

ΝΕΑ φιάλη. Ίδια Μοναδική γεύση Carlsberg.



PROBABLY THE BEST  BEER IN THE WORLD



HORECA. OPEN

Powered by
FnB Daily

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ HORECA.



Με την υποστήριξη της πρωτοβουλίας ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ

Παρασκευή 30 Οκτωβρίου 2020 ΤΕΥΧΟΣ #16

• **M. SIEBERT**

ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΕΠΙΛΕΞΕΤΕ ΤΟ FRANCHISE ΤΟΥ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟΥ ΣΑΣ

Ο κορονοϊός έχει πλήξει τις επιχειρήσεις εστίασης διεθνώς, κάτι, που - σύμφωνα με τον σύμβουλο franchise, Mark Siebert - ευνοεί τις συμβάσεις franchise. Ο ίδιος αναλύει τους λόγους, για τους οποίους πρέπει μια επιχείρηση να προτιμήσει το franchise για την ανάπτυξη του δικτύου της, από το να επιμεριστεί μόνη της το άνοιγμα ιδιόκτητης επιχείρησης.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ- ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Την εποχή του κορονοϊού, πολλές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας και, σε περίπτωση franchise, ενισχύουν τη ρευστότητά τους σε μια δύσκολη περίοδο. Το πιο κοινό εμπόδιο στην επέκταση, που αντιμετωπίζουν οι μικρές επιχειρήσεις σήμερα, είναι η έλλειψη πρόσβασης στο κεφάλαιο. Ακόμη και πριν από τη σύσφιξη των πιστώσεων του 2008-2009, οι επιχειρηματίες συχνά διαπίστωναν ότι οι αναπτυξιακοί στόχοι τους ξεπέρασαν την ικανότητά τους να τους χρηματοδοτούν. Το franchising, ως εναλλακτική μορφή απόκτησης κεφαλαίου, προσφέρει μερικά πλεονεκτήματα. Ο πρωταρχικός λόγος, που οι περισσότεροι επιχειρηματίες στρέφονται στο franchising, είναι ότι τους επιτρέπει να επεκταθούν χωρίς τον κίνδυνο χρέους ή το κόστος των ιδίων κεφαλαίων.

ΜΕΙΩΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Επιπλέον, δεδομένου ότι ο δικαιολόγος - όχι ο δικαιοπάροχος - υπογράφει τη μίσθωση και δεσμεύεται σε διάφορα συμβόλαια, το franchising επιτρέπει την επέκταση χωρίς ουσιαστική ευθύνη, μειώνοντας έτσι σημαντικά τον κίνδυνο για τον δικαιοπάροχο. Αυτό σημαίνει ότι, ως δικαιοπάροχος, όχι μόνο χρειάζεστε πολύ λιγότερα κεφάλαια για να επεκτείνετε την επιχείρηση εστίασης, αλλά ο κίνδυνός σας περιορίζεται σε μεγάλο βαθμό στο



Mark Siebert, Σύμβουλος Franchise

κεφάλαιο, που επενδύετε στην ανάπτυξη της εταιρείας franchise σας - ένα ποσό, που είναι συχνά μικρότερο από το κόστος ανοίγματος μιας επιπλέον τοποθεσίας, που ανήκει στην εταιρεία.

ΤΟ MANAGEMENT ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Ένα άλλο εμπόδιο, που αντιμετωπίζουν πολλοί επιχειρηματίες, οι οποίοι θέλουν να επεκταθούν, είναι η εύρεση και διατήρηση καλών διαχειριστών/managers των καταστημάτων, που θα ανοίξουν. Πολύ συχνά, ένας ιδιοκτήτης επιχείρησης ξοδεύει μήνες ψάχνοντας και εκπαιδεύοντας έναν νέο διευθυντή, και συχνά βλέπουν τα στελέχη αυτά να φεύγουν από την επιχείρηση ή, ακόμη χειρότερα, να προσλαμβάνονται από έναν ανταγωνιστή. Αλλά το franchising επιτρέπει στον ιδιοκτήτη της επιχείρησης να ξεπεράσει αυτά τα προβλήματα, αντικαθιστώντας τον manager από έναν ιδιοκτήτη. Κανένας δεν έχει μεγαλύτερη κινητικότητα από κάποιον, που έχει ουσιαστικά επενδύσει στην επιτυχία της επιχείρησης. Ο δικαιολόγος σας θα είναι ιδιοκτήτης - συχνά με τις αποταμιεύσεις της ζωής του να επενδύονται στην επιχείρηση. Και η αποζημίωσή του θα έρθει σε μεγάλο βαθμό με τη μορφή κερδών.

ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Ένας τρίτος λόγος, που αξίζει ένας επιχειρηματίας να επιλέξει το franchise, είναι η ταχύτητα επέκτασης του brand του. Η επέκταση μέσω ιδίων κεφαλαίων καθυστερεί, καθώς απαιτούνται χρονοβόρες διαδικασίες. Όμως, με το franchise, ο χρόνος συστέλλεται, ενώ σε περίπτωση, που πετύχει το μαγαζί franchise, το brand της εταιρείας μπορεί να φτάσει γεωγραφικά σε πολλές περιοχές, που διαφορετικά δεν θα μπορούσε.

EDITORIAL

Αθέμιτος ανταγωνισμός

Χθες το βράδυ, σε εστιατόριο γνωστού παραθεριστικού κέντρου της Πελοποννήσου: Μπαίνω μέσα, ουδείς από τους εργαζομένους φορούσε μάσκα. Συμπεριλαμβανομένου του ιδιοκτήτη της επιχείρησης.

«Βλέπω, τη μάσκα την έχουμε... ξεχάσει», λέω με έμφαση, και βγαίνω πάλι έξω.

«Ελάτε, μην αγχώνεστε, δεν έχουμε κορονοϊό στην περιοχή», ήταν η αφοπλιστική απάντηση, που πήρα.

Κοίταξα τα τραπέζια.

Καμία απόσταση ασφαλείας.

Ένα αντισηπτικό στην είσοδο, έτσι για να υπάρχει.

«Και άλλες περιοχές δεν είχαν, και σε μία νύχτα απέκτησαν», απάντησα και έφυγα.

Λίγο αργότερα, η αστυνομία έκανε την εμφάνισή της στο χωριό.

Για να ελέγξει αν τηρούνται τα μέτρα.

Έμαθα ότι έκοψε κάποια πρόστιμα.

Κατά τις 12 παρά, το περιπολικό έφυγε.

Λίγο αργότερα, τα δύο μπαρ, που λειτουργούν, γέμισαν με κόσμο.

«Αυτό συμβαίνει κάθε βράδυ. Και συνεισβαίνει καθ' όλη τη διάρκεια του καλοκαιριού», μου είπε ένας ιδιοκτήτης ταβέρνας, ο οποίος τηρεί ευλαβικά τα μέτρα για τον κορονοϊό.

Αυτό ακριβώς είναι, κυρίες και κύριοι, ο ορισμός του αθέμιτου ανταγωνισμού.

Κάποιοι, υπό την ανοχή των ελεγκτικών αρχών, κάνουν ό,τι γουστάρουν, αδιαφορώντας για το τι προβλέπεται, και, κυρίως, και ακόμα χειρότερα, για τη δημόσια υγεία.

Εις βάρος τόσο του κοινωνικού συνόλου, όσο και των υπολοίπων επιχειρηματιών, που πράττουν το αυτονόητο: Εφαρμόζουν το νόμο.

Αν οι έλεγχοι ήταν πολύ πιο αυστηροί και τα πρόστιμα επιβάλλονταν μαζικά, τότε σίγουρα δεν θα είχαμε τόσο ισχυρή διασπορά και δεν θα χρειαζόμασταν περιοριστικά μέτρα για το HORECA, εις βάρος, στο τέλος της ημέρας, των συνεπών και νομοταγών.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

• ASHTONS CONSULTING

ΠΟΤΕ ΝΑ ΜΗΝ ΠΡΟΧΩΡΗΣΕΤΕ ΣΕ FRANCHISE ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ



FRANCHISE RESTAURANT

Τους λόγους, για τους οποίους μια επιχείρηση εστίασης δεν αξίζει να κάνει franchise το δίκτυό της, αναφέρει η Ashtons Consulting.

ΠΟΛΥΠΛΟΚΟΤΗΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

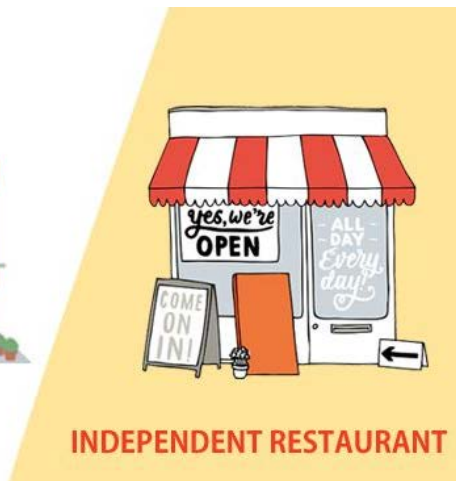
Τα επιτυχημένα franchise διαθέτουν έναν εύκολο τρόπο διαχείρισης και λίγα σημεία, που χρειάζονται προσοχή. Επομένως, αν μια επιχείρηση, για να γίνει franchise, απαιτεί πολλές θέσεις εργασίας, που απαιτούν πολλές ώρες εκπαίδευσης σε διαφορετικά πόστα, τότε δεν είναι κατάλληλο το franchise για εσάς.

Η ΑΠΟΥΣΙΑ ΙΣΧΥΡΟΥ BRAND

Συνήθως, τη λύση του franchise επιλέγουν οι επιχειρήσεις, που έχουν ήδη ένα ισχυρό brand. Αν είστε μικρότερη επιχείρηση, ίσως πρέπει σε πρώτη φάση να ενισχύσετε το brand της επιχείρησής σας και έπειτα να προχωρήσετε σε franchise αυτής. Θα πρέπει να σκεφτείτε: «Ποιός ο λόγος να αγοράσει το brand μου σήμερα;». Αν βρείτε αρκετούς λόγους, τότε καλώς θα προχωρήσετε. Αν όχι, τότε πρέπει να ενισχύσετε τη φήμη σας.

ΕΙΣΤΕ ΥΠΕΡΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΟΣ

Το franchise πετυχαίνει, όταν η εταιρεία έχει ήδη αναπτυχθεί αρκετά, στηριζόμενη σε δικά της μέσα. Αν είστε υπερσυγκε-



INDEPENDENT RESTAURANT

ντρικός και θέλετε να έχετε γνώση των πάντων, τότε το franchise δεν σας ταιριάζει. Αν δε έχετε μια σχετικά καλή φήμη, πρέπει να σκεφτείτε πως η έλλειψη ελέγχου του προϊόντος, που σερβίρεται υπό το brand σας, μπορεί να οδηγήσει σε πτώση την ποιότητα των προϊόντων σας, επιδινώνοντας τη φήμη σας.

ΑΝ ΔΕΝ ΕΙΣΤΕ ΣΕ ΦΑΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Έχει παρατηρηθεί στην αγορά η τάση να δίνεται η δυνατότητα franchise σε επιχειρήσεις, που θέλουν να προσελκύσουν ρευστότητα. Πρόκειται για λάθος τακτική, η οποία δεν θα φέρει αποτέλεσμα. Το franchise αποτελεί μέσο ανάπτυξης μιας υγιούς επιχείρησης, και όχι τρόπος ενίσχυσης της ρευστότητάς σας.

ΤΟΠΙΚΗ vs ΕΘΝΙΚΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ

Αρκετά εστιατόρια έχουν πετύχει, επειδή έχουν στο menu τους παραδοσιακές γεύσεις ή τοπικά εδέσματα. Θα πρέπει όμως να αναρωτηθούν οι επιχειρηματίες αν η εντοπιότητα, που συμβάλλει στην ανάπτυξη της εταιρείας τους, αποτελεί ένα στρατηγικό πλεονέκτημα. Δηλαδή, θα υπάρχει ζήτηση σε μία ολόκληρη χώρα, ή μήπως υπάρχει ζήτηση για συγκεκριμένους λόγους, σε σημεία που είναι ήδη ανοικτοί;

HORECAOPINION

Αυταπάτες

«Μερικές φορές οι άνθρωποι δεν θέλουν να ακούσουν την αλήθεια, διότι δεν θέλουν να καταστρέψουν τις αυταπάτες τους», είχε πει ο Νίτσε και αυτή η φράση αντικατοπτρίζει πλήρως την κατάσταση, που επικρατεί στην εστίαση. Το σημερινό ρεπορτάζ του Horeca Open είναι χαρακτηριστικό του παραλογισμού, που υπάρχει στον πολυταλαιπωρημένο κλάδο. Οι ιδιοκτήτες ακινήτων αρνούνται να μειώσουν τα ενοίκια, οδηγώντας έτσι πολλούς επιχειρηματίες εστίασης στα όριά τους. Ο κόσμος δεν πηγαίνει στα εστιατόρια, τα έξοδα τρέχουν και μια μείωση νομοθετική 40% στα μισθώματα θα αποτελούσε σημαντική ανάσα για τους επιχειρηματίες. Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένα παράδοξα, τα οποία είναι απότοκο των αυταπατών των ιδιοκτητών ακινήτων, πως δηλαδή πάντα θα βρίσκουν επιχειρηματίες, που θα μπορούν να δίνουν 10-15 χιλ. ευρώ κάθε μήνα για να μισθώνουν τα ακίνητά τους. Εδώ κρύβεται η παγίδα και η λογική χάνεται. Αν δεν υπάρχει κέρδος για τον επιχειρηματία εστίασης και εφόσον δεν έχει τα χρήματα για να ενοικιάσει τον χώρο, μιας και ο τζίρος είναι πεσμένος, τότε πώς οι ιδιοκτήτες θα ενοικιάσουν το ακίνητό τους; Άγνωστο. Δεύτερον, αξίζει να διασαλεύσουν τις σχέσεις τους με τους εστιατορείους, οι οποίοι για πολλά χρόνια έχουν νοικιάσει τα ακίνητά τους, για ένα εξάμηνο μειωμένου ενοικίου; Μάλλον όχι, καθώς η εμπιστοσύνη είναι το κυριότερο συστατικό των επιχειρηματικών σχέσεων. Τέλος, όμως, υπάρχουν ευθύνες και στους ιδιοκτήτες εστιατορίων. Όταν υπέγραψαν μισθώσεις, γιατί δεν ακολούθησαν τη μέθοδο των εστιατορίων στο εξωτερικό, ή ακόμη και ελληνικών εταιρειών (πχ Jumbo), σύμφωνα με την οποία το ενοίκιο προσαρμόζεται ανάλογα με τον τζίρο που πραγματοποιούν; Όπως και να έχει, οι αυταπάτες πληρώνονται. Και ας ελπίσουμε να μην πάνε ταμείο...

Νικόλας Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

• BARECA

ΧΑΡΙΣΤΙΚΗ ΒΟΛΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΣΤΙΑΣΗ ΔΕΥΤΕΡΟ LOCKDOWN Ή ΜΕΙΩΣΗ ΩΡΑΡΙΟΥ

Το τέλος της ελληνικής εστίασης θα φέρει μια ενδεχόμενη μείωση ωραρίου λειτουργίας των καταστημάτων, όπως αναφέρουν εκπρόσωποι του σωματείου των επιχειρηματιών της εστίασης, καφέ και μπαρ, BARECA στο FnB Daily.

800.000 ΑΤΟΜΑ ΘΑ ΜΕΙΝΟΥΝ ΣΤΟ ΔΡΟΜΟ

«Ένα βασικό θέμα είναι ότι κανείς δε γνωρίζει πως ακριβώς δουλεύει μια επιχείρηση εστίασης, καθώς ο κλάδος υπάγεται σε δεκαπέντε διαφορετικά υπουργεία», αναφέρει ο Πρόεδρος του Σωματείου Νεκτάριος Νικολόπουλος, τονίζοντας ότι εάν γίνει ένα δεύτερο lockdown, το προσωπικό του κλάδου, που ανέρχεται σε 800.000 άτομα 25-50 ετών, θα αντιμετωπίσει σοβαρό θέμα βιοπορισμού.

«Δεν πρέπει να φτάσουμε σε αυτό το σημείο και γι' αυτό στείλαμε και την επιστολή στους κκ. Τσιόδρα και Χαρδαλιά, τονίζοντας ότι τηρούμε όλα τα μέτρα Υγιεινής και δε χρειάζεται να στοχοποιούνται οι επισκέψεις σε εστιατόρια, καφέ και μπαρ ως επικίνδυνες για τη μετάδοση του κορονοϊού. Στις πλατείες γίνεται χαμός, ενώ πολλά μαγαζιά που δεν είναι νόμιμα συνεχίζουν και λειτουργούν μετά τις 12, κάνοντας ζημιά σε όλους εμάς, που τηρούμε το νόμο. Εμείς είμαστε στο πλευρό των ειδικών για την αντιμετώπιση της πανδημίας, θέλουμε, ωστόσο και οι ειδικοί να ξέρουν τις επιπτώσεις που θα έχουν στον κλάδο οι αποφάσεις τους, γιατί δεν τις ξέρουν», υπογραμμίζει.

Σε ανακοίνωσή του, το Bareca αναφέρει: «Έχουμε επενδύσει σημαντικά κονδύλια για την προστασία των πελατών και συμμορφώνονται πλήρως με τις υποδείξεις της Πολιτείας για την τήρηση των νέων ωραρίων και των κοινωνικών αποστάσεων. Κάθε γενικόλογό και ατεκμηρίωτο επιχείρημα προς την αντίθετη κατεύθυνση πλήττει τόσο τον κλάδο, όσο και τις χιλιάδες οικογένειες που ζουν από αυτόν».



Νεκτάριος Νικολόπουλος,
Επιχειρηματίας, Πρόεδρος Bareca

ΔΕΝ ΚΑΝΟΥΝ ΠΙΣΩ ΟΙ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΝΟΙΚΙΑ

Επιπλέον υπογραμμίζει ότι αντιμετωπίζουν σοβαρό πρόβλημα με τους ιδιοκτήτες ακινήτων, οι οποίοι δεν δέχονται να γίνει αναπροσαρμογή, ούτε για το διάστημα της πανδημίας.

«Αν και η περίπτωση του Βενέτη φάνηκε ότι επηρέασε κάπως τους ιδιοκτήτες ως προς το να αλλάξουν στάση για τα ενοίκια, οι περισσότεροι δεν συζητούν μείωση ενοικίου. Έχουμε προτείνει να πάμε σε αναπροσαρμογή μόνο για το διάστημα της πανδημίας και να επιστρέψουμε στο παλιό καθεστώς, όταν ομαλοποιηθεί η αγορά, αλλά ούτε αυτό το δέχονται», τονίζει ο κ. Νικολόπουλος.

ΕΦΙΑΛΤΙΚΟΙ ΟΙ ΕΠΟΜΕΝΟΙ 5 ΜΗΝΕΣ

«Ο χειμώνας θα είναι δύσκολος, γιατί έχει μειωθεί πολύ ο μέσος όρος ηλικίας των πελατών», αναφέρει στο Horeca Open ο Γιάννης Μωράκης, CEO της JMK Group, υπογραμμίζοντας ότι οποιαδήποτε μεταβολή της κατάστασης στην εστίαση θα αποβεί μοιραία.

«Εάν εφαρμοστεί το μέτρο, που θέλει να κλείνουν τα καταστήματα στις 9 το βράδυ,



Γιάννης Μωράκης, CEO, JMK Group,
Μέλος Bareca

τότε πολλά μαγαζιά θα κλείσουν, γιατί οι τζίροι είναι πολύ μικροί μέσα στην ημέρα και τα κόστη τρέχουν σαν να λειτουργούν οι επιχειρήσεις με κανονικό ρυθμό. Μας περιμένουν εφιαλτικοί πέντε μήνες μέχρι τον Μάρτιο και πρέπει να αντέξουμε και οι επιχειρήσεις, αλλά και η κοινωνία. Μετά τον Μάρτιο, που ο καιρός θα φτιάξει, θα είναι καλύτερα τα πράγματα αλλά ένα νέο lockdown θα είναι η γκιλοτίνα για την εστίαση».

«ΔΕΝ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΜΕ ΝΑ ΣΤΗΡΙΞΟΥΜΕ ΔΕΥΤΕΡΗ ΕΠΑΝΑΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ»

Επιπλέον, ο κ. Μωράκης τονίζει ότι, εάν γίνει δεύτερο lockdown, οι επαγγελματίες δεν θα μπορούν να στηρίξουν την επαναλειτουργία των επιχειρήσεων. «Ήταν πολύ δύσκολο να αρχίσουμε ξανά τον Μάιο, επενδύσαμε πολλά χρήματα και δεν μπορούμε να το κάνουμε αυτό κάθε 2-3 μήνες. Θα μείνουμε στο δρόμο».

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

• HORECA INSIGHT

Η ΚΡΙΣΗ ΓΕΝΝΑ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ

Του Υψηλάντη Τζούρου*

Η νέα 'κανονικότητα' έχει δυσκολέψει κατά πολύ τη λειτουργία των επιχειρήσεων. Το βασικότερο πρόβλημα που έχει προκύψει είναι η συνολική επιβάρυνση της λειτουργίας τους με επιπλέον κοστολόγια, αλλά και η μειωμένη αγοραστική κίνηση, στοιχείο που αναμένεται να αυξηθεί μετά το καλοκαίρι, λόγω της πτώσης του τουρισμού. Τα χρόνια προβλήματα έλλειψης οργάνωσης και υποστήριξης πλέον είναι φανερό ότι μεγεθύνονται ακόμα περισσότερο σε σημείο που να απειλούν την ύπαρξη των επιχειρήσεων που ήταν ήδη 'πιεσμένες'.

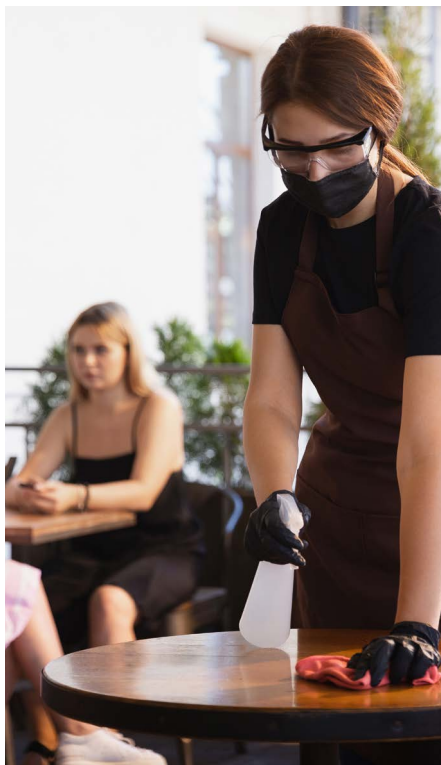
Χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτών των ελλείψεων η περίοδος της καραντίνας στην οποία οι επιχειρήσεις διαχωρίστηκαν σε δύο κατηγορίες, αυτές που συνέχισαν να εργάζονται και ήταν πιο έτοιμες και ευέλικτες και αυτές που δεν λειτούργησαν είτε επειδή ήταν ανέτοιμες είτε επειδή δεν πήραν το ρίσκο. Οι πιο οργανωμένες επιχειρήσεις πήραν τελικά την απόφαση να λειτουργήσουν, αντιμετωπίζοντας όμως δυσκολίες, δεδομένων των πρωτόγνωρων συνθηκών και του μειωμένου τζίρου.

ΕΛΛΕΙΨΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ

Πολλές επιχειρήσεις του κλάδου της εστίασης δεν έχουν την απαραίτητη 'υποστήριξη' για να αξιοποιήσουν τα χρηματοδοτικά εργαλεία που τους παρέχονται. Δεν έχουν συνεργάτη, ο οποίος μπορεί να τους συμβουλέψει σε διοικητικό, χρηματοοικονομικό κι επενδυτικό επίπεδο. Η κύρια υποστήριξή τους είναι τα λογιστικά γραφεία που όμως έχουν τεράστιο φόρτο εργασίας και διαφορετική κατεύθυνση ως κλάδος.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Σκεφτείτε την απλή διαφορά ενός επιχειρηματία που πήγαινε στο υποκατάστημα μιας τράπεζας για να του συμπληρώσει την αίτηση δανείου ένας τραπεζικός υπάλληλος, ο οποίος ταυτόχρονα διαχειρίζεται και πολλές ακόμη τέτοιες, την ώρα που θα μπορούσε να στραφεί σε έναν εξειδικευ-



μένο επαγγελματία που ασχολείται χρόνια με την οργάνωση και διοίκηση επιχειρήσεων.

ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΠΟΥ ΤΡΕΧΟΥΝ

Αξίζει να σημειωθεί πως και τα προγράμματα του ΕΣΠΑ μπορούν να βοηθήσουν. Τέτοια είναι το πρόγραμμα 'Εργαλειοθήκη Ανταγωνιστικότητας' που αφορά πολλές επιχειρήσεις και του κλάδου της εστίασης, όπως αυτές που παρέχουν υπηρεσίες εκδηλώσεων για παράδειγμα. Χρηματοδοτεί εξοπλισμό, αγορά λογισμικού, δαπάνες διαφήμισης, αλλά και την πρόσληψη νέου προσωπικού.

Ο ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ

Αυτό είναι κι ένα από τα παραδείγματα της συνεργασίας με εξειδικευμένο επαγγελματία για την κάθε επιχείρηση, μιας και αυτή την περίοδο υπάρχει η λανθασμένη εντύπωση ότι 'αυτή τη στιγμή δεν υπάρχει πρόγραμμα για την εστίαση' που συχνά ακούμε κι εμείς.

Παράλληλα, υπάρχει και ο Αναπτυξιακός Νόμος που εντάσσει χώρους εστίασης.

ΑΚΡΙΒΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ

Γενικά η σύσταση προς τους ιδιοκτήτες καταστημάτων υγειονομικού ενδιαφέροντος που θέλουν να βοηθήσουν την επιχείρησή τους είναι να έρθουν σε επαφή με επαγγελματία από τον κλάδο της συμβουλευτικής για να έχουν σωστή, ακριβή και πλήρη πληροφόρηση για όλα τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά εργαλεία.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

Ο επιχειρηματικός μετασχηματισμός είναι το σημαντικότερο ζήτημα αυτή τη στιγμή, αλλά για να υλοποιηθεί χρειάζεται συμβουλευτική και οργάνωση, αλλά και ένα πρόγραμμα 'Μετασχηματισμού των επιχειρήσεων για την αντιμετώπιση του COVID-19' με διάφορες δράσεις.

*Ο οικονομολόγος Υψηλάντης Τζούρος είναι ιδιοκτήτης και διαχειριστής της Ependysis Business Consultants



• **ΕΣΤΙΑΣΗ**

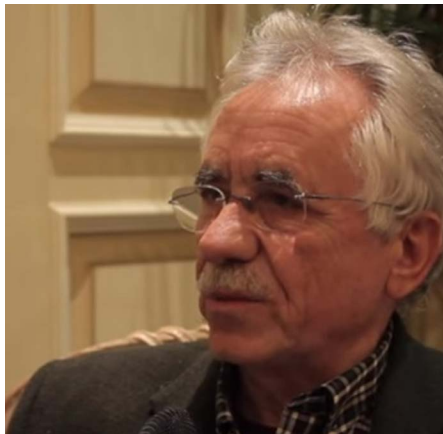
ΚΡΑΥΓΗ ΑΓΩΝΙΑΣ ΓΙΑ ΜΕΙΩΣΗ ΕΝΟΙΚΙΩΝ - ΕΩΣ 50% ΤΩΝ ΕΞΟΔΩΝ ΤΑ ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ

Ραγδαίες είναι οι εξελίξεις στον χώρο της εστίασης, μετά και την επιστολή που έστειλαν στον πρωθυπουργό μεγάλες αλυσίδες, όπως:

- Goody's
- Everest
- Friday's
- KFC
- Carpo
- Γρηγόρης,

με την οποία ζητούν νομοθετική ρύθμιση της μείωσης 40% στα ενοίκια για όλους, καθώς οι διαπραγματεύσεις με τους ιδιοκτήτες δεν έχουν αποτέλεσμα.

Το Horeca Open απευθύνθηκε σε γνωστούς ιδιοκτήτες εστιατορίων, προκειμένου να καταγράψει τις απόψεις τους. Κοινή συνισταμένη των δηλώσεών τους είναι πως πρέπει να υπάρξει το μέτρο, προκειμένου να ανασάνει ο κλάδος, σε διαφορετική περίπτωση θα υπάρξει μαζικό κύμα λουκέτων στην αγορά. Όπως αναφέρουν οι ιδιοκτήτες εστιατορίων, το μηνιαίο κόστος του ενοικίου κυμαίνεται από 20% έως 50% των μηνιαίων εξόδων μιας επιχείρησης.



Α.ΣΤΑΥΡΟΥ: ΑΝΑΓΚΑΙΑ Η ΜΕΙΩΣΗ

Ο ιδιοκτήτης της Καστελόριζο Group δηλώνει πως «η μείωση των ενοικίων είναι επιβεβλημένη στον χώρο. Θα δώσει τεράστια ανακούφιση στον κλάδο, ο οποίος βλέπει τον τζίρο του να έχει πέσει έως και



60%. Δυστυχώς, οι ιδιοκτήτες δεν δείχνουν κατανόηση και αυτό δυσκολεύει τη λειτουργία του εστιατορίου, για το οποίο, το κόστος ενοικίασης ενός χώρου φτάνει το 20-25% των συνολικών μηνιαίων εξόδων. Ωστόσο, το βασικότερο μέτρο, που πρέπει να ληφθεί, είναι να δώσουν χρηματοδότηση οι τράπεζες, να υπάρξει ρευστότητα στην αγορά. Με την επιστρεπτέα προκαταβολή, δεν υπάρχει ουσιαστική στήριξη».



Γ. ΜΩΡΑΚΗΣ: ΔΥΣΚΟΛΕΣ ΣΤΙΓΜΕΣ

Ο γνωστός επιχειρηματίας αλυσίδων εστίασης και ποτού σημειώνει: «Από το μη άνοιγμα των νυχτερινών κέντρων

θα δημιουργηθεί στρατιά ανέργων. Στην εστίαση, η κατάσταση δεν διαφέρει. Σε περίπτωση, που εφαρμοστεί η οριζόντια μείωση ενοικίων, θα γίνει λόγος για ένα θετικό μέτρο. Ωστόσο, με την πτώση, που καταγράφεται στην εστίαση, και τα μέτρα, που έχουν παρθεί, τα οποία ρίχνουν περαιτέρω τον τζίρο, δεν νομίζω πως θα αλλάξει δραματικά η κατάσταση».



Ν. ΚΟΥΤΖΟΥΖΗΣ: ΔΕΝ ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ ΟΙ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ

Από τη μεριά του, ο Νίκος Κουτουζής, ιδιοκτήτης του Ρόδακα, επισημαίνει: «Οι ιδιοκτήτες δεν συνεργάζονται. Τα μεγάλα ακίνητα σε εμπορικούς δρόμους έχουν μεγαλύτερο πρόβλημα, καθώς πληρω-

νουν μεγαλύτερα ενοίκια. Το κόστος για αυτά τα εστιατόρια του μισθώματος αγγίζει έως και το 50% του τζίρου, την εποχή του κορονοϊού. Οι ιδιοκτήτες δεν συνεργάζονται για να μειωθούν τα μισθώματα, και έχω ακούσει πολλές περιπτώσεις, που μεγάλες αλυσίδες εστίασης φλερτάρουν με την ιδέα κλεισίματος του χώρου μέχρι νεωτέρας. Σε περίπτωση, που υιοθετηθεί το μέτρο για οριζόντια μείωση 40% των ενοικίων, τότε θα μιλάμε για μία μεγάλη ανάσα, η οποία θα δώσει ρευστότητα στους καταστηματάρχες και θα γλιτώσει αρκετούς από το λουκέτο».



Κ. ΣΤΥΛΙΑΝΟΥ: ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ Η ΜΕΙΩΣΗ ΜΙΣΘΩΜΑΤΩΝ

Στο ίδιο μήκος κύματος κινείται και ο Κυριάκος Στυλιανού, ιδιοκτήτης του Yoko Sushi. Ο ίδιος σημειώνει πως «το μηνιαίο κόστος των μισθωμάτων για μία επιχείρηση εστίασης, στην παρούσα φάση, ξεκινά από το 20% και φτάνει το 40%. Υπό κανονικές συνθήκες, έπρεπε να είναι το 10%. Αυτό συμβαίνει, γιατί υπάρχει κατακόρυφη πτώση της κατανάλωσης, επομένως οι

επιχειρηματίες παλεύουν να τα βγάλουν πέρα και με τα ενοίκια. Υπάρχουν περιπτώσεις, όπου οι ιδιοκτήτες δεν συνεργάζονται και θεωρούν πως θα βρουν μετά την κρίση άλλον ενοικιαστή. Στην ουσία, θεωρούν πως θα βρεθούν τα χρήματα από τα εστιατόρια, κάτι που δεν ισχύει. Είναι απαραίτητη η μείωση ενοικίων, γιατί αφορά την επιβίωση πολλών συναδέλφων».



Δ. ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ: ΤΑ ΜΕΤΡΑ ΟΔΗΓΟΥΝ ΣΕ ΑΔΙΕΞΟΔΟ

Ο Δημήτρης Φωτόπουλος, ιδιοκτήτης του Άνετον, δηλώνει: «Η εστίαση, από τα μέτρα, που έχουν ληφθεί κατά της εξάπλωσης του κορονοϊού, έχει γονατίσει. Ωράριο λειτουργίας και περιορισμένη δυναμικότητα εξυπηρέτησης οδηγούν τον τζίρο πιο χαμηλά από αυτόν, που θα ήταν ούτως ή άλλως. Σε αυτό, αν προστεθεί το ενοίκιο και το γεγονός πως ορισμένοι ιδιοκτήτες δεν δέχονται να το ρίξουν, τότε δημιουργείται ένα εκρηκτικό κοκτέιλ. Το πρόβλημα είναι σημαντικό και σε περίπτωση, που γίνει νομοθετική παρέμβαση για μείωση των ενοικίων για όλους, τότε θα υπάρξει μια χαραμάδα ελπίδας στους επιχειρημα-

τίες της εστίασης. Το κόστος μηνιαίως των μισθωμάτων είναι αντίστοιχο με αυτό του ΙΚΑ και του ΦΠΑ, δηλαδή την εποχή του κορονοϊού μπορεί να φτάσει και το 40% σε ορισμένες περιπτώσεις. Ωστόσο, πρέπει να τονιστεί πως τα ενοίκια διαφέρουν, ανάλογα την τοποθεσία και την εμπορικότητά τους».



Γ. ΠΑΥΛΙΔΗΣ: ΕΩΣ ΤΟ 50% ΤΩΝ ΕΞΟΔΩΝ

Ο Γιάννης Παυλίδης, ιδιοκτήτης του Sushi Rolls, δηλώνει: «Οι ιδιοκτήτες δεν συνεργάζονται. Επομένως, πρέπει η πολιτεία να παρέμβει πριν κλείσουν μαγαζιά και δημιουργηθούν στρατιές ανέργων. Μόνο με νομοθετική παρέμβαση θα λυθεί το πρόβλημα, που υπάρχει, και θα μπορέσουν οι εστιατορείες να απαλλαγούν από τον μεγάλο βραχνά του ενοικίου. Υπάρχουν εστιατόρια, που το μίσθωμα είναι το 50% των εξόδων τους. Σκεφτείτε τι ανακούφιση θα είναι για αυτούς αυτό το μέτρο. Εκτός, όμως, αυτού, πρέπει να μειωθεί ο ΦΠΑ, προκειμένου να ρίξουμε και εμείς τις τιμές και να προσελκύσουμε περισσότερο κόσμο».

Αμφίδρομη Επικοινωνία με την Αγορά στο horecaopen@notice.gr