εταιρείας αλλά να είναι καθαρά ο πωλητής και μόνο, και δώσανε, αναθέσανε σε εταιρείες οι οποίες κάνουν εισπράξεις έξω, τις παίρνουν από 2% έως 8% της τιμολογιακής αξίας για να εισπράξουν εκείνες, οι εταιρείες οι τρίτες, οι κολλέκτορες.

Επίσης, άλλη υπηρεσία: Ελεγχος φερεγγυότητας και πιστοληπτική αξιολόγηση τόσο των υφισταμένων πελατών, γιατί μας ενδιαφέρει η αγορά στην οποία απευθύνεται η πώληση σας, αν είναι υγιής, ποιοί είναι αυτοί, έλεγχο δυσμενών στοιχείων, πιστοληπτική αξιολόγηση, να δούμε ποιοί είναι αυτοί, τι προοπτική έχουν μπροστά τους, για να αγοράσουμε τις προς αυτές πωλήσεις σας εμείς, οι εταιρείες faktoring. Αρα, προσφέρουμε και μία υπηρεσία σε εσάς ότι ανά πάσα στιγμή έχετε στοιχεία για την κατάσταση και την αξιοπιστία των αγοραστών σας

Όπως και των νέων πελατών. Για την ανάπτυξη της εταιρείας σας θα πάρετε νέους πελάτες. Ο φάκτορας είναι σύμβουλος εκεί και είναι ο πρώτος που ενδιαφέρεται, την ώρα που εσείς σκέπτεστε, "να κάνω την συμφωνία με αυτόν", "να μην την κάνω", "μα μου είπε ο Κώστας έτσι", "μου είπε ο Γιάννης αλλιώς", "από την... μου είπαν ό, τι είπαν", ή δεν ξέρω από ποιά εταιρεία.

Ο φάκτορας έχει το συμφέρον να σας καθοδηγήσει σωστά γιατί αυτός θα αγοράσει αυτές τις απαιτήσεις, τις πωλήσεις με πίστωση. Είναι ο καλύτερος σύμβουλος για γοργή ανάπτυξη σε νέους πελάτες. Και αφού αγοράσει και κάνει δικό του περιουσιακό στοιχείο την πίστωση στην οικονομική αδυναμία, όχι στην εμπορευματική διαφορά, όχι στην κακή

ποιότητα όταν το προϊόν που στείλετε έχει πρόβλημα, που τότε δεν μπορεί να μπει ο φάκτορας, αλλά στην οικονομική αδυναμία του πελάτη να αποπληρώσει, ο φάκτορας καλύπτει 100% στο εξαγωγικό και με επιλογή. Γιατί λέμε επιλογή στο εγχώριο factoring; Υπάρχει δυσκολία να βρούμε στοιχεία και να αξιολογήσουμε, αν και οι άνθρωποι υποθηκεύουν και την ζωή τους εκεί μέσα, τις ομόρρυθμες ατομικές εταιρείες. Δεν δημοσιεύουν στοιχεία, επομένως υπάρχουν κάποιες δυσκολίες.

Δηλαδή, η τάση αυτή την στιγμή είναι να κοιτάμε για factoring γνησιο που να έχει και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου της Α.Ε. και Ε.Π.Ε.

Τέλος, όπως μπορείτε να ζητήσετε προκαταβολή για προετοιμασία παραγγελίας από τον οποιονδήποτε πελάτη σας, έτσι μπορείτε και από τον φάκτορα, την στιγμή που του εκχωρείτε το τιμολόγιο με την συγκεκριμένη πώληση που κάνατε στον Α ή Β πελάτη σας, να του ζητήσετε όχι σε 3-4 μήνες που θα λήξει όση πιστωτική περίοδο έχετε δώσει στον πελάτη σας το τιμολόγιο, αλλά σήμερα που του εκχωρείτε το τιμολόγιο που του εκδόσατε, προκαταβολή πάνω στην τιμολογιακή αξία.

Μπορείτε λοιπόν να του πείτε, από αυτό που αγόρασες και μου το σφείλεις κυρία εταιρεία factoring τότε που θα ωριμάσει στους 4 μήνες, στους 3 μήνες, στους 5 μήνες που θα δώσεις πίστωση στον πελάτη μου, θέλω μια προκαταβολή σήμερα. Και έτσι, ενισχύει το κεφάλαιο κίνησης της, παίρνει την ρευστότητα της μέσα από τις πωλήσεις της και την συνδέει με τον κύκλο των εργασιών της, με την απόκριση που έχουν τα προϊόντα της μέσα στην αγορά.

Πολύ απλά και γρήγορα, ο φάκτορας χορηγεί την επόμενη ημέρα μία εκχώρηση προκαταβολή ίση με το 80% με 85% της μικτής τιμολογιακής αξίας ΦΠΑ συμπεριλαμβανομένου, για την εγχώρια αγορά. Η προκαταβολή αυτή δίνεται στο νόμισμα του τιμολογίου προκειμένου για εξαγωγές. Όταν τιμολογείται σε δολάρια, θα την πάρετε σε δολάρια. Αμα είναι σε марка, σε марка.

Για την διαχείριση του καθολικού, από την στιγμή που αγοράζει ο

---

φάκτορας τις απαιτήσεις σας, τις πωλήσεις σας προς την αγορά στην οποία απευθύνεστε με πίστωση, αποφορτίζεται το λογιστήριο σας. Μπορείτε να κάνετε και μία σύνθεση on line με την εταιρεία factoring και να παίρνετε κάθε μέρα backup όλες τις εγγραφές που γίνονται εισροές, εκροές στους λογαριασμούς των πελατών σας. Οι πελάτες σας πληρώνουν σε καθημερινή βάση. Αυτά μπορείτε να τα παίρνετε ημερήσια με ένα backup αφού έχετε συνδεθεί on line με την εταιρεία factoring. Χρειάζεται λιγότερους ανθρώπους στο λογιστήριο και επεχείται αποσυμφόρηση, που μειώνει δραματικά τα κόστη.

Για την είσπραξη των τιμολογίων ένα καλό δίκτυο πρέπει να έχετε για factoring να πιάνει όλη την Ελλάδα. Δεν το έχουν όλες οι τράπεζες, εντάξει, αλλά υπάρχουν αρκετές που έχουν δίκτυο σε όλη την Ελλάδα, ώστε να μπορεί να διευκολύνεται ο πελάτης σας, ο αγοραστής, να πληρώνει την ημερομηνία που πρέπει να πληρώσει τον φάκτορα, μέσω της τράπεζας με την οποία συνεργάζεται.

Όσον αφορά την κάλυψη πιστωτικού κινδύνου, στην οικονομική αδυναμία, 90 ημέρες ακριβώς μετά την ωρίμανση του τιμολογίου, δεν σας δίνει αμέσως ο φάκτορας τα λεφτά. Εσείς μπορεί να έχετε πάρει την προκαταβολή σε ένα τιμολόγιο την επόμενη ημέρα που τιμολογήσατε, στο 80% με 85%. Το υπόλοιπο 15% με 20% θα εκκαθαριστεί όταν πληρωθεί. Εάν ο πελάτης δεν πληρώσει στην ωριμότητα του τιμολογίου, δεν θα σκοτώσει την συναλλαγή που έχετε με τον πελάτη σας και με ιδρύτα και αίμα την έχετε χτίσει, ο φάκτορας. Θα έρθει σε επαφή μαζί σας να δει τι συμβαίνει. Θα έρθει και με τον πελάτη σας. Τότε θα έρθει με τον πελάτη σας σε επαφή. Δεν πρέπει να διαταραχθεί αυτή η σχέση που τρέφει και τους τρεις. Και 90 ημέρες μετά την ωρίμανση, 3 μήνες είναι ικανοί για να δούμε εάν μία εταιρεία συγκυριακά αντιμετωπίζει κάποιο πρόβλημα ο πελάτης σας, ο αγοραστής, και μπορεί να αναρρώσει, αλλά και 3 μήνες είναι και αρκετοί για να φανεί αν έχει δυνατότητα να αναρρώσει ή δεν έχει δυνατότητα. Επομένως, και εσείς δεν πρόκειται να ξαναπουλήσετε σε αυτή την εταιρεία. Τα τιμολόγια τα οποία είναι out

standing δηλαδή το άνοιγμα που έχετε, οι πωλήσεις που έχετε κάνει αυτές, θα πληρωθούν από τον φάκτορα 90 ημέρες ακριβώς, γι' αυτούς τους λόγους που εξήγησε, μετά την ωρίμανση του τιμολογίου.

Ο πωλητής, ο αγοραστής και ο φάκτορας. Το τριμερές σχήμα. Από την στιγμή που θα πουλησετε, θα στείλετε τα προϊόντα σας και τα τιμολόγια. Ένα αντίγραφο θα στείλετε στον φάκτορα. Θα του ζητήσετε, εάν έχετε ανάγκη εκείνη την στιγμή να πάρετε προκαταβολή μέχρι το 80% με 85% της μικτής τιμολογιακής αξίας, άρα θα σας χορηγήσει την προκαταβολή. Όταν ωριμάσει το τιμολόγιο θα πληρώσει ο αγοραστής, ο υπόχρεος, και θα σας εκκαθαρίσει ο φάκτορας εάν έχετε πάρει προκαταβολή, από το υπόλοιπο 15% θα κρατήσει την προμήθεια του και τον τόκο που έχει τρέξει από την προκαταβολή, θα σας εκκαθαρίσει και θα σας πιστώσει στον λογαριασμό που έχετε μεταξύ σας εσείς και ο φάκτορας, το υπόλοιπο.

Στο εξωτερικό ουσιαστικά λειτουργεί με δύο φάκτορες, για συναλλαγές, για αγορές που εξυπηρετείτε στο εξωτερικό ή ανάποδα, για εισαγωγές, εταιρείες εισαγωγικές. Λειτουργεί με δύο φάκτορες, οι οποίοι μοιράζονται τις δουλειές. Ο φάκτορας του τόπου εξαγωγής κάνει την χορήγηση των προκαταβολών και την διαχείριση των λογαριασμών πελατών, και ο φάκτορας του τόπου όπου πάει η εξαγωγή, οι εισαγωγείς δηλαδή, εκεί που προορίζεται το προϊόν, που είναι ο αγοραστής, καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο αφού αξιολογήσει τον πελάτη.

Δεν υπάρχει καλύτερος τρόπος για τον Έλληνα εξαγωγέα από το να έχει 100% ασφαλισμένη την απαίτηση του για να διευρύνει τις εργασίες του και να φθάσει να σκεφθεί και συστηματική διεύσδυση σε νέες αγορές, αφού έχει ένα καλό εργαλείο στα χέρια του. Ποιόν; Τον ίδιο τον φάκτορα εκεί. Την... , την BURCLEYS, την... BANK στην Αμερική, τον ίδιο του τον φάκτορα που ξέρει την αγορά του και αναλαμβάνει τον κίνδυνο, μέσω του διφакτορικού συστήματος.

Το ίδιο βέβαια γίνεται και για τις εισαγωγές εδώ, γιατί ο Έλληνας φάκτορας γνωρίζει τις ελληνικές επιχειρήσεις, την ελληνική

πραγματικότητα και αν δώσει όριο λειτουργεί το factoring για εισγωγές που γίνονται από άλλες χώρες προσθετικά στο πλαφόν που σας δίνουν οι τράπεζες, δεν είναι το προϊόν τραπεζικό, που σημαίνει ότι, αν έχετε ένα πλαφόν 100.000.000 και σας σφίγγει αυτό το πλαφόν, μπορείτε να πάρετε, αν σας αξιολογήσει μία εταιρεία factoring και τις προοπτικές της εταιρείας σας ότι είναι καλές, να πάρετε και 50.000.000 και 100.000.000 ακόμη μέσω του προϊόντος, προσθετικά πέρα από το πλαφόν που σας έχει δώσει η τράπεζα.

Αν είστε δε εξαγωγείς, έχετε ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα να μπαίνετε στις ξένες αγορές, γιατί δεν ζητάτε ούτε εγγυήσεις, ούτε letter of credits από τον πελάτη σας, παίζετε πια με ανοιχτό λογαριασμό, που όσοι είναι εξαγωγείς το ξέρουν ότι οι Ευρωπαίοι πλέον θέλουν ανοιχτό να αγοράζουν, και εμείς διστάζουμε. Και του δίνετε και ένα πλεονέκτημα του αγοραστή. Του αποδεσμεύετε τραπεζικό πλαφόν την στιγμή που θα τον περάσετε από το factoring που μπορεί να το χρησιμοποιήσει στην χώρα του με την τράπεζα συνεργασίας του για όποιες άλλες εργασίες εκείνος θέλει.

Το τρέχω λίγο, αν και είναι το πιο καινούργιο προϊόν όπως είπαμε, το τρέχω λίγο γιατί θα έχουμε ευκαιρία και στον καφέ και μετά την λήξη της συζήτησης εδώ και όποιοι θέλουν, να συζητήσουμε.

Ωφέλειες: Αντληση ρευστότητας λοιπόν, σε συνεχή βάση. Γουλαίω και εισπράττω ωσάν να εισέπραττα τοις μετρητοίς το 80% με 35% αφού τα έχει αγοράσει τα τιμολόγια πώλησης που εκφράζουν...

(αλλαγή ταινίας)

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** (συνεχίζει)... ούτε τον πωλητή τον περίεργο να έχω, ούτε εταιρείες απέξω να έχω, ούτε ένα τμήμα, το λογιστήριο μου να είναι το μεγαλύτερο τμήμα της εταιρείας. Οχι. Στην σημερινή εποχή όχι. Ούτε ο επιχειρηματίας να κάθεται και τις δύο ημέρες εργάσιμες από τις πέντε που έχει την εβδομάδα, να μιλάει με τον κάθε Κώστα, Νίκο, Γιάννη, για να παρατείνει την αποπληρωμή 2, 3, 10 ημέρες, 20. Οχι. Απρόσωπος

οργανισμός ο φάκτορας ιεραρχείται στην αποπληρωμή πιο ψηλά. Δεν υπάρχει διαπροσωπική σχέση. Και στην Ελλάδα οι διαπροσωπικές σχέσεις αλλού έχουν δώσει θετικά αποτελέσματα, αλλού όμως έχουν δώσει αρνητικά.

Ρευστοποίηση του λογαριασμού πελατών μέχρι 80% και βελτίωση της σχέσης ξένων ιδίων κεφαλαίων. Στο factoring την προκαταβολή που παίρνουμε δεν είναι δάνειο. Δεν θα την δείξουμε στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Γνήσιο factoring με όλες τις υπηρεσίες, γιατί θα κάνουμε μια διάσταση στο τέλος του προϊόντος. Μιλώ για το γνήσιο. Διότι είναι κάτι που μας το χρωστάει ο φάκτορας, που το αγόρασε. Δεν το χρωστούμε εμείς σε κανέναν. Δεν είναι δάνειο. Πήρα τα λεφτά μου εν είδει προκαταβολής από τον φάκτορα. Επομένως, δεν το δείχνω στις βραχυπρόθεσμες τραπεζικές υποχρεώσεις. Δεν το δείχνω γιατί δεν έχω υποχρέωση να το δείξω αυτό που έχω πάρει. Είναι τα λεφτά μου τα οποία τα πήρα τοις μετρητοίς σήμερα από τον φάκτορα.

Απο αλλάζει στην Ελλάδα, που η σχέση ξένων ιδίων κεφαλαίων λαμβάνει υπόψιν όλα τα βραχυπρόθεσμα, αλλάζει σημαντικά και βελτιώνεται η σχέση αυτή, που σημαίνει ότι πηγαίνοντας στις τράπεζες θα πάρουμε καλύτερα πλεόν.

Εξασφαλισμένη η είσπραξη στην περίπτωση του γνήσιου factoring χωρίς, , χωρίς αναγωγή, αυτά που είπαμε στην αρχή, των πωληθέντων στην οικονομική αδυναμία του αγοραστή, όπως το είπαμε, και απροσκόπη διείσδυση και ανάπτυξη στις ξένες αγορές με ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ανοιχτού λογαριασμού, κάλυψη του κινδύνου 100% και χρηματοδότησης σε συνάλλαγμα, βέβαια, στο νόμισμα του τιμολογίου.

Ποιές επιχειρήσεις ενδιαφέρει. Μικρομεσαίες παραγωγικές και εμπορικές που πωλούν καταναλωτικά ή ελαφρά επενδυτικά αγαθά, ή παρέχουν υπηρεσίες με πίστωση στις επιχειρηματικές αγορές. Το factoring είναι επιχειρηματικό προϊόν. Οι αγοραστές είναι συνήθως επιχειρήσεις. Φτάνει μέχρι το τελευταίο επίπεδο του καναλιού marketing μέχρι και τα λιανικά καταστήματα. Το έχουμε φθάσει στην Ελλάδα με

σεβασμό σε κάποιες ιδιαίτερες συνθήκες, ουσιαστικά όμως απευθύνεται στις επιχειρηματικές αγορές αυτό το εργαλείο.

Η πίστωση να είναι 2-4 μήνες. Με σεβασμό στην ελληνική πραγματικότητα παίρνουμε και 5 και 6 μήνες πιστώσεις.

Ενδιαφέρει τις εξαγωγικές μονάδες όλες. Είναι ένα θαύμασιο προϊόν που τους δίνει ευχέρεια γρήγορης διεύρυνσης των εργασιών τους στην ξένη αγορά. Ο φάκτορας μας λέει ποιός είναι ο πελάτης μας. Αφού αναλαμβάνει τον κίνδυνο ο φάκτορας, εγώ έχω ομπρέλα και εξάγω. Και ειδικά αν θέλω συστηματικά να μπω σε μία ξένη αγορά και να ανταγωνιστώ εκεί, το factoring είναι ένα πολύτιμο εργαλείο στην φαρέτρα μου.

Και τις εισαγωγικές εταιρείες που προμηθεύονται ενδιάμεσα ή τελικά προϊόντα για διάθεση στην εγχώρια αγορά.

Προϋποθέσεις συνεργασίας: Η εταιρεία να έχει αναπτυσσόμενο τζίρο σε πραγματικές τιμές, που σημαίνει ότι την αγαπάει η αγορά της, είναι καλό το προϊόν που δίνει, ανεβαίνει η εταιρεία, η αγορά αγοράζει περισσότερο ή αν θέλετε, διεισδύει περισσότερο η αγορά στην εταιρεία.

Κερδοφόρες χρήσεις, τις δύο τελευταίες συνήθως, ή εξετάζεται η κάθε περίπτωση. Μπορεί να σας φύγει ένας πελάτης σας ο οποίος είχε το 30% του τζίρου πέρυσι, να αποφασίσει να αλλάξει προμηθευτή ή να αποφασίσει να το κάνει μόνος του. Η ΠΡΟΚΤΕΡ & ΓΚΑΜΠΛ π.χ. έφυγε, και τα προϊόντα πλέον τα φτιάχνει στην Μεγάλη Βρετανία, δεν τα φτιάχνει στην Ελλάδα, εκτός από ένα που κράτησε. Ε, όταν σου αντιπροσωπεύει το 30% με 40% του τζίρου σου, προφανώς θα έχεις ένα πρόβλημα για μια χρονιά.

Αυτά τα εξετάζουμε. Γενικά, θέλουμε να είναι κερδοφόρα η δραστηριότητα, και να φαίνεται βέβαια μέσα από τους ισολογισμούς.

Ο ετήσιος αριθμός εκδιδόμενων τιμολογίων να είναι από 30 έως 3.000. Μιλούμε για επιχειρηματικές αγορές, γι' αυτό λέμε μέχρι 3.000, άντε 4.000.

Η αγορά που απορροφά τα προϊόντα, από εκεί που έρχονται οι



αγοραστές μας να είναι σε στάδιο ή ανάπτυξης, ό, τι καλύτερο, και εσείς θέλετε ρευστότητα στην ανάπτυξη, ή στην ωριμότητα. Αλλά σε ωριμότητα, όχι όμως που να έχει σημάδια γήρανσης.

Παίρνουμε εταιρείες, συναλλαζόμαστε με εταιρείες από 200.000.000 τζίρο συνολικό ετήσιο μέχρι 5 δις. Αυτές αγαπάμε. Αλλά και μεγαλύτερες, με ειδικότερα προβλήματα που έχουνε. Με δεμένες, ραμμένες στα μέτρα τους λύσεις μπορούμε να δούμε και εκείνες τις εταιρείες, πάνω από 5 δις. Ο στόχος μας όμως, της εταιρείας factoring είναι από το 0, 2 έως 5 δις. Είναι οι μικρές και οι μεσαίες εταιρείες.

Μέχρι τώρα μιλήσαμε μόνο για το πλήρες factoring που τα είχε όλα. One stop shop, όπως είπε ο Πρόεδρος προηγούμενα. One stop office, είπε. Εγώ το κάνω shop. Με μία κίνηση έχεις την χορήγηση προκαταβολών, που θα τρέχεις στις τράπεζες για κεφάλαια κίνησης κάτω από κάποια πλαφόν, αφού αξιολογηθείς, έχεις την ασφαλιστική κάλυψη που συντρέχουν οι προϋποθέσεις στην εγχώρια αγορά και σχεδόν απόλυτα στις αγορές εξωτερικού, που θα πήγαινες σε ασφαλιστικές εταιρείες και οργανισμούς, έχεις τον κολλέκτορα τον δικό σου, τον εισπρόκτορα. Ο πωλητής θα κάνει την δουλειά του σαν πωλητής. Μειώνεις το λογιστήριο σου, συνδέεσαι με την εταιρεία factoring η οποία σου τρέχει και σου διαχειρίζεται το καθολικό των πωλήσεων σου. Δεν έχεις ανάγκη από συμβούλους εξωτερικούς για ανάπτυξη, να δεις ποιοί είναι αυτοί οι καινούργιοι που θα κάνουν την συνεργασία. Ο φάκτορας. Είναι δουλειά του φάκτορα. Αυτός πρώτος ενδιαφέρεται, γιατί είναι η αγορά, τις πωλήσεις στην οποία θα κάνει δικές του.

Όμως, υπάρχουν και άλλες μορφές προϊόντος όπως το factoring με δικαίωμα αναγωγής, που εκεί ο φάκτορας ενώ δίνει όλο αυτό το πακέτο των υπηρεσιών δεν δίνει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Σου λέει ότι, εάν ο πελάτης σου δεν αποπληρώσει, εγώ στις 60 ημέρες και αφού τρέξω και προσπαθήσω για την είσπραξη, έτσι και τηλεφωνικά και με γράμματα που στέλνονται και με ένα εξώδικο τελικά, αν και ο προμηθευτής επιθυμεί, έρχεται και χρεώνει τον λογαριασμό σας, σας

δίνει τον φάκελο για να πάτε να εισπράξετε εσείς, και δεν τον θέλει στο πελατολόγιο αυτόν τον πελάτη.

Εδώ, η χορήγηση που θα γίνει το factoring όπου διατηρεί το δικαίωμα της αναγωγής όσον αφορά τον προμηθευτή του ο φάκτορας, τον πωλητή δηλαδή, ό, τι προκαταβολή παρτετε την δείχνετε στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρείας σας. Διότι πρακτικά δεν θα σκάσουν όλοι οι αγοραστές σας, έτσι δεν είναι; Θεωρητικά όμως θα μπορούσαν. Και είναι μία υποχρέωση που την έχετε απέναντ στον φάκτορα, αν τρέξει αυτό το δικαίωμα της αναγωγής του σε όλο το μήκος και πλάτος του πελατολογίου σας. Αρα, εκεί μοιάζει με τον κραπεζικό δανεισμό, όταν ο φάκτορας έχει κρατήσει το δικαίωμα στην μη αποπληρωμή της απαίτησης από τον πελάτη σας, να στραφεί 60 ημέρες μετά την ωρίμανση του τιμολογίου και να χρεώσει εσάς. Όλες οι άλλες υπηρεσίες είναι μέσα, εκτός από την κάλυψη.

Το factoring το διακρίνουμε σε διεθνές, εξαγωγικό, εισαγωγικό όπως δείξαμε. "... factoring είναι μία μορφή η οποία τρέχει στην Αμερική, όχι στην Ελλάδα, όχι στην Ευρώπη. Ουσιαστικά ρυθμίζουν εκεί πέρα τις υποχρεώσεις τους με τις εισπράξεις που έχουν από τις πωλήσεις τους οι αμερικάνικες εταιρείες δίνοντας τακτές ημερομηνίες, έχουν δεν έχουν λήξει, 10 ημέρες πριν ή 10 ημέρες μετά τα τιμολόγια. Αυτοί ξέρουν ότι, θα έχω μία εισπραξη από τον φάκτορα που συνεργάζομαι, για να του καλύψει τις υποχρεώσεις τις οποίες χρονολογικά τις τοποθετεί έτσι ώστε να έρχονται εισροές από τον φάκτορα και να τις αποπληρώνει μέσω του φάκτορα. Είναι άλλες υπηρεσίες που δίνονται εκεί στην Αμερική, ανάλογα με το περιβάλλον και τις συνθήκες αγοράς τις αμερικάνικες.

Προεξόφληση τιμολογίων. Στην προεξόφληση τιμολογίων, όπως είναι ένα άλλο προϊόν που δώσανε οι φάκτορες. Οι Εγγλέζοι ξεκίνησαν ουσιαστικά μέσα από τις συνθήκες ανταγωνισμού τους. Εκεί δεν είχαν μεταχρονολογημένες επιταγές, άρα το βρήκαν ως προϊόν και δώσανε προεξόφληση με πινάκια. Δηλαδή πάμε τα τιμολόγια, όπως εδώ ακριβώς κάνουμε στις τράπεζες, με τις μεταχρονολογημένες επιταγές. Μπορεί να

---

γίνει και αυτό στο factoring. Αντί δηλαδή να δώσω όλες τις υπηρεσίες, η εταιρεία factoring να παίρνει πινάκια τιμολογίων, να συμφωνήσει μαζί σας κάποια πλαφόν και να τα προεξοφλεί. Μόνο δηλαδή προεξόφληση. Όχι διαχείριση.

Τριμερές factoring: Πολλές εταιρείες factoring παίζουν με τις μαμάδες τράπεζες, γιατί ουσιαστικά το 70% των εταιριών factoring στον κόσμο είναι θυγατρικές τραπεζών, όπου η μητέρα τράπεζα δίνει την χορήγηση, η εταιρεία factoring κάνει όλες τις άλλες εργασίες, διαχείρισης καθολικού, εισπράξεις, καλύψεις κινδύνου πιστωτικού και έτσι μπαίνουνε βοηθητικά αν θέλετε και συμπληρωματικά στην αδυναμία που έχουν οι αργά μαθαίνοντες και εκσυγχρονιζόμενοι κολοσσοί που λέγονται τράπεζες, τα slow moving and learning organisations που έχει παι ο Κότλερ για τις αμερικάνικες τράπεζες, στις εργασίες διαχειριστικές και εισπρακτικές να δώσουν και αυτό το προϊόν στον πελάτη πέρα από την χρηματοδότηση, που το ζητάει, γιατί ο δικός τους μηχανισμός είναι πιο αργός απ' ότι είναι ο ευέλικτος μηχανισμός των εταιριών factoring στα άλλα προϊόντα πλην της χρηματοδότησης.

"Balk factoring" είναι ένα... που αγοράζουμε εκεί πέρα μόνο τις απαιτήσεις με τα..., όπως είναι οι πελάτες, τα αγοράζουμε και κάθε τόσο συμφωνούμε με τον πελάτη μας και του εγγύνουμε ως κεφάλαιο κίνησης την αξία στο 80%, στα 90% εκείνων των απαιτήσεων που έχει εκείνη την στιγμή κατά τους πελάτες του. Μπορεί να γίνει κατά μήνα, μπορεί να γίνει σε διαστήματα που συμφωνούμε με τον πελάτη. Μόνο έγχυση κεφαλαίου κίνησης. Δεν έχει άλλες υπηρεσίες.

Και το εμπιστευτικό factoring όταν δεν ανακοινώνεται στον αγοραστή

Σε ό, τι έχουμε μιλήσει μέχρι τώρα και ό, τι εφαρμόζεται στην ελληνική αγορά, ο αγοραστής όταν αποφασίσουμε με τον προμηθευτή και υπογράψουμε την σύμβαση μας, παίρνει μία ειδοποίηση ότι ξεκινούμε να δουλεύουμε factoring και από δω και πέρα, όπως είπα και στην αρχή, τα τιμολόγια αυτά θα τα αποπληρώνει στην εταιρεία factoring. Αρα, παίρνει

την αναγγελία που και κατά τον νόμο τον ελληνικό, που έρχεται από γερμανικό και γαλλικό κώδικα, είναι υποχρεωτική για να μπορέσεις σε οποιαδήποτε εμπλοκή στην συνέχεια, δικαστικά να επιδιώξεις την απαίτηση σου.

Στο factoring μπορεί να μην γίνει αναγγελία. Πρέπει να είναι "blue chip" η εταιρεία, και μάλλον πρέπει να είναι "blue chip" και από τη μια μεριά, "blue chip" και από την άλλη μεριά, διότι υπάρχουν καλοί λόγοι. Δεν θέλει να μάθει ο προμηθευτής ότι κάνει factoring ο αγοραστής του. Λόγοι ίματζ, να μην σκεφθεί οτιδήποτε. Με το εμπιστευτικό factoring πόνει στον φάκτορα, τα συμφωνούν όλα και δεν κάνουν μόνο την αναγγελία. Υπάρχει μεγάλος κίνδυνος εδώ, ειδικά στις οικονομίες που δεν είναι σταθεροποιημένες και που έχουν πιο χαλαρά αν θέλετε ήθη συναλλακτικά, να κρατήσει δύο φορές την ρευστότητα. Ναι τα έχει εισπράξει ο προμηθευτής και να μην τα δώσει στον φάκτορα. Είναι καλό να το αποφεύγουμε. Εμείς σαν εταιρεία το αποφεύγουμε πλήρως το εμπιστευτικό factoring. Δεν το συστήνουμε. Κάποιοι προσπαθήσανε και το δώσανε, αλλά εντάξει, δεν είμαι εγώ αρμόδιος να πω τι βρήκανε μπροστά τους.

Έχει λοιπόν 7 διαφορετικά προϊόντα. Αν βάλουμε και το face lifting που γίνεται στον ισολογισμό με ένα γνήσιο factoring είναι και αυτό προϊόν. Έχει δηλαδή με μία κίνηση ο προμηθευτής να πάρει από την εταιρεία factoring 5 με 6 προϊόντα ταυτόχρονα. Για όλα τα προϊόντα εκτός από την χρηματοδότηση, η προμήθεια για full service factoring με όλα μέσα, είναι από 1% έως 2% της τιμολογιακής αξίας. Για factoring με αναγωγή, αυτό το 1% πέφτει, μπορεί να είναι και 0, 5%. Μπορεί να κάνουμε μόνο εισπραξη. Ερχονται εταιρείες που θέλουν μόνο εισπραξη. Εξετάζουμε την περίπτωση να κάνουμε μόνο εισπραξη. Μπορεί να πάει 0, 4%, 0, 3%.

Αλλά για όλες τις υπηρεσίες, εαν δωθούνε όλες, διαχείριση καθολικού, εισπράξεις, κάλυψη πιστωτικού κινδύνου, έλεγχοι φερεγγυότητας, πιστοληπτικές αξιολογήσεις υφισταμένων και νέων

παλητών, η προμήθεια μας είναι μία, ενιαία, και συνήθως είναι κάτι λίγο από 1% έως 2% της τιμολογιακής αξίας.

Αν σκεφθείτε ότι μόνο μία εταιρεία που κάνει εισπραξη των απαιτήσεων ζητάει από 2% έως 8%, αν σκεφθείτε τί κερδίζει μία εταιρεία με τη μείωση του λογιστηρίου της, δεν χρειάζεται νομιζω, και μπορούμε να ρωτήσουμε εαν έχετε οπιδήποτε άλλο εξειδικευμένο στη συνέχεια, δεν χρειάζεται να καταλάβετε αν είναι ακριβό ή όχι γι' αυτές τις υπηρεσίες. Γι' αυτά τα προϊόντα.

Για το άλλο προϊόν που είναι η χρηματοδότηση, και καλό είναι να μην τα συγκρίζουμε μαζί... Πολλοί λένε 1, 1, 5, 1, 2, 0, 8 συν πόσο είναι το επιτόκιο, άρα το factoring κοστίζει τόσο. Όχι. Όταν αγοράσω αυτοκίνητο, πληρώνω το αυτοκίνητο. Όταν αγοράσω αυτοκίνητο και μηχανάκι και ποδήλατο και σκάφος, και αν τα αγοράσω και από την ίδια εταιρεία, αγοράζω 4 προϊόντα. Δεν προστίθενται οι αμοιβές του φάκτορα. Δεν προστίθεται αυτό το κόστος.

Για τις υπηρεσίες όλες λοιπόν προμήθεια, για την χρηματοδότηση τόκος, ο οποίος, το επιτόκιο που εφαρμόζεται είναι σε ένα περιθώριο, συνήθως είναι όπως είναι το κεφάλαιο κίνησης, πάνω κάτω, είναι ανταγωνιστικό που παίρνεται από τις τράπεζες.

Για το εξωτερικό, το... του αντίστοιχου νομίσματος τιμολόγησης και ένα περιθώριο που πάλι για τις μικρομεσαίες εταιρείες είναι ανταγωνιστικό, αντίστοιχο από αυτό που θα μπορούσαμε να πάρουμε από τις τράπεζες.

Παράγοντες καθορισμού του κόστους, γιατί η προμήθεια να είναι κάτω από 1% ή να είναι κοντά στο 2%, ο αριθμός πελατών. Αν μία εταιρεία έχει 1 δις τζίρο και άλλη μία έχει πάλι 1 δις τζίρο και η μια τον φτιάχνει από 50 πελάτες και η άλλη τον φτιάχνει από 500 πελάτες, σαφέστατα σαν εταιρεία factoring έχω πολύ μεγαλύτερο διαχειριστικό κόστος 500 λογαριασμών από 50. Όλα ίδια να είναι, εαν διαφέρει ο αριθμός των καρτελών τις οποίες παρακολουθούμε, αλλάζει το κόστος μας και παίζει υψηλά ή χαμηλά.

Το ίδιο επίσης και από τον αριθμό των εκδιδόμενων τιμολογίων. 1

δισ η μία εταιρεία, 1 δισ η άλλη, η μία το έφτιαξε με 500 τιμολόγια το 1 δισ, η άλλη το έφτιαξε με 5.000. Άλλο είναι το κόστος του φάκτορα να διαχειριστεί 5.000 τιμολόγια, και άλλο να διαχειριστεί 200. Πάλι παίζουμε ανώτερα - κατώτερα.

Μέση τιμολογιακή αξία βγαίνει από αυτό, και διάρκεια πιστωτικής περιόδου. Ένας ο οποίος γυρνάει κάθε 2 μήνες θα ληφθεί υπόψιν και θα είναι η προμήθεια σαφώς χαμηλότερη από έναν ο οποίος τα ίδια ακριβώς ποσά τα γυρνάει κάθε 6 μήνες. Οι πελάτες του δηλαδή πληρώνουν με 6μηνη πίστωση.

Δεν θα προχωρήσω παραπέρα. Έχουμε και το διάλειμμα. Έχω κάνει 20 λεπτά παραπάνω. Κάλυψα τον χρόνο του συναδέλφου που είπατε. Είμαι στην διάθεση σας για ερωτήσεις και τώρα, και μετά.

Ευχαριστώ.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Ευχαριστούμε πολύ τον κ. Παπαθεοδώρου για την τόσο αναλυτική παρουσίαση που μας έκανε σε ένα πράγματι εξαιρετικά σπουδαίο προϊόν που ενδεχομένως δηλαδή να ενδιαφέρει πάρα πολλούς από μας. Και ενδεχομένως να θυμάται πιο τακτικά την πατρίδα του ο κ. Παπαθεοδώρου, όταν θα τον στριμώχνουμε κάπου να μας τα αναλύει καλύτερα.

Λοιπόν, μπορούμε να πούμε κάποιες ερωτήσεις που ενδεχομένως υπάρχουνε, και να περάσουμε σε ένα μπουφε που έχουμε έξω, για να ξανάρθουμε να ακούσουμε τα επίσης πάρα πολύ σπουδαία χρηματοδοτικά σχήματα που θα ακολουθήσουν.

Ο κ. Φραγκούλης, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Βιοτεχνών Ξύλου.

**ΦΡΑΓΚΟΥΛΗΣ:**... (απευθύνει ερώτημα εκτός μικροφώνου)

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Με τα ευρωπαϊκά δεδομένα βέβαια, όταν μιλάμε για μικρομεσαίες εταιρείες, εννοούμε εταιρείες που φθάνουν μέχρι 12 δισ, έτσι; Όμως, με τα ελληνικά δεδομένα από 200.000.000 και πάνω νομίζω ότι είναι οι εταιρείες οι οποίες έχουν μία προοπτική για να αναπτυχθούν. Μπορούμε να πάρουμε και εταιρείες με χαμηλότερο τζίρο.

Εμείς τήραμε εταιρεία με 70.000.000 η οποία έφθασε σε 3 χρόνια να έχει 1.200.000 000 τζίρο, και 400.000.000... Είπαμε, αναπτυξιακή τάση. Να φαίνεται. Να πάρεις έναν βιοτέχνη ο οποίος έχει 80.000.000 ή 100.000.000 και θα είναι στα 80.000.000 ή 100.000.000 και να του δώσεις ένα αναπτυξιακό εργαλείο την στιγμή που δεν το χρειάζεται ουσιαστικά, αυξάνεις το κόστος σου, βγαίνεις με μεγαλύτερο κόστος απέναντι σ' αυτόν γιατί έχει πελατολόγιο χαμηλής τιμολογιακής αξίας... Τα έχουμε δει αυτά στην πράξη. Να πάρεις μία εταιρεία που αναπτύσσεται, ναι.

**ΦΡΑΓΚΟΥΛΗΣ:**... (απευθύνει ερώτημα εκτός μικροφώνου)

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Όπως και κάθε εταιρεία δεν προσπαθεί να βρει πελάτες με αλληλογραφία, έτσι και εμείς δεν προσπαθούμε να παντρευτούμε με αλληλογραφία. Εξετάζουμε καλά την αγορά, τις προοπτικές που έχει η αγορά στην ευρύτερη περιφέρεια, άμα θέλετε στην ελληνική αγορά και στην υπό στενή έννοια περιφέρεια. Ξέρουμε τι τάσεις έχει αυτή η αγορά και παίρνουμε και εμείς τις αποφάσεις μας με ποιόν θα δεθούμε.

Και κρατήστε αυτό που σας είπα προηγούμενα ότι, εάν μπορούμε με πελάτες που κόβετε πολύ μικρά τιμολόγια 30, 40... Ξέρετε ότι με τα σούπερ μάρκετς δεν μπορούμε να δουλέψουμε, γιατί δεν κρατούν αποθήκη τα σούπερ μάρκετς, και έχουν τους προμηθευτές να είναι αυτοί η αποθήκη τους; Ξέρετε μεγάλα σούπερ μάρκετς τα τιμολόγια τους; 22.000, 37.000, 28.500. Αυτά δεν μπορούμε να τα δουλέψουμε. Πλήθος τιμολογίων. Το διαχειριστικό κόστος πάει επάνω. Αν σας πούμε 5% της τιμολογιακής αξίας, θα μας πείτε, είστε ακριβοί, και θα έχετε δίκιο. Και θα έρθω και εγώ μαζί σας να φωνάξουμε "είμαστε ακριβοί", μαζί.

Υπάρχουν κάποιες προϋποθέσεις. Γι' αυτό το έχουμε δει το προϊόν με ευαισθησία και σεβασμό για την ελληνική επιχείρηση και την ελληνική αγορά, ότι πρέπει να τηρούμε κάποιες προδιαγραφές. Θέλουμε να έχει 200.000.000. Εάν δεν έχει, να έχει ένα πολύ καλό προϊόν που υπόσχεται ότι θα απογειώσει την εταιρεία, ή το προϊόν ή η αγορά.

**ΦΡΑΓΚΟΥΛΗΣ:**... (απευθύνει ερώτημα εκτός μικροφώνου)

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Εκεί πέρα στο εξαγωγικό παράλειψη μου, αλλά έπρεπε να τρέχω. Σαφώς παίρνουμε τον μικρότερο τζίρο εξαγωγής και δενόμαστε μαζί τους. Κοιτάξτε με την επαφή μας, είπαμε, γάμος δι' αλληλογραφίας δεν είναι γάμος. Δεν γίνεται γάμος. Και αν γίνει γάμος, θα προσποιηθεί ότι είναι γάμος, όπως επροσποιείτο... Για τα χάλια της Αλβανίας λένε ότι φταίει ο Εμβέρ Χότζα που επροσποιείτο ότι πληρωνε, και οι εργαζόμενοι που επροσποιόντουσαν ότι δούλευαν. Ετσι

Θα συζητήσουμε μαζί σας. Θα παίξουμε με ανοιχτά χαρτιά. Πάντα η επίσκεψη γίνεται στον τόπο της δραστηριότητας σας, στον ελεύθερο χρόνο σας, στην ευχέρεια σας. Μαζεύουμε στοιχεία, προσπαθούμε να έρθουμε διαβασμένοι, μη μας πιάσετε αδιάβαστους. Είναι τρομερό αυτό.

Και επιτρέψτε να σας πω ότι το factoring δεν είναι ένα χρηματοοικονομικό εργαλείο μόνο. Το factoring είναι και ένα εργαλείο marketing. Η εταιρεία factoring είναι ένας ενδιαμέσος στο κανάλι marketing εκεί που παίζονται όλα, ο οποίος δίνει και χρηματοοικονομικές λύσεις με όλα αυτά τα προϊόντα που είπαμε, και δίνει και συμβουλές marketing πώς θα αναπτυχθώ στην αγορά, πώς θα μπορέσω να διεισδύσω, να διαφοροποιήσω το προϊόν μου, πώς θα πρέπει ακριβώς να διεισδύσω στις ξένες, αφού το πάμε σε εξαγωγικές εταιρείες. Γιατί ενδιαφέρεται και αυτός να πάτε καλά. Είναι όπως λένε οι Αμερικάνοι,... κατάσταση. Πρέπει και οι δύο να πάνε καλά. Και εμένα με ενδιαφέρει να πάτε καλά.

Επομένως, και από 80.000.000 ελάτε, άμα είναι καλό το προϊόν σας στις εξαγωγές.

Ευχαριστώ.

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:** Εγώ θέλω να σας ρωτήσω κάτι. Όταν στην σχέση μεταξύ προμηθευτή και πελάτη δημιουργηθεί πρόβλημα, τι γίνεται εκεί με το χρηματοπιστωτικό; Να μου το εξηγήσετε καλύτερα;

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Να μου εξηγήσετε λίγο πώς αυτή την στιγμή έχετε μέσα στο μυαλό σας το πρόβλημα. Γιατί μπορεί να δημιουργηθούν πολλά



προβλήματα διαφορετικά.

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:** Π.χ. αγοράζουμε προϊόντα αξίας 1.000.000, και διαπιστώνουμε ότι το 60% από αυτά είναι προβληματικά. Εγώ αγοραστής. Εκεί τί γίνεται τώρα σ' αυτή την περίπτωση; Διότι οι ημερομηνίες τρέχουν, οι αποπληρωμές τρέχουν, τα επιτόκια τρέχουν.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Η σχέση λοιπόν του γάμου πρέπει να είναι καθαρή από την αρχή. Και εξηγείται ότι σε περίπτωση που θα μπει ένσταση του προϊόντος, ο φάκτορας -βέβαια υπάρχει συνεχής ροή τιμολογίων- σταματάει αυτόν τον πελάτη και κάνει "charge back" χρεώνει πίσω το τιμολόγιο του συγκεκριμένου που δεν ήταν καλό το προϊόν.

Έχουν τύχει. Στην 4ετή θητεία του factoring στην Ελλάδα, που μαθαίνουμε και εμείς βέβαια, έχουν τύχει περιστατικά πολλά. Χρεώνουμε πίσω. Και μπορούμε να το κάνουμε αυτό, διότι έχουμε έναν ανοιχτό λογαριασμό. Μπορούμε να κάνουμε και διευθέτηση μαζί σας να μην σας το χρεώσουμε όλο το ποσό αμέσως, γιατί έχουμε μία συνεχή ροή τιμολογίων, αφού εσείς συνεχώς πουλάτε, αλλά πιστέψτε με ότι ο προμηθευτής ο οποίος θα στείλει λάθος προϊόν είναι αποτυχία του marketing τμήματος της εταιρείας factoring από την αρχή που μάλλον δεν θα έπρεπε να κάνει σχέση με εκείνον. Γι' αυτό προσπαθούμε...

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:** Εγώ θα διαφωνήσω στο τελευταίο που είπατε.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Μου είπατε το προϊόν είναι σκάρτο, το 60%. Πάνω σ' αυτό απάντησα. Αν θέλετε να διαφοροποιήσουμε την ερώτηση, το βλέπουμε

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:** Όχι, με την έννοια ότι ούτε ο προμηθευτής το γνωρίζει, διότι κάνει μία μεταπώληση και αυτός. Αγοράζει από το εξωτερικό και μεταπωλεί.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Οτι είναι μεταπράτης δηλαδή. Στην περίπτωση της ένστασης επάνω σε ποιοτικό θέμα, ο φάκτορας όταν αφορά εξαγωγικό

υπάρχει ένας κώδικας με την F.C.I. την οργάνωση η οποία έχει οργανώσει το θέμα, γιατί είναι ένα σημείο που πονάει αυτό, όπου περιμένουμε 270 ημέρες, και ο φάκτορας της χώρας εισαγωγής από εκεί που έγινε η ένσταση παρακολουθεί να δει ποιά εξέλιξη θα έχει η διαδικασία. Δεν είναι δυνατόν μία διαδικασία που ξεκινάει και απαιτεί ο άλλος τα λεφτά του ή καλό προϊόν, να το αλλάξεις, κύριε προμηθευτή. Η άλλαξε μου το προϊόν, ή δώσε μου τα λεφτά μου. Έτσι δεν είναι; Δεν μπορεί αυτή η διαδικασία να πάρει μεγάλο μάκρος. Στις 270 ημέρες θα έχει φανεί.

Και υπάρχει και μία διαιτητική... Για το εξαγωγικό μιλώ, έτσι; Για το διφακτορικό σύστημα, όταν παίζουμε στις διεθνείς αγορές συναλλαγές. Υπάρχει μία Επιτροπή μέσα από την F.C.I. η οποία επιλαμβάνεται, όπως έγινε πρόσφατα με το γκρουπ της KIA πριν ένα χρόνο. Το γκρουπ της KIA καταρρέει. Έχει καταρρεύσει ουσιοστικά, με 17 εταιρείες, και είχαν εμπλακεί δύο φάκτορες, ένας Ιάπωνας εξαγωγέας και ένας Κορεάτης εισαγωγέας φάκτορας. Εκεί έτρεξε αμέσως η F.C.I. για να δει πραγματικά τί στο καλό έγινε, γιατί πρέπει να αποφανθούμε μέσα από το factoring για να δώσουμε λύση και να μας πιστεύει και η αγορά ότι πράγματι τα συμφέροντα αυτών οι οποίοι συναλλάσσονται να εξυπηρετούμε σαν προϊόν. Γι' αυτό έχουν δώσει 270 ημέρες ώστε να φανεί μέσα από όποιες διαδικασίες, εξώδικες ή δικαστικές ποιός έχει δίκιο ή ποιός έχει άδικο. Αποφαινεται η διαιτητική επιτροπή της F.C.I. και εκείνη την στιγμή που λέει ο προμηθευτής είναι σωστός ή ο προμηθευτής δεν είναι σωστός, ανάλογα εμείς τον χρεώνουμε πίσω ή απαιτούμε από τον αγοραστή του. Αυτό στο εξαγωγικό, στο international. Στην εσωτερική αγορά προτιμούν όλοι οι Έλληνες φάκτορες μέχρι τώρα να μην εμπλέκονται καθόλου στις ενστάσεις ποιότητας.

Θα με πονέσετε άμα με ρωτήσετε περισσότερα για την ενχώρια αγορά.

**ΚΑΤΣΑΡΟΣ:** Είμαι αρχιτέκτονας. Κύριε Παπαθεοδώρου, πείτε μου κάτι.

Μου άρεσε πάρα πολύ η ανάλυση που κάνατε, και εγώ έμεινα στο εξής σημείο. Εάν πρόκειται για το ξεκίνημα μίας καινούργιας εταιρεία που το "budget" δεν είναι 200.000.000 που ζητάτε. Ξεκινάμε σήμερα. Και ενδεχομένως να ζητάει επιλεκτικά τις υπηρεσίες σας, ίσως από τον φόβο του κόστους, ή οποιουσδήποτε άλλους λόγους. Και συγκεκριμένα, έχετε και ενημέρωση για τις ανατολικές χώρες, προκειμένου να κάνει κάποιος ένα ξεκίνημα σε ξένες αγορές; Η κάποιο ενημερωτικό έντυπο;

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Η εταιρεία δηλαδή υπάρχει ήδη, και απλά ξεκινάει να μπει σε μία καινούργια αγορά, εννοούμε; Η η εταιρεία ιδρύεται σήμερα, με στόχο να μπει σε κάποιες καινούργιες αγορές;

**ΚΑΤΣΑΡΟΣ:** Ιδρύεται σήμερα, ναι.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Ιδρύεται σήμερα και η εταιρεία. Στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης εξετάζεται το ιστορικό, η δραστηριότητα του φορέα της κάθε εταιρείας, το προϊόν. Εμείς εδώ στα 4 πρώτα χρόνια τις αποφεύγουμε, όπως ακριβώς το είπα και προηγούμενα. Θέλουμε να έχει 3 χρόνια δραστηριότητα μέσα στην αγορά. Καταλαβαίνετε γιατί. Είναι καινούργια η αγορά. Ουσιαστικά μόλις πέρασε από το εισαγωγικό της στάδιο στο πρώιμο αναπτυξιακό. Έχει μετρηθεί η αγορά μας με διάφορες μελέτες, όμως είμαστε πάρα πάρα πολύ χαμηλά ακόμα. Έχουμε πάρει την κλίση προς τα πάνω, σαφέστατα. Αυτό το δείχνουν οι τζίροι, γιατί φέτος αναμένουμε γύρω στα 190 με 200 δις τιμολόγια που θα περάσουν από όλη την βιομηχανία, σαν τζίρος της βιομηχανίας του factoring. Πέρυσι είχαμε 140. Πρόπερσι είχαμε γύρω στα 90 δις. Ανεβαίνει αλματωδώς το προϊόν.

Όμως, οι εταιρείες ακόμα προσπαθούν να αποφεύγουν να μπουν στα πολύ βαθιά νερά, που σημαίνει ότι εγώ θα πρέπει να είμαι ο συμβουλος σας, να γνωρίσω ποιοί είστε εσείς, να γνωρίσω ποιοί είναι οι πελάτες σας.

Όχι, δεν θέλουμε στο ξεκίνημα. Δεν είναι καλό. Δεν έχουμε αν θέλετε και εμείς τα πολλά χρόνια πίσω μας για να μπορέσουμε να

δεθούμε με μία εταιρεία που έχει καλή προοπτική, θα φανεί όμως με 1-2 χρόνια από την ανάπτυξη του προϊόντος. Εχουμε πάρει εταιρείες δηλαδή που να μην έχουν κλείσει 3 χρόνια ζωή, αλλά πρέπει να είναι πολύ καλό το προϊόν. Τα στεντς για την καρδιά για παράδειγμα, που πήραμε, για τις αρτηρίες, τον πήραμε με 1 χρόνο. Είναι αυτός που σας είπα με τα 80.000.000. Τον πήραμε τον πρώτο χρόνο και δουλέψαμε μαζί του 2 χρόνια και το προϊόν τινάχτηκε. Πήγε στο 1.200.000.000 ο τζίρος αυτής της εταιρείας. Σε τέτοια περίπτωση, θα μπορούμε.

Μου είπατε και για τις ανατολικές χώρες. Θα ξαναεπισημόνουμε ότι Σλοβακία, Τσεχία, Ουγγαρία, Σλοβενία ναι στο factoring αυτή την στιγμή. Όλες τις άλλες, όχι. Οι ίδιες δεν έχουν εταιρείες factoring.

Στην Ρουμανία είναι μία εταιρεία factoring που της κάνουμε και εμείς εισαγωγικό στην Ελλάδα 4 χρόνια, είναι και μέλος της F.C.I. και θα την διώξουν μάλλον. Δεν έχει δώσει ούτε ένα όριο μέσα στην αγορά της. Φτιάχνεται το Χρηματιστήριο στο Βουκουρέστι και ήρθε και μας έπιασε η κατασκευαστική εταιρεία που το ανέλαβε από εδώ, από την Ελλάδα, το ανέλαβε μία εταιρεία, μάλλον για το hardware, όχι κατασκευαστική ακριβώς, που θα χρησιμοποιούνε στο Βουκουρέστι, και ούτε για το Χρηματιστήριο τους δεν δέχθηκαν να μας δώσουν όριο.

Μόνο λοιπόν Σλοβακία, Τσεχία, Ουγγαρία, Σλοβενία για την ώρα.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Ο κ. Τζώρτζης.

**ΤΖΩΡΤΖΗΣ:** Όταν έχετε... στο δημόσιο, με εταιρείες του δημοσίου, πώς τις αντιμετωπίζετε;

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Συμβάσεις έργου, έτσι; Αυτές τις αποφεύγουμε. Δεν είναι καλές για factoring γιατί έχουν φάσεις και αλίμονο εαν μπλέξεις μεταξύ φάσης 2 και φάσης 3. Και σαφέστατα σαν εταιρεία εμείς στα 3, 5 χρόνια, και παρ' όλο ότι θα έλεγε κανείς ότι ανήκουμε σε μια κρατική τράπεζα, έχουμε αποφύγει να παίρνουμε αγοραστή το Δημόσιο. Όχι ότι δεν πληρώνει, αλλά δεν θέλουμε ομόλογα. Πρέπει τα λεφτά μας να γυρνάνε γρήγορα.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Μία τελευταία ερώτηση να πω και εγώ από πλευράς μου. Ήταν πάρα πολύ κατατοπιστική βέβαια η παρουσίαση, αλλά θα ήθελα έτσι μιά και ανασφέρατε..., με το χέρι στην καρδιά και όχι σαν διευθυντής μάρκετινγκ να μου πείτε, πόσο επηρεάζει η παρουσία φάκτορα μέσα στις σχέσεις μίας εταιρείας και του πελάτη της;

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Υπάρχει ένα θέμα εκεί εκπαίδευσης γενικότερα της αγοράς ώστε και η αγοράστρια εταιρεία να καταλάβει ότι έχει και αυτή κάποια ωφέλη. Δεν θα την ενοχλεί ο κάθε εισπράκτορας ή πωλητής όποια ώρα θέλει. Θα αποφασίζει εκείνος πότε θα πληρώνει. Δεν θα εκδίδει επιταγές. Το factoring καταργεί την επιταγή. Απλά, θα δίνει μία εντολή στον τραπεζίτη του να πιστώνει τον λογαριασμό της εταιρείας factoring την ημέρα που υποχρεούται να πληρώσει το τιμολόγιο.

Οι αγοραστές παρ' όλα αυτά επειδή σφίγγονται, δεν είναι πια ο Κώστας της διαπροσωπικής σχέσης, είναι η εταιρεία factoring. Μα, ο Κώστας δεν πρέπει όμως και τις 2 ημέρες από τις 5 να κάθεται να κάνει εισπρόξεις. Ο Κώστας πρέπει να αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα ο προμηθευτής, ο επιχειρηματίας. Δεν αρέσει στους αγοραστές. Πρέπει να τον βάλουνε από δέκατο που τον είχανε, να τον ανεβάσουν τρίτο πλέον στην αποπληρωμή, γιατί είναι ο απρόσωπος φορέας που λέγεται εταιρεία factoring.

Υπάρχουν προβλήματα. Εμείς τουλάχιστον στην δική μας εταιρεία, με πρωτοβουλία του μάρκετινγκ του δικού μας, όλων των παιδιών, αποφασίσαμε και πριν ξεκινήσουμε οποιαδήποτε συνεργασία, εκπαιδεύουμε τους πωλητές της προμηθεύτριας εταιρείας που ακόμα δυστυχώς έχουν αυτόν τον ρόλο, στο πώς θα προσεγγίσουν τον πελάτη τους, και είμαστε πάντα στο πλευρό του προμηθευτή όπου χρειαστεί στους βασικούς πελάτες που αντιπροσωπεύουν ένα σημαντικό μέρος του τζίρου του, και φοβάται πολύ...

Αν και δεν θέλουμε πάνω από 25% αντιπροσώπευση του τζίρου του ενός πελάτη. Θέλουμε διασπορά. Ευνόητο γιατί. Δείξαμε. Κάλυψη

πιστωτικού κινδύνου. Είναι ένα risk management που κάνεις. Δεν θα πάρεις κάποιον που να έχει μόνο ψώνιο ή κάποιον που να αντιπροσωπεύει το 50% του τζίρου του. Αν αυτός που θα αντιπροσωπεύει το 50% αλλάξει προμηθευτή, καταλαβαίνετε ότι ο τῆως προμηθευτῆς ἔχει μεγάλο πρόβλημα. Και αυτά συμβαίνουν κάθε μέρα ἔξω στην αγορά. Θέλουμε διασπορά.

Πάντως, υπάρχει πρόβλημα. Πέρυσι το 1997 στο συνέδριο μάρκετινγκ στο Οσλο ήταν κυρίαρχο θέμα αυτό που μας έβαλαν οι συνάδελφοι. Μάλλον από την F.C.I. ήτανε θέμα συζήτησης. Οι Σουηδοί συνάδελφοι είπαν ότι στο 30% -αυτοί το είχαν μετρήσει γιατί το είχαν πρόβλημα- οι αγοραστές δεν αποδέχονται ένα factoring σε μία χώρα που έχει πολλά χρόνια. Εδώ λοιπόν προσπαθούμε εκπαιδεύοντας αυτούς οι οποίοι είναι πρώτη γραμμή από την εταιρεία σας και βλέπουν τον πελάτη να του πουν ότι είναι ανώδυνο, έχει κάποια ωφέλη και εκείνος να μπει σ' αυτή την τριμερή συνεργασία, υπάρχει όμως σχετικά κάποιο πρόβλημα. Όχι παντού. Το factoring ανεβαίνει, και το δείχνουν και οι αριθμοί.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Ευχαριστούμε πάλι τον συνάδελφο.

Ένα μικρό μπουφέ ἔξω, ένα καφεδάκι. Ο κ. Μπακούρος ἦρθε. Αυτό είναι πάρα πολύ καλό. Αμέσως μόλις μπορούμε μέσα, θα συνεχίσει.

(Ακολουθεί διάλειμμα)

**ΜΠΑΚΟΥΡΟΣ:** Κυρίες και κύριοι, καλησπέρα σας. Θα ήθελα να σας ζητήσω συγγνώμη για την αλλαγή αυτή που επέφερα στο πρόγραμμα. Δυστυχώς είχα ένα ατύχημα στον δρόμο που ερχόμουν από Θεσσαλονίκη, αλλά τους εξήγησα ότι ήταν να ἔρθω σε μία ημερίδα, ὁπότε χρησιμοποίησα την Τροχαία για να σταματήσει κάποιους για να με φέρουν μέχρι εδώ. Ευτυχώς είμαι εντάξει, ὁπότε όλα τα υπόλοιπα διορθώνονται.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω πάρα πολύ την ANEM και το Γραφείο Βιομηχανικής Αλλαγῆς ὡπως ἔπισης και το Τεχνικό Επιμελητήριο Μαγνησίας, για την ιδιαίτερη τιμή που μου ἔκαναν να με συμπεριλάβουν

σε αυτόν τον κατάλογο των πολύ σημαντικών ομιλητών που έχουμε απόψε κοντά μας.

Εγώ δεν θα ήθελα να σας κουράσω με όλες τις θεωρητικές υποδομές των σύγχρονων μορφών χρηματοδότησης, εφόσον από τους πιο ειδικούς και ακούσαμε την προηγούμενη ώρα και θα ακούσουμε και σε όλο αυτό το session πολύ πιο ενδιαφέροντα πράγματα και στην πράξη, απ' ότ θα μπορούσα εγώ σαν πανεπιστημιακός να σας πω από λίγο περισσότερο θεωρητική άποψη.

Επειδή έχουμε ξεπεράσει και λίγο τον χρόνο, θα ήθελα απλώς να σας δώσω ένα γνώρισμα, μάλλον να σας υπενθυμίσω το τι γίνεται στο κομμάτι της χρηματοδότησης των καινοτόμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε Ευρωπαϊκή Ένωση. Θα επικεντρωθώ στην χρηματοδότηση των καινοτόμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Δεν θα αναφερθώ καθόλου σε σχήματα όπως factoring, franchising, leasing, venture capital, γιατί ούτως ή άλλως αυτά θα μας τα αναλύσουν οι κύριοι που κάθονται δίπλα μου.

Και θα ήθελα πριν να πω τα πέντε πραγματάκια για την χρηματοδότηση των καινοτόμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων, να μου επιτρέψετε να δώσω έναν ορισμό για το τι είναι καινοτομία. Καινοτομία είναι η υιοθέτηση, η ανάπτυξη και χρησιμοποίηση μίας καινούργιας ιδέας, μίας εφεύρεσης αν θέλετε, για παραγωγικούς σκοπούς. Αυτός είναι ο πιο απλός ορισμός που μπορούμε να δώσουμε για την καινοτομία.

Γιατί μας ενδιαφέρουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στα πλαίσια της χρηματοδότησης της καινοτομίας; Είναι πάρα πολύ απλό γιατί μας ενδιαφέρουν. Γιατί ουσιαστικά όταν μιλάμε για καινοτομία σε παραγωγική διαδικασία, η μικρομεσαία επιχείρηση, με την ευρωπαϊκή έννοια μικρομεσαία επιχείρηση, μέχρι τους 250 ή 500 κατά άλλους εργαζόμενους, προσφέρονται περισσότερο. Είναι οι ίδιοι διευθυντές και ιδιοκτήτες συνήθως, έχουν μεγάλη ευελιξία στις συναλλαγές, έχουν καλύτερη δυνατότητα εποπτείας και σωστής εφαρμογής νέων τεχνολογιών.

Ποιες είναι οι μέχρι στιγμής συνηθισμένες πηγές χρηματοδότησης

των μικρομεσαίων επιχειρήσεων; Αυτές που όλες ξέρουμε. Κέρδη μίας επιχείρησης, δάνεια από διάφορα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα με ό, τι αυτό συνεπάγεται, επισφαλείς επενδύσεις κλπ. Η, ξέρουμε πολύ καλά μια πηγή χρηματοδότησης είναι και κάποιοι ιδιώτες επενδυτές σε οχι και πολύ ξεκαθαρισμένο και προκαθορισμένο πλαίσιο χρηματοδότησης.

Ποιές είναι τώρα σε Ευρωπαϊκή Ένωση οι μορφές χρηματοδότησης που αναδεικνύονται;

- Τα επιχειρηματικά κεφάλαια υψηλού κινδύνου, που θα πουν σε λίγο γι' αυτά.
- Αναπτυξιακά κίνητρα που εφαρμόζονται σε κάθε Κράτος. Έχουμε ήδη κάνει συζητήσεις για τα αναπτυξιακά κίνητρα και για το πόσο πραγματικά συνέβαλλαν στην ανάπτυξη.
- Πόροι από το 4ο Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης, την έρευνα και την ανάπτυξη. Είναι ένα κομμάτι που δεν έχει πλήρως αξιοποιηθεί. Τώρα τελειώνει και το 4ο και πάμε στο 5ο Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης έρευνας και ανάπτυξης. Οχι το Πλαίσιο Στήριξης γενικά.
- Κέντρα Καινοτομίας.
- Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων.
- Στήριξη στο...

Ξεπερνάω όλα τα άλλα τα οποία ούτως ή άλλως θα ακούσουμε για να δούμε στην Ελλάδα αν μία μικρομεσαία επιχείρηση θέλει πραγματικά να έχει κάποια χρηματοδότηση για ένα καινοτόμο της προϊόν, που βαδίζει. Δεν έχει πάρα πολλές δυνατότητες. Οι δυνατότητες είναι να μπει σε κάποιον αναπτυξιακό νόμο ή σε κάποια προγράμματα της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας, στα ΠΑΒΕ, ή απευθείας σε κάποια ευρωπαϊκά προγράμματα για ενίσχυση της καινοτομίας.

Τι γίνεται στην Ευρώπη. Αυτός είναι και ο τίτλος ομιλίας μου. Μέχρι εδώ έκανα εισαγωγή. Αλλά η ομιλία μου, θα είναι μικρότερη από την εισαγωγή.

Τι γίνεται στην Ευρώπη. Στην Ευρώπη έχουμε αρκετά προγράμματα χρηματοδότησης. Όπως καταλαβαίνετε, ενδεκτικά έχω πάρει μερικές



χώρες, και άλλες μερικές χώρες πιο κάτω, και μερικές ακόμα. Δεν θα αναφερθώ σε ένα ένα από όλα αυτά τα προγράμματα, απλά επιλεγμένα... Δηλαδή, βλέπουμε εδώ για το Βέλγιο, για την Δανία, Γερμανία, Ισπανία, Γαλλία, Ιρλανδία, Ολλανδία, Μεγάλη Βρετανία. Θα πούμε μερικά πραγματάκια για 2-3 από αυτά τα προγράμματα, για να δώσουμε μια αίσθηση το πώς χρηματοδοτούνται οι καινοτόμες μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση, εκτός από όλες τις άλλες μορφές χρηματοδότησης που θα ακούσουμε από τους αγαπητούς συναδέλφους απόψε.

Το πρόγραμμα SMART. Το πρόγραμμα SMART είναι ένα πρόγραμμα που εφαρμόστηκε στην Μεγ. Βρετανία με αρκετά μεγάλη επιτυχία, παρ' όλο που και εκεί δεν χρηματοδοτήθηκαν εκατοντάδες χιλιάδες επιχειρήσεις. Μερικές αξιολογές δεκάδες επιχειρήσεων που ουσιαστικά στο πρόγραμμα αυτό η διαφορά με το τι γινόταν με τα δικά μας αναπτυξιακά κίνητρα ήταν ότι χρηματοδοτούσε πολύ γενναία και τις μελέτες ανάλυσης και αξιολόγησης επενδύσεων, και σε δεύτερη φάση χρηματοδοτούσε το πρόγραμμα αυτό την κατασκευή πρωτοτύπων.

Τα αποτελέσματα αυτού του προγράμματος ήταν ότι μία σειρά επιχειρήσεων μετά από όλες αυτές τις μελέτες που κάνανε, διεπίστωσαν ότι ίσως έπρεπε να αλλάξουν και την ίδια την κατεύθυνση των εταιρειών τους, που πηγαίνανε, και ήταν κατά κύριο λόγο επιχειρήσεις περίπου της τάξης των 50 με 100 εργαζομένων.

Το πρόγραμμα αυτό διήρκεσε περίπου 5 έτη, κατ' αντιστοιχία με κάτι περίπου σαν τα δικά μας ΠΑΒΕ, όχι όμως ακριβώς το ίδιο πράγμα, και πήρε και ένα "extension" για άλλα 3 έτη, συνολικά όλα μαζί γύρω στα 100.000.000 λίρες. Δεν είναι και τρομερά μεγάλο το ποσό για μία περίοδο χρόνου 8ετίας περίπου, για επίπεδο Μεγ. Βρετανίας.

Παρατηρούμε λοιπόν ότι και στην Ευρώπη δεν είναι τόσο άνετα τα πράγματα. Δεν είναι και εκεί τα χρήματα στον δρόμο για την χρηματοδότηση των μικρομεσαίων καινοτόμων επιχειρήσεων.

Απλά μόνο θα ήθελα λίγο να μείνω σε δύο προγράμματα που

ελπίζουμε και εμείς εντός ολίγου χρονικού διαστήματος να μπορέσουμε μέσα από κάποια προγράμματα να τα προσφέρουμε και από το Ελληνικό Πανεπιστήμιο, και ίσως αυτή ήταν η δική μου η συμμετοχή στην ημερίδα σας.

Αυτό το οποίο έχει κάνει το Πανεπιστήμιο του Τουέντε, και συνεχίζει να το κάνει, έχει δύο προγράμματα το πρόγραμμα ΤΟΠ και το πρόγραμμα ΤΟΣ. Στο πρόγραμμα ΤΟΠ ουσιαστικά νέοι επιστήμονες απόφοιτοι πανεπιστημιακών πολυτεχνειακών ιδρυμάτων απασχολούνται στις επιχειρήσεις, χρηματοδοτείται η επιχείρηση γι' αυτή την απασχόληση των νέων...

(αλλαγή ταινίας)

.....:.... θα την κάνουμε μίσθωση. Την μίσθωση αυτή με μία μισθωτική περίοδο συγκεκριμένη, δηλαδή 3 χρόνια, 4 χρόνια, 5 χρόνια, όσο εσάς βολεύει, σύμφωνα με τις ταμειακές ροές και τα προγράμματα της επιχείρησης σας, θα το συζητήσουμε, και αυτή την μισθωτική περίοδο θα την χωρίσουμε σε μισθώματα, μηνιατικά, τριμηνιαία ή οτιδήποτε. Ενοίκιο, με λίγα λόγια.

Από κει και πέρα, αφού βρούμε τον χρόνο που βολεύει εσάς στις ταμειακές ροές, αρχίζουμε και τιμολογούμε τα μισθώματα. Τα μισθώματα αυτά για σας, την επιχείρηση, αποτελούν... Κατ' αρχήν πρέπει να πω ότι τα μισθώματα αυτά είναι τοκοχρεωλυτικά. Περιλαμβάνουν το κεφάλαιο, δηλαδή την καθαρή αξία που θα συναφθεί η μίσθωση, συν τους τόκους. Όλο αυτό αποτελεί το μίσθωμα. Το τοκοχρεωλυτικό μίσθωμα αυτό αποτελεί για σας λειτουργικό έξοδο. Τι σημαίνει αυτό; Μπορείτε να το εμφανίσετε, όσοι από σας είστε λογιστές, στην ομάδα του 64 ή κάποια εκεί κοντά, και να το εκπέσετε όλο εξ ολοκλήρου από τα ακαθάριστα έσοδα της επιχείρησης σας. Ενώ σε σύγκριση με τον τραπεζικό δανεισμό μπορείτε να εκπέσετε σίγουρα τους τόκους και τις αποσβέσεις ανάλογα με τον ρυθμό της απόσβεσης.

Ενδεικτικά, η πληθώρα των μηχανημάτων κυρίως που

χρησιμοποιούνται στην βιομηχανία ή οπουδήποτε αλλού κυμαίνονται από 15% ποσοστό απόσβεσης έως 20%. Τι σημαίνει αυτό; Στην χρηματοδοτική μίσθωση, ας πούμε εάν επιλέξετε μία τριετή χρηματοδοτική μίσθωση, θα αποσβέσετε το σύνολο του μισθώματος που είναι είπαμε τόκος και χρεωλύσιο σε τρία χρόνια, αφαιρώντας το όλο από τα ακαθάριστα έσοδα σας. Με την απόσβεση θα πάτε τους τόκους συν την απόσβεση σε 5 ή 7 χρόνια. Από κει και πέρα δημιουργείται το συγκριτικό πλεονέκτημα ή όχι του leasing. Δηλαδή, δεν μπορούμε ξεκάθαρα να πούμε ότι είναι πιο φθηνό ή πιο ακριβό το leasing από τον τραπεζικό δανεισμό. Πρέπει κατά περίπτωση να κρίνεται.

Αλλά πρέπει να έχουμε υπόψιν μας έτσι, για μία γενική παραδοχή να συζητήσουμε πότε είναι πιο φθηνό το leasing πρέπει να ισχύουν οι εξής όροι. Όσο ο φορολογικός συντελεστής μίας επένδυσης, ενός μηχανήματος, ενός παγίου είναι υψηλότερος, όσο ο συντελεστής απόσβεσης είναι χαμηλότερος, όσο τα μισθώματα, τα μηνιαία που λέμε ή τριμηνιαία μισθώματα ή οποιαδήποτε άλλα δομημένα μισθώματα είναι προκαταβλητέα, και όσο είναι πιο αραιά καταβλητέα, το leasing συμφέρει.

Δηλαδή σε ένα πάγιο με 15% απόσβεση θεωρητικά, με έναν συντελεστή φορολόγησης της επιχείρησης 40% ή 45% το leasing μπορεί να καταστεί φθηνότερο, γιατί οι όροι που σας ανέφερα είναι ιδιαίτερα ευνοϊκοί, από μία χρηματοδότηση της τάξεως του 22% με 23% με ένα leasing της τάξης του 25%.

Βέβαια, σήμερα δεν μιλάμε για τέτοια ποσά. Το leasing ίσως στο μισό ορισμένων από εσάς έχει ταυτιστεί με ακριβά επιτόκια και ασύμφορες δόσεις, και γενικά μία διαδικασία η οποία ήταν λίγο αυφιβολη. Τα πράγματα η αγορά τα έχει ξεκαθαρίσει από μόνη της. Έχει βάλει τους όρους της, και οι εταιρείες leasing το χρήμα αρχίζουν λόγω και του ανταγωνισμού τους...

Εδώ θα κάνω μία παρένθεση και θα πω ότι υπάρχουν 13 εταιρείες leasing αυτή την στιγμή στην Ελλάδα, και μία ιδιωτικώς αμιγής που είναι ο ΟΤΕ. Όσο και αν σας φαίνεται παράξενο, ο ΟΤΕ έχει κάνει εταιρεία

Leasing. Και ακόμα, επειδή ο χώρος είναι πολύ παρθένος σχετικά στην Ελλάδα, αν και ο θεσμός δεν είναι νέος, είναι υπερδωδεκαετής τώρα, το 1986 έγινε ο ιδρυτικός νόμος του leasing αλλά τα μεγέθη σε σχέση με την Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες είναι πολύ πενιχρά.

Ας πούμε, το σύνολο των παγίων που αγοράστηκαν πέρυσι στην Ελλάδα με leasing είναι σαν ποσοστό 5% του συνολικού ποσού των παγίων που αγοράστηκαν. Ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι 17% και 35% είναι στην Αμερική.

Τώρα, τί φταίει γι' αυτό. Γι' αυτόν τον τρόπο, την υστέρηση των εταιρειών leasing σε σχέση με το εξωτερικό, φταίνει ορισμένα πράγματα. Ας πούμε ότι ο θεσμός άρχισε να λειτουργεί με τους σημερινούς όρους μετά το 1990, όταν άρχισαν να μπαίνουν τραπεζικές εταιρείες με πλήρη οργάνωση. Βέβαια, η Α. LEASING είχε κάνει πρώτη τον θεσμό με την εισαγωγή μάλιστα του νόμου το 1986, ήδη η υπάρχουσα... -υπήρχε μία εταιρεία- και το 1992 μετατράπηκε σε "Α. LEASING Α.Ε.". Αυτή την στιγμή, για να ευλογήσουμε λίγο και τα γένια μας, είναι πρώτη στην αγορά, έχει 19% μερίδιο και 23 δις συμβάσεις με στοιχεία του 1997.

Τώρα, θα σας πω μερικά πλεονεκτήματα που απολαμβάνετε εσείς από την χρήση της χρηματοδοτικής μίσθωσης του leasing. Κατ' αρχήν, να σας πω λίγο την διαδικασία πώς ξεκινάει. Διαλέγετε εσείς ένα αυτοκίνητο ή ένα πάγιο για την επιχείρησή σας. Μας φέρνετε ένα προτιμολόγιο από τον προμηθευτή που φαίνεται η αξία του συν το ΦΠΑ, μας λέτε τι θέλετε να κάνετε με το leasing και πώς θέλετε να το αποπληρώσετε, αφού μας προσκομίσετε και ορισμένα στοιχεία της επιχείρησής σας, της τελευταίας τριετίας συνήθως. Εξομοιώνονται δηλαδή προς το παρόν οι όροι της χρηματοδότησης με ένα τραπεζικό δάνειο από την άποψη των οικονομικών στοιχείων που ζητάμε από τις επιχειρήσεις. Εμείς εξετάζουμε το αίτημα και αφού εγκριθεί δημιουργείται η σύμβαση και αρχίζει και παίρνετε εσείς το πάγιο που έχετε επιλέξει. Την χρήση του παγίου μάλλον παίρνετε, γιατί η κυριότητα μέχρι την αποπληρωμή ανήκει στο leasing.

---

Τώρα, τί πλεονεκτήματα μπορεί να έχετε εσείς από όλη αυτή την διαδικασία. Χρηματοδοτείστε 100%. Δεν πληρώνετε κατ' αρχήν χρήματα, δεν εκταμιεύετε ρευστά ζεστά διαθέσιμα από το χαρτοφυλάκιο σας. Έχετε τα φορολογικά πλεονεκτήματα που αναφέραμε προηγουμένως, με την έννοια ότι μπορείτε όλο αυτό το μίσθωμα στην περίοδο της 3ετίας ή της 5ετίας να το εκπέσετε.

Μπορείτε να βελτιώσετε την κεφαλαιακή διάρθρωση της επιχείρησής σας. Τί σημαίνει αυτό; Οι δείκτες που ζητούν οι τράπεζες για τα πλαφόν που οι περισσότεροι έχετε σε... ή οτιδήποτε άλλους λογαριασμούς και κοιτάζουν, είναι οι δείκτες της άμεσης ρευστότητας και της δανειακής επιβάρυνσης. Είναι και άλλοι, αλλά κυρίως αυτοί. Αυτοί οι δείκτες με το leasing κρατούν την αξία τους. Δηλαδή, δεν εμφανίζεται πουθενά στον ισολογισμό της επιχείρησης ούτε η δανειακή επιβάρυνση, γιατί είπαμε, αποτελεί λειτουργικό έξοδο, αλλά και η ρευστότητα την περίπτωση της επαναμίσθωσης που είπαμε, μπορεί να βελτιωθεί. Γιατί εσείς πουλάτε το ήδη υπάρχον δικό σας παγίο και παίρνετε τα λεφτά στο χέρι, και τα χρησιμοποιείτε και σαν κεφάλαιο κίνησης και εξωραΐζετε και τον ισολογισμό σας.

Είπατε, μπορείτε να τα προσαρμόσετε, όπως προείπαμε, στις ταμειακές σας ροές, στις ανάγκες της επιχείρησής σας. Μπορείτε να συνδέσετε ακόμα το leasing με αναπτυξιακό νόμο. Ο αναπτυξιακός νόμος ο τελευταίος ο 2601 όπως και οι προηγούμενοι, και ο 1892 και οι επόμενοι που ακολούθησαν, συνδέει την χρηματοδοτική μίσθωση με την έννοια ότι την επιχορήγηση που δίνει στην επένδυση μπορεί να την μετατρέψει σε επιδότηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Δηλαδή στην Γ και Δ ζώνη, που στην ουσία η Β καταργήθηκε τώρα με την τροποποίηση που έγινε στον 2601, μπορείτε επί της καθαρής αξίας της μίσθωσης... Ας πούμε, κάνει 100.000.000 μία μίσθωση ενός μηχανήματος που θέλετε να πάρετε, να πάρετε ποσοστό σαν επιστροφή από τα μισθώματα που πληρώνετε για την Γ ζώνη 30% και για την Δ 40%. Αυτό είναι για τους νέους φορείς που σας είπα.

Οι νέοι φορείς επίσης έχουν την δυνατότητα να διαλέξουν φορολογικές εκπτώσεις, δηλαδή αφορολόγητα αποθεματικά ίσα με 70% στην Γ ζώνη ή 100% στην Δ ζώνη των φορολογικών κινήτρων, επί του συνόλου τώρα, όχι επί της καθαρής αξίας κτήσης όπως είπαμε στην επιχορήγηση, αλλά επί του συνόλου του κόστους στο τέλος της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Οπότε οι παλαιοί φορείς ρευστό χρήμα βέβαια δεν παίρνουν ούτως ή άλλως, αλλά μπορούν να παντρέψουν το λήξιγκ με αναπτυξιακό νόμο.

Επειτα, η τιμή κτήσης που θα πετύχετε στο μηχάνημα που θα διαλέξετε, επειδή και οι εταιρείες leasing έχουν μία μεγαλύτερη σχέση και πιο ουσίας από εσάς που θα πάρετε και θα χρειαστείτε μία φορά το μηχάνημα με τους προμηθευτές, είναι και καλύτερη και φυσικά η καλύτερη τιμή αυτή θα περάσει και σε εσάς, έτσι; Αυτό είναι το λεγόμενο "Vendor leasing" που χρησιμοποιούν οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης για να διευκολυνθούν στην πώληση των προϊόντων τους.

Για τον εκμισθωτή τώρα, για τις εταιρείες leasing ποιά είναι τα πλεονεκτήματα που απολαμβάνουν από την χρήση τους, εκτός του ότι είναι ιδιωτικές εταιρείες και έχουν κερδοσκοπικά καθαρά κριτήρια. Έχουν χρήση αποσβέσεων και προβλέψεων, δηλαδή το λειτουργικό κόστος της εταιρείας leasing είναι οι αποσβέσεις του δικού σας παγίου. Και μπορούν να κάνουν και προβλέψεις ίσαμε 2% των ανεισπράκτων μισθωμάτων κάθε έτους.

Και για την εθνική οικονομία γενικότερα, το leasing μπορεί να προσφέρει τα εξής. Κατ' αρχήν, συμβάλλει στην αύξηση των επενδύσεων. Την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων σίγουρα την ευνοεί. Ευνοεί επίσης και την ανταγωνιστικότητα, και εδώ θα έλεγα έρχεται με κάποιο τρόπο, των τραπεζικών ιδρυμάτων, και το βλέπουμε με την διεύρυνση συνέχεια της γκάμας των υπηρεσιών και των καινούργιων επιχειρήσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που μπαίνουν. Και τέλος, η ταχύτερη ανανέωση του εξοπλισμού των επιχειρήσεων.

Κάποιες παραδοχές που υπάρχουν από τον ιδρυτικό νόμο για το

leasing και θα τις αναφέρω έτσι στα γρήγορα είναι ότι, η διάρκεια της μίσθωσης δεν μπορεί να είναι λιγότερη από 3 έτη και περισσότερη από 10. Αυτό κατά περίπτωση ισχύει ως εξής: 3 έως 5 έτη είναι για τα κινητά, 5 έτη είναι για τα αεροσκάφη υποχρεωτικά και 10 έτη είναι για τα ακίνητα. Για τα ακίνητα θα πούμε ορισμένα πράγματα, γιατί ίσως τα ξέρετε. Οι "τζογαδόροι" του χρηματιστηρίου τώρα τελευταία θα ακούτε, ανεβαίνουν, κατεβαίνουν κλπ.

Με συναίνεση του εκμισθωτή, δηλαδή της εταιρείας leasing μπορεί ο μισθωτής να μεταβιβάσει την μίσθωση και τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του. Τι σημαίνει αυτό; Εσείς δεν θέλετε την μίσθωση για οποιονδήποτε λόγο. Μπορείτε να μας προτείνετε έναν άλλον μισθωτή, τον οποίον θα αξιολογήσουμε βέβαια, και μπορούμε να μεταβιβασθεί η μίσθωση. Εξόφληση πριν την ζετία δεν απαντάται. Και απλά, δεν σας συμφέρει κιόλας, γιατί τα μισθώματα είναι δομημένα με την παγκόσμια πατέντα της ράντας, και είναι τοκοχρεωλυτικές δόσεις που όλοι ξέρουμε ότι τραβάνε στην αρχή πολύ τόκο, λίγο κεφάλαιο και με την λήξη της μίσθωσης τραβάνε περισσότερο κεφάλαιο και λίγο τόκο.

Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μιλάνε για ένα ξερό επιτόκιο. Θα μιλήσουμε για χρηματοδοτική μίσθωση με επιτόκιο Α, 19%, 18%, 20% δεν ξέρω πόσο, σε δραχμές σε συνάλλαγμα. Δεν έχουμε ουρες. Δεν έχουμε εισφορά του Ν. 128/75 ούτε έχουμε ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών.

Αυτό που μπορεί να έχουμε είναι ανάλογα με την περίπτωση διαχειριστικά έξοδα αρχής που τα λέμε, και αυτά κυμαίνονται από 0, 5%, από 0% έως 1%. Δηλαδή, οι όροι είναι ξεκάθαροι. Ξέρετε ότι θα πληρώσετε 19% τοκοχρεωλυτική δόση για το χρονικό διάστημα που εσείς θα επιλέξετε, συν κάποια διαχειριστικά έξοδα αρχής.

Κάποιες άλλες παραδοχές είναι ότι οι εταιρείες leasing χρησιμοποιούν αποσβέσεις οι οποίες είναι ίσες με την διάρκεια της μίσθωσης που θα γίνει με εσάς, και αυτές αποτελούν το κύριο μέρος του κόστους τους. Και εδώ παρενθετικά θα σας έλεγα ότι, όσοι από εσάς

παρακολουθείτε στενότερα τα πράγματα θα είδατε ότι γενικά οι εταιρείες λήζιγκ και ο κλάδος χρηματοδοτικής μίσθωσης παρουσίασε το 1997 κάποια μειωμένα αποτελέσματα. Και το πρώτο εξάμηνο του 1998 ακόμα πιο μειωμένα αποτελέσματα. Και εύλογα μπορεί κάποιος να αναρωτήθηκαν γιατί το 1996 η "A. LEASING" είχε 7, 5 δις κέρδη με πωλήσεις 18 δις, το 1997 αυτά πέσανε σε 4, 5 δις και το πρώτο εξάμηνο του 1998 έπεσε στο 1 δις;

Τί γίνεται; Αυτό που είπα προηγουμένως με τις αποσβέσεις, ήταν στρεβλό. Δηλαδή, ο νόμος ο εισαγωγικός ο 1665/86 δεν είχε προβλέψει ότι οι αποσβέσεις που θα κάνουν οι εταιρείες leasing θα είναι ίσομερες με τον χρόνο που θα έχουμε μεταξύ μας -δηλαδή εκμισθωτής και μισθωτής- την μίσθωση. Με αποτέλεσμα, μπορούμε να κάνουμε εμείς μία μίσθωση για 3 χρόνια, να εισπράξουμε το μίσθωμα που για την εταιρεία leasing είναι το κεφάλαιο και οι τόκοι και το κέρδος της στην ουσία μαζί και να έχει αποσβέσει η εταιρεία leasing στο αντίστοιχο χρονικό διάστημα μόνο το 45% της αξίας. Οπότε, στα πρώτα χρόνια της δημιουργίας του νόμου, εμφανίστηκαν υπερκερδη στις εταιρείες. Τώρα εν αντιθέσει, αρχίζουν τα πράγματα και γίνονται αντίστροφα, γιατί έχουν λήξει οι εισπράξεις αρκετών συμβάσεων των εταιρειών leasing και τρέχουν οι αποσβέσεις.

Εν πάση περιπτώσει, πιστεύω ότι σε 1-2 χρόνια αυτό θα διορθωθεί. Απλώς ενημερωτικά, για όσους παίζετε και χρηματιστήριο και τέτοια, γι' αυτό το είπα αυτό.

Τώρα, γιατί να προτιμήσετε εσείς leasing από ένα τραπεζικό δάνειο. Όπως σας είπα προηγουμένως, κρίνεται κατά περίπτωση, ανάλογα με τον συντελεστή απόσβεσης, τον φορολογικό συντελεστή και την διάρκεια της μίσθωσης, αλλά ο τεχνικός τρόπος που χρησιμοποιούμε εμείς για να συγκρίνουμε αυτούς τους όρους του δανείου ή της μίσθωσης είναι η παρούσα αξία των μελλοντικών εκροών. Τί σημαίνει αυτό; Κάνουμε αξία σημερινή το τί εσείς θα πληρώσετε σε 3 ή 5 χρόνια, λαμβάνοντας υπόψιν έναν συντελεστή παρούσης αξίας που είναι το



κόστος ευκαιρίας. Αυτός ο συντελεστής είναι συνήθως το ετήσιο επιτόκιο των εντόκων γραμματίων του Ελληνικού Δημοσίου.

Αυτός ο συντελεστής, όπως σας είπα προηγουμένως, κατά περίπτωση κρίνεται και δημιουργεί το θετικό ή αρνητικό πλεονέκτημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι του δανεισμού.

Τώρα, να μην σας τρώω άλλο τον χρόνο. Γιατί έχω να σας πω ορισμένα πραγματάκια και για τα ακίνητα, και για τα Ι.Χ. αυτοκίνητα θα ήθελα να σας πω, γιατί πολλοί από σας μπορεί να προβληματίζονται. Εν τάχυ θα σας πω ότι στα Ι.Χ. αυτοκίνητα υπάρχει μία εξαίρεση του 100% της έκπτωσης. Να μην γενεύσουμε αυτό που ακούσατε προηγουμένως. Ο φορολογικός νόμος του 1995 ήρθε και είπε ότι ως τα 1400 κυβικά εκατοστά εκπίπτει το 60% του μισθώματος και πάνω από τα 1400 το 25%. Για δε τους ελεύθερους επαγγελματίες όπως ο κώδικας τους ορίζει, γιατί εδώ γίνεται μία σύγκριση, ελεύθεροι επαγγελματίες είναι αυτοί που κατονομάζονται στον κώδικα, η έκπτωση του μισθώματος είναι 25% ανεξαρτήτως κυβισμού, και ως το 3% του ακαθαρίστου ετησίου εισοδήματός τους.

Εδώ υπάρχει ένα μειονέκτημα του leasing έναντι της μακροενοικίασης. Στις επιχειρήσεις με Β κατηγορίας βιβλία που απαντάται πάρα πολύ, δεν υπάρχει συγκριτικό πλεονέκτημα του leasing. Το leasing υπεισέρχεται στη φορολογική διάρθρωση και τον υπολογισμό των κερδών των επιχειρήσεων. Όταν έχουμε όμως μοναδιαίο συντελεστή επιβαλλόμενο επί των ακαθαρίστων εσόδων μίας επιχείρησης, ό, τι και να γραφτεί εσείς σαν μισθώμα στα λειτουργικά σας έξοδα, είναι δώρον άδωρον. Μπορεί να εμφανίσετε λογιστικά ορισμένα πράγματα, αλλά στην ουσία να μην σας προσφέρουν απολύτως τίποτα.

Βέβαια, στην ΟΝΕ πάμε. Ελπίζουμε, τα αντικειμενικά κριτήρια θα περουν απ' ό,τι φαίνεται. Ολοι πάμε για λογιστικό προσδιορισμό, τον θέλουμε, πιστεύω και εσείς θα τον θέλετε σε λίγο γιατί θα δείτε τα πλεονεκτήματα του. Τα πράγματα σφίγγουν. Τότε θα μιλάμε για περισσότερα πλεονεκτήματα.

Εν τάχῃ για τα ακίνητα δύο πραγματάκια και θα τελειώσω να δώσω τον λόγο στους επόμενους ομιλητές. Τα ακίνητα, αυτή την στιγμή υπάρχει ο Ν. 2367/95 ο οποίος είναι ανενεργός ενδογενώς. Τι σημαίνει αυτό; Δηλαδή προβλέπεται ότι μπορεί να γίνει, να έχετε εσείς ένα ακίνητο και να το πουλήσετε σε μία εταιρεία leasing και να πάρετε την ρευστότητα που έχετε επενδύσει στο ακίνητο. Ερχεται όμως ο νόμος μόνος του με τις αντιφάσεις του και λέει ότι, όλοι ξέρουμε ότι σε ένα ακίνητο υπάρχει και το οικόπεδο που το ακολουθεί. Λέει ο νόμος για την εταιρεία leasing: Κύριε, θα εκπέσεις μόνο το ακίνητο. Το οικόπεδο δεν σου δίνω το δικαίωμα να το εκπέσεις. Ενώ η εταιρεία leasing έχει χρηματοδοτήσει και το οικόπεδο, όπως είναι λογικό.

Ο φόρος μεταβίβασης στην περίπτωση που εσείς πουλήσετε ένα ακίνητο σε μία εταιρεία leasing και το μισθώσετε από αυτήν απλά για να χρηματοδοτηθείτε και να τα χρησιμοποιήσετε τα λεφτά για οποιουσδήποτε άλλους σκοπούς θέλετε, πληρώνεται κανονικά. Εδώ τι σημαίνει αυτό; Οτι, όταν πουλάτε εσείς ένα ακίνητο στην εταιρεία leasing στην ουσία είναι ένας τρόπος χρηματοδότησης. Δηλαδή, είναι μία ενυπόθηκη χρηματοδότηση. Δεν είναι η εταιρεία leasing σκοπός της να αγοράσει ακίνητα. Απλώς είναι να χρηματοδοτήσει ακίνητα.

Ερχεται ο νομοθέτης και λέει: Εμένα δεν με ενδιαφέρει τι έχεις συμφωνήσει με τον πελάτη σου. Εγώ θέλω φόρο μεταβίβασης. Οπότε, η εταιρεία leasing τον επιρρίπτει σε εσάς, και καθιστά ποσοστιαία ασύμφορο το leasing έναντι του δανεισμού.

Επειτα, οι αποσβέσεις στα ακίνητα δεν είναι στην γενικότερη έννοια του ορισμού που είπαμε προηγουμένως, ή σε σχέση με την διάρκεια της μίσθωσης. Ακολουθούν διαφορετικούς συντελεστές, σύμφωνα με το Προεδρικό Διάταγμα το 88 που υπήρχε το 1975 και το 100 που έγινε τώρα το καινούργιο.

Άλλο ένα σημαντικό πλεονέκτημα είναι ότι η αξία πώλησης στην λήξη της σύμβασης μπορεί μεταξύ μας να είναι ένα χιλιάρικο, δηλαδή στην τριετία στην ουσία πληρώνετε ένα χιλιάρικο όπως σήμερα

συνηθίζεται από όλες τις εταιρείες leasing. Έρχεται το Κράτος και λέει, το ακίνητο, εμένα δεν με ενδιαφέρει τί έχετε συμφωνήσει, εγώ θέλω την αντικειμενική του αξία. Ήδη έχει πληρωθεί, όταν αγοράσετε ένα ακίνητο πρώτη φορά ο φόρος μεταβίβασης, και έρχεται επί της αντικειμενικής αξίας και διπλοεπιβάλλεται τον μισθωτή σε φόρο μεταβίβασης.

Όλα αυτά προσπαθούμε πιέζοντας οι εταιρείες leasing και η Ένωση Εταιρειών Leasing να τα διορθώσουμε. Το πώς θα διορθωθούν έγκειται στο Ελληνικό Δημόσιο, και ό, τι αυτό σημαίνει όλοι μας έχουμε εμπειρίες.

Ορισμένα πλεονεκτήματα που θα δωθούν από την χρηματοδοτική μίσθωση στα ακίνητα είναι ότι πολλοί θα αποκτούσαν επαγγελματική στέγη με τον τρόπο των μισθωμάτων στην δεκαετία κλπ. Άλλοι θα χρηματοδοτηθούν για ακίνητο δικό τους, θα αποκτήσουν ρευστότητα και θα χρησιμοποιήσουν τα λεφτά όπου οι ίδιοι θέλουν. Οι εταιρείες leasing θα βρουν ένα φοβερό πεδίο εφαρμογής να αυξήσουν τους τζίρους τους και να μπουν δυναμικά στον τομέα της επαγγελματικής στέγης. Και γιατί όχι, και της καταναλωτικής πίστης και της κατοικίας σε δεύτερο στάδιο; Και το Δημόσιο θα μπορεί να αυξήσει τα έσοδα του μέσω της επιβολής ΦΠΑ. Γιατί λησμόνησα να σας πω ότι στα μισθώματα που λέγαμε προηγουμένως επιβάλλεται και ΦΠΑ. Δεν σας το ανέφερα βέβαια γιατί είναι έτερον εκάτερον ότι αυτά τα συμψηφίζετε από εισροές - εκροές. Δεν έχετε πρόβλημα με το ΦΠΑ μισθωμάτων, οπότε εντάξει, ήταν αυτονόητο.

Οπότε το Κράτος επιβάλλοντας ΦΠΑ, τον φόρο μεταβιβάσεων ακινήτων θα τον διατηρήσει, και φορολογώντας τα επιπλέον αποτελέσματα από τα ακίνητα των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης, σίγουρα μεσοπρόθεσμα θα έχει θετικά αποτελέσματα. Βέβαια, το βραχυπρόθεσμο είναι αυτό που κώνει το Κράτος, και το ξέρουμε όλοι μας. Οι όροι της συγκλής και η επιτυχία τους, έτσι; Ίσως τα πράγματα με μιά σκοπιά και θεώρηση πιο μεσοπρόθεσμη είναι ξεκάθαρα. Αλλά ελπίζω τα πράγματα να παρουν τον δρόμο τους.

Σας ευχαριστώ πολύ που με ακούσατε.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Ευχαριστούμε τον κ... για την τόσο περιεκτική και σύντομη, θα μπορούσα να πω, ομιλία του.

Θα παρακαλούσαμε τώρα τον κ. Μαλακό, ο οποίος είναι σύμβουλος επιχειρήσεων και είναι συνεργάτης των Ελληνικών Τραπεζών, θα μας θίξει το θέμα του "venture capital".

**ΜΑΛΑΚΟΣ:** Ευχαριστώ και εγώ με την σειρά μου τους διοργανωτές της ημερίδας αυτής για την τιμή που μου κάνανε να με προσκαλέσουν. Θέλω να πω βέβαια ότι ήμουν και διευθυντικό στέλεχος της Εθνικής Τραπεζής μέχρι προ έτους, απ' όπου αποχώρησα με εθελουσία έξοδο, και στα πλαίσια αυτά έχω ασχοληθεί με τα νέα χρηματοδοτικά προγράμματα, κυρίως βέβαια με το factoring και το leasing και το franchising αλλά τώρα μου έτυχε να κάνω αυτή την παρουσίαση, επειδή έχουμε τους αλλοιους εκλεκτούς συνομιλητές οι οποίοι αυτή την στιγμή εκπροσωπούν και εταιρείες.

Αυτό το οποίο κατ' αρχήν ήθελα εισαγωγικά να πω, λόγω και της σφαιρικής ενασχολήσεως μου με τα νέα χρηματοδοτικά προϊόντα και τους θεσμούς είναι ότι όλα αυτά, το factoring, το leasing, το venture capital και το franchising έχουν το κοινό χαρακτηριστικό κατ' αρχήν ότι απευθύνονται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες βρίσκονται σε μια αναπτυξιακή τροχιά, έχουν ένα καλό και επαρκές management έχουν ένα δυναμικό προϊόν μέσα στην αγορά, έχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης αλλά δεν έχουν επαρκή κεφάλαια, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι δεν έχουν την πρόσβαση στον τραπεζικό μηχανισμό στον βαθμό τον οποίον οι ίδιες θα επιθυμούν.

Διότι, βεβαίως παλιά το λέγαμε αυτό, δεν ισχύει τώρα απόλυτα, ότι η τράπεζα σου δίνει ομπρέλα όταν έχει λιακάδα, και όταν αρχίζει και βρέχει, σου την παίρνει. Δηλαδή κατ' αρχήν λέγανε το άλλο ότι, για να πάρεις δάνειο από τράπεζα πρέπει να προσκομίσεις τέτοια στοιχεία και δικαιολογητικά που να αποδείξεις ότι δεν έχεις ανάγκη δανείου, για να σου δώσει.

Εν πάση περιπτώσει αυτό οπωσδήποτε δεν μπορώ να πω ότι ισχύει 100% στην σημερινή πραγματικότητα, αλλά οι νέοι χρηματοδοτικοί θεσμοί ακριβώς έχουν σκοπό να καλύψουν αυτό το κενό της παραδοσιακής τραπεζικής χρηματοδότησης.

Και συγκεκριμένα τώρα βέβαια, το venture capital ή το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών είναι μία μορφή όχι δανειοδότησης, όχι χρηματοδότησης αλλά μία μορφή κεφαλαιοδότησης των επιχειρήσεων που έχουν αναπτυξιακές προοπτικές, και η οποία ακριβώς κεφαλαιοδότηση αποβλέπει σε νέες επενδύσεις, αποβλέπει σε ανάπτυξη κάποιου προϊόντος, αποβλέπει σε απόκτηση παραγωγικών εγκαταστάσεων ή σε δημιουργία εμπορικού δικτύου για να αξιοποιήσει μία εταιρεία τις αναπτυξιακές της προοπτικές χωρίς να αναγκαστεί να προσφύγει στον τραπεζικό μηχανισμό που παράδειγμα, δίνει επενδυτικά δάνεια, αλλά δίνει δάνεια τα οποία είσαι υποχρεωμένος να τα εξοφλήσεις με κάποια συγκεκριμένη διαδικασία, με κάποια τοκοχρεωλύσια τα οποία έχουν μία ακαμψία.

Στην περίπτωση των εταιρειών αυτών η χρηματοδότηση γίνεται με την μορφή συμμετοχής των εταιρειών αυτών στο κεφάλαιο των ενισχυομένων επιχειρήσεων. Και η συμμετοχή αυτή, αυτό έχει σημασία ιδιαίτερη, συνοδεύεται με έναν ενεργό ρόλο που διαδραματίζουν οι εταιρείες venture capital στην διοίκηση και στο management της εταιρείας. Δηλαδή, δεν αρκούνται μόνο στην κεφαλαιοδότηση, στην συμμετοχή στο κεφάλαιο, στην αγορά δηλαδή μετοχών ή εταιρικών μεριδίων ή αγορά μετατρεψίμων ομολογιών, αλλά μέσω εξειδικευμένων εταιρειών παρέχουν υπηρεσίες όπως είναι η έρευνα αγοράς, όπως είναι η επιλογή προσωπικού, όπως είναι η προσέλκυση νέων πελατών, οργανωτικές υπηρεσίες. Η πολλές φορές επιλέγουν βέβαια και έναν, όπως λένε, στρατηγικό επενδυτή, ο οποίος έχει την τεχνογνωσία και εισάγει την τεχνογνωσία στην επιχείρηση που τόσο πολύ την έχει ανάγκη. Δηλαδή, είναι ένα πακέτο υπηρεσιών που καλύπτει και την χρηματοδότηση την κεφαλαιοδότηση, και την έρευνα αγοράς και την

κατάρτιση ενός business plan και γενικά την παροχή υπηρεσιών management που στην Ελλάδα όπως γνωρίζετε, είναι είδος εν ανεπάρκεια.

Και μπορώ να πω μάλιστα παρενθετικά, μιά που ασχολούμαι και με τις νέες τεχνικές πιστωδοτικής εκτίμησης του πιστωτικού κινδύνου ότι, ο βασικότερος λόγος αποτυχίας των επιχειρήσεων στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό είναι το λεγόμενο ανεπαρκές management, δηλαδή το management εκείνο που δεν διαθέτει τις αναγκαίες γνώσεις ή τις εμπειρίες για να μπορέσει να προσαρμοστεί σε μία δεδομένη κατάσταση.

Γι' αυτόν τον λόγο χρειάζεται μία υποστήριξη, χρειάζεται μία ενίσχυση παράλληλα με την ανάπτυξη του κεφαλαίου μίας επιχείρησης.

Η λογική στην οποία στηρίζεται το venture capital είναι η εξής απλή: Οτι υπάρχουν επιχειρηματίες οι οποίοι έχουν ιδέες για προϊόντα ή έχουν κάποιο νέο προϊόν δυναμικό, έξυπνο, το οποίον έχει προοπτικές και εμφανίζει μία ισχυρή ζήτηση σε μία αγορά, αλλά δεν έχουν τα επαρκή κεφάλαια να αναπτύξουν το προϊόν αυτό.

Αντίθετα, υπάρχει μία άλλη μερίδα επενδυτών οι οποίοι διαθέτουν επαρκή κεφάλαια, και οι οποίοι είναι διατεθειμένοι να επενδύσουν τα κεφάλαια αυτά σε επιχειρήσεις με μεγαλύτερο ρίσκο, είναι διατεθειμένοι να αναλάβουν μεγαλύτερο επενδυτικό κίνδυνο αρκεί να έχουν μία ανάλογη απόδοση πολύ μεγαλύτερη του μέσου όρου. Διότι σε μια ελεύθερη οικονομία, η μεγαλύτερη απόδοση, μία απόδοση για παράδειγμα της τάξεως του 30% με σημερινά δεδομένα, δεν μπορεί να γίνει με άλλον τρόπο παρά αν αναλάβει κάποιος ένα μεγαλύτερο ρίσκο, μεγαλύτερο δηλαδή από αυτό που έχουν οι καταθέσεις και το ομόλογο του Ελληνικού Δημοσίου.

Η εταιρεία Venture Capital φέρνει σε επαφή αυτές τις δύο ομάδες ατόμων, αυτές τις δύο ομάδες επιχειρηματιών και επενδυτών αντίστοιχα.

Πώς γίνεται τώρα η διαδικασία. Να μην αναφερθώ σε ιστορικά στοιχεία, αν και αυτό έγινε βέβαια, και επειδή είμαστε Έλληνες και θέλουμε να ευλογούμε τα γένια μας λέμε ότι και το venture capital ακόμα έχει προέλευση ελληνική. Ο πρώτος δηλαδή venture capitalist θεωρείται

ο Θαλής ο Μιλήσιος σύμφωνα με τον Αριστοτέλη, διότι αυτός κάποτε πρόβλεψε ότι θα υπάρξει μία πολύ πλούσια σοδειά από τα ελαιόδενδρα ελαιών, και φρόντισε να εκμισθώσει όλα τα ελαιοτριβεία της Χίου και της Μιλήτου προκαταβολικά. Και όταν βέβαια επαληθεύθηκε η πρόβλεψη του, είχε δηλαδή μία επιτυχή επιχειρηματική πρόβλεψη, οπωσδήποτε πολλαπλασίασε το κεφάλαιο το οποίο διέθεσε για την εκ των προτέρων μίσθωση. Ανέλαβε δηλαδή έναν μεγαλύτερο κίνδυνο, βασίστηκε σε μία πρόβλεψη, δικαιώθηκε η πρόβλεψη αυτή και είχε βέβαια την ανάλογη απόδοση.

Τώρα στην πράξη πως γίνεται η διαδικασία αυτή με τις εταιρείες Venture Capital οι οποίες λειτουργούν στην Ελλάδα. Πρέπει να σας πω βέβαια ότι και ο θεσμός αυτός είναι αγγλοσαξωνικής προέλευσης, όπως και τα άλλα. Στην χώρα μας έχει εισαχθεί μετά από πολλούς δισταγμούς και πολλούς νομοθετικούς θα έλεγα πειραματισμούς. Το πρώτο νομοθετικό πλαίσιο του 1988 απέτυχε, διότι αφορούσε μόνο επενδύσεις σε επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας. Φαίνεται ότι σ' αυτόν τον τομέα δεν διακρινόμαστε και πάρα πολύ, έχουμε και μία συντηρικότητα από την πλευρά βέβαια των χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων. Δεν πέτυχε, δεν προχώρησε. Εισηχθη ένα νέο νομοθετικό πλαίσιο με τον Ν. 2367, αυτόν τον περίφημο νόμο, ο οποίος διευρύνει το πεδίο εφαρμογής των εταιρειών Venture Capital όχι μόνο σε υψηλή τεχνολογία και καινοτομία, αλλά σε οποιαδήποτε εταιρεία μη εισηγμένη στο χρηματιστήριο μπορεί να γίνει μία επένδυση και να υπαχθεί στον νόμο περί venture capital περί κεφαλαίων επιχειρηματικής συμμετοχής.

Αυτή την στιγμή και ο θεσμός αυτός δεν έχει αναπτυχθεί ιδιαίτερα, παρά τα βήματα που έχουν γίνει, όπως δεν έχουν αναπτυχθεί ιδιαίτερα και οι θεσμοί του factoring και του leasing ιδίως του factoring -επιτρέψτε μου να κάνω αυτή την γενική κρίση- παρά βέβαια τις προσπάθειες που έχουν γίνει και τα βήματα που έχουν γίνει. Οι Έλληνες επιχειρηματίες δεν έχουν απολαύσει των πλεονεκτημάτων αυτών των εργαλείων, διότι έχει υπάρξει μία πολύ μεγάλη καθυστέρηση και στην νομοθετική κατοχύρωση

κλπ.

Λοιπόν, στην πράξη αυτός ο οποίος θέλει να ιδρύσει μία επιχείρηση ή έχει μία επιχείρηση που έχει αναπτυξιακές δυνατότητες μικρομεσαία, απευθύνεται σε μία εταιρεία Venture Capital όπως είναι η Εμπορική Κεφαλαίου, όπως είναι η Γκλόμπαλ Φάινανς, όπως είναι η Α. ΒΕΝΤΣΟΥΡΣ, της Α. ΠΙΣΤΕΩΣ δηλαδή θυγατρική εταιρεία, η οποία βεβαίως εξετάζει εάν υπάρχουν οι προϋποθέσεις για να συμμετάσχει η εταιρεία Venture Capital στο κεφάλαιο της συγκεκριμένης επιχείρησης.

Η συμμετοχή αυτή μπορεί να γίνει με δύο τρόπους. Είτε θα αυξηθεί το μετοχικό κεφάλαιο και θα αποκτήσει μετοχές, αν είναι ανώνυμη εταιρεία, ή εταιρικά μερίδια εάν είναι ΕΠΕ. Εάν δεν είναι και είναι προσωπική εταιρεία, πρέπει να γίνει ή Α.Ε. ή ΙΕΠΕ, ή θα εκδώσει αυτή η εταιρεία που ενδιαφέρεται να ενισχυθεί ομόλογα, ομολογίες δηλαδή μετατρέψιμες σε μετοχές, και θα αγοράσει τις ομολογίες αυτές, θα χρηματοδοτήσει με τον τρόπο αυτό η εταιρεία Venture Capital.

Η εταιρεία Venture Capital δεν αποβλέπει σε δόσεις ετήσιες ή τριμηνιαίες, τοκοχρεωλύσια, για να πάρει πίσω τα λεφτά της. Τα λεφτά της θα τα πάρει πίσω μετά από έναν χρονικό ορίζοντα 3, 4, 5, 6 ετών που καθορίζεται στην σχετική σύμβαση, που θα έχει ωριμάσει η επένδυση. Εάν έχει πετύχει το σχέδιο θα έχει ωριμάσει η επένδυση, θα έχει αυξηθεί κατά πολύ η αξία της εταιρικής συμμετοχής της εταιρείας Venture Capital οπότε ή θα την πουλήσει στον ίδιο επιχειρηματία, σε εσάς, σε μια αξία πολύ μεγαλύτερη, οπότε θα κερδίσει την διαφορά μεταξύ τιμής απόκτησης του κεφαλαίου και τιμής πώλησης, τα capital... Δεν πάει δηλαδή για τόκο. Δεν πάει για τον τόκο της αγοράς. Δεν δουλεύει με μέσο όρο. Δουλεύει με απόδοση, με συμμετοχή στα κέρδη της εταιρείας. Η, εάν δεν μπορεί ο επιχειρηματίας να αγοράσει την συμμετοχή της εταιρείας Venture Capital δεν μπορεί να την αγοράσει ο ίδιος σε κάποιο προκαθορισμένη τιμή, ή θα την πουλήσει σε κάποιον ιδιώτη εκτός χρηματιστηρίου, το λεγόμενο "private placement", ιδιωτική τοποθέτηση, ή θα γίνει εισαγωγή της εταιρείας στην παράλληλη χρηματιστηριακή



αγορά -γιατί μιλάμε για μικρομεσαίες επιχειρήσεις- και μέσω αυτής της αγοράς, μέσω του μηχανισμού του χρηματιστηρίου θα εκποιήσει την συμμετοχή της. Δεν πάει να πάρει τόκο. Πάει να πουλήσει ακριβώς την υπεραξία της συμμετοχής της, εφόσον βεβαίως πετύχει το επιχειρηματικό σχέδιο διότι εδώ έχουμε ένα υψηλό ρίσκο.

Στην Ελλάδα βέβαια οπωσδήποτε δεν αναλαμβάνουν ρίσκα σε νέες εταιρείες ιδρυόμενες. Πάνε πιο πολύ σε λειτουργούσες ήδη εταιρείες. Γίνεται οπωσδήποτε μία μελέτη, γίνεται μία εκτίμηση και του επενδυτικού σχεδίου και των προοπτικών που έχει το προϊόν, η ζήτηση, οι ανταγωνιστές, η αγορά, η οργάνωση της επιχείρησης, το λειτουργικό κόστος, η ποιότητα του προσωπικού, αλλά κυρίως ποιό ελέγχεται; Η ποιότητα του management. Αυτό είναι το καθοριστικό στοιχείο. Και αν θέλετε, η ζημία. Δηλαδή, αν ταιριάζει το προφίλ της επιχείρησης και του επιχειρηματία με την φιλοσοφία της εταιρείας Venture Capital. Και αν ο επιχειρηματίας είναι και γνώστης της αγοράς, εργατικός και έντιμος βέβαια, άνθρωπος ο οποίος θα χειριστεί με σωστό τρόπο τα κεφάλαια της εταιρείας Venture Capital.

Η εταιρεία τώρα Venture Capital μπορεί να παρακολουθεί οπωσδήποτε την επένδυση, μπορεί να έχει πιο ενεργό ρόλο οπότε λέμε ότι το management είναι..., δηλαδή έχει έναν ενεργό ρόλο στην διοίκηση της επιχείρησης, ή έχει έναν ρόλο κατά κάποιον τρόπο πιο πολύ παρακολούθησης και ελέγχου.

Στα ελληνικά δεδομένα η συμμετοχή της εταιρείας Venture Capital είναι μειωτική. Δεν αναλαμβάνει το management η εταιρεία Venture Capital. Παρακολουθεί στενά την εταιρεία. Έχει κάνει μία σύμβαση μαζί της που προβλέπεται, έχει καταρτίσει το επιχειρηματικό σχέδιο μαζί με τον φορέα της επιχείρησης, και ελέγχει την εφαρμογή αυτού του επιχειρηματικού σχεδίου, και σε πολλές περιπτώσεις ορισμένες εταιρείες επιλέγουν τον λεγόμενο στρατηγικό επενδυτή που είναι μία επιχείρηση, ένας επιχειρηματίας που μπαίνει μέσα και παρέχει τεχνογνωσία και αναλαμβάνει την ανάπτυξη της εταιρείας.

Τώρα, παράλληλα με αυτή την κεφαλαιοδότηση της εταιρείας που σημαίνει ότι ενισχύεται η εταιρεία και στέκεται στα πόδια της, φροντίζει η εταιρεία Venture Capital και για την χρηματοδότηση. Γιατί, και εκεί βεβαίως δίνει τα προϊόντα του ομίλου στην εταιρεία αυτή. Εάν η εταιρεία αυτή πουλάει επί πιστώσει, έχει ένα ευρύ πελατολόγιο κλπ., θα κοιτάξει να της δώσει υπηρεσίες factoring. Θα συνεργαστεί με την εταιρεία factoring του ίδιου ομίλου ή θα της δώσει κάποιο δάνειο στο κεφάλαιο κινήσεως από την μητρική επιχείρηση που είναι η τράπεζα, ή θα κοιτάξει επίσης για το leasing το οποίο και αυτό συμπληρώνει όλο και θα δώσει εταιρείες μίσθωσης των μηχανημάτων αυτών. Δηλαδή, όλα αυτά τα νέα προϊόντα, θα δημιουργήσει ένα πακέτο χρηματοδοτικών υπηρεσιών για να μπορέσει να ενισχύσει περαιτέρω την επιχείρηση.

Τώρα, οι τύποι χρηματοδότησης είναι πολλοί. Υπάρχει η χρηματοδότηση η αρχική, που κάποιος δηλαδή έχει μία ιδέα, έχει το προϊόν στο σχέδιο και θέλει να χρηματοδοτηθεί για να αναπτύξει την επιχειρηματική ιδέα. Εδώ μιλάμε για πολύ υψηλό ρίσκο. Μιλάμε για ένα είδος επένδυσης και χρηματοδότησης ξένο προς τα ελληνικά δεξαμένα βέβαια, το "start up". Αυτό γίνεται στην Αμερική και πάντως σε μικρό ποσοστό, γιατί έχει πολύ μεγάλο ρίσκο.

Στην συνέχεια είναι μία χρηματοδότηση της ανάπτυξης. Δηλαδή οι εταιρείες που αρχίζουν και απογειώνονται και θέλουν μία χρηματοδοτική ένεση ή κεφαλαιοδοτική ένεση ισχυρή για να απογειωθούν.

Χρηματοδότηση επίσης ειδική που κάνουν οι εταιρείες Venture Capital είναι το λεγόμενο "management by out". Χρηματοδοτούνται στελέχη μεγάλων επιχειρήσεων για να εξαγοράσουν είτε κάποιο κομμάτι της επιχείρησης, κάποιο τμήμα της επιχείρησης το οποίο λειτουργεί αντιπαραγωγικά, γιατί μέσα σε ένα μεγάλο όμιλο πολλές φορές υπάρχει γραφειοκρατία, δεν υπάρχει εποπτεία, υπάρχει μία χαλαρότητα στον έλεγχο, και υπάρχουν τμήματα που λειτουργούν αντιπαραγωγικά. Αν όμας τα τμήματα αυτά αυτονομηθούν, δημιουργηθούν χωριστές εταιρείες και πουληθούν στα ίδια τα στελέχη, μπορεί να εξυγιανθούν.

Επίσης, υπάρχουν περιπτώσεις που τα ίδια τα στελέχη εξαγοράζουν την ίδια την επιχείρηση τους με λεφτά που διαθέτουν τα ίδια, αλλά επειδή δεν επαρκούν τα κεφάλαια αυτά, έρχεται εδώ η εταιρεία Venture Capital και συνεισφέρει και αυτή. Αυτό είναι πάρα πολύ διαδεδομένο στην Αμερική, το λεγόμενο "managment by out". Υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις που δεν είναι βιώσιμες με το παλιό managment ή δεν υπάρχει διάδοχος κατάστασις, και πρέπει να δημιουργηθεί μία νέα εταιρεία σε νέα βάση, και οι καταλληλότεροι να την λειτουργήσουν είναι τα ίδια τα στελέχη της εταιρείας αυτής, αρκεί να έχουν μία ανάλογη κεφαλαιοδοτική και διοικητική υποστήριξη. Αυτό είναι το "managment by out".

Τώρα από κει και πέρα, υπάρχει η χρηματοδότηση της επιχείρησης όταν βρίσκεται στην φάση της ανάπτυξης, της επέκτασης, χρηματοδότηση για να μπει μέσα στο χρηματιστήριο, συνήθως την δευτερεύουσα αγορά δηλαδή, και βεβαίως πάντα προβλέπεται μία έξοδος, ένας τρόπος εξόδου της εταιρείας Venture Capital από την συγκεκριμένη επιχείρηση στην οποία έχει επενδύσει.

Απλά να πω ότι συνήθως αυτοί που διαθέτουν τα κεφάλαια των εταιρειών αυτών είναι εταιρείες μεγάλες, είναι επενδυτικές εταιρείες, είναι τράπεζες, είναι ασφαλιστικά ταμεία κλπ. Και κυρίως βέβαια οι επενδύσεις γίνονται σε τομείς κάπως τεχνολογίας, όπως είναι πληροφορική, βιοτεχνολογία. Εδώ στην Ελλάδα έχουν γίνει παράδειγμα αρκετές επενδύσεις και σε τρόφιμα, ποτά, φάρμακα, καλλυντικά. Τέτοια πράγματα δηλαδή, σε εταιρείες οι οποίες βρίσκονται σε κάποια φάση ανάπτυξης και θέλουν μια περαιτέρω ενίσχυση για να προχωρήσουν περαιτέρω.

Και ότι υπάρχει ο νόμος αυτός ο 2367 ο οποίος προβλέπει ότι για να ιδρυθεί μία εταιρεία Venture Capital χρειάζεται άδεια από το Υπουργείο Εμπορίου, χρειάζεται κεφάλαιο 1 δις. Αυτή η εταιρεία πρέπει να επενδύει μόνο σε συμμετοχές, σε εταιρείες μη εισηγμένες στο χρηματιστήριο. Έχουν ορισμένα φορολογικά πλεονεκτήματα οι μέτοχοι των εταιρειών αυτών. Και εν πάση περιπτώσει, δεν σημαίνει ότι όλες οι

εταιρείες Venture Capital στην Ελλάδα έχουν υπαχθεί στον νόμο αυτόν. Είναι και επενδυτικές εταιρείες οι οποίες αναλαμβάνουν διάφορες επενδύσεις.

Είναι ένας θεσμός δύσκολος. Δεν υπάρχουν συγκεκριμένο όροι. Κάθε μία περίπτωση είναι χωριστή. Δεν υπάρχουν όπως σας είπε ο φίλος μου ο κ. Παπαθεοδώρου... συν 1% ή ξέρω γω... συν 2% και προμήθεια 1% με 2%. Αυτά, κάθε επιχείρηση είναι χωριστή περίπτωση χωριστή σύμβαση. Είναι ένα προϊόν ας το πούμε λιγάκι πολυτελείας που παρέχεται εξατομικευμένα 10%. Είναι δηλαδή το ανώτερο στάδιο. Ξεκινάμε το factoring, το leasing. Αυτά είναι τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία με πολύ σοβαρά πλεονεκτήματα. Αποδεδειγμένα η λογική από την συντηρητική οπτική γωνία των τραπεζών, παρέχουν σημαντική. Αλλά το venture capital είναι το τελευταίο στάδιο που σημαίνει μία επιχείρηση... Γίνεται συνεταιίρος η τράπεζα, η εταιρεία Venture Capital γίνεται συνεταιίρος του επιχειρηματία. Καταστρώνουν μαζί τα επιχειρηματικά σχέδια, προχωράνε μαζί, επιλέγουν μαζί προσωπικό, επιλέγουν στελέχη, είναι δηλαδή συνδεδεμένη πλέον η τύχη του ενός με την τύχη του άλλου.

Και οπωσδήποτε είπαμε όλα αυτά τα νέα προϊόντα, εάν προχωρήσουν όπως νομίζω ότι πρέπει να προχωρήσουν στην ελληνική αγορά, και έχει γίνει σημαντική βέβαια ήδη ανάπτυξη, αλλά πρέπει να προχωρήσουμε πολύ ταχύτερα, και με την δραστηριοποίηση και ιδιωτικών εταιρειών στον τομέα του factoring και του leasing πιστεύω ότι πολύ σύντομα θα αποκτήσουν οι μικρομεσαίες ελληνικές επιχειρήσεις τα εφόδια τα χρηματοδοτικά να ανταγωνιστούν τις ξένες επιχειρήσεις, ιδίως στην εποχή του ΕΥΡΟ που ανοίγει το περιβάλλον, δημιουργεί νέες συνθήκες ανταγωνισμού και οπωσδήποτε η επιβίωση θα είναι πολύ πιο δύσκολη, αλλά το ελληνικό δαιμόνιο με την στήριξη αυτών των εργαλείων πιστεύω ότι τελικά θα επιβιώσει. Αυτά.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Ευχαριστούμε πάρα πολύ τον κ. Μαλακό, ο οποίος

ήτανε και στον χρόνο πολύ σύντομος, και αυτό χάριν του κ. Καλογεράκη, ο οποίος πρέπει να φύγει κιόλας απόψε.

Ο κ. Καλογεράκης είναι σύμβουλος επιχειρήσεων σε θέματα franchising το οποίο είναι και το τελευταίο χρηματοδοτικό σχήμα γι' απόψε.

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Ευχαριστώ πάρα πολύ όχι μόνο για την τιμή που μου κάνετε, αλλά ευχαριστώ πάρα πολύ εσάς που καθίσατε τέτοια ώρα να με ακούσετε. Θα προσπαθήσω να σας ανταμείψω δίνοντας σας πληροφορίες και να σας πω ότι όλα τα σλάιντ που θα σας δείξω υπάρχουν σε σμίκρυνση και μπορείτε να τα προμηθευθείτε.

Θα μιλήσουμε λοιπόν για το franchising. Είμαι μηχανολόγος - μηχανικός. Ασχολούμαι τα τελευταία 6, 5 χρόνια με το franchising στην ελληνική αγορά. Θα σας κάνω μία σύντομη εισαγωγή. Θα σας μιλήσω για πλεονεκτήματα, μειονεκτήματα, και για τον franchiser και για το franchising.

Ρώτησα, την ANEM, τι θα είναι το κοινό; Θα είναι μικρομεσαίες που θέλουν να κάνουν το προϊόν τους franchise ή θα είναι ιδιώτες που θέλουν να αγοράσουν ένα franchise; Μου είπαν, και από τα δύο, γι' αυτό θα αμφιταλαντεύομαι και θα πηγαινοέρχομαι. Ελπίζω να ικανοποιήσω και τους δύο.

Θα σας πω τι κάνει ένα καλό franchising. Θα τρέξουμε στην εξεύρεση, αξιολόγηση, επιλογή. Θα σας δώσω μία μικρή γεύση για την σύμβαση και τα νομικά θέματα που υπάρχουν. Θα σας πω για την υποστήριξη και τα πρώτα βήματα στο franchising.

Αυτά τα σήματα λίγο πολύ να σας είναι γνωστά. Είναι γνωστά διότι παρέχουν ομοιογενή ποιότητα στο προϊόν τους παγκοσμίως. Εάν θα έρθει ένας τουρίστας και θέλει να αγοράσει ένα χάμπουργκερ και δει το σήμα αυτό, αμέσως αναγνωρίζει την ποιότητα την οποία περιμένει να είναι η ίδια παγκοσμίως. Έτσι και εσείς, εάν θέλετε να ανοίξετε ένα κατάστημα με κοσμήματα, αντί να ανοίξετε κ. Αρβανίτης και Υιός, ανοίγοντας ένα

FOLLI-FOLLIE νομίζω ότι έχετε αμέσως μία αναγνώριση, μία πελατεία.

Παρεπιπτόντως, να σας πω ότι ο κύριος και η κυρία Κουτσολιούτσου έχουν εκατοντάδες μαγαζιά. Ξεκίνησαν σαν, όχι τ'άρα πολύ μικροί. Σαν τίποτα. Μία ιδέα είχαν, έκαναν το πρώτο καλάυτι, σήμερα έχουν πάνω από 100 καταστήματα στην Ιαπωνία μόνο, εκατοντάδες σε όλο τον πλανήτη με αστρονομικό τζίρο.

Τι είναι το franchising; Είναι μία μέθοδος μάρκετινγκ, μια στρατηγική ανάπτυξης, μία μέθοδος διανομής αγαθών και υπηρεσιών ή αν προτιμάτε, ένας τρόπος οργάνωσης μίας επιχείρησης.

Βεβαίως, είμαστε Έλληνες. Θα πρέπει να πούμε την ελληνική λέξη για το franchising, η οποία είναι η δικαιόχρηση. Στα ελληνικά υπάρχει ο franchiser, ο δικαιοπάροχος, αυτός που δίνει το σύστημα, και ο franchisee ο δικαιοδόχος, αυτός που παίρνει το σύστημα για να το αναπτύξει.

Με την ορολογία δεν θα σας κουρασω. Θα την δείτε στις σημειώσεις σας. Να σας πω ότι στο franchising για να έχουμε επιτυχία αυτό που γίνεται είναι, αγοράζουμε, φτιάχνουμε ένα όνομα, έχουμε μια αποδεδειγμένη μέθοδο, έχουμε μία συνεχή εκπαίδευση προς τον franchisee και μία συνεχή υποστήριξη. Αυτό ελαχιστοποιεί το ρίσκο και δίνει υψηλότερη απόδοση από το να ανοίγατε μία δική σας επιχείρηση. Και αυτά είναι τα συστατικά για μία επιτυχία.

Έχουμε και στατιστικές οι οποίες λένε: Εάν ανοίξετε την δικιά σας επιχείρηση μετά από 5 χρόνια, μόνο το 35% θα είναι εν ζωή. Οι υπόλοιποι θα έχετε κλείσει. Ενώ εάν ανοίξετε ένα franchise κατάστημα, το 90% μετά από 10 χρόνια βρίσκεται σε λειτουργία, ενώ μετά από 5 το 95%. Βλέπετε, είναι τρομερά τα νούμερα αυτά.

Κάποια στατιστικά στοιχεία. Υπάρχουν πάνω από 3.000.000 άνθρωποι που δουλεύουν σε franchise επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο. Ένα νέο franchise ανοίγει κάθε 6, 5 λεπτά κάθε εργάσιμη ημέρα κάπου στον πλανήτη. Οι επιχειρήσεις franchise έχουν το 40% και το ενδιαφέρον είναι ότι θα υπερβούν το 50% μέσα στους επόμενους μήνες, μας λένε τα

τελευταία στατιστικά από το I.F.A. Δηλαδή, για κάθε κατοστάρικο, οι 50 δραχμές πηγαίνουν σε ένα μαγαζί franchise που ξοδεύονται σήμερα στο εμπόριο. Αυτό ίσως κάτι να σας λέει, αν θέλετε να κάνετε το προϊόν σας franchising ή να αγοράσετε ένα franchise. Παρουσιάζει εκθετικούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Υπάρχουν τρία είδη franchise. Υπάρχει το franchise διανομής προϊόντος, όπου έχουμε ένα προϊόν το οποίο το μοιράζουμε, όπως είναι το λεγόμενο "sock shop" το οποίο ασχολείται με κάλτσες, εσώρουχα, μαγιώ κλπ. Υπάρχει το franchise υπηρεσιών, όπου διανέμονται γνώσεις, και υπάρχει και το franchise παραγωγής, το βιομηχανικό. Αυτή είναι η γνωστή μας κόκα κόλα, ας πούμε.

Τα πλεονεκτήματα για τον franchiser αυτόν δηλαδή που παρέχει το σύστημα. Έχει οικονομικά ωφέλη χωρίς ανάμειξη και το ρίσκο των ιδίων κεφαλαίων. Σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα ανοίγεται, εξαπλώνεται με αποκλειστικά σημεία πώλησης χωρίς να δεσμεύει τα δικά του κεφάλαια, έχει μεγαλύτερη δύναμη και μεγαλύτερη οικονομία στην διαφήμιση.

Να συνεχίσω να σας πω ορισμένα άλλα: Λιγότερα προβλήματα προσωπικού.

Ο κάθε franchisee είναι αυτοπαρακινούμενος, δεν χρειάζεται ούτε να τον δέρνει, ούτε να τον παρακαλεί, ούτε να τον ικετεύει. Ο καθένας ενδιαφέρεται μόνος του να έχει καλές πωλήσεις, ιδίως σε θέματα μειώσεων εξόδων και αύξηση των πωλήσεων. Μπορεί να εξαπλωθεί πάρα πολύ γρήγορα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Τώρα, τα μειονεκτήματα για το franchiser. Μερικοί από τους franchisees αναπτύσσονται τόσο γρήγορα που αισθάνονται ανεξάρτητοι. Σου λέει, εγώ τα κάνω όλα, δεν κάνει αυτός τίποτα. Και έτσι, τραβάνε μπαίρακι και τραβάνε τον δικό τους δρόμο. Και βέβαια, έχουμε πολλά παραδείγματα που αποτυγχάνουν.

Ένα άλλο μειονέκτημα είναι ότι ποτέ δεν πρέπει ο franchiser να καθησυχάζει για την τήρηση των στάνταρς, των οδηγιών που δίνει. Αυτό είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα στο franchising. Η μεγαλύτερη αλυσίδα

franchise στον κόσμο που υπάρχει και στην Ελλάδα, έχει αποτύχει παταγωδώς. Ξέρετε γιατί; Γιατί το καλύτερο εγχειρίδιο οργάνωσης, τρόπος λειτουργίας, παρεδώθη στα αγγλικά με μία πολύ κακή μετάφραση και τους λένε, κάντε τα αυτά. Σε εκείνο το σημείο, όταν διαπίστωνα τέτοια πράγματα, αποφάσισα να γίνω εκπαιδευτής. Σήμερα η καριέρα μου είναι: Δώσε μου εμένα το εγχειρίδιο οργάνωσης, θα το διαβάσω και θα...

(αλλαγή ταινίας)

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** (συνεχίζει)... δεν ησυχάσει ποτέ. Πρέπει να έχει και ανθρώπους οι οποίοι βγαίνουν και παρακολουθούν προς τα έξω την εξέλιξη.

Ο χειρισμός του franchising δεν είναι όπως είναι οι υπάλληλοι του, γιατί τώρα αυτοί δεν είναι του σπιτιού του. Έχουν ιδιοκτησία. Το franchise είναι δικό τους. Δεν είναι όπως οι υπάλληλοι του. Δεν είναι υπάλληλοι του. Είναι αυτόνομοι. Αυτός τους βοηθάει να αναπτυχθούν. Και αυτό είναι ένα μειονέκτημα, γιατί δεν μπορεί να τους πει σώνει κα καλά, κάντε κάτι.

Θα μου πείτε, υπάρχει η σύμβαση. Βεβαίως και υπάρχει η σύμβαση, αλλά αν είναι να φτάσουμε στα δικαστήρια...

Μπορεί να δημιουργηθεί έλλειψη εμπιστοσύνης λόγω κακής επικοινωνίας. Το συνηθέστερο είναι αυτό. Ο franchiser μπορεί να φοβηθεί ότι εκκολάπτονται οι νέοι του ανταγωνιστές. Και έχουμε γνωστά παραδείγματα. Ξεκίνησε κάποιος από την GOODY'S και έκανε το HAMBO. Δεν υπάρχει αυτή η επιτυχία που υπήρχε στο προηγούμενο. Δυστυχώς, αυτό είναι κάτι το οποίο το παρατηρούμε συχνά.

Δεν θέλω να σας αποθαρρύνω. Υπάρχουν πολλά πλεονεκτήματα. Θα σταματήσω με τα μειονεκτήματα εδώ.

Δεν είναι εύκολο να πείσουμε τον franchisee για να αναπτύξει, να βελτιώνει συνέχεια την επιχείρησή του. Δεν πρέπει να επαναπαυόμαστε "αφού το είπε, θα το κάνει". Η, "επειδή δεν μου παραπονιέται ή δεν μου τηλεφωνεί, όλα πάνε καλά". Λάθος. Πρέπει συνέχεια να τον



παρακολουθεί. Και επίσης, στην Ελλάδα προσπαθούν όλοι να μην φανερώσουν όλα τους τα εσοδα.

Μία γεύση αν θέλετε να οργανωθείτε στο franchising βεβαίως χρειάζεστε έναν marketing manager έναν ο οποίος αυτός είναι το κλειδί εδώ πέρα, είναι υπεύθυνος για τα operations, εκπαίδευση και υποστήριξη του franchisee.

Δεν μπορούμε να κάνουμε το προϊόν μας franchise έτσι, επειδή νομίζουμε ότι είναι καλό. Πρέπει να ξεκινήσουμε να φτιάξουμε ένα κατάστημα, να βεβαιωθούμε και εμείς και η αγορά ότι πάει καλά, και αφού πάει καλά, και ότι οι ιδέες μας δηλαδή δουλεύουν στην πράξη, τότε προχωράμε παραπέρα.

Τώρα, ο καλός franchisee ποιός είναι; Είναι ένας άνθρωπος που είναι καλός πωλητής. Είναι ένας άνθρωπος που έχει κέφι και όρεξη για δουλειά. Είναι ένας άνθρωπος ο οποίος δεν θέλει να πάει να παίξει στον τζόγο, αλλά στα σίγουρα. Είναι ένας άνθρωπος που γνωρίζει καλά το μάρκετινγκ, ή είναι ικανός να κάνει μάρκετινγκ. Αυτό είναι το πρόβλημα στην Ελλάδα. Ψάχνουμε έναν άνθρωπο που μπορεί να ακολουθήσει οδηγίες. Στην Ελλάδα κόβουμε δρόμους. Αυτό είναι αποτυχία στο franchise.

Τα περισσότερα franchise καταστήματα, ιδίως όταν προέρχονται από το εξωτερικό, απαιτούν και την γνώση της αγγλικής γλώσσας, και βέβαια κάποια συγκεκριμένη οικονομική δυνατότητα για την οποία θα σας μιλήσω.

Εάν σας ενδιαφέρει τώρα να αγοράσετε ένα franchising βεβαίως πρέπει να ερευνήσετε τις επιχειρήσεις franchising στην Ελλάδα, και αυτές είναι πάνω των 20. Να επιλέξετε αυτές που σας ενδιαφέρουν, να ζητήσετε πληροφοριακό υλικό, να κάνετε ραντεβού και μετά. Εδώ είναι το κλειδί. Ρωτήστε. Μάθετε γι' αυτές. Δεν πάμε στα τυφλά.

Ελέγξτε τα οικονομικά σας βάσει αυτών που θα σας πούνε, μελετήστε το συμβόλαιο και όλα τα έντυπα, και μετά προχωράμε να δούμε εάν θα φτάσουμε στην υπογραφή.

Τι πρέπει να υποστηρίζει ένας franchiser. Οχι μόνο την επιλογή θέσης καταστήματος, που είναι πολύ σημαντικό. Στην Αμερική διδάχθηκα από τις μεγάλες αλυσίδες που με έχουν εκπαιδεύσει στο franchising τρία είναι τα μυστικά: Location, location, location. Μα, το ξέραμε και εμείς αυτό, δεν χρειαζόταν να πάω εκεί για να το μάθω. Τον βοηθάει στον αρχιτεκτονικό σχεδιασμό, δηλαδή πώς θα πρέπει να είναι το μαγαζί. Εκεί θα δείτε την τεράστια φιλοσοφία και εργονομία που μπαίνει για να πιάσουμε τον πελάτη. Επιστήμη καθαρή. Εκπαίδευση και επιμόρφωση, προώθηση, διαφήμιση, δημόσιες σχέσεις, την απαραίτητη τεχνολογία και μηχανοργάνωση, ειδικά εγχειρίδια λειτουργίας.

Να σας δώσω μία γεύση για την νομοθεσία για franchising. Ήδη το έχουμε συζητήσει με κάποιους συναδέλφους στο διάλειμμα. Δεν υπάρχει νομοθεσία στην Ελλάδα. Εάν υπάρξει κάποιο πρόβλημα, βεβαίως καταλήγουν στα δικαστήρια, και εκεί ο Πρόεδρος ασχολείται με το 16 άρθρο του 3205/55 που είναι η χρήση σήματος υπό όρους, μεταφορά τεχνογνωσίας, αθέμιτος ανταγωνισμός. Δηλαδή, δεν υπάρχει νομοθεσία.

Υπάρχουν όμως νόμοι στους οποίους στηρίζονται κάθε φορά, και έχουν σαν βάση βέβαια την λογική, τον αθέμιτο ανταγωνισμό κλπ.

Δεν έχουμε χρόνο να σας πω περισσότερα. Απλά το ότι υπάρχει Σύνδεσμος Franchise της Ελλάδος ο οποίος ασχολείται με αυτά τα θέματα.

Παρακάμπω αυτά και τρέχω γρήγορα να σας πω ότι υπάρχει κάτι πιο πάνω από τα νομικά θέματα, και αυτό είναι η ηθική του καθενός. Αυτός πώς αισθάνεται. Πηγαίνει, μαθαίνει τα πάντα προκειμένου να ανοίξει ένα δικό του μαγαζί; Δεν ξέρω αν είμαστε όλοι θρησκευόμενοι εδώ μέσα, αλλά θα κριθεί μία μέρα. Δεν θα πω περισσότερα.

Να σας πω λιγάκι για την σύμβαση, γιατί αν διαβάσετε πετέ μια σύμβαση προσχώρησης, έτσι ονομάζεται, σύμβαση προσχώρησης, προσχωρείτε εσείς στον franchiser. Επ ουδενί το λόγο αυτός προσαρμόζει το σύστημα σε εσάς. Εάν διαβάσετε μία σύμβαση προσχώρησης θα δείτε ότι σας δίνει χειροπόδαρα. Και θα πείτε, μο τί

γίνεται εδώ πέρα;

Ήδη, κυρίες και κύριοι, σύμβαση προσχώρησης έχετε υπογράψει με το Υπουργείο Συγκοινωνιών. Το δίπλωμα αυτό δεν σας ανήκει. Εγώ τώρα καιν τρέξω πάνω από το όριο αυτό πηγαίνοντας πίσω, θα με σταματήσει, θα μου δώσει πόιντς, πέναλτι, θα μου πάρει το δίπλωμα, πο ός ξέρει τί άλλο θα μου κάνει. Διότι δεν μου ανήκει το δίπλωμα. Απλά, πήρα το δικαίωμα να χρησιμοποιώ τους δρόμους της Ελλάδος. Μα, αγόρασα ένα ακριβό αυτοκίνητο. Δεν με νοιάζει, σου λέει ο τροχονόμος. Φέρε εδώ, διότι έχεις υπογράψει σύμβαση προσχώρησης με το Υπουργείο Συγκοινωνιών. Δεν είναι δικοί σου δρόμοι. Δικοί μας είναι οι δρόμοι, το σύστημα, τα φανάρια. Πρέπει να ακολουθείς τους νόμους. Ετσι και στο franchising. Εάν ακολουθείτε τους νόμους, θα βγάλετε λεφτά.

Το τηλέφωνο του ΟΤΕ. Εάν θέλει ο ΟΤΕ σας βάζει το -3- μεταξύ δευτέρου και τρίτου ψηφίου, και δεν σας ρωτάει. Αυξάνει τη μονάδα. Σύμβαση προσχώρησης υπογράψατε.

Ο γάμος. Δεν σας ανήκει σύμβαση ο σύζυγος. Απλά κάνατε μία συμφωνία να πάτε στη ζωή, να κάνετε παιδιά, να τα μεγαλώσετε σωστά με κάποιες αρχές. Εάν δεν τα έχετε αυτά, δεν έχετε καλό γάμο. Εάν τα έχετε, έχετε καλό γάμο. Τι να το κάνετε το συμβόλαιο το προγαμιαίο κλπ.;

Λοιπόν, μία σύμβαση ας μην σας τρομάζει, παρ' όλο ότι λέει πάρα πολλά πράγματα και πρέπει να είναι πολύ λεπτομερής, που δείχνει την πείρα του franchiser. Θα δείτε όλα αυτά στις σημειώσεις που θα λάβετε. Δεν έχουμε τον χρόνο να τα πούμε τώρα.

Πηγές για franchises δεν είναι μόνο οι εφημερίδες. Είναι πάρα πολλά. Θα τα δείτε και αυτά στις σημειώσεις.

Θα πάω στην αξιολόγηση κατευθείαν, στις πηγές. Έχει αποδειχθεί στην Ελλάδα ότι ένα 20% προέρχεται από καταχωρήσεις σε εφημερίδες. Αυτά που γράφουν άρθρα στον τύπο είναι 13%. Ειδικοί μανάτζερς από μεγάλες εταιρείες είναι ένα 10%. Εκθέσεις, ημερίδες ένα 9%. Ένας που είναι επιτυχημένος σε ένα franchise μπορεί να πάει και σε ένα άλλο.

Σύνδεσμοι, κλαμπς, από εκεί θα πάρετε ένα 5%. Επαγγελματίες, αυτοί που βγήκαν νωρίς στην σύνταξη και έχουν ένα εφάπαξ, μπορεί και αυτοί να γίνουν franchisees ένα 1%. Φίλοι, γνωστοί κλπ. ένα 20%. Βλέπετε, το πιο σημαντικό είναι στόμα με στόμα.

Και επίσης, να σας δώσω μία γεύση ποιά franchises θεωρούνται από τους Αμερικάνους ότι είναι τα καλύτερα. Τα fast food restorants. Εξακολουθεί το φαγητό. Τελικά ο Έλληνας για το στομάχι του κάνει τα πάντα. Αλλά όχι μόνο ο Έλληνας, ο κάθε άνθρωπος. Αυτοί που ασχολούνται με υπηρεσίες στο σπίτι και αυτοί που ασχολούνται με κάτι άλλο το οποίο τώρα αρχίζει και μπαίνει στην Ελλάδα. Επειδή κουραζόμαστε πολύ στην δουλειά μας θέλουμε κάποια ταξιδάκια αναψυχής, όχι όπως τα κάναμε παλιά, αλλά λίγο διαφορετικά. Δεν έχω χρόνο να σας το πω αλλά τυπικές εταιρείες είναι η EY ZHN και η ΕΛΛΑΣ ΣΤΡΕΚΙΝ, αν τις ξέρετε.

Αυτά ήτανε για την Αμερική, όμως επηρεάζεται από αυτά παγκοσμίως. Για την Ελλάδα θα αργήσουνε. Μπορείτε να τα μελετήσετε. Μέσα στις σημειώσεις σας είναι από την Αμερική.

Θα σας δώσω ορισμένα συγκεκριμένα τώρα πια οικονομικά στοιχεία. Πάμε τώρα στο χαμηλότερο. Είναι το "socks shop". Από τα μικρότερα καταστήματα που μπορείτε να ανοίξετε. Μπορείτε να το πάρετε το δικαίωμα -στο Βόλο δεν υπάρχει ακόμα- και να βάλετε την σύζυγο σας να το δουλεύει, ή τον ξάδελφο σας. Έχει μικρές απαιτήσεις. Έχει ένα franchise € 3.000.000 που θεωρείται από τα χαμηλότερα στην αγορά. Η κατασκευή για να γίνει ομοιόμορφο το κατάστημα γύρω στα 5.000.000. Το στοκ του καταστήματος γύρω στα 5.000.000. Royaltys επί του τζίρου 1, 5% και δίνεται και 3% για να γίνεται πανελλαδική διαφήμιση.

Χονδρικά... Όμως, είναι εύκολη επένδυση, και αποδοτική. Πάντα ο κόσμος θα αγοράζει κάλτσες, πάντα οι κυρίες θα σκίζουν τις κάλτσες τους, πάντα ο κόσμος θα φοράει μαγιώ. Εκεί βρίσκεις όλα αυτά.

Να πάμε τώρα στο άλλο άκρο. Μία επένδυση του υψους των

100.000.000. Αυτό είναι το MAC DONALDS το οποίο λειτουργεί πάνω από 40 χρόνια, είναι ο πρώτος διδάξας στον χώρο του franchising είναι από τους μεγαλύτερους, έχει την πλέον αποδεδειγμένη μέθοδο και θεωρείται από τα καλύτερα franchise παγκοσμίως. Υπάρχει εντατική εκπαίδευση και μία τραπεζή, άνευ προηγουμένου υποστήριξη.

Τι ψάχνουν αυτοί; Και συγκεκριμένα, ξέρω ότι ψάχνουν για την περιοχή σας. Ψάχνουν να βρουν κάποιον 30-35 ετών, με επιχειρηματικό πνεύμα, όπου είναι ικανός να χειρίζεται προσωπικό, γιατί ένα μικρό εργοστάσιο θα φτιάξει, να αναπτύξει τις πωλήσεις βάσει αυτών που θα του πούνε αυτοί πώς να το κάνει, και να αφιερώσει όλο του τον χρόνο. Βλέπετε στο προηγούμενο μπορείτε να το κάνετε part time με τον ανιψιό σας. Εδώ θα αφιερωθείτε ψυχή και σώμα.

Και πάλι θα πω κάτι που δεν επιθυμώ να δακτυλογραφηθεί....

Να σας δώσω μία γεύση για την ανάπτυξη των εστιατορίων στην Ελλάδα. Ξεκίνησαν το 1991 και το 1997 είχαν περί τα 38-40 καταστήματα νομίζω έχουν φτάσει τώρα.

Επίσης, να σας πω ότι στις σημειώσεις μέσα που θα λάβετε, υπάρχει και το τηλέφωνο μου, το κινητό μου, αν κάποιος θέλει να με ρωτήσει οτιδήποτε.

Σας δίνω μία γεύση για ορισμένα franchises: TECHNOKIDS, TECHNOPLUS. Είναι μία μέθοδος εκπαίδευσης υπολογιστών για παιδιά, και όχι μόνο, πάρα πολύ αποδοτική. COMPUTER KIDS, μέθοδος εκπαίδευσης για παιδιά. COMPUTER EXPLORERS, το ίδιο. DIVANI & DIVANI, οι δερμάτινοι καναπέδες. Είναι ο γιος του Θεοδωρίδη που έχει την ΣΑΤΟ, ο Γιώργος ο Θεοδωρίδης που το κάνει. ΝΟΤΑ, εσώρουχα. OMNISHOP, που νομίζω υπάρχει εδώ στον Βόλο. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ, COOK SHOP, HELLO PIZZA. Όταν κάποιος αγοράζει κάποιο από αυτά τα φραντσαίζες, παίρνει όλο το σύστημα, τα πάντα. Η ΠΙΤΤΑ ΤΗΣ ΠΟΛΗΣ, WEDDYS,... ANNA RISKΑ, το E.S.T. που έχει να κάνει με επιδιορθώσεις σπιτιών, υδραυλικοί κλπ.. παίρνεις ένα νούμερο, DOMEST που είναι εξαρτήματα ηλεκτρικών συσκευών, σκούπες κλπ. Γιαούρτι σαν παγωτό.

γυμναστήρια, πάλι γυμναστήρια, ρούχα, καφέ κλπ. Είναι πάρα πολλά.

Θα προτιμούσα να είχα μία δύο ερωτήσεις από εσάς. Βεβαίως και είχα άλλο ένα σετ σλάιντς, σε περίπτωση που υπήρχε χρόνος. Θα σας δώσω μόνο μία γεύση. Είτε θέλετε να πουλήσετε franchise είτε θέλετε να αγοράσετε franchise, ψάξτε να βρείτε την γυναίκα. Κάπου υπάρχει μία γυναίκα. Αυτή η γυναίκα επηρεάζει. Όταν πουλήσα φραντσάιζ σε αυτήν την κυρία, εμφανίστηκε ο σύζυγος της. Είναι γενικός διευθυντής και ιδιοκτήτης μεγάλης χαρτοβιομηχανίας, έκανε όλο το..., και τελικά μου λέει, το θέλω στο όνομα της γυναίκας μου. Μετά κατάλαβα ότι τα πάντα τα επηρέαζε αυτή η κυρία. Αυτός δηλαδή ο κύριος δεν το δουλεύει ποτέ το franchise. Αυτή η κυρία έκανε τα πάντα.

Αυτός ο κύριος αγόρασε franchise και ο επηρεασμός του ήταν η σύζυγος του, η οποία παράτησε την Ολυμπιακή και τον βοηθάει. Αυτή τον έπεισε, αυτή τον προωθεί, σε αυτόν οφείλεται η επιτυχία.

Πήγα σε μία πολύ γνωστή εταιρεία την BOLD ADVERTISING να τους μιλήσω για ένα franchise πώς να κάνουν το διαφημιστικό πλάνο, και ο ιδιοκτήτης της BODL ADVERTISING αγόρασε franchise για την αδελφή του. Μετά κατάλαβα, η αδελφή του ήταν αυτή που τον έσπρωχνε, τον πίεζε. Με άλλα λόγια, η επιτυχία μας ή η αποτυχία μας, "σερσε λα φαρ".

Λοιπόν, σας ευχαριστώ πάρα πολύ για την προσοχή σας, και εύχομαι ό, τι καλύτερο στις επιχειρήσεις σας.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Ευχαριστούμε και τον κ. Καλογεράκη για την τόσο ωραία και απολαυστική, θα μπορούσα να πω, παρουσίαση που έκανε. Λυπόμαστε που δεν έχει και πολύ χρόνο. Θα παρακαλούσα εάν υπάρχουν κάποιες ερωτήσεις, να απευθυνθούν πρώτα στον κ. Καλογεράκη, για και βιάζεται να φύγει, εάν δεν έχουν αντίρρηση οι άλλοι κύριοι, και να συνεχίσουμε.

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:**... (απευθύνει ερώτημα εκτός μικροφώνου)

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Αυτή ποικίλει. Λυπάμαι που δεν σας δίνω μία ευθεία απάντηση, αλλά ποικίλει ανάλογα το franchise που έχετε επιλέξει να το

πάρετε. Μιλάτε από την σκοπιά αυτού που θα αγοράσει franchise. Ομως, πρέπει να σας δώσω μία απάντηση. Γι' αυτό βλέπουμε ότι σε 1, 5 χρόνο αποσβένουν τα καλά franchises και σε 5 χρόνια αποσβένουν τα μέτρια franchises.

Τι κάνει ένα franchise να είναι καλό ή μέτριο; Αυτό με ενδιαφέρει να σας πω, γιατί εκεί έγκειται όλη η σημασία, και αυτό είναι, αυτοί που θα ακολουθήσουν πιστά τις οδηγίες έχει αποδειχθεί ότι ποτέ δεν χάνουν. Αυτοί οι οποίοι νομίζουν ότι ξέρουν καλύτερα, πάντα χάνουν.

Λοιπόν, 1, 5 με 5 χρόνια. Στα περισσότερα στην Ελλάδα γύρω στα 2 χρόνια αυτοί που έχουν κινηθεί καλά, έχουν αποσβέσει.

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:**... (απευθύνει ερώτημα εκτός μικροφώνου)

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Βεβαίως, σας δίνουν μία αποκλειστικότητα. Αυτός ο οποίος θα πάρει, ας πούμε, ένα franchise ξέρω γω COMPUTER KIDS, θα το πάρει ίσως για όλο το Νομό, ή για μία πόλη, ή για μισή πόλη. Η Θεσσαλονίκη μπορεί να είναι τρία franchise. Ανάλογα με τον πληθυσμό. Πηγαίνουν με πληθυσμό ή με διάφορα κριτήρια.

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:**... Αρα, δεν υπάρχει σε μία πόλη η αποκλειστικότητα, ότι δηλαδή δεν θα ανοίξει κάποιος άλλος.

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Κοιτάξτε, η MAC DONALDS διαφέρει απ' ότι είναι, ξέρω γω, η... Είναι τελείως διαφορετικά. Σε γενικές γραμμές με το franchising παίρνεις αποκλειστικότητα μίας περιοχής. Λέγεται "territory" και αυτό γράφεται και στο συμβόλαιο μέσα. Σε περιπτώσεις που δεν παίρνεις αποκλειστικότητα, υπάρχουν άλλα ωφέλη που αντισταθμίζουν. Και αυτά θα πρέπει να τα μελετήσετε. Είναι κάθε περίπτωση ξεχωριστή.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Θέλω να κάνω μία παρέμβαση επεκτατική στο τελευταίο, το "σερσέ λα φαρμ". Μας ενδιαφέρει πάρα πολύ στο μάρκετινγκ να ξέρουμε ποιοί είναι οι πληθυσμοί στους οποίους απευθυνόμαστε. Γιατί ξέροντας ποιός είναι ο πληθυσμός, μπορείς να... το προϊόν σου κατάλληλα εκεί που πρέπει, όταν πρέπει, όπως πρέπει, σ' αυτούς που

πρέπει.

Εγινε μία έρευνα στο U.K. πριν κάποια χρόνια για να δουν ποιοί αποφασίζουν για θέμα καταναλωτικής συμπεριφοράς, ποιοί αποφασίζουν για την βαφή του σπιτιού από εταιρείες και ποιοί ενδιαφέρονται... Με μεγάλη έκπληξη ανατράπηκε αυτό που νομίζανε μέχρι τότε: Αποφάσεις για την αγορά των χρωμάτων δεν παίρνουν οι άνδρες. Κατά 65% παίρνουν οι γυναίκες. Οι γυναίκες αποφασίζουν ποιο χρώμα θα αγοραστεί

Για το franchising σαν Έλληνας βέβαια θα επιθυμούσα να δω την GOODY'S, γιατί είναι μία από τις δύο αγορές που η MAC DONALDS δεν μπόρεσε να την πάρει. Είναι η ελληνική αγορά με 125 καταστήματα της GOODY'S και είναι και η ταϊλανδέζικη. Είναι μόνο δύο αποτυχημένες αγορές...

Πέρα από αυτό, στο franchising δεν πληρώνεις σε όλες τις περιπτώσεις το Φ. Εξαρτάται από...

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Βεβαίως και υπάρχει, αλλά επειδή αυτά δακτυλογραφούνται, θα πρέπει να πω ότι το Νο 1 franchise στον κόσμο, και να επιμείνω, είναι το MAC DONALDS. Θα σας δώσω μία γεύση για την Ελλάδα. Έχουμε 10.000.000 πληθυσμό και άλλα 20.000.000 τουρισμό κάθε χρόνο, και περισσότερους. Εάν έρθει όπως είπα στην αρχή, ένας ξένος, και δει ένα όνομα, ό, τι και να είναι αυτό φραντσαίζ και πρέπει να αποφασίσει, να είστε σίγουροι ότι θα πάει στο MAC DONALDS.

Τι θέλω να πω με αυτό; Υπήρξε λάθος στρατηγική στην αρχή, για το πού θα ανοίξουν τα MAC DONALDS. Πήγαν και ανταγωνίστηκαν τα GOODY'S στις συνοικίες, στις γειτονιές. Φυσικά δεν πέτυχαν εκεί. Έχουν αλλάξει τα δεδομένα. Εμείς έχουμε διδαχθεί από τα manuals της MAC DONALDS, και επιτρέψτε μου να σας πω ότι επειδή εγώ βρίσκομαι πίσω από τα χαρακώματα, βλέπω εταιρείες ανάπτυξης ηλεκτρονικών προϊόντων κλπ., οι οποίες στηρίζονται σε καλαμάκια. Θα καταστραφεί όποιος τις πάρει. Οι οποίες επεκτείνονται, και είναι επικίνδυνες. Και βλέπω από την άλλη την πλευρά αυτούς που έχουν βάσεις και ρίζες, που δεν πρόκειται



ποτέ μα ποτέ να χάσει κανένας.

Λοιπόν, η δουλειά μου είναι σύμβουλος, ακριβώς γι' αυτόν τον λόγο, για να μπορέσω να προστατεύσω αυτόν που θα έρθει σε εμένα. Και τις τράπεζες πολύ συχνά. Πού θα κινηθεί, και γιατί. Αυτή είναι η δουλειά μου να γνωρίζω.

Δεν υπάρχουν καλά και κακά franchises αυτά τουλάχιστον τα οποία είναι διεθνώς αποδεδειγμένα. Υπάρχουν μόνο καλοί και κακοί franchisees. Αυτοί οι οποίοι νομίζουν ότι θα πάρουν ένα franchise και θα καθενται και θα εισπράττουνε. Λάθος. Θα τρέξουνε. Αλλά θα τρέξουνε σε άλλη κατεύθυνση απ' ότι τρέχανε πριν. Είναι μικρότερο τώρα το λούκι, και μπορούν να πάνε πιο γρήγορα. Πριν, κάνανε τα πάντα. Τώρα, τα 99% τα κάνει ο franchiser και αυτοί τους λένε τι θα κάνουν, πώς θα το κάνουν, πότε θα το κάνουν, και είναι τα πράγματα πολύ πιο εύκολα για όποιον δεν φοβάται την δουλειά.

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:**... (απευθύνει ερώτημα εκτός μικροφώνου)

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Υπάρχουν ορισμένα από αυτά τα οποία είναι franchises ορισμένα τα οποία λέγονται, αποκαλούνται franchises αλλά δεν είναι, και εύκολο μπορούμε να τα ξεχωρίσουμε, εαν πάτε σε κάποιον ειδικό. Στην Ελλάδα είμαστε γύρω στους 10 που ασχολούμαστε με αυτό το θέμα, και ένας από αυτούς μπορεί να σας συμβουλευσει. Βεβαίως και γνωρίζω ποιά είναι και ποιά δεν είναι, δεν θα ήθελα όμως να το πω τώρα δημοσίως.

Το θέμα όμως της εκπαίδευσης που θίξατε, μου αγγίξατε τον κάλο, τώρα. Εγώ αποφάσισα το υπόλοιπο μέρος της ζωής μου να το αφιερώσω στην εκπαίδευση, διότι είδα ότι σήμερα τα πράγματα τρέχουν τόσο γρήγορα, που δεν έχουμε τον χρόνο να διαβάσουμε τα manuals, δεν έχουμε τον χρόνο να ενημερωθούμε. Εάν έρθει κάποιος και μέσα σε μισή ώρα εμένα μου διδάξει πράγματα τα οποία εγώ θα έκανα 1, 5 χρόνο να το μάθω, το θέλω πολύ και πληρώνω γι' αυτό. Αυτό λέει σήμερα η ελληνική αγορά.

Τα franchises στο κομμάτι της εκπαίδευσης δεν είναι τόσο σωστά

.....

όσο έπρεπε να είναι και όσο είναι σε άλλες χώρες. Ανυπομονώ και εγώ να δω τί θα γίνει με τα σωστά franchises όταν θα έρθουν στην Ελλάδα, στο κομμάτι αυτό, όμως θεωρώ ότι η αγορά είναι πανέτοιμη και σας το λέω, γιατί έχω γευθεί τα ωφέλη.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Απλά, επειδή καταγράφονται, λίγο για το MAC DONALDS. Το καλοκαίρι που απευθύνεται στους τουρίστες η MAC DONALDS, ο ανταγωνιστής της δεν είναι τα GOODY'S. Ο ανταγωνιστής της είναι το κλασσικό ελληνικό φαγητό που έρχεται να ζητήσει ο τουρίστας. Επομένως...

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Πολύ σωστά. Αυτό το θέσατε πολύ σωστά. Όμως, να σας πω ότι κάποιος δεν μπορεί να τρώει κάθε μέρα μουσακά, ούτε μπριζόλα, ούτε σουβλάκια. Εκεί στηρίζεται. Υπάρχει τέτοια οργάνωση, τέτοια ποιότητα εργασίας και προϊόντος που... Τώρα ακούγεται τελικά ότι κάνουμε διαφήμιση σ' αυτή την εταιρεία, ενώ ήθελα να σας μιλήσω για τόσες άλλες, αλλά δεν έχω συναντήσει άλλη της όμοια.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:**... (μιλάει εκτός μικροφώνου)

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Βεβαίως υπάρχουν ορισμένα. Και αυτό είναι ενδιαφέρον, κ. Παπαθεοδώρου. Το πρώτο franchise σουβλατζίδικο, το PITTA PAN, το οποίο ανήκει και στον Χάρη τον Δαβίδ ο οποίος έχει την 3E, την κόκα κόλα στην Ελλάδα, απέτυχε παταγωδώς και έκλεισε. Το σουβλάκι franchising.

Σας ξαναλέω, μην νομίζετε ότι το προϊόν είναι αυτό που πρέπει να ψάξει, αν θέλει κάποιος να αγοράσει. Είναι το σύστημα, είναι η οργάνωση, και είναι να καταλάβει τί του ζητάνε. Αυτό είναι. Σας είπα τώρα το μυστικό. Αυτό είναι. Ακριβώς το συγκεκριμένο, να έχει αποδείξει κάποιος ότι, αν κάνεις αυτά που λέω, θα πας καλά. Υπάρχει μια διαφοροποίηση εδώ στο μυστικό, ελπίζω να σας έδωσα μία γεύση.

**ΠΑΠΑΘΕΟΔΩΡΟΥ:** Ο τρόπος που το παρουσιάζετε λένε, που εμφανίζεται. Πιο πολύ η συσκευασία του θέματος, σε μεγάλο βαθμό.

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Όχι, όχι αυτό. Είναι η οργάνωση. Εχω κάνει κάτι, είναι επιτυχημένο. Για να είμαι επιτυχημένος, πρέπει να έχω περάσει και αποτυχίες. Λοιπόν, και σου λέω σε εσένα, εδώ είναι οι αποτυχίες, εκεί είναι οι επιτυχίες. Προχώρα. Πάρτα, και πήγαινε. Αυτό είναι το μυστικό, το οποίο άλλες αλυσίδες στην Ελλάδα το λένε, και άλλες δεν το λένε, και στηρίζονται στον τυχαίο περαστικό.

Είσεis που ασχολείστε με το εμπόριο ξέρετε, θέλετε επαναλαμβανόμενους πελάτες, δεν θέλετε τυχαίους. Από κάτω λοιπόν ορισμένα franchises είναι πολύ καλύτερα από άλλα. Και αυτό δηλώνει κάτι για τα μακροχρόνια. Υπήρχαν ονόματα τα οποία κάνανε καμπύλες, ανεβήκανε, υπήρχαν άλλα που ήταν επάνω, κατεβήκανε κάτω. Το μυστικό σας είπα, είναι στο franchise να ακολουθήσουμε τις οδηγίες, αν πετύχουμε ότι ξέρει τί μας λέει ο franchiser.

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:**... (μιλάει εκτός μικροφώνου)

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Πολύ σωστά το λέτε. Είναι ένα από τα βασικά.

**ΑΚΡΟΑΤΗΣ:**... (μιλάει εκτός μικροφώνου)

**ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ:** Ναι, η ηθική των συναλλαγών. Θα ήθελα να μην λάβω άλλη ερώτηση, αλλά να κλείσω με κάποιο σχόλιο εδώ πέρα για την ηθική των συναλλαγών. Η επιτυχία και η ευτυχία στην ζωή μας εξαρτάται το βράδυ, όταν πηγαίνουμε να κοιμηθούμε αν είμαστε ευχαριστημένοι με την συνείδηση μας. Να ο καλός franchisee ποιός είναι. Εάν λέτε, "θα τον κλέψω", "θα παρακάμψω", "θα τα πάρω", "δεν θα του τα πω", "θα το κάνω", πόρτε 300 GOODY'S. Θα αποτύχετε. Εάν όμως πείτε, "θα ακολουθήσω αυτό που λέει, θα το κάνω", θα είστε ευτυχισμένος. Και όταν είστε ευτυχισμένος και τα πάτε καλά με την συνείδηση σας, θα πετύχετε. Μακροχρόνια ίσως, ενώ θα βλέπετε κάποιους άλλους να επιβιώνουν και να βγάζουν χρήματα βραχυπρόθεσμα. Επιμένω σ' αυτό διότι το έθιξα.

Και να πω και κάτι ιστορικό. Ολοι είπαν, εγώ δεν είπα τίποτα ιστορικό. Το πρώτο franchise στον κόσμο, είναι η χριστιανοσύνη. Ίσως

---

αισθάνεσθε άσχημα που το λέω ότι ο Χριστός είναι ο πρώτος που έκανε franchise ο οποίος έδωσε ένα manual που λέγεται Ευαγγέλιο και εμείς εαν το τηρούμε, θα σώσουμε την ψυχή μας.

Δεν ήθελα να το πω προσβλητικά, αλλά αυτή είναι η απάντηση που θέλω να δώσω σε όσους θέλουν να ασχοληθούν με το εμπόριο. Εαν τα πάνε καλά με την συνείδηση τους, θα πετύχουν στη ζωή και στο εμπόριο. Ευχαριστώ.

**ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ:** Εαν δεν υπάρχει κάποια άλλη ερώτηση, να ευχαριστήσουμε όλους τους προσκεκλημένους μας, οι οποίοι ομολογούσε ότι καθήλωσαν το ακροατήριο, γιατί δεν είδα κανέναν να φεύγει. Ομολογώ δηλαδή, ήταν τόσο πολύ ενδιαφέροντα αυτά τα πράγματα, και θα τους παρακαλούσαμε, εαν υπάρξει κάποια περίπτωση επανάληψης στο μέλλον, να είχαμε την πρόθεση τους να έρθουν. Ευχαριστώ πολύ.