



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ
ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΤΕΙ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΤΜΗΜΑ: ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

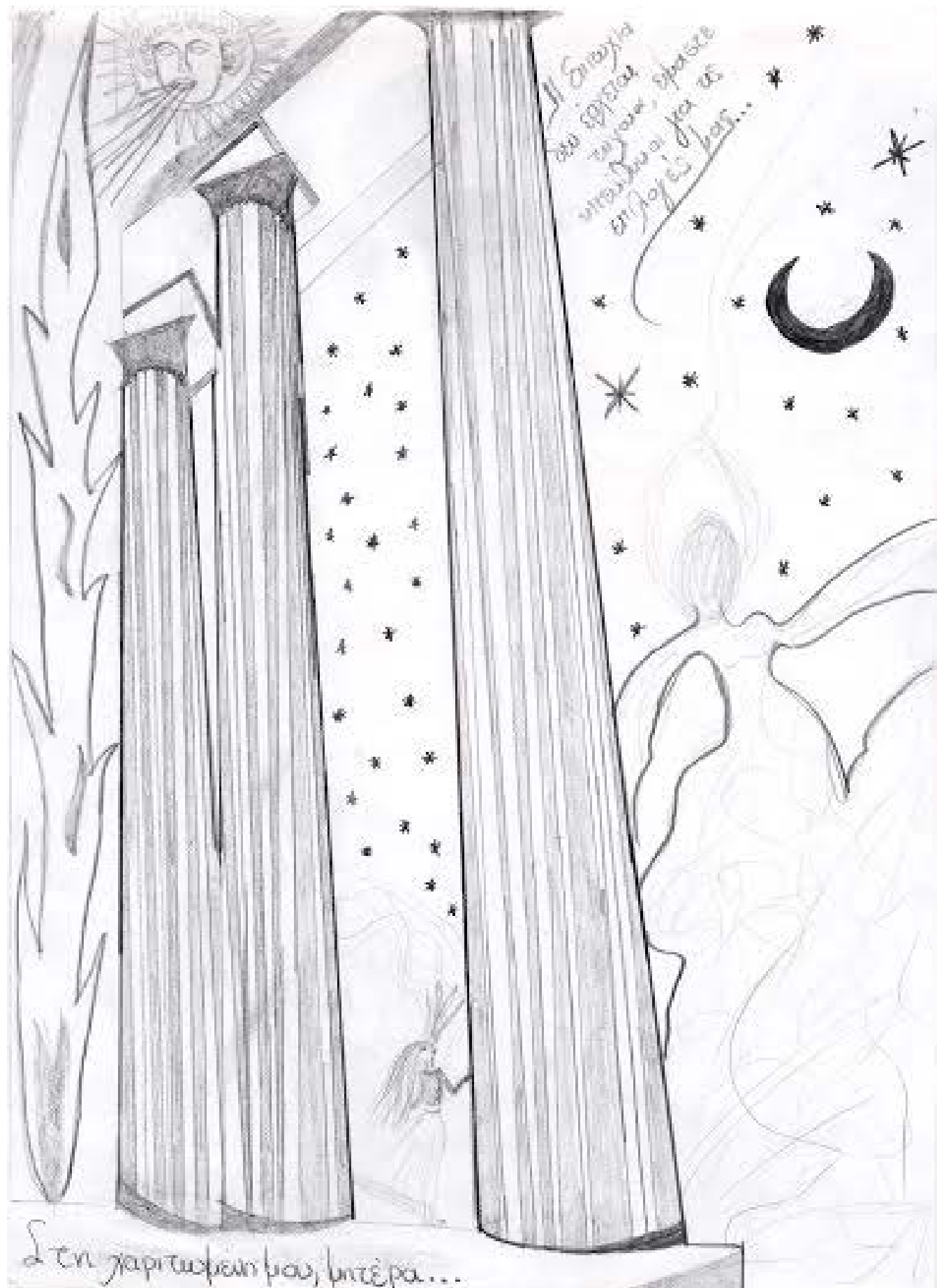
ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΦΑΜΕΛΙΑΡΗ ΓΕΩΡΓΙΑ 13411

Επιβλέπων καθηγητής: Δρ. ΚΟΣΣΙΕΡΗ ΕΒΕΛΙΝΑ

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του πτυχίου στη
Λογιστική και χρηματοοικονομικά

ΜΑΙΟΣ 2014



Η Στοιχία
αυτή εγγράφη
το γένος, εφάρσε
επιπέσει δὲ καὶ
ἐπιπέσει δὲ καὶ...

Ὁ ἐν καρτερίᾳ σου, ἡτέρα...

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΟΡΙΣΜΟΙ.....	6
ΠΡΟΛΟΓΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ.....	7
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	
ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ.....	10
1.1 ΖΗΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.....	10
1.2 Η ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ.....	12
1.3 ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.....	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	
Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ.....	15
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	
ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISE.....	17
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	
ΠΟΙΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΚΑΝΟΥΝ ΚΑΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΝΑ ΑΚΜΑΖΟΥΝ ΚΑΙ ΆΛΛΕΣ ΝΑ ΠΑΡΑΚΜΑΖΟΥΝ;.....	19
4.1 Η ΕΜΨΥΧΩΣΗ ΤΟΥ FRANCHISOR.....	19
4.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ.....	19
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5	
ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΜΕΤΡΗΤΩΝ.....	22
5.1 Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΟΥ FRANCHISOR.....	22
5.2 Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΟΥ FRANCHISEE.....	23
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6	
12 ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΠΡΟΣ ΝΕΟΥΣ FRANCHISEES ΚΑΙ ΟΧΙ ΜΟΝΟ.....	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7	
ΟΙ ΔΥΝΑΜΙΚΕΣ ΤΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΤΟΥ FRANCHISEE ΚΑΙ ΤΟΥ FRANCHISOR.....	28
7.1 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΠΛΟΥΤΟΥ.....	28

7.2 ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ.....	28
7.3 Η ΑΞΙΑ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΣΗΜΑΤΩΝ Ή ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΕΙΔΟΥΣ.....	29
7.4 ΚΟΣΤΟΣ ΕΞΟΔΟΥ.....	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8	
Η ΔΥΣΚΟΛΟΤΕΡΗ ΑΠΟΦΑΣΗ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΟΥ FRANCHISING.....	31
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9	
ΞΕΧΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟΥΣ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΥΣ FRANCHISEES.....	33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10	
ΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΓΡΗΓΟΡΗΣ & cofferight.....	35
10.1 ΙΣΤΟΡΙΑ.....	36
10.2 ΤΟ ΠΑΚΕΤΟ FRANCHISE.....	36
10.3 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ 2010-11-12.....	37
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11	
FRESHLINE.....	41
11.1 ΙΣΤΟΡΙΑ.....	41
11.2 ΠΑΚΕΤΟ FRESHLINE.....	41
11.3 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ 2010-11-12.....	51
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12	
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΩΣ ΝΑ ΤΟΝ ΔΙΑΒΑΖΟΥΜΕ.....	52
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13	
Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	57
13.1 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ.....	57
13.2 ΔΙΑΡΚΕΙΑ.....	60
13.3 ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ FRANCHISE ΚΑΙ ΕΥΘΥΝΗ.....	60
13.4 ΠΑΡΑΓΡΑΦΗ ΑΞΙΩΣΕΩΝ	60
13.5 ΛΥΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	61
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	61

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	63
ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ.....	63
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	
2.2 ΟΥΔΕΤΕΡΟ Ή ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ.....	15
10.1 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ 2010-11-12.....	40
11.1 ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ FRESHLINE 2010-11-12.....	50
11.2 ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ FRESHLINE 2010-11-12.....	50
11.3 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ FRESHLINE 2010-11-12.....	51
 ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ	
2.1 ΟΥΔΕΤΕΡΟ Ή ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ.....	15

ΟΡΙΣΜΟΙ:

Franchising: είναι η εμπορική μέθοδος με την οποία μια επιχείρηση ο δικαιοπάροχος, παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιοδόχο, έναντι αμέσου ή εμμέσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή/και υπηρεσιών.

Franchise: είναι το σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα κι επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας προς εκμετάλλευση για την μεταπώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.

Franchisor ή δικαιοδόχος: είναι η επιχείρησή που παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιοδόχο, έναντι αμέσου ή εμμέσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή/και υπηρεσιών.

Franchisee ή δικαιοπάροχος: είναι η επιχείρηση στην οποία παραχωρείται από τον δικαιοπάροχο το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή/και υπηρεσιών.

Franchise fee: Είναι μια εφάπαξ αμοιβή που καταβάλλει ο δικαιοδόχος στον δικαιοπάροχο για την παραχώρηση του δικαιώματος εκμετάλλευσης του franchise.

Royalties: Είναι το συνεχές οικονομικό αντάλλαγμα που καταβάλλει περιοδικά ο δικαιοδόχος στον δικαιοπάροχο για την παραχώρηση του δικαιώματος εκμετάλλευσης του franchise καθ' όλη την διάρκεια της συμβατικής τους σχέσης.

Αντληση πηγών: Franchise success-ορισμοί.gr

ΠΡΟΛΟΓΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Το Franchising με οικονομοτεχνικούς όρους σημαίνει μεταφορά τεχνογνωσίας , διάδοση ονόματος, ομοιόμορφη εταιρική εικόνα , γρήγορη εξάπλωση στους άξονες του χώρου και του χρόνου, διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό, ενδυνάμωση στην τοπική αγορά.

Το ντεμπούτο του έγινε από τις Η.Π.Α., στην Ελλάδα έφτασε στα μέσα της δεκαετίας του 1970 και το 1990 μπορούμε να πούμε ότι ο θεσμός ολοκληρώθηκε όσο αναφορά το ολοκληρωμένο στήσιμο του δικτύου των επιχειρήσεων.

Το επιχειρηματικό μοντέλο του είναι συνάθροιση μελών οι οποίοι είναι κοινωνοί του έργου που θα διεξάγουν. Χαρακτηρίζοντάς τους κοινωνικές ομάδες οι οποίες αισθάνονται ότι κάπου ανήκουν, εξελίσσονται και σαφώς υπάρχει μεγαλύτερη ασφάλεια γι' αυτούς. Άλλωστε κοινότητα δε σημαίνει δρόμος μονής πλευσης αλλά δημιουργία ισχυρών καναλιών αμφίδρομης επικοινωνίας. Ο ρόλος του δικαιοπάροχου (ο ιδρυτής του Franchise) για την πρόοδο του Franchise είναι αμφότερος. Αφενός να αναπτύσσει προστατευτικές ενέργειες στους δικαιοδόχους(άτομα τα οποία αγοράζουν την επωνυμία Franchise) και στα υπόλοιπα μέλη και αφετέρου η ανάπτυξη του να λειτουργεί ακατάπαυστα. Η ανάπτυξη είναι συνονθύλευμα των ιδεών, εμπειριών και φαντασίας του κάθε μέλους ή αλλιώς ομαδοποιημένη ένωση στα θεμέλια της κοινωνικής προσπάθειας. Γι' αυτό το λόγο η μεταφορά της τεχνογνωσίας στο δικαιοδόχο μεταφράζεται σε δημιουργική αφομοίωση. Ο ρόλος του δικαιοδόχου δεν είναι η μασημένη τροφή που του δίνεται έτσι κι' αλλιώς από την τεχνογνωσία που είναι απαραίτητη αλλά το δημιουργικό μυαλό που θα ανατροφοδοτεί το δίκτυο με ιδέες . Αυτή τη στιγμή η ανάπτυξη του Franchise θεωρείται δεδομένη διεθνώς, ήδη στη χώρα μας υπάρχουν εταιρίες Franchise με υποδομή και κύρος και αν συνεχιστεί έτσι πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις θα πάρουν την ανιούσα .

Άντληση πηγών:

- Stephen Spinelli, Jr. Robert M. Rosenberg, Sue Birley (2005) FRANCHISING από τα πρώτα βήματα έως την κερδοφορία, σελ: x, xii, 1, 2, 3

-Richard Evans (2006), The Australian Franchise Handbook, σελ: xi-xiii.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η επιλογή να εξετάσω και να επιλέξω το Franchise ως θέμα της πτυχιακής συνέβη γιατί όλο και περισσότερες εταιρίες στους καιρούς μας λειτουργούν με αυτόν τον τρόπο. Ένωθα ότι θέλω να παρατηρήσω περισσότερο την ιδεολογία του και τον τρόπο λειτουργίας του και αν αξίζει γενικά και προσωπικά κάποιος να επενδύσει στην ιδεολογία του. Θα έλεγα ότι ήθελα να μπω όσο μπορώ στο μυαλό των επιχειρηματιών, στο πως παίρνουν αποφάσεις και πως κινούνται γενικότερα μέσα σε αυτόν τον κύκλο. Άλλωστε ο θεσμός των Franchise αναπτύσσεται ραγδαία και στο εξωτερικό αλλά και στην Ελλάδα, οπότε θα ήθελα να έχω την προσωπική μου άποψη και φυσικά να την μοιραστώ με κάθε ενδιαφερόμενο. Για το λόγο αυτό τα κεφάλαια που παραθέτονται στην πορεία της πτυχιακής εργασίας ήταν πρωτίστως προσωπικές απορίες. Ας πάρουμε μια γεύση: Ξεκινάει με το πώς να αναγνωρίζεται η επιχειρηματική ευκαιρία, επίσης τι συμβαίνει με τον ανταγωνισμό, τα μειονεκτήματα και τα πλεονεκτήματα του Franchise, πως κάποιες επιχειρήσεις ακμάζουν και άλλες όχι, πως μπορούν να αυξηθούν τα διαθέσιμα μετρητά, οι κατάλληλες συμβουλές για τους νέους Franchisees, οι σχέσεις του Franchisee και του Franchisor και πως ξεχωρίζουν οι κατάλληλοι Franchisee, στην πορεία παραθέτονται οι ισολογισμοί του 2010-11-12 των Freshline και Γρηγόρης Μικρογεύματα και πώς να τους διαβάσουμε, επίσης οι ιστορίες τους, τα πακέτα τους, όπως επίσης η σύμβαση Franchise στην Ελλάδα. Πολύ περιληπτικά παρατέθηκε ο κορμός της πτυχιακής που στην πορεία το κάθε κεφάλαιο των παραπάνω αναλύεται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

Ο Bill Gates είχε πει κάποτε: <<Το όραμα είναι το πιο εύκολο τμήμα>>. Η πιο δύσκολη αίσθηση είναι η αναγνώριση της ευκαιρίας. Θα πρέπει να αναγνωρίσουμε την ευκαιρία από την ονειροπόλα σκέψη ή διαφορετικά από το όραμα (αν και ονειροπόλος ή οραματιστής διαφέρουν μεταξύ τους αλλά δεν ανταποκρίνονται και οι δυο έννοιες σε κάτι το απτό). Η αναγνώριση της ευκαιρίας λοιπόν προβλέπεται από τη ζήτηση της αγοράς, το μέγεθος της αγοράς, τη δομή της και την ανάλυση του κέρδους.

1.1 ΖΗΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Ας κάνουμε στον εαυτό μας πέντε ουσιαστικές ερωτήσεις για τη ζήτηση της αγοράς:

Πως θα είναι ο πελάτης που θα ενδιαφερθεί για την υπηρεσία ή το προϊόν που σκέφτομαι να πουλήσω... Ο πελάτης θα επηρεάζεται από το γεωγραφικό, δημογραφικό και ψυχογραφικό προφίλ που θα συναναστρέφεται οπότε αντλούνται δεδομένα για τα παραπάνω.

Γεωγραφικό προφίλ: τοπικό, περιφερειακό, εθνικό ή διεθνές. Τα Franchise προσδιορίζουν μια αγορά ανάλογα με τον αριθμό των ατόμων που είναι απαραίτητος για την υποστήριξη μιας μονάδας λειτουργίας ή ενός καταστήματος.

Δημογραφικό προφίλ: προσδιορισμός του μέσου πελάτη από τα προσωπικά του χαρακτηριστικά όπως: η ηλικία, το φύλλο, το εισόδημα, τη διεύθυνση της οικίας, της εργασίας(η απόσταση από το κατάστημα χρειάζεται αυτοκίνητο ή γίνεται και με τα πόδια), απασχόληση, φυλή, υπηκοότητα, εθνικότητα και θρήσκευμα. Έτσι συνδέουμε τον πελάτη με το όραμά μας. Είναι το πρωταρχικό και πολύ σημαντικό να ξεχωρίσουμε τον πελάτη με την μεγαλύτερη ανάγκη γι' αυτό που θα προσφέρουμε ώστε αργότερα να επικεντρωθούμε στους δευτερεύοντες πελάτες.

Ψυχογραφικό προφίλ: διαχωρίζει τους μελλοντικούς πελάτες –στόχους από την κοινωνική τους τάξη, τον τρόπο ζωής τους και τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς τους. Μπορεί κανείς να τα βλέπει ως λεπτομέρειες που πραγματικά είναι αλλά, οι λεπτομέρειες είναι που κάνουν τη διαφορά στον τρόπο σκέψης των ανθρώπων και στις επιλογές τους.

Πως μπορούμε να πλησιάσουμε τον πελάτη... Στην πιο ιδιαίτερη ιδέα , στην πιο μεγάλη μονάδα που θα δημιουργήσουμε, στα περισσότερα χρήματα που θα επενδύσουμε για το franchise θα πρέπει να γελιόμαστε αν πιστεύουμε ότι ο κόσμος θα στήνεται έξω από την επιχείρησή μας κι' εμείς μόνο θα επενδύουμε . Η επιτυχία του franchise έγκειται στην επαφή με τον κόσμο. Αρχικώς πρέπει να πλησιάσουμε τον πελάτη και να του δείξουμε ότι πραγματικά ενδιαφερόμαστε να τον βοηθήσουμε, πιο απλά ότι τον υπολογίζουμε. Πρέπει να αναπτύξουμε κανάλια επικοινωνιακής επαφής με τον πελάτη για να μπορέσει να μας εμπιστευτεί και να του δείξουμε το όφελος που θα έχει από αυτό που του προσφέρουμε.

Εάν είναι ελκυστική για τον πελάτη η σχέση τιμής-αξίας: όσο περισσότερο ικανοποιηθεί ο πελάτης από την τιμή και την αξία του προϊόντος ή της υπηρεσίας που δίνεται τόσες περισσότερες πιθανότητες υπάρχουν αυτός ο άνθρωπος να γίνει πελάτης. Εάν του διατεθεί χρόνος ή το ζητήσει από μόνος του να το σκεφτεί γι' αυτό που ενδιαφέρεται είναι μεγάλος ο κίνδυνος να απευθυνθεί αλλού. Γι' αυτό το λόγο τα Franchise επικεντρώνονται περισσότερο ο πελάτης να επωφεληθεί και μάλιστα άμεσα.

Μπορεί η επιχείρηση να αποκτήσει ένα 20 τοις εκατό μερίδιο στην αγορά;

Είναι πολύ σημαντικό η επιχείρηση να μπορέσει να αναπτυχθεί τόσο ώστε να κατέχει θέση ηγεσίας στην αγορά και να μπορεί να ελίσσεται. Τα πλεονεκτήματα σε αυτή την περίπτωση είναι στην εξεύρεση κεφαλαίων, στην τιμολόγηση και τα θέματα της αγοράς, τα οποία επηρεάζουν στην απόδοση της επένδυσης και τελικά στην ανάπτυξή της από το σύνολο της αγοράς και τον ανταγωνισμό.

Μπορεί η επιχείρηση να αναπτυχθεί με μέγιστο ετήσιο ρυθμό; Είναι σημαντικό να προσδιοριστεί ο ρυθμός ανάπτυξης γιατί έτσι υπάρχει κατανόηση αν πραγματικά αρπάξαμε την ευκαιρία. Τα βήματα πρέπει να είναι γρήγορα και με προγραμματισμό για το τι θέλουμε να κάνουμε, σε πόσο χρονικό διάστημα και πολύ σημαντικό αν αυτό είναι εφικτό. Γιατί από όταν αρχίσει μια επιχείρηση να λειτουργεί καθορίζεται ο κύκλος ζωής της. Η ιστορία έχει δείξει ότι το μερίδιο του 20 τοις εκατό στην αγορά είναι παραπάνω από το συνηθισμένο. Ένα παράδειγμα είναι με τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές που ο ρυθμός ανάπτυξής τους ξεπέρασε το 100 τοις εκατό. Αυτή ήταν πραγματική ευκαιρία.

1.2 Η ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Παίρνοντας τις πληροφορίες για το ποιοί είναι οι πελάτες μας, τότε σκεπτόμενοι πρέπει να βρούμε ποιοί είναι οι ανταγωνιστές μας, τι ποιότητα έχουν, τι κάνουν ακριβώς όμως, ώστε να σκεφθούμε πως μπορούμε να ελιχθούμε για να δυναμώσουμε την ιδέα μας και μετέπειτα να γίνουμε οι πραγματικοί ανταγωνιστές. Η δομή της αγοράς χωρίζεται στην διαιρεμένη και στην αναδυόμενη αγορά. Η διαιρεμένη αγορά παρέχει προς τον καταναλωτή ένα προϊόν ή μια υπηρεσία που καθορίζεται από μια θετική σχέση τιμής-αξίας και η οποία ενσωματώνεται σε ένα εμπορικό προϊόν ή εμπορικό σήμα. Η αναδυόμενη αγορά προκύπτει από ανάγκη της κοινωνίας. Το γεγονός όπως καταλαβαίνουμε είναι απρόβλεπτο, π.χ. ανάγκη για

προϊόντα υγείας. Σ' αυτή την περίπτωση έχουν ως στόχο να εκμεταλλευτούν τη διεθνή ή εθνική αυξανόμενη ζήτηση.

1.3 ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Αφού διαπιστώσουμε τους ανταγωνιστές μας το αμέσως επόμενο βήμα είναι να παρατηρήσουμε πόσοι είναι. Υπάρχει χώρος για εμάς ή η αγορά είναι πλήρης;

Αν είναι τοπική πολιτειακή, εθνική, διεθνής ή παγκόσμια. Η διεθνής αγορά σημαίνει την παρουσία σε μια άλλη χώρα. Η παγκόσμια συμπεριλαμβάνει πολλές εθνικές χώρες μαζί. Οι τάσεις των καταναλωτών αλλάζουν ραγδαία, γ' αυτό, πρέπει να σκεφτόμαστε προσανατολιζόμενοι προς το μέλλον. Το franchising είναι ο μηχανισμός που προσαρμόζεται. Ο αριθμός των ανταγωνιστών θα μας βοηθήσει να καταλάβουμε την έκταση της ευκαιρίας γρήγορα στις παγκόσμιες αλλαγές. Όταν πρέπει να συρρικνωθεί γίνεται σύντομα όπως, και όταν πρέπει να εξαπλωθεί. Τα πέντε στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης είναι: έρευνα και ανάπτυξη, η κυκλοφορία του προϊόντος, ωριμότητα και παρακμή. Η πιο γόνιμη χρονική στιγμή είναι της ανάπτυξης. Οι μελλοντικοί franchisee πρέπει να προσέχουν σε ποιο στάδιο ανάπτυξης βρίσκεται η επιχείρηση. Όσο πιο αρχικό είναι το στάδιο τόσο μεγαλύτερο κίνδυνο εμπεριέχει αλλά, τόσο μεγαλύτερη θα είναι και η απόδοση. Η ευκαιρία όμως και πάλι ξεχωρίζει, όταν η ανάπτυξη είναι τόσο μεγάλη που συρρικνώνει τον κίνδυνο

Άντληση πηγών:

- Stephen Spinelli, Jr. Robert M. Rosenberg, Sue Birley (2005) FRANCHISING από τα πρώτα βήματα έως την κερδοφορία, σελ:5 έως 16

-Richard Evans (2006), The Australian Franchise Handbook, σελ:1 έως 35

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

Ένα μέρος της ευκαιρίας είναι ότι παράγεται προϊόν ή υπηρεσία που είναι γρηγορότερη, καλύτερη ή φθηνότερη. Αν παρέχονται προϊόντα ή υπηρεσίες που είναι πιο ακριβά η αγορά θα πληρώσει γι' αυτά, αφού πρώτα κατανοήσει ότι αξίζουν τα λεφτά τους. Το καθαρό κέρδος, τα ταμειακά διαθέσιμα και ο χρόνος για να ισοσκελίσετε τα κέρδη με τα έξοδα είναι εξίσου σημαντικοί παράγοντες. Οι πιο κοινές ενδείξεις ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος είναι το χαμηλό κόστος του προϊόντος ή της υπηρεσίας και η μικρότερη προϋπόθεση κεφαλαίου από τον ανταγωνιστή. Ωστόσο, το ποσό του κέρδους που παράγεται πέρα από το νεκρό σημείο της επιχείρησης είναι το κέρδος. Ας το δούμε με ένα παράδειγμα :

ΟΥΔΕΤΕΡΟ Η΄ ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ:

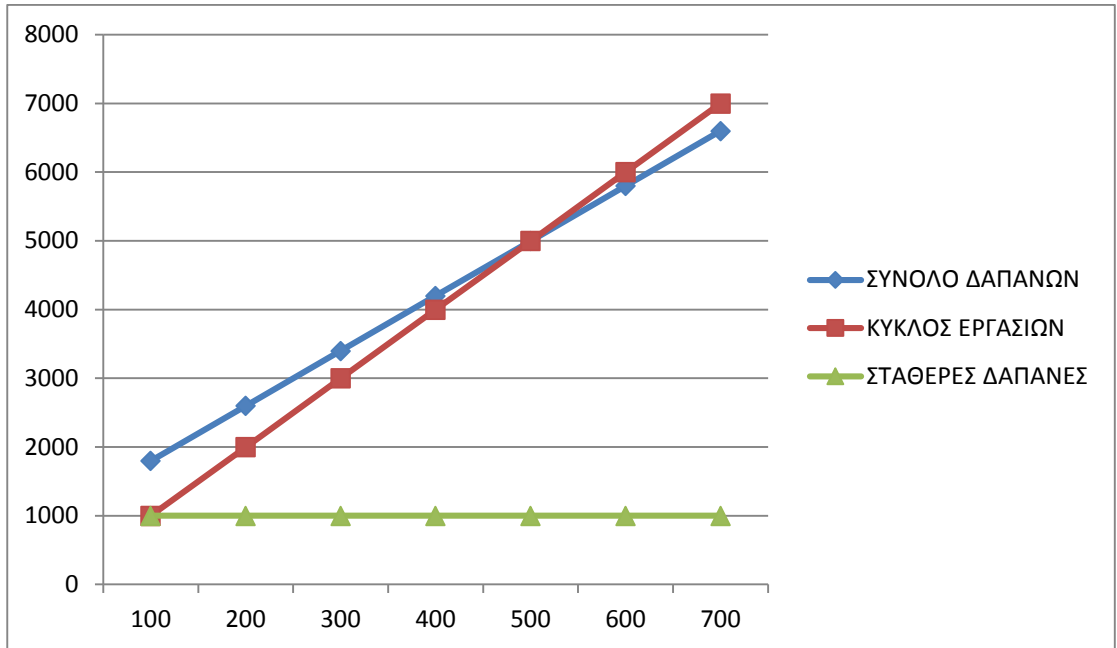
Το ουδέτερο σημείο προσδιορίζεται από τον κύκλο εργασιών, όπου το σύνολο των δαπανών καλύπτεται από τα έσοδα, χωρίς να πραγματοποιείται το ελάχιστο κέρδος ή η ελάχιστη ζημία. Για μεγαλύτερο κύκλο εργασιών η επιχείρηση γίνεται κερδοφόρος, ενώ για μικρότερο κύκλο εργασιών παραμένει ζημιόγόνος.

Πίνακας 2.1: Ουδέτερο ή νεκρό σημείο

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ	ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ (ΣΔ)	ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ (ΜΔ)	ΣΥΝΟΛΟ ΔΑΠΑΝΩΝ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΖΗΜΙΕΣ Η΄ ΚΕΡΔΗ
100	1000	800	1800	1000	-800
200	1000	1600	2600	2000	-600
300	1000	2400	3400	3000	-400
400	1000	3200	4200	4000	-200
500	1000	4000	5000	5000	0 (ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ)
600	1000	4800	5800	6000	200
700	1000	5600	6600	7000	400

Πηγή: Δρ Γεώργιος Χρ. Δασκάλου(1999), Χρηματιστική Διαχείριση Επιχειρήσεων

Διάγραμμα 2.2: Ουδέτερο ή νεκρό σημείο



Πηγή: Δρ Γεώργιος Χρ. Δασκάλου(1999), Χρηματιστική Διαχείριση Επιχειρήσεων

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISE

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Υπάρχει ήδη το στήσιμο της επιχείρησης με θεμέλια και επιτυχία ώστε δεν χρειάζεται κανείς να μπει σε διαδικασίες ανάπτυξης της επιχείρησης. Έτσι γλιτώνει χρόνο και χρήματα.
- Συνεχίζει να υπάρχει ακόμη η ιδεολογία του ελεύθερου επιχειρηματία.
- Ο ενδιαφερόμενος χρησιμοποιεί το όνομα της επιχείρησης που είναι αναγνωρισμένο στην αγορά και έτσι, κατέχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
- Υπάρχει συνεχής γνώση, εκπαίδευση, καθοδήγηση, βοήθεια και υποστήριξη από τον Franchisor όποια στιγμή χρειαστεί.
- Απαιτείται μικρό κεφάλαιο σχετικά με το να δημιουργούσε κάποιος μια επιχείρηση μόνος του από την αρχή.
- Οι πιθανότητες αποτυχίας μειώνονται σε σχέση με μια ανεξάρτητη επιχείρηση.
- Υπάρχει όφελος από τις οικονομίες κλίμακας λόγω των μαζικών αγορών.
- Υπάρχει το αποκλειστικό δικαίωμα προώθησης του concept σε μια συγκεκριμένη περιοχή.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Περιορίζεται η ανεξαρτησία του υποψηφίου από το να πάρει αποφάσεις που ίσως θεωρεί ότι θα βοηθούσαν περισσότερο την επιχείρησή του με αυτό τον τρόπο.
- Το κόστος τελικά μπορεί να βγει παραπάνω από ότι υπολόγιζε.
- ο υποψήφιος εξαρτάται από τον Franchisor που είναι υπεύθυνος για την εξέλιξη της αγοράς και την ικανότητά του να ανταποκρίνεται στις εξελίξεις όπως και για κάθε αλλαγή ή απόφαση της επιχείρησης.
- Υπάρχουν περιορισμοί στην περιοχή δραστηριότητας.
- Το συμβόλαιο με την εταιρία έχει συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα.
- Υπάρχουν περιορισμοί στην πώληση ή την μεταβίβαση της επιχείρησης.

- Η ανανέωση του καταστήματος γίνεται σύμφωνα με τις υποδείξεις του Franchisor.
- Έστω και ένας Franchisee μπορεί να χαλάσει τη φήμη του δικτύου.
- Όταν μιλάμε για μειωμένο ρίσκο συχνά μιλάμε και για μειωμένα κέρδη.

Άντληση πηγών:

-Richard Evans (2006), The Australian Franchise Handbook, σελ:181 έως 187

-Franchise success.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΠΟΙΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΚΑΝΟΥΝ ΚΑΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΝΑ ΑΚΜΑΖΟΥΝ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ ΝΑ ΠΑΡΑΚΜΑΖΟΥΝ;

4.1 Η ΕΜΨΥΧΩΣΗ ΤΟΥ FRANCHISOR

Παρόλο που πολλοί franchisor προσπαθούν βάζοντας το λιθαράκι τους καθημερινώς , παρατηρείται μια στασιμότητα ή και συρρίκνωση στην ανάπτυξή τους. Ο ρόλος του Franchisor δεν είναι να παρέχει ένα πολύ καλό προϊόν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο , αλλά να **μεταφέρει την τεχνογνωσία** στους Franchisee. Γενικά με το Franchise αλλάζει όλη η φιλοσοφία μιας επιχείρησης . Μόνο να φανταστούμε ότι ο Franchisor είναι ο προπονητής που εμπνέει και βοηθάει τους παίκτες και ο κάθε παίκτης προσπαθεί για το καλύτερο δυνατό , για ένα ομαδικό αποτέλεσμα. Η ουσία και το νόημα του franchise είναι μια, να είναι επικερδής. Με απλά μαθηματικά τα έσοδα να είναι παραπάνω από τα έξοδα. Εάν βέβαια οι σχέσεις του Franchisor και του Franchisee δεν είναι καλές τότε είναι καταδικασμένη η επιχείρηση να αποτύχει. Επίσης δεν υπάρχει επιχειρηματικό μοντέλο επιτυχίας ακόμη και αν βρίσκονται στον ίδιο κλάδο. Μπορεί να υπάρχει μια στρατηγική , αλλά από εκεί και πέρα παίζει ρόλο η προσωπικότητα του καθενός. Η στρατηγική θα βοηθήσει μέχρι ένα βαθμό. Το καλό αποτέλεσμα είναι να υπάρχει αμοιβαίο όφελος και αυτό καθορίζεται από τους οικονομικούς όρους συνεργασίας, το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών υποστήριξης και τους ευρύτερους όρους της σύμβασης Franchise. Σε περίπτωση που ο Franchisor αντιγράψει τον τρόπο οργάνωσης και ανάπτυξης άλλης αλυσίδας θα αντιμετωπίσει πληθώρα προβλημάτων.

4.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Για τον Franchisor επιτυχία θα είναι όταν εξασφαλίσει την κερδοφορία του Franchisee. Για να προσέλθει κάτι τέτοιο χρειάζεται **προετοιμασία**. Χρειάζεται κατάλληλη επιχειρηματική δομή γιατί χωρίς αυτή δεν θα υπάρχει κανένα κέρδος ή μπορεί να υπάρχει και ζημιά. Είναι αυτό που λέμε και στη ζωή μας ότι για οποιαδήποτε εργασία η κατάλληλη προετοιμασία γλιτώνει από χρόνο, κόπο και αποτυχία. Να αναλογιστούμε μόνο ότι τα 3/5 στην Ελλάδα των νέων concepts αποτυγχάνουν λόγω ανυπαρξίας επαρκούς κερδοφορίας της υποδομής των Franchisors και ανεπαρκούς επένδυσης. Στις περισσότερες των περιπτώσεων οι Franchisors έχουνε ζημιές το πρώτο ή το δεύτερο έτος λειτουργίας του δικτύου, όμως τα οφέλη προέρχονται από τα άμεσα έσοδα Franchise καταστήματα, από την υπεραξία που αποκτά το δίκτυο και την αύξηση της αναγνωσιμότητας και της επισκεψιμότητας.

- **Εκπαίδευση.** Είναι πολύ σημαντικό να διδάσκονται οι νέοι franchisees πώς να διαχειρίζονται και να εφαρμόζουν το σύστημα λειτουργίας με τον πλέον κατάλληλο τρόπο. Αυτό μπορεί να γίνει με εντατικό πρόγραμμα στην αρχή της συνεργασίας, αλλά μπορεί να συνεχιστεί με επαναλήψεις έπειτα από μερικούς μήνες και με συνεχή επαναληπτικά σεμινάρια. Παράλληλα, ο franchisor μπορεί να ελέγχει και να καθοδηγεί και την εκπαίδευση κάθε νέου υπαλλήλου που προσλαμβάνεται σε κάποιο κατάστημα franchise.
- **Έλεγχος προόδου και συμβουλευτική στήριξη.** Η συλλογή σημαντικών πληροφοριών και δεδομένων, η κατάλληλη επεξεργασία και η σωστή μεταφορά τους στους franchisees με ουσιαστικό και χρήσιμο τρόπο αποτελούν βασικό μέλημα για τον franchisor. Ο έλεγχος επιδόσεων και η μέτρηση της προόδου είναι απαραίτητα μέσα για την ανάπτυξη και τη βελτίωση του συστήματος franchise. Με την εμπειρία του franchisor και με τη γνώση της επιχείρησής του θα μπορέσει να διαμορφώσει και να χρησιμοποιήσει τους κατάλληλους Δείκτες Απόδοσης (KPIs: Key Performance Indices) με βάση τους οποίους θα λειτουργούν οι franchisees. Σύμφωνα με όσα αποδεικνύουν τα KPIs, ο franchisor καθοδηγεί και συμβουλεύει τους franchisees προς την καλύτερη πορεία δράσης για να εκπληρώσουν τους στόχους που περιγράφονται με λεπτομέρειες στο επιχειρησιακό πλάνο (business plan), ενώ ταυτόχρονα οικοδομεί μια κοινή γλώσσα επικοινωνίας και θέτει κοινούς στόχους για το σύνολο του δικτύου.
- **Συνεχής βελτίωση και ανάπτυξη του συστήματος λειτουργίας.** Αυτό συνήθως μεταδίδεται μέσω των εγχειριδίων λειτουργίας και την τακτική ενημέρωσή του από τη μητρική εταιρεία, ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες.
- **Ερευνα & ανάπτυξη των προσφερόμενων προϊόντων και των υπηρεσιών.**
- **Διαφημιστική και προωθητική πολιτική.**
- **Προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας.**
- **Ανάπτυξη και προσφορά προωθητικού υλικού και μάρκετινγκ.**
- **Συνεχείς επισκέψεις των area managers σε τακτά χρονικά διαστήματα,** που όχι απλώς ελέγχουν, αλλά και κατευθύνουν το δίκτυο.
- **Προγραμματισμός συναντήσεων για όλους τους franchisees** σε προκαθορισμένη συχνότητα, και διακανονισμός ετήσιου συνεδρίου.
- **Κεντρικές συμφωνίες με προμηθευτές** με οφέλη, όπως η μείωση τιμών, για όλο το δίκτυο.
- **Παροχή μηχανογραφικού συστήματος και εκπαίδευση – υποστήριξη** πάνω στη χρήση του.

Άντληση πηγών:

-Franchise success.gr

-Stephen Spinelli, Jr. Robert M. Rosenberg, Sue Birley(2005) FRANCHISING από τα

Πρώτα βήματα έως την κερδοφορία , σελ:93 έως 105

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΜΕΤΡΗΤΩΝ

Διάθεση μετρητών σημαίνει το ποσό των μετρητών που απομένει καθώς ο Franchisee θα έχει πληρώσει όλες του τις υποχρεώσεις. Η διάθεση μετρητών μπορεί να χρησιμοποιηθεί στη μείωση του ενδεχόμενου χρέους, για επενδύσεις σε νέα περιουσιακά στοιχεία όπως και στην απόδοση χρημάτων επένδυσης. Για τον Franchisee αυτό σημαίνει ότι όταν η απόδοση χρημάτων της επιχείρησής του σταματήσει ή γίνει πιο αργή τότε με την αύξηση των διαθέσιμων μετρητών ο διευθυντικός μισθός του θ' ανεβαίνει. Ας υπολογίσουμε τα ελεύθερα διαθέσιμα μετρητά:

Ελεύθερα διαθέσιμα μετρητά

- = Λειτουργικά Έσοδα
- Φόροι για τα Λειτουργικά Έσοδα
- + Υποτίμηση και άλλες δαπάνες
- Αυξήσεις στο δίκτυο του κεφαλαίου κατά τη διάρκεια του έτους
- Έξοδα από το κεφάλαιο για το έτος (για αντικατάσταση και υποβοήθηση της ανάπτυξης)

5.1 Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΟΥ FRANCHISOR: Το Franchising χαρακτηρίζεται από μόνο του ως μια επιλογή συνεχούς ανάπτυξης. Για να πραγματοποιείται όμως η ανάπτυξη ο Franchisor δημιουργεί επανεπενδύσεις μετρητών. Κάποια στιγμή η ανάπτυξη του συστήματος μπλοκάρει λόγω κορεσμού της αγοράς. Οι ικανότητες του Franchisor εκεί φαίνονται, είτε με τις καινούργιες ιδέες του είτε με τα Franchise καταστήματα (που δημιουργούνται τα Franchise δικαιώματα).

5.2 Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΟΥ FRANCHISEE: Σε αντίθετη περίπτωση ο Franchisee έχει περιορισμένη περιφερειακή ανάπτυξη, όπως επίσης και περιορισμένο χρονικό διάστημα για να πραγματοποιήσει αύξηση διαθέσιμων μετρητών. Αυτόματα το έργο του γίνεται πολύ πιο δύσκολο. Έτσι, η αύξηση των ελεύθερων διαθέσιμων μετρητών για τον Franchisee επενδυτή είναι μια λογική στρατηγική σοδειάς. Αυτή η στρατηγική συνίσταται στην παρακράτηση μέσα στην εταιρία μόνο του ποσού των μετρητών που είναι απαραίτητα για τη συντήρηση των τρεχόντων αγορών και όχι η προσπάθεια

ανάπτυξης των παρουσών αγορών ή η επέκταση σε νέες αγορές. Όπως είπαμε και προηγουμένως τα δικαιώματα στο εμπορικό σήμα είναι για περιορισμένο χρονικό διάστημα όπως επίσης και η περιοχή μπορεί να είναι τόσο μικρή που να περιλαμβάνει ένα μόνο κατάστημα. Ο χρόνος που απομένει στην άδεια παραχώρησης , αφού επιτευχθεί η ανάπτυξη σε ένα καλό επίπεδο , πολλαπλασιάζεται από τα ετήσια ελεύθερα διαθέσιμα μετρητά που ο Franchisee μπορεί να περιμένει από τη διαχείριση της επιχείρησης με ένα σταθερό ρυθμό ανάπτυξης ίσο με τη συνολική σοδειά.

Οι Franchisee έχουν τα πλεονεκτήματά τους και τα μειονεκτήματά τους με την αύξηση στρατηγικής ροής των μετρητών. Τα πλεονεκτήματα είναι ότι διατηρούν την ιδιοκτησία της εταιρείας, οπότε αν θέλουν να ανακατευθύνουν τη ροή των μετρητών για ανάπτυξη μπορούν να το κάνουν. Όπως επίσης μπορούν να πουλήσουν το κατάστημά τους εάν δουν ότι έχει παρουσιαστεί μια καλή ευκαιρία και το πουλήσουν ώστε να εισπράξουν ένα αρκετά καλό μερίδιο. Σε αυτή τη πράξη τους βέβαια υπάρχει και ρίσκο γιατί δεν στέκονται μόνο στην είσπραξη ενός καλού ποσού αλλά και στο καλό μελλοντικό επιχειρηματικό μυαλό του Franchisee. Σε διαφορετική περίπτωση ένας καινούργιος Franchisee μπορεί να καταστρέψει ένα ολόκληρο δίκτυο. Τα μειονεκτήματα τους είναι τα εξής: ότι το Franchising χάνει τη δυναμική του στην αγορά όσο περνάει ο καιρός, το σύστημά τους έχει αρχίσει ήδη να ατροφεί . Επίσης, το λάθος που κάνουν οι franchisee είναι ότι στέκονται στο δέντρο και χάνουν το δάσος. Δηλαδή, μένουν στο εσωτερικό κομμάτι και στην τελειομανία που έχουν ενώ οι ευκαιρίες και οι αλλαγές είναι έξω στην αγορά και άμα δεν τις πιάσει ο εκάστοτε τότε σίγουρα θα τις αρπάξει ο επόμενος.

Αντληση πηγών:

- Stephen Spinelli, Jr. Robert M. Rosenberg, Sue Birley (2005) FRANCHISING από τα πρώτα θήματα έως την κερδοφορία, σελ:216, 217, 218

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

12 ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΠΡΟΣ ΝΕΟΥΣ FRANCHISEES ΚΑΙ ΟΧΙ ΜΟΝΟ

Οι περισσότεροι Franchisee στην αρχή νομίζουν ότι είναι αρκετά καταρτισμένοι , με εμπειρία, εκπαίδευση και γνώση. Στην πράξη όμως φαίνεται τι πραγματικά ισχύει. Οι δικαιοπάροχοι δεν μπορούν με κανένα τρόπο να μάθουν στους δικαιοδόχους πώς να καταλαβαίνουν τις ευκαιρίες ή τις κακοτοπιές ή τον τρόπο αφομοίωσης της εταιρικής κουλτούρας, αυτό αποκτιέται με την τριβή και την εμπειρία. Μια χαρακτηριστική έκφραση του Ελληνικού λαού λέει ότι η εμπειρία δεν έχει αντίτιμο. Αυτό που μπορούν να κάνουν οι δικαιοπάροχοι είναι να δώσουν συμβουλές προς όλους τους επιχειρηματίες, ώστε να βοηθήσουν στον βαθμό που μπορούν.

ΜΗΝ ΞΕΓΕΛΑΤΕ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΑΣ:

Ειλικρίνεια. Από τα πιο σημαντικά κομμάτια γενικότερα στη ζωή μας για να μην μπαίνουμε σε μπελάδες με τους υπόλοιπους, μα πιο πολύ με τον εαυτό μας. Είναι καλό λοιπόν να κάνουμε μια προσωπική συζήτηση με τον εαυτό μας και να είμαστε απόλυτα ειλικρινείς για την επιχειρηματική επιλογή μας. Είμαστε άραγε αφοσιωμένοι; Είμαστε ενθουσιασμένοι; Είμαστε άραγε πρόθυμοι να κάνουμε τις απαιτούμενες θυσίες και να δουλέψουμε σκληρά; Είμαστε άραγε αποφασισμένοι να πετύχουμε; Αυτή η αποφασιστικότητα και η δέσμευση απέναντι στον εαυτό μας θα φέρει την επιτυχία. Κύριο χαρακτηριστικό της αποφασιστικότητας είναι ο βαθμός θέλησης και δέσμευσης στον εαυτό μας. Κάποια στιγμή στη ζωή μας σε συγκεκριμένο κομμάτι εάν προσπαθήσουμε πραγματικά μπορεί να δικαιωθούμε. Γενικά αν είμαστε αποφασιστικοί χαρακτήρες σε όλα τα υπόλοιπα στη ζωή μας, θα είμαστε και στην εργασία μας.

ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ ΠΩΣ Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΠΑΝΙΑ ΕΡΧΕΤΑΙ ΕΥΚΟΛΑ:

Ο δικαιοδόχος στην αρχή της συνεργασίας πιστεύει πως αγοράζοντας το εμπορικό σήμα η επιτυχία είναι δεδομένη. Πολύ άσχημο και λυπηρό αν το πιστεύει κανείς, γιατί πολύ σύντομα ο δικαιοδόχος θα απογοητευθεί. Η επιτυχία δεν κερδίζεται χωρίς κόπο και μόχθο ούτε είναι τίποτα δεδομένο. Ο δικαιοδόχος αυτό που μπορεί να αξιοποιήσει είναι το εμπορικό σήμα, τη γνώση, την περπατημένη και τη βοήθεια από το δικαιοπάροχο.

ΜΗΝ ΞΟΔΕΥΕΤΕ ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΣΑΣ ΠΡΙΝ ΣΑΣ ΕΠΙΣΚΕΦΘΕΙ Η ΕΦΟΡΙΑ:

Στην λιανική πώληση τα χρήματα μπαίνουν κατευθείαν στο ταμείο, σε σημείο που ο δικαιοδόχος μπορεί να πιστέψει ότι έγινε προς στιγμήν πλούσιος. Γενικώς μέχρι να μπει σε μια σειρά αποπληρωμής λογαριασμών φαίνεται πως ο δικαιοδόχος έχει πλασματικός βέβαια ένα πολύ μεγάλο ποσό στην κατοχή του. Αυτό το ποσό όμως θα πάει στους λογαριασμούς του και στην εφορία που αρχικώς θα πληρώσει ετεροχρονισμένα. Επίσης, δεν πρέπει να ξεχνάει ότι εκτός από την ετήσια απόδοση του φόρου που του αναλογεί, υπάρχει και το κλείσιμο των προηγούμενων περιόδων.

ΜΗΝ ΑΝΑΖΗΤΑΤΕ ΔΙΑΡΚΩΣ ΤΗΝ ΠΙΟ ΦΘΗΝΗ ΛΥΣΗ:

Από την αρχή του στησίματος της επιχείρησης ο δικαιοδόχος είναι καλό να στρέφεται για το πλάνο ανάπτυξης της επιχείρησης, για τεχνικές και για οτιδήποτε συμβουλευτικού περιεχομένου σε επαγγελματίες και σε εξειδικευμένους ανθρώπους στο χώρο του Franchise ώστε να αποφεύγονται οι κακοτοπιές. Ακόμη και στην πορεία της καριέρας του και για απλές συμβουλές που μπορεί να πιστεύει εκείνος να απευθύνεται πάντα στους ειδικούς του χώρου του.

ΜΗΝ ΕΜΦΑΝΙΖΕΤΕ ΣΗΜΑΔΙΑ ΑΔΥΝΑΜΙΑΣ:

Το κλειδί της επιτυχίας είναι η πειθαρχία. Θα πρέπει να μάθει ο δικαιοδόχος να λέει όχι στους πωλητές, να μην χορηγεί όποιον του ζητάει χορηγίες και γενικώς να μην βγαίνει εκτός προϋπολογισμού παρά μόνο να κινείται μέσα στο στόχο του. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που νέοι επιχειρηματίες έσπευσαν να πουλήσουν το αυτοκίνητό τους ή το σπίτι τους και στην πορεία έσπευσαν να τα αντικαταστήσουν προτού καν η επιχείρηση σταθεί στα πόδια της, δημιουργώντας μεγάλα προβλήματα ρευστότητας.

ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕ ΤΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΑΣ ΕΞΟΔΑ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΙΣ ΑΝΤΟΧΕΣ ΣΑΣ:

Εάν μέχρι πρότινος ο δικαιοδόχος, δηλαδή πριν αγοράσει το εμπορικό σήμα είχε μάθει να ζει με ένα σφιχτό οικογενειακό

προϋπολογισμό, τότε πρέπει να συνεχίσει να βαδίζει με αυτό τον τρόπο για πολύ καιρό μέχρι να στρώσει η επιχείρησή του και να ξανοίγεται με δειλά βήματα. Ουσιαστικά το επίπεδο διαβίωσης θα σχεδιάζεται και θα αλλάζει σιγά σιγά τον τρόπο ζωής του. Αν μέχρι πρότινος ζούσε σχετικά στερημένα, όμως είχε ένα μισθό και μπορούσε να προγραμματίσει τη ζωή του τώρα δεν έχει τίποτα δεδομένο.

ΚΡΑΤΗΘΕΙΤΕ ΜΑΚΡΙΑ ΑΠΟ ΤΟ ΤΑΜΕΙΟ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:

Ο δικαιοδόχος πρέπει να θυμάται πάντα ότι πρέπει να μην πλησιάζει το ταμείο γιατί είναι μεγάλος πειρασμός και ο σοφός λαός μας λέει ότι, ότι εύκολα βγαίνει δύσκολα ξαναμπαίνει. Ιδιαίτερα οι επιχειρηματίες μικρότερης ηλικίας παρασύρονται πολύ πιο εύκολα. Πίσω από τις περισσότερες αποτυχίες, είναι οι αυθόρμητες κινήσεις στο ταμείο .

ΝΑ ΕΧΕΤΕ ΠΑΝΤΑ ΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ:

Όταν ο δικαιοδόχος πάρει στα χέρια του τη λειτουργία της επιχείρησης πρέπει να διαπιστώσει σε πιο κομμάτι έχει τις περισσότερες ικανότητες και δεξιότητες . Στην διοίκηση ή στην πώληση; Η δυνατότητα να αξιοποιήσει τις δυνατότητές του, την εμπειρία του, τις γνώσεις του και το σύστημα του δικαιοπάροχου είναι ζωτικής σημασίας για την επιχείρησή του. Είναι γελασμένος κανείς αν πιστεύει ότι μπορεί να τα κάνει όλα μόνος του.

ΜΗΝ ΠΑΡΑΛΕΙΠΕΤΕ ΤΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΑΣ:

Από τη στιγμή που ο δικαιοδόχος κάνει τη συμφωνία με το δικαιοπάροχο πρέπει να έχει ξεκάθαρους στόχους για το που επιθυμεί να βρίσκεται σε έξι μήνες, ένα χρόνο, τρία χρόνια και ένα αναλυτικό πλάνο για το πώς θα επιτύχει αυτούς τους στόχους. Να φροντίζει να ελέγχει συχνά την εξέλιξη του πλάνου και κατά πόσο είναι μέσα στους στόχους .

ΜΗΝ ΕΝΤΑΧΘΕΙΤΕ ΣΕ ΕΝΑ ΔΙΚΤΥΟ ΓΙΑ ΛΑΘΟΣ ΛΟΓΟΥΣ:

Σε περίπτωση που ο δικαιοδόχος θέλει να ενταχθεί σε ένα δίκτυο για να αλλάξει την καθημερινότητά του, ή να δημιουργήσει κάτι δικό

του, ή επειδή τον καταπιέζει ο εργοδότης του, ή θέλει να εξασφαλίσει τη μελλοντική του διαβίωση τότε ας μην το αρχίσει! Η επιτυχία θα έρθει μόνο αν το έχει ζυγίσει και το θέλει πραγματικά.

ΜΗΝ ΑΓΝΟΕΙΤΕ ΤΟΥΣ ΚΑΝΟΝΕΣ ΤΟΥ FRANCHISE. ΙΣΧΥΟΥΝ ΚΑΙ ΓΙΑ ΕΣΑΣ:

Το franchise είναι ένα σύστημα , μια περπατημένη, που εφαρμόζεται από όλους και για να εφαρμόζεται από όλους. Είναι ένα ξεκάθαρο και ελεγχόμενο σύστημα. Εάν δεν είναι προετοιμασμένος και πρόθυμος ο δικαιούχος να δέσει με τον δικαιούχο και τους συνεργάτες του και γενικότερα με όλη την ομάδα δεν θα καταφέρει να επιτύχει στο Franchise, αυτόματα θα πάψει έστω και σαν σκέψη να γίνει τρόπος ζωής του και όλα από μια σκέψη ξεκινάνε.

ΜΗΝ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΠΩΣ ΕΧΕΤΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΛΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ:

Οι Franchisors και οι Franchisee πρέπει να βρίσκονται ένα βήμα μπροστά από τους ανταγωνιστές τους και αυτό έρχεται μέσα από την τριβή και τη γνώση. Κάθε μέρα που περνάει πρέπει να μαθαίνουν και κάτι καινούργιο ώστε να είναι μπροστά από τις εξελίξεις. Το ίδιο πρέπει να κάνουν και για τους υπαλλήλους τους, να τους ενθαρρύνουν και να τους αναβαθμίζουν με τη γνώσεις τους, ώστε να αισθάνονται και αυτοί εμπιστοσύνη στην επιχείρηση την οποία εργάζονται. Να παρακολουθούν ανελλιπώς σεμινάρια, συνέδρια, να διαβάζουν βιβλία, περιοδικά, να έρχονται σε επαφή με επιτυχημένους ανθρώπους σε αυτό που κάνουν.

Αντίληση πηγών: -Franchise success.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΟΙ ΔΥΝΑΜΙΚΕΣ ΤΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΤΟΥ FRANCHISEE ΚΑΙ ΤΟΥ FRANCHISOR

Παρακάτω θέτονται τέσσερις δυναμικές σχέσεις , που η κάθε μια παίζει το ρόλο της στο χώρο του Franchising: η δημιουργία πλούτου, η επικοινωνία, η αξία των εμπορικών σημάτων ή του εμπορικού είδους και τέλος το κόστος εξόδου. Ας τις δούμε:

7.1 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΠΛΟΥΤΟΥ

Για να ασχοληθεί κάποιος με το Franchising όπως έχουμε ξαναπεί , πολύ πιθανόν να θέλει να δημιουργήσει τον προσωπικό του πλούτο. Πέρα και πάνω από το μισθό του να δημιουργεί τον πλούτο του. Συνήθως η συμφωνία μεταξύ Franchisor και Franchisee διαρκεί γύρω στα 15 χρόνια, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι οι σχέσεις τους είναι υγιείς γιατί συνήθως δεν είναι. Ένας πολύ σημαντικός παράγοντας για την επιτυχία του Franchising εκτός από την ποιότητα του εμπορικού είδους, είναι η ποιότητα σχέση μεταξύ των ατόμων. Εφόσον η μεταξύ τους σχέση εξελίσσεται ομαλά η απόδοση είναι καλύτερη, επηρεάζει αρκετά και είναι κάτι το οποίο δεν κρύβεται. Πολλές φορές βέβαια ο franchisee έρχεται σε σύγκρουση με τον Franchisor, είτε γιατί παρατηρεί πως τα δικαιώματα εκμετάλλευσης τον αποστραγγίζουν και δεν του αφήνουν σχεδόν καθόλου περιθώρια ευελιξίας είτε από την άλλη ο Franchisee αναρωτιέται αν ο Franchisor δίνει τις απαραίτητες και σωστές υπηρεσίες και οδηγίες ώστε να απορρέει το αποτέλεσμα. Γενικά για να επιβιώσει ο franchisee πρέπει να έχει αρκετά franchise καταστήματα που να πηγαίνουν καλά. Αν υπάρχει έστω και μικρός αριθμός καταστημάτων που δεν πάνε καλά, η αγορά δεν θα επιτρέψει να υπολειπυργούν.

7.2 ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Στη μεταξύ τους σχέση Franchisor και Franchisee, ο Franchisee πρέπει να βρει ένα τρόπο διαχείρισης του Franchisor. Αν παρατηρήσει κανείς όταν γίνεται η συμφωνία συνεργασίας τους δεν δίνεται

ιδιαίτερη προσοχή στη δέσμευση συνεργασίας τους, στην επικέντρωση των στόχων ή την ευελιξία. Η ουσία είναι οι σχέσεις μεταξύ τους να είναι ειλικρινείς γιατί μόνο έτσι θα πάνε μπροστά τα καταστήματα και θα δουλέψουν και τα δυο μέλη, από τη σκοπιά τους βέβαια ο καθένας με ένα δυναμικό τρόπο. Όπως επίσης η συχνή και η άμεση επαφή του Franchisee με το διαπιστευμένο προσωπικό του Franchisor είναι ουσιαστικό για την θετική πορεία της σχέσης. Όσο αναφορά για τη διανομή εσόδων, που γνωρίζουμε τα δικαιώματα εκμετάλλευσης από τον Franchisor, ο Franchisee το δίκαιο μπορεί να μην το εκλαμβάνει ως ίσο. Για να υπάρχει ισορροπία πρέπει, όταν ο Franchisee υπολογίζει υποκειμενικά όλους τους παράγοντες να μην πιστεύει ότι αδικείται.

7.3 Η ΑΞΙΑ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΣΗΜΑΤΩΝ Ή ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΕΙΔΟΥΣ

Η ερώτηση που οφείλει να κάνει ο Franchisee ώστε να ξεκαθαρίσει τι συμβαίνει στο μυαλό του είναι: έχει αξία να συνεχίσω αυτή τη συνεργασία; Έτσι θα καταλάβει την αξία των εμπορικών σημάτων ή του εμπορικού είδους. Από το πόσο πολύ κοστίζει η έξοδος από τη συνεργασία καταλαβαίνουμε και πόσο πολύτιμη θεωρείται αυτή η σχέση. Για να φύγει ο Franchisee από αυτή τη συνεργασία θα πρέπει να είναι πολύ δυσαρεστημένος ώστε να αντέξει το τόσο μεγάλο βάρος της επιχειρηματικής σχέσης τους. Συνήθως οι Franchisee τα πρώτα επτά χρόνια δεν κάνουν σχεδόν τίποτα για την επιχείρησή τους, "είναι τα επτά χρόνια φαγούρας όπως χαρακτηρίζονται στο χώρο τους", στατιστικώς αυτό είναι το χρονικό διάστημα που η σκέψη αρχίζει να γίνεται δράση. Πολλές φορές υπάρχουν διαφωνίες μεταξύ Franchisor και Franchisee όπως έχουμε ξαναπεί, αν υπάρχουν όμως αποτελέσματα, τότε πρέπει να βρίσκουν τρόπους να λύνονται ώστε να μην επηρεάζονται τα αποτελέσματά τους. Σε αυτό θα βοηθήσει η προνοητικότητα και η έγκαιρη εφαρμογή πολιτικής για να αποφευχθούν οι διακοπές στη ροή του πλούτου.

7.4 ΚΟΣΤΟΣ ΕΞΟΔΟΥ

Για να υπολογίσουμε το κόστος εξόδου, υπολογίζουμε τις επενδύσεις που οι Franchisee κάνουν πιο συχνά και τις βάζουμε σε τέσσερις κατηγορίες: μορφή της επιχείρησης, δαπάνες, περιουσιακά στοιχεία και ψυχικό κόστος. Η μορφή της επιχείρησης έχει σχέση με το Σύστημα Παροχής Υπηρεσιών, το λειτουργικό σύστημα ή το

εκπαιδευτικό πρόγραμμα. Οι μεταβλητές της μορφής της επιχείρησης κυριαρχούν στον υπολογισμό του κόστους εξόδου, γιατί αυτές περικλείουν την ίδρυση του Franchise. Η δεύτερη κατηγορία, οι δαπάνες, αντικατοπτρίζει αυτά που φαίνονται ότι είναι άμεσες δαπάνες, οι οποίες σχετίζονται με την έξοδο, όπως οι νομικές αμοιβές. Η Τρίτη κατηγορία είναι το ψυχικό κόστος, ολοφάνερα υπάρχουν μεγάλες ψυχολογικές επιπτώσεις από έναν επιχειρηματία καθώς οι επενδύσεις γίνονται στην σχέση του Franchise με άλλα μέλη. Η τέταρτη κατηγορία, τα περιουσιακά στοιχεία, ασχολείται με το κόστος της μετατροπής των υλικών περιουσιακών στοιχείων για την αποφυγή νομικών καταπατήσεων και δικαιωμάτων του Franchise από το οποίο μόλις σκέφτεται να αποχωρήσει. Η χρησιμοποίηση του υπολογισμού του κόστους της εξόδου ως έναν σκελετό για τον καθορισμό όχι μόνο του πραγματικού κόστους της εξόδου αλλά επίσης και της τρέχουσας αξίας των εμπορικών σημάτων, θα κάνει τη μετάβαση σε αυτή τη διαδικασία της σχετικής δυναμικής πιο εύκολη και πιο σταθερή.

Η διαδικασία της σχετικής δυναμικής ως προς την δημιουργία πλούτου, την ανακοίνωση των στόχων και της εφαρμογής των προϋποθέσεων, ο ξεκάθαρος προσδιορισμός των ρόλων στην οικοδόμηση των εμπορικών ειδών και ο υπολογισμός του κόστους της εξόδου είναι εργαλεία για την εδραίωση της αξίας του Franchise. Οι σχέσεις είναι το όχημα που δίνει τη δυνατότητα, την δύναμη και την υποστήριξη σε κάθε υλική ή οικονομική προσπάθεια. Από τη στιγμή που ο Franchisor και ο Franchisee καταλάβουν ότι η δημιουργία του πλούτου είναι ο κοινός στόχος, τότε όλα τα άλλα θα μπούνε στη θέση τους.

Άντληση πηγών: - Stephen Spinelli, Jr. Robert M. Rosenberg, Sue

Birley(2005) FRANCHISING από τα πρώτα βήματα έως την

κερδοφορία, σελ: 155 έως 161

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Η ΔΥΣΚΟΛΟΤΕΡΗ ΑΠΟΦΑΣΗ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΟΥ FRANCHISING

<< Σε καθημερινή βάση, οι υποψήφιοι franchisors με ερωτούν πια είναι η πιο δύσκολη λειτουργία σε ένα σύστημα στο franchise: «Είναι οι πωλήσεις franchise;», «είναι η εξασφάλιση της επιτυχίας ενός franchisee;», «είναι ο έλεγχος και η διασφάλιση της ποιότητας;», «η συνεχής εξέλιξη;», «η διατήρηση σε υψηλό επίπεδο του κλίματος και των σχέσεων με τους franchisees;>>

Και η απάντησή μου ποτέ δεν παύει να τους εκπλήσσει. «Όχι, είναι η απόρριψη μιας επιταγής για 30.000 ευρώ.»

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Γ. ΡΟΥΣΟΠΟΥΛΟΣ, ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ THE FRANCHISE Co.

Ο Franchisor έχει επενδύσει 100.000-200.000 ευρώ για το Franchise. Εκτός από το χρηματικό κομμάτι έχει επενδύσει σε χρόνο, μελέτες, έρευνες αγοράς, επιχειρηματικά σχέδια, στον ανταγωνισμό, στο σχεδιασμό, ώστε να προσελκύσει τους κατάλληλους Franchisee. Έχει επενδύσει σε διαφημίσεις, εκθέσεις, site και όλα αυτά για να βρει τους κατάλληλους Franchisee. Ο αργός ρυθμός ανάπτυξης δημιουργεί απογοήτευση και δίνει την εντύπωση ότι δεν θα δημιουργηθεί ποτέ πώληση Franchise. Αρχίζουν σιγά σιγά να δημιουργούνται αμφιβολίες στον Franchisor ότι δεν θα πουλήσει και φυσικά αυτό είναι και το λάθος του, χρησιμοποιώντας τη λέξη <πουλήσω>. Μετά από επίπονες προσπάθειες εμφανίζεται ο υποψήφιος Franchisee ο οποίος δεν έχει τα απαραίτητα προσόντα. Ο Franchisor μέσα στην απογοήτευσή του δεν σκέφτεται ότι δεν είναι ο κατάλληλος. Δεν σκέφτεται ότι οι Franchisee χαμηλών επιδόσεων απαιτούν περισσότερη υποστήριξη και κοστίζουν πολύ περισσότερο, επίσης προσφέρουν λιγότερα έσοδα και πληρώνουν λιγότερα royalties. Κάθε υποψιασμένος υποψήφιος franchisees σχεδόν πάντα επιδιώκει να μιλήσει με υφιστάμενους Franchisees. Βέβαια οι υφιστάμενοι Franchisees δεν θα πουν ότι ο λόγος αποτυχίας της επιχείρησης ήμουν εγώ, γιατί δεν είχα τα απαραίτητα προσόντα, ήμουν οκνηρός, ήμουν σπάταλος, δεν μου άρεσε τελικά αυτή η επιχειρηματική ιδέα. Κατά πάσα πιθανότητα όμως θα πουν : <φίλε μου> σκέψου την οικογένειά σου και μην μπλέκεις σε περιπέτειες, μην χαλάς τις οικονομίες μιας ζωής και βγεις και χρεωμένος, δεν βλέπεις ότι όλοι όσοι μπλέκουν με το Franchise βγαίνουν στην πλειοψηφία αποτυχημένοι, δεν βλέπεις και εμένα που θα μου πάρουν και το σπίτι μου; Συμπέρασμα, οι Franchisors απορρίπτουν

όποιον Franchisee δεν κάνει, αφού με τόση ευκολία εκθέτουν τόσο εύκολα τις προσπάθειες τους, την προσωπικότητά τους και τα πιστεύω τους.

Άντληση πηγών:- Franchise Success.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΞΕΧΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟΥΣ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΥΣ FRANCHISEES

Στον επιχειρηματικό χώρο οι επιχειρηματίες έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Οι Franchisors είναι πολύ σημαντικό να ξεχωρίσουν ποιο θα ήθελαν να είναι το profil των Franchisee. Υπάρχουν δυο, τρία χαρακτηριστικά για να αναγνωρίσουν τους μελλοντικούς Franchisee, όπως η πίστη στις δυνάμεις τους (το πιο βασικό) που θα εκπνέουν, η εμπειρία τους και η επιχειρηματική τους αντίληψη. Επίσης στο μυαλό των Franchisors γεννιούνται μερικά ερωτήματα: αν δεχτούν παθητικούς Franchisee που θα διαθέτουν χρήματα για τις επενδύσεις και αυτό θα ήταν μεγάλη διευκόλυνση. Με τους παθητικούς επενδυτές σε ένα Franchise επιτυγχάνεται ταχύτερη ανάπτυξη και εφόσον συγκροτηθεί ένα ανταγωνιστικό πακέτο Franchise που απευθύνεται σε multiunit franchisees μπορούν να προσεγγίσουν αποτελεσματικά ένα μεγάλο εύρος υποψηφίων, από τους οποίους μπορούν τελικά οι Franchisors να επιλέξουν. Το άλλο ενδεχόμενο είναι να επιλέξουν Franchisees που θα λειτουργούν οι ίδιοι επενδυτές του Franchise, εννοώντας ότι θα δουλεύουν πάρα πολλές ώρες, θα τους ενδιαφέρει περισσότερο η ποιότητα και η εξυπηρέτηση των πελατών και θα προσέχουν τις λεπτομέρειες. Αυτό θα φέρει χαμηλότερο αρχικό κόστος για τον Franchisee και κατά συνέπεια λιγότερα έσοδα για τον Franchisor καθώς οι Franchisee θα διαθέτουν πολλές ώρες από τον προσωπικό τους χρόνο και τις ικανότητές τους.

Οι Franchisors προσπαθούν να επιλέγουν ανθρώπινο δυναμικό υψηλού επιπέδου για να βρίσκονται μπροστά από τις εξελίξεις του ανταγωνισμού. Επίσης, θεωρούν σημαντικό να ρωτήσουν τον υποψήφιο πως περνάει μια συνηθισμένη ημέρα και τα ενδιαφέροντά του. Εάν ο υποψήφιος καθημερινώς διαθέτει αρκετό χρόνο για τα χόμπι του, τότε δεν κάνει για υποψήφιος. Όπως έχουμε ξαναπεί το κλειδί για τον Franchisor είναι να συνεργαστεί με ανθρώπους ειλικρινείς, με προσωπικότητα και προσαρμοστικότητα στις καταστάσεις που έπονται.

Το συμπέρασμα είναι, οι Franchisors να αποφεύγουν τους υποψήφιους οι οποίοι είναι πολύ πετυχημένοι επιχειρηματίες. Οι <αυθεντικοί> επιχειρηματίες έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Συνηθίζουν να αλλάζουν συνεχώς εργασίες, δεν διστάζουν να ρευστοποιήσουν μια επιχείρηση για πιο κερδοφόρους ορίζοντες. Οι πραγματικοί επιχειρηματίες είναι ενάντια στους κανόνες και το σύστημα, < ποτέ δεν συνάντησαν κανόνα που να μη θέλησαν να παραβιάσουν>. Άρα, στόχος είναι οι υποψήφιοι οι οποίοι έχουν μια επιτυχημένη επαγγελματική πορεία χωρίς, μεγάλη κινητικότητα.

Άντληση πηγών:- Franchise Success.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10



ΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΓΡΗΓΟΡΗΣ &



Coffeeright

Τα καταστήματα Γρηγόρης Μικρογεύματα αντικατοπτρίζουν μετά από τόσα χρόνια πορείας τις μικρές στιγμές του Έλληνα, όπως το διάλειμμά του για να τσιμπήσει ένα γρήγορο σνακ, να απολαύσει ένα καφέ στα γρήγορα. Γενικότερα, αυτό που προσφέρει είναι μικρά γεύματα κατά τη διάρκεια της ημέρας και ποικιλία ροφημάτων. Η φιλική ατμόσφαιρα, το χαμόγελο και η καθαριότητα είναι σημαντική για να αφήσουν στο μυαλό του καθένα μας μια θετική εικόνα.

10.1 ΙΣΤΟΡΙΑ

Το 1972 γίνεται ίδρυση του πρώτου καταστήματος Γρηγόρης Μικρογεύματα στη Δάφνη, από τον κύριο Γρηγόρη Γεωργάτο. Το 1994 συμβαίνουν οι υπογραφές των πρώτων συμβάσεων franchise. Το 2001 γίνεται επέκταση δραστηριοτήτων στη Ρουμανία . Το 2002 δημιουργία του coffee right concept cafe. Το 2006 δημιουργία 3 πρώτων καταστημάτων στην Κύπρο. Το 2008 λειτουργία του πρώτου καταστήματος στην αγορά της Αλβανίας. Το 2010 γιορτάζει τα 250 καταστήματα Γρηγόρης Μικρογεύματα.

10.2 ΤΟ ΠΑΚΕΤΟ FRANCHISE

ENTRY FEE & ΚΟΣΤΟΣ ΑΡΧΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ: 20.000 ΕΥΡΟ

ΜΕΣΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ: 50-150 τ.μ.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟ ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ : από 85000 ΕΥΡΟ(ανάλογα με το Χρηματοδοτικό πρόγραμμα που θα επιλέξει ο ενδιαφερόμενος)

ΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ: 120000-180000
ΕΥΡΟ(ανάλογα τον τύπο του καταστήματος)

ROYALTIES: ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ, ΔΑΠΑΝΕΣ MARKETING &
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ (5% επί των καθαρών πωλήσεων με μηνιαίες αποδοχές)

Άντληση πηγών: - Franchise Γρηγόρης.gr

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ - ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Β.Ε.Ε.

ΑΡ.Μ.Α.Ε. 25086/06/Β/91/58

Στοιχεία και πληροφορίες περιόδου από 1 Ιανουαρίου 2011 έως 31 Δεκεμβρίου 2011

Τα παρακάτω στοιχεία και πληροφορίες που προκύπτουν από τις οικονομικές καταστάσεις, στοχεύουν σε μία γενική ενημέρωση για την οικονομική κατάσταση και τα αποτελέσματα της ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ - ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ αναγνώστη, πριν προβεί σε οποιαδήποτε είδους επενδυτική επιλογή ή άλλη συναλλαγή με την Εταιρεία, να ανατρέξει στη διεύθυνση διαδικτύου της www.gregorys.gr όπου αναρτώνται οι οικονομικές καταστάσεις που προβλέπουν τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα καθώς και η έκθεση επισκόπησης.

Διεύθυνση διαδικτύου: www.gregorys.gr

Ημερομηνία έγκρισης από το Διοικητικό Συμβούλιο των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων: 27/04/2012

Ορκωτός Ελεγκτής : Χαράλαμπος Μπουλίνης ΑΜΣΟΕΛ 14011

Ελεγκτική Εταιρεία : ΗΒΡ ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ ΛΟΓΙΣΤΕΣ Ε.Π.Ε.

Τύπος : Έλεγχος επισκόπησης Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών : Με σύμφωνη γνώμη

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ

Ποσά εκφρασμένα σε Ευρώ

	Ο ΟΜΙΛΟΣ		Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ	
	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2010
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
Ισοχρησιμοποιούμενα ενσώματα πάγια στοιχεία	13.008.570	9.264.829	7.823.944	8.807.233
Επενδύσεις σε ακινητή	2.279.797	386.797	0	0
Άλλα περιουσιακά στοιχεία	24.315.943	24.334.893	23.618.999	23.626.674
Λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	2.193.276	2.190.514	2.189.395	3.898.994
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις	5.000.000	0	0	0
Αποθέματα	1.171.382	1.213.372	154.041	998.862
Απαιτήσεις από πελάτες	6.456.712	5.000.406	3.988.275	4.949.885
Λοιπά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	5.018.875	3.832.314	2.680.568	3.047.787
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	60.444.555	46.223.125	40.455.222	45.328.435
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ				
Μετοχικό κεφάλαιο	2.453.851	2.453.851	2.453.851	2.453.851
Λοιπά στοιχεία Καθαρής Θέσης	8.722.779	7.724.715	5.289.335	7.154.942
Σύνολο Καθαρής Θέσης μετόχων Εταιρείας (α)	11.176.630	10.178.566	7.743.186	9.608.793
Δικαιώματα Μεσοψηφίας (β)	7.320.334	(407.592)	0	0
Σύνολο Καθαρής Θέσης (γ) = (α) + (β)	18.496.964	9.770.974	7.743.186	9.608.793
Μακροπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	18.357.263	17.251.220	15.050.000	17.240.092
Προβλέψεις/Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	1.827.970	1.737.133	1.786.832	1.710.995
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	7.225.016	5.259.215	7.221.402	5.235.533
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	14.537.342	12.204.583	8.653.802	11.534.022
Σύνολο υποχρεώσεων (δ)	41.947.591	36.452.151	32.712.036	35.720.642
ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (γ) + (δ)	60.444.555	46.223.125	40.455.222	45.328.435

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Ποσά εκφρασμένα σε Ευρώ

	Ο ΟΜΙΛΟΣ	
	01.01-31.12.2011	01.01-31.12.2010
Κύκλος εργασιών	32.509.844	37.198.201
Μικτά κέρδη	18.115.790	20.977.016
Κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	4.987.678	2.685.538
Αποσβέσεις	1.769.316	3.166.030
Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων	3.657.601	799.685
Κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους από συνεχιζόμενες δραστηριότητες (α)	1.371.559	(46.389)
Κατανομή/απομείωση		
Μετόχους Εταιρείας	979	9.992
Μετόχους Μειοψηφίας	1.370.580	(56.381)
Κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους ανά μετοχή - βασικά (σε €)	0,2348	(0,0079)
Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποσβέσεων	6.756.994	5.851.568

Ποσά εκφρασμένα σε Ευρώ

	Ο ΟΜΙΛΟΣ		Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ	
	1.1-31.12.2011	1.1-31.12.2010	1.1-31.12.2011	1.1-31.12.2010
Σύνολο καθαρής θέσης έναρξης περιόδου (01.01.2010 και 01.01.2009 αντίστοιχα)	9.770.974	9.714.939	9.608.793	11.582.045
Από απόκτηση θυγατρικής	7.368.763	0	0	0
Κέρδη περιόδου 01.01-31.12 μετά από φόρους	1.371.559	(46.389)	(1.865.607)	(1.973.252)
Καθαρό εισοδ.καταχωρημένο απ' ευθείας στην καθαρή θέση (Συναλλαγματικές Διαφορές)	(14.332)	102.424	0	0
Σύνολο καθαρής θέσης λήξης περιόδου (31.12.2010 και 31.12.2009 αντίστοιχα)	18.496.964	9.770.974	7.743.186	9.608.793

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ

Ποσά εκφρασμένα σε Ευρώ

	Ο ΟΜΙΛΟΣ	
	1.01-31.12.2011	1.01-31.12.2010
Λειτουργικές δραστηριότητες	3.657.601	799.685
Κέρδη προ φόρων		
Πλεονύμιον προσαρμογής για :		
Αποσβέσεις	1.769.316	3.166.030
Απομειώσεις ενσώματων & άυλων πάγιων περιουσιακών στοιχείων	0	0
Προβλέψεις	127.237	116.829
Συναλλαγματικές Διαφορές	(14.332)	102.424
Αποτελέσματα (έσοδα, έσοδα, κέρδη και ζημιές) επενδυτικής δραστηριότητας	32.519	199.467

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ - ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Β.Ε.Ε.

ΑΡ.Γ.Ε.ΜΗ. 121638001000

Στοιχεία και πληροφορίες περιόδου από 1 Ιανουαρίου 2012 έως 31 Δεκεμβρίου 2012

Τα παρακάτω στοιχεία και πληροφορίες που προκύπτουν από τις οικονομικές καταστάσεις, στοχεύουν σε μία γενική ενημέρωση για την οικονομική κατάσταση και τα αποτελέσματα της ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ - ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ αναγκάστη, πριν προβεί σε οποιαδήποτε είδους επενδυτική επιλογή ή άλλη συναλλαγή με την Εταιρεία, να ανατρέξει στη διεύθυνση διαδικτύου της www.gregorys.gr όπου αναρτώνται οι οικονομικές καταστάσεις που προβλέπουν τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα καθώς και η έκθεση επισκόπησης.

Διεύθυνση διαδικτύου: www.gregorys.gr

Ημερομηνία έγκρισης από το Διοικητικό Συμβούλιο των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων: 26/04/2013

Ορκωτός Ελεγκτής: Χαράλαμπος Μπυλλίνης ΑΜΣΟΕΛ 14011

Ελεγκτική Εταιρεία: ΗΒΡ ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ ΛΟΓΙΣΤΕΣ Ε.Π.Ε.

Τύπος: Έλεγχος επισκόπησης Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών: Με σύμφωνη γνώμη

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ				ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ			
Ποσά εκφρασμένα σε Ευρώ				Ποσά εκφρασμένα σε Ευρώ			
	Ο ΟΜΙΛΟΣ		Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ			Ο ΟΜΙΛΟΣ	
	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011		01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					Κύκλος εργασιών	32.484.662	32.509.844
Ισοχρηματοποιήσιμα ενσώματα πάγια στοιχεία	12.926.817	13.008.570	7.272.061	7.823.944	Μικτά κέρδη	16.753.295	18.115.790
Επενδύσεις σε ακίνητα	2.279.797	2.279.797	-	-	Κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	5.831.601	4.987.678
Αυτά περιουσιακά στοιχεία	24.180.616	24.315.943	23.497.633	23.618.999	Αποσβέσεις	1.458.178	1.768.316
Λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	1.953.744	2.193.276	2.055.963	2.189.395	Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων	4.334.621	3.657.601
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις	4.826.301	6.000.000	-	-	Κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους από συνεχιζόμενες δραστηριότητες (α)	3.209.261	1.371.559
Αποθέματα	1.309.946	1.171.382	176.111	154.041	Καταμειωμένα σε:		
Απαιτήσεις από πελάτες	7.868.665	6.456.712	2.679.338	3.988.275	Μετοχών Εταιρείας	-360.863	979
Λοιπά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	4.224.561	5.018.875	2.026.517	2.680.568	Μετοχών Μειοψηφίας	3.570.124	1.370.580
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	59.572.447	60.444.555	37.707.623	40.455.222	Κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους ανα μετοχή - βασικά (σε €)	0,5493	0,2348
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ					Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποσβέσεων	7.290.779	6.756.994
Μετοχικό κεφάλαιο	2.453.851	2.453.851	2.453.851	2.453.851			
Λοιπά στοιχεία Καθαρής Θέσης	8.839.709	8.722.779	3.959.050	5.289.335			
Σύνολο Καθαρής Θέσης μετοχών Εταιρείας (α)	11.293.560	11.176.630	6.412.901	7.743.186			
Δικαιώματα Μειοψηφίας (β)	10.173.374	7.320.334	-	-			
Σύνολο Καθαρής Θέσης (γ) = (α) + (β)	21.466.934	18.496.964	6.412.901	7.743.186			
Μακροπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	15.497.500	18.357.263	12.362.500	15.050.000			
Προβλέψεις/Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	1.809.684	1.827.970	1.754.076	1.786.832			
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	8.071.469	7.225.016	7.905.848	7.221.402			
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	12.726.860	14.537.342	9.272.299	8.653.802			
Σύνολο υποχρεώσεων (δ)	38.105.513	41.947.591	31.294.722	32.712.036			
ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (γ) + (δ)	59.572.447	60.444.555	37.707.623	40.455.222			

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ				
Ποσά εκφρασμένα σε Ευρώ				
	1.1-31.12.2012	1.1-31.12.2011	1.1-31.12.2012	1.1-31.12.2011
Ο ΟΜΙΛΟΣ			Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ	
	1.1-31.12.2012	1.1-31.12.2011	1.1-31.12.2012	1.1-31.12.2011
Σύνολο καθαρής θέσης έναρξης περιόδου (01.01.2012 και 01.01.2011 αντίστοιχα)	18.496.964	9.770.974	7.743.186	9.608.793
Από απόκτηση θυγατρικής	-	7.368.763	-	-
Από μεταβολή ποσοστού σε θυγατρικές	(225.723)	-	-	-
Κέρδη περιόδου 01.01-31.12 μετά από φόρους	3.209.261	1.371.559	(1.347.334)	(1.865.607)
Καθαρό εισόδημα/καταχωρημένο από ευθείας στην καθαρή θέση (Συναλλαγματικές διαφορές)	(13.568)	(14.332)	-	-
Σύνολο καθαρής θέσης λήξης περιόδου (31.12.2012 και 31.12.2011 αντίστοιχα)	21.466.934	18.496.964	6.395.852	7.743.186

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ			
Ποσά εκφρασμένα σε Ευρώ			
	Ο ΟΜΙΛΟΣ		
	01.01-31.12.2012	01.01-31.12.2011	
Λειτουργικές δραστηριότητες			
Κέρδη προ φόρων	4.334.621	3.657.601	
Πλεονήμεριες προσαρμογές για:			
Αποσβέσεις	1.458.178	1.768.316	
Απομειώσεις ενσώματων & αυτών παγίων περιουσιακών στοιχείων	32.673	-	
Προβλέψεις	639.668	127.237	
Συναλλαγματικές διαφορές	(24.570)	(14.332)	
Αποτελέσματα (εσοδα, εξοδα, κέρδη και ζημιές) επενδυτικής δραστηριότητας	54.640	32.519	
Χρεωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	1.465.245	1.330.078	
Πλέον προσαρμογές για μεταβολές λογαριασμών κεφαλαίου κίνησης ή που σχετίζονται με τις λειτουργικές			

Διάγραμμα 10.1: Αποτελέσματα χρήσεως Γρηγόρης Μικρογεύματα 2010-11-12



Πηγή: Franchise Γρηγόρης.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11



Fresh Organic Cosmetics

11.1 ΙΣΤΟΡΙΑ FRESHLINE

Τα Freshline έχουν τις ρίζες τους από τη Ζάκυνθο και συγκεκριμένα από τη γιαγιά της ιδρύτριας των Freshline. Η εγγονή που της προσφέρθηκε η μύηση ήταν η κυρία Μαύρα Βαγιωνή – Στασινοπούλου. Η κυρία Μαύρα Βαγιωνή κληρονόμησε το χάρισμα αλλά και τις συνταγές της γιαγιάς για τα χειροποίητα καλλυντικά, την αρωματοθεραπεία και τη βοτανοθεραπεία . Από μικρή καταπιανόταν με τα βότανα και με τη δημιουργία δικών της συνταγών. Το 1992 αξιοποιεί επιχειρηματικά το ταλέντο της και ιδρύει την Freshline. Μέσω του Franchise εκμεταλλεύτηκε την ευκαιρία και άνοιξε 120 μαγαζιά Freshline σε όλο τον κόσμο. Το πρώτο κατάστημα άνοιξε το 1993 στο Χαλάνδρι και το 2004 άνοιξε τα φτερά της για το εξωτερικό. Το χάρισμα έχει κληρονομηθεί και στις κόρες τη Ναταλί και Πάολα όπου έχουν πάρει τη σκυτάλη. Οι συνταγές της κυρίας Μαύρα εμπεριέχουν στοιχεία της Αρχαίας Ελλάδας καθώς η ίδια έχει πάρει στοιχεία από Αρχαίους βοτανολόγους , από τον Θεόφραστο και Διοσκουρίδη έως τον Όμηρο και τον Ηρόδοτο.

11.2 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑΚΑΙ ΠΑΚΕΤΟ FRANCHISE

Αριθμός Καταστημάτων
Εταιρικά: [4]
Franchise : [17]

Shop in a shop: [19]

Σύνολο: [21] + [19]

Σημαντικές Πληροφορίες

Έναρξη Δρ/τητας/Έναρξη Franchising
: 1992/1994

Προέλευση : Ελλάδα

Μέσο Μέγεθος Κατ/τος: 30 τ.μ.

Μέσο Ύψος Επένδυσης: €35.000 (Κατά προσέγγιση)

Entry Fee: €5.000 – 10.000 (βάση περιοχής)

Royalties: 6% επί των αγορών

Παροχές προς franchisee: Αποκλειστικότητα περιοχής, συχνές εκπαιδεύσεις, επιθεωρήσεις, προωθητικά προγράμματα πωλήσεων.

Διάρκεια Σύμβασης: 6 έτη με δικαίωμα ανανέωσης.

Άντληση πηγών: -Franchisefreshline.gr

11.3 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ FRESHLINE 2010-11-12

ΑΡΙΘΜ. Μ.Α.Ε. 54245/04/Β/03/109(08) | ΕΜΗ 085835902000
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012
9η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1/1/2012 - 31/12/2012) ΠΟΣΑ ΣΕ €

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

Ποσά κλειομένης χρήσεως 2012	Ποσά προηγούμενης χρήσεως
1.378.500,00	1.378.500,00
1.378.500,00	1.378.500,00
325.941,00	325.941,00
65.896,44	65.896,44
357,42	357,42
20.000,00	20.000,00
86.253,86	86.253,86
-396.081,79	-396.081,79
-396.081,79	-396.081,79
8.250,00	8.250,00
1.402.883,07	1.414.000,00
44.388,83	44.388,83
0,00	0,00
0,00	0,00
339.438,00	299.000,00
1.002.248,55	1.022.000,00
1.467.903,42	1.550.000,00
907.237,05	350.000,00
124.635,53	130.000,00
127.412,98	83.000,00
0,00	41.000,00
120.720,00	100.000,00
4.089.595,53	3.583.000,00
4.089.595,53	3.583.000,00
31.181,75	31.181,75
31.181,75	31.181,75
5.568.029,18	5.042.000,00
5.568.029,18	5.042.000,00
4.500,00	4.500,00
48.000,00	48.000,00
53.100,00	53.100,00

Ποσά κλειομένης χρήσεως 2012 **Ποσά προηγούμενης χρήσεως 2011**

	Αξία κτήσεως	Αποσβέσεις	Ανατίσθη αξία	Αξία κτήσεως	Αποσβέσεις	Ανατίσθη αξία	Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
Β. Έξοδα εγκαταστάσεως							Ι. Μετοχικό κεφάλαιο
1 Έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης	41.562,48	41.109,81	482,87	41.562,48	32.791,13	8.801,35	1 Καταβλημένο
4 Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως	1.500.340,98	521.054,00	979.286,98	1.306.136,98	458.744,16	847.392,80	(46.950 μετοχές των 30,00 €)
	1.541.933,46	562.163,61	979.769,85	1.347.729,44	491.535,29	856.194,15	1.378.500,00
							1.378.500,00
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							II. Διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το άσιστο
I. Ασύμμετες ακινοποιήσεις							
1 Έξοδα ερευνών και αναπτύξεως	93.202,76	17.894,94	75.307,82	18.224,70	17.704,94	519,76	IV. Αποθεματικά κεφάλαια
	93.202,76	17.894,94	75.307,82	18.224,70	17.704,94	519,76	1 Τακτικό αποθεματικό
II. Ενωσιωτισμένες ακινοποιήσεις							3 Ειδικά αποθεματικά
3 Κτίρια και τεχνικά έργα	100.928,99	20.431,00	80.497,99	56.928,99	13.658,00	43.270,99	4 Εκτακτά αποθεματικά
4 Μηχ/τα και λοιπός μηχανός εξ/σμός	178.969,38	74.925,84	104.073,54	178.284,38	58.744,62	119.539,46	V. Αποτελέσματα εις νέο
5 Μεταφορικά μέσα	46.281,40	8.105,87	38.175,53	10.987,40	2.349,58	8.637,82	Υπόλοιπο ζημιών χρήσεως εις νέο
6 Επιπλα και λοιπός εξοπλισμός	543.830,52	424.088,35	119.742,17	484.634,82	388.847,27	97.787,55	VI. Ποσά προορισμένα για αύξηση κεφαλαίου
	870.040,29	527.551,06	342.489,23	730.835,59	461.599,77	269.235,82	1 Καταθέσεις μετόχων
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις							Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (ΑΙ+ΑΙΙ+ΑΙΙΙ+ΑΙΙΙΙ+ΑΙΙΙΙ)
7 Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			92.799,06			97.948,21	1.402.883,07
			92.799,06			97.948,21	1.414.000,00
Σύνολο ακινοποιήσεων (ΓΙ+ΓΙΙ+ΓΙΙΙ)			510.596,11			367.703,79	
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ
I. Αποθέματα							1. Προβλέψεις για αποξ προσωπικού λόγω εξόδου
1 Εμπορεύματα			171.197,07			0,00	
2 Πρώιμα έτοιμα και ημιτελή - Υποπρ.και υπολ.			816.315,58			572.373,44	Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ
4 Πρώτες ύλες - αναλ. υλικά - αντικά			545.938,58			1.034.387,26	1 Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις
5 Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων			16.667,46			6.200,00	2 Δάνεια τραπεζών
			1.550.118,69			1.612.960,70	0,00
II. Απαιτήσεις							0,00
1 Πελάτες	950.585,06			774.205,56		35.051,11	II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις
Μείον: Προβλέψεις	35.051,11		924.513,95	35.051,11		739.154,45	1 Προμηθευτές
3α) Επιταγές εισπρακτέες (μεταχρονολ.) -χαρτοφυλακίου			280.723,40			263.770,39	2α) Επιταγές πληρωτέες (μεταχρονολογημένες)
-στης τράπεζες για εγγύηση			73.231,78			205.348,16	3 Τράπεζες λ/μοί βρωχ. Υποχρεώσεων
3β) Επιταγές σε καθυστέρηση (σφραγισμένες)			64.982,48			64.982,48	4 Προκαταβολές πελατών
11 Χρεώστες διάφοροι			244.543,55			71.244,01	5 Υποχρεώσεις από φόρους - τέλη
			406.374,62			303.077,58	6 Ασφαλιστικοί οργανισμοί
12 Λ/μοί διαχείρισης προκαταβολών και πιστώσεων			1.994.369,78			1.647.577,07	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην
							7 επόμενη χρήση
III. Διαθέσιμα							11 Πιστωτές διάφοροι
1 Ταμείο			7.771,28			10.614,05	Σύνολο υποχρεώσεων (ΓΙ+ΓΙΙ)
3 Καταθέσεις όψεως & προθεσμίας			512.721,47			478.327,49	4.089.595,53
			520.492,75			488.941,54	3.583.000,00
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙΙΙ)			4.064.581,22			3.749.479,31	
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ							Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ
1 Έξοδα επομένων χρήσεων			12.682,00			69.563,12	2 Έξοδα χρήσεως δουλεμμένα
			12.682,00			69.563,12	31.181,75
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)			5.568.029,18			5.042.940,37	31.181,75
ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ							ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)
2 Χρεωστικοί λογ/σμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών			4.500,00			0,00	ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ
4 Λοιποί λογαριασμοί τάξεως			48.000,00			0,00	2 Πιστωτικοί λογ/σμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών
			53.100,00			0,00	4 Λοιποί λογαριασμοί τάξεως
							48.000,00
							53.100,00

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	Ποσά κλεισίμ. χρήσεως 2012	Ποσά προηγ. χρήσεως 2011	Χρήση 2012	Χρήση 2011
I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ				
Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)	4.873.659,72	4.037.896,42	Καθαρά αποτελέσματα (κέρδη) χρήσεως	38.797,94
Μείον κόστος πωλήσεων	2.246.040,74	1.649.679,46	Μείον:Υπόλοιπα αποτελεσμάτων (ζημιών) προηγούμενων χρήσεων	375.718,89
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμίσσεως	2.627.618,98	2.388.216,96	Σύνολο	-336.920,95
Πλέον Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	249.949,92	32.992,70	Μείον: 1.Φόρος εισοδήματος	59.140,84
Σύνολο	2.877.568,90	2.421.209,66	Ζημιές εις νέο	-396.061,79
Μείον: 1. Έξοδα διοικητ. λειτουργίας	784.366,83	635.450,97		
2. Έξοδα λειτουργίας ερευνών - αναπτύξεως	118.934,80	0,00		
3. Έξοδα λειτουργίας διάθεσης	1.823.000,29	1.631.313,46		
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμίσσεως	151.266,98	154.445,23		
Πλέον:4.Πιστωτικοί τόκοι & συναφή έσοδα	11.309,26	3.366,57		
Μείον: 3.Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	119.909,59	111.556,50		
Ολικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμίσσεως	42.666,65	46.255,30		
II ΠΛΕΟΝ (ή ΜΕΙΟΝ) ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ				
1. Εκτακτα και ανόργανα έσοδα	954,45	-675,32		
2. Εκτακτα κέρδη	24,03	0,00		
3. Έσοδα προηγούμενων χρήσεων	39.821,11	617,94		
4. Έσοδα από προβλέψεις προηγούμενων χρήσεων	0,00	40.799,59	10.553,79	
Μείον:				
1. Εκτακτα και ανόργανα έξοδα	2.488,21	2.229,81		
2. Εκτακτες ζημιές	119,95	2.543,56		
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	42.060,14	0,00		
4.Προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους	0,00	44.668,30	22.837,36	
Οργανικά και έκτακτα (κέρδη) αποτελέσμ.		38.797,94	33.971,73	
Μείον: Σύνολο αποσβέσεως παγίων στοιχείων	137.073,25	123.784,50		
Μείον: Οι από αυτές ενσωματωμένες στο Α.Κ.	137.073,25	123.784,50	0,00	
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ	38.797,94	33.971,73		

Μαρόκουλα, 30/04/2013

Η ΔΙΕΥΘΥΝΟΥΣΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

Ο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Η ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

ΒΑΠΩΝΗ ΜΑΥΡΑ
Α.Τ. ΑΚ 096378

ΒΑΠΩΝΗ ΝΑΤΑΛΙΑ
Α.Τ. ΑΙ 597714

ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Α.Τ. ΑΚ 087513, ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ Α ΤΑΞΗΣ 0037081

ΕΚΘΕΣΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ - ΛΟΓΙΤΗ

Προς τους κ.κ. Μετόχους της "FRESH FORMULA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ"

Εκθεση επί των Οικονομικών Καταστάσεων

Ελέγξαμε τις ανωτέρω οικονομικές καταστάσεις της Εταιρείας «FRESH FORMULA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ», οι οποίες αποστέλλονται από τον ισολογισμό της 31ης Δεκεμβρίου 2012, την κατάσταση αποτελεσμάτων και την κατάσταση μεταβολών δικτύου της χρήσεως που έληξε την ημερομηνία αυτή, καθώς και το σχετικό προάρθρημα.

Ευθύνη της Διοίκησης για τις Οικονομικές Καταστάσεις

Η Διοίκηση έχει την ευθύνη για την κατάρτιση και εύλογη παρουσίαση αυτών των οικονομικών καταστάσεων σύμφωνα με τα Λογιστικά Πρότυπα που προδιαγράφονται από το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο με τις διατάξεις των άρθρων 42^{ος} έως και 43^{ος} του Ν. 2190/1920, όπως και για εκκίνηση της εσωτερικής διαδικασίας που η διοίκηση καθορίζει ως απαραίτητες ώστε να καθίσταται δυνατή η κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων απαλλαγμένων από ουσιώδη ανακρίβεια, που οφείλονται είτε σε απάτη είτε σε λάθος.

Ευθύνη του Ελεγκτή

Η δική μας ευθύνη είναι να εκφράσουμε γνώμη επί αυτών των οικονομικών καταστάσεων με βάση τον έλεγχο μας. Διενεργήσαμε τον έλεγχο μας σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Ελέγχου. Τα πρότυπα αυτά απαιτούν να συμμορφωνόμαστε με κανόνες δεοντολογίας και να σχεδιάζουμε και διενεργούμε τον έλεγχο με σκοπό την απόκτηση εύλογης διασφάλισης για το εάν οι οικονομικές καταστάσεις είναι απαλλαγμένες από ουσιώδη ανακρίβεια.

Ο έλεγχος περιλαμβάνει τη διενέργεια διαδικασιών για την απόκτηση ελεγκτικών τεκμηρίων, σχετικά με τα ποσά και τις γνωστοποιήσεις στις οικονομικές καταστάσεις. Οι επιλεγόμενες διαδικασίες βασίζονται στην κρίση του ελεγκτή περιλαμβανομένης της εκτίμησης κινδύνων ουσιώδους ανακρίβειας των οικονομικών καταστάσεων, που οφείλονται είτε σε απάτη είτε σε λάθος. Κατά τη διενέργεια αυτών των εκτιμήσεων κινδύνου, ο ελεγκτής εξετάζει τις εσωτερικές διαδικασίες που σχετίζονται με την κατάρτιση και εύλογη παρουσίαση οικονομικών καταστάσεων της εταιρείας, με σκοπό το σχεδιασμό ελεγκτικών διαδικασιών κατάλληλων για τις περιστάσεις, αλλά όχι με σκοπό την έκφραση γνώμης επί της αποτελεσματικότητας των εσωτερικών δικτύων της εταιρείας. Ο έλεγχος περιλαμβάνει επίσης αξιολόγηση της καταλληλότητας των λογιστικών αρχών και μεθόδων που χρησιμοποιήθηκαν και του εύλογου των εκτιμήσεων που έγιναν από τη διοίκηση, καθώς και αξιολόγηση της συνολικής παρουσίας των οικονομικών καταστάσεων.

Πιστεύουμε ότι τα ελεγκτικά τεκμηρία που έχουμε συγκεντρώσει είναι επαρκή και κατάλληλα για τη θεμελίωση της ελεγκτικής μας γνώμης.

Βάση για Γνώμη με Επιφύλαξη

Από τον έλεγχο μας προέκυψαν τα εξής θέματα: 1) Στο αναπόσβεστο υπόλοιπο του λογαριασμού Β.4 «Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεων» περιλαμβάνονται και διάφορα έξοδα ποσού € 709.000,00 περίπου που έπρεπε να επηρεάσουν τα αποτελέσματα της περιόδου και των προηγούμενων χρήσεων κατά ποσά € 142.000,00 και € 567.000,00 αντίστοιχα, με συνέπεια τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας να εμφανίζονται ισόποσα αυξημένα. 2) Στις απαιτήσεις της εταιρείας περιλαμβάνονται και απαιτήσεις σε καθυστέρηση συνολικού ποσού 120.000,00 περίπου. Με βάση τον έλεγχο μας εκτιμούμε ότι η σχηματισθείσα από την εταιρία πρόβλεψη ποσού € 35.051,11 υπολείπεται κατά € 45.000,00 περίπου, του ποσού που έπρεπε να έχει σχηματιστεί. Ο μη σχηματισμός της απαιτούμενης πρόβλεψης παρέκκλιση από τις λογιστικές αρχές, που προβλέπονται από τον κωδ. Ν.2190/1920 και το ΕΓΛΣ, με συνέπεια, η αξία των απαιτήσεων και τα ίδια κεφάλαια εμφανίζονται αυξημένα κατά € 45.000,00 και τα αποτελέσματα της κλειόμενης και της προηγούμενης περιόδου αυξημένα κατά € 5.000,00 και € 40.000,00 αντίστοιχα. 3) Οι φορολογικές υποχρεώσεις της εταιρείας δεν έχουν εξεταστεί από τις φορολογικές αρχές για τη χρήση 2010. Ως εκ τούτου τα φορολογικά αποτελέσματα της χρήσης αυτής δεν έχουν καταστεί οριστικά. Η εταιρεία δεν έχει προβεί σε εκτίμηση των πρόσθετων φόρων και των προσαυξησών που πιθανόν καταλογιστούν σε μελλοντικό φορολογικό έλεγχο και δεν έχει σχηματίσει σχετική πρόβλεψη για αυτή την ενδεχόμενη υποχρέωση. Από τον έλεγχο μας, δεν έχουμε αποκτήσει διασφάλιση σχετικά με την εκτίμηση του ύψους της πρόβλεψης που τυχόν απαιτείται. 4) Η πρόβλεψη ποσού € 44.388,83 που εμφανίζεται στο λογαριασμό προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού υπολείπεται του ποσού της πρόβλεψης που έπρεπε να σχηματιστεί κατά € 45.000,00 περίπου, με συνέπεια η αξία του λογαριασμού προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού για εμφανίζεται μειωμένη κατά € 45.000,00, τα ίδια κεφάλαια να εμφανίζονται αυξημένα κατά € 45.000,00 ενώ τα αποτελέσματα της κλειόμενης περιόδου αυξημένα κατά € 15.000,00 και € 30.000,00 αντίστοιχα.

Γνώμη με Επιφύλαξη

Κατά τη γνώμη μας, εκτός από τις επιπτώσεις των θεμάτων που μνημονεύονται στην παράγραφο 'Βάση για Γνώμη με Επιφύλαξη', οι ανωτέρω οικονομικές καταστάσεις παρουσιάζουν εύλογα, από κάθε ουσιώδη άποψη, την οικονομική θέση της Εταιρείας FRESH FORMULA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ κατά την 31η Δεκεμβρίου 2012, και τη χρηματοοικονομική της επίδοση για τη χρήση που έληξε την ημερομηνία αυτή σύμφωνα με τα Λογιστικά Πρότυπα που προδιαγράφονται από το Γενικό Λογιστικό Σχέδιο και τις διατάξεις των άρθρων 42^{ος} έως και 43^{ος} του κωδ.Ν. 2190/1920.

Έμφαση Θεμάτων

Επισημάσαμε την προσοχή σας στη σημείωση 136 που παρατίθεται στο Προάρθρημα των οικονομικών καταστάσεων και αναφέρεται στο γεγονός ότι έχουν ασκηθεί αγωγές από τρίτους κατά της εταιρείας η έκθεση των οποίων, σύμφωνα με τη δικηγόρο της εταιρείας, ενδεχομένως και ως εκ τούτου δεν έχει γίνει οποιαδήποτε πρόβλεψη στις οικονομικές καταστάσεις σε σχέση με τις αγωγές αυτές. Στη γνώμη μας δεν διατυπώνουμε επιφύλαξη σε σχέση με το θέμα αυτό.

Αναφορά επί Άλλων Νομικών και Κανονιστικών Θεμάτων

Επισημάσαμε τη συμφωνία και την αντιστοίχιση του περιεχομένου της Έκθεσης του Διοικητικού Συμβουλίου με τις ανωτέρω οικονομικές καταστάσεις, στα πλαίσια των οριζόμενων από τα άρθρα 43^{ος} και 37 του Κ.Ν. 2190/1920.

Αθήνα, 24/5/2013

Η ΟΡΚΩΤΗ ΕΛΕΓΚΤΡΙΑ - ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ



ΑΜΟΥΝΤΣΑ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ
Αρ Μ ΣΟΕΛ 29041

Συνεργαζόμενοι Ορκωτοί Λογιστές α.ε.ο.ε.

μέλος της Crowe Horwath International

Φωκ. Νέγρη 3, 11257 Αθήνα

Αρ Μ ΣΟΕΛ 125

"FRESH FORMULA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ"
ΑΡΙΘΜ. Μ.Α.Ε. 54245/04/Β/03/109(08)
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011
8η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1/1/2011 - 31/12/2011) ΠΟΣΑ ΣΕ €

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσά κλειστών χελεύων 2011			Ποσά προηγούμενων χελεύων 2010			ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσά κλειστών	Ποσά
	Αξία κτήσεως	Αποσβέσεις	Ανατίμηση αξία	Αξία κτήσεως	Αποσβέσεις	Ανατίμηση αξία		χελεύων 2011	προηγούμενων χελεύων 2010
A. ΔΕΒΛΗΘΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	0,00			500.000,00			A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
B. Έξοδα εγκαταστάσεως							1. Μετοχικό κεφάλαιο		
1 Έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης	41.592,48	32.791,13	8.801,35	41.592,48	24.472,63	17.119,85	1 Κοινοβλημένο (45.950 μετοχές των 30,00 €)	1.378.500,00	1.025.700,00
4 Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως	1.306.136,96	456.841,90	847.295,06	1.069.629,13	416.291,75	653.337,38	2 Οφειλόμενο	0,00	174.300,00
	1.347.729,44	491.633,03	856.096,41	1.111.221,61	446.764,38	670.457,23	2α Διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το όριο	325.941,00	325.700,00
								1.704.441,00	1.525.700,00
Γ. ΠΑΘΗΤΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							IV. Αποθεματικά κεφάλαια		
I Ακίνητες ακινοποιήσεις							1 Τελικό αποθεματικό	65.896,44	65.896,44
1 Έξοδα κτιρίων και αναπτύξεως	18.224,70	17.607,20	617,50	16.874,70	16.067,20	607,50	3 Ειδικό αποθεματικό	357,42	357,42
	18.224,70	17.607,20	617,50	16.874,70	16.067,20	607,50	4 Εκκαταποθεματικό	20.000,00	20.000,00
II Ενομήσιμες ακινοποιήσεις								86.253,86	86.253,86
3 Κτίρια και τεχνικά έργα	56.928,99	13.658,00	43.270,99	36.328,99	9.000,33	27.328,66	V Αποτίμηση στις νέες		
4 Μηχ/τα και λοιπός μηχανός εξοπλισμός	178.284,38	58.744,92	119.539,46	170.532,38	41.998,58	128.533,80	Υπόλοιπα ζημιών χρήσεως τις νέες	-375.718,89	-380.674,79
5 Μεταφορικά μέσα	10.967,40	2.349,58	8.617,82	7.000,00	816,67	6.183,33		-375.718,89	-380.674,79
6 Επιπλα και λοιπός υφάρμακός	484.634,82	306.847,27	177.787,55	428.738,72	338.486,78	91.242,94			
III Έπιπλα, κλπ άλλες κινήσεις	730.835,59	461.599,77	269.235,82	643.591,09	390.302,35	253.288,73	Σύνολο τίθων κτημάτων (ΑΙ+ΑΙΥ+ΑΥ)	1.414.975,97	1.231.279,07
7 Λοιπές μικροσφιδεσιμες απαιτήσεις			97.948,21			90.103,02			
			97.948,21			90.103,02			
Σύνολο ακινοποιήσεων (ΓΙ+ΓΙΥ+ΓΙΠ)			367.801,93			344.159,25			
A. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							B. ΠΡΟΒΛΗΤΕΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΡΙΣΚΑ		
I Αποθέματα							1 Προβλέψεις για αποξ. προσωπικού λόγω εξόδου	44.288,83	55.000,00
2 Προϊόντα έτοιμα και ημιτέλη - Υποπρ. και υποκ.			480.814,63			534.142,24			
3 Παραγωγή σε εξέλιξη			91.530,91			0,00			
4 Πρώτες ύλες - αναλ. υλικά - αντικά			1.034.387,26			839.433,53			
5 Προκαταβολές γιά αγορές αποθεμάτων			8.643,27			1.350,00			
			1.615.403,97			1.374.925,77			
II Αποτίμηση							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
1 Πελάτες	774.205,56			773.803,63			1 Μεσοπρόθεσμες υποχρεώσεις	130,30	43.558,01
Μειών Προβλέψεις (μειχρονολογ)	35.051,11		739.154,45	16.987,12		756.816,51	2 Δάνεια τραπεζών	130,30	43.558,01
30 Επιταγές εισπρακτικές (μειχρονολογ)			253.770,39			169.742,71	II Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις		
-χρηματοοικονομικού			205.348,16			255.960,05	1 Προμηθευτές	252.822,54	130.621,02
-οις τράπεζες για εγγύηση			64.982,48			60.156,60	2α Επιταγές πληρωτέες (μειχρονολογημένες)	1.830.400,94	537.114,44
30 Επιταγές σε καθυστέρηση (αγαρημένους)			72.273,34			85.809,36	3 Τράπεζες κλειστού βραχ. Υποχρεώσεων	1.583.636,49	1.697.457,11
11 Χρεώστες διάφοροι			395.324,51			118.539,19	4 Προκαταβλητές πιστώσεων	351.491,32	587.490,34
			1.650.853,33			1.438.145,36	5 Υποχρεώσεις από φόρους - μισθ	133.412,32	230.262,78
12 Λοιποί διαχρήσεως προκαταβολών και πιστώσεων							6 Ασφαλιστικοί οργανισμοί	83.032,78	64.396,79
							Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην		
III Διεθνή							7 τόκων χρήση	41.666,68	41.666,68
1 Ταμείο	10.614,05			9.728,11			11 Ποσότητες διάφοροι	112.696,75	159.945,85
3 Καταθέσεις όψεως & προθεσμίας	478.327,49			419.336,21				3.589.164,60	3.428.054,35
	488.941,54			429.064,32			Σύνολο υποχρεώσεων (ΓΙ+ΓΙΠ)	3.589.295,10	3.470.512,96
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔΙ+ΔΙΥ+ΔΙΠ)			3.756.198,84			3.242.135,53			
E. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ							Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		
1 Έξοδα απομεινών χρήσεων	69.563,12			0,00		0,00	2 Έξοδα χρήσεως δουλειών	0,00	0,00
	69.563,12			0,00		0,00		0,00	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (ΑΙ+Β+Γ+Δ+Ε)			5.048.659,80			4.756.792,03	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (ΑΙ+Β+Γ+Δ)	5.048.659,80	4.756.792,03
ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ							ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ		
2 Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών	0,00		0,00	1.500,00		1.500,00	2 Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών	0,00	1.500,00
	0,00		0,00	1.500,00		1.500,00		1.500,00	

Παραρτήματα: Στην παρούσα χρήση α) ολοκληρώθηκε η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά ποσό € 174.300,00 που είχε αποφασιστεί με την από 28/12/2010 απόφαση της Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης με καταβολή μετρητών και με έκδοση 5.810 νέων αναμειγμένων μετοχών ενομήσιμης ύλης € 30,00 και τριμηνιαίας 86,10. Η διαφορά της πωλ. εκδόσεως υπέρ το όριο € 56,10 συνολικού ποσού € 325.941,00 αποτελεί αποθεματικό υπέρ το όριο. (Φ.Ε.Κ 2527/8.5.2011) και β) με την από 30.6.2011 απόφαση της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης έγινε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά ποσό € 178.500,00 με καταβολή μετρητών με έκδοση 5.950 νέων αναμειγμένων μετοχών ενομήσιμης ύλης € 30,00 έκστη (Φ.Ε.Κ 1182/9.11.2011).

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

1. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	Ποσό κλάδου χρήσεως 2011		Ποσό προηγ. χρήσεως 2010		Χρέση 2011		Χρέση 2010	
	Κύριες εργασιών (μυλίνες)	4.037.896,42	3.732.292,31	Καθαρό αποτέλεσμα (κέρδη) χρήσεως	33.971,73	60.624,63		
Μείον κόστος πωλήσεων	1.649.679,46	1.391.036,05	Μείον Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (χρεών) προηγούμενων χρήσεων	380.674,79	254.636,18			
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) χερσικής Πάκων Άλλοι έσοδα εκμεταλλεύσεως	2.388.216,96	2.341.256,25	Μείον διαφορές φορολογικού ελέγχου προηγ. χρήσεων	0,00	161.647,85			
Σύνολο	32.992,70	146.558,63	Σύνολο	-346.703,06	-335.659,42			
Μείον 1. Έξοδα άσκησης λειτουργίας	635.450,87	587.397,91	Μείον 1. Φόρος κερδών	29.015,83	35.900,34			
3. Έξοδα λειτουργίας διάθεσης	1.631.313,48	1.714.127,38	1α. Έκτακτη Εισφορά (άρθρο 5 ν.3845/2010)	0,00	9.115,05			
Μικρά αποτελέσματα (κέρδη) κλειστής	154.445,23	165.329,99	Ζημιές εκ νέου	-375.718,89	-380.674,79			
Πάκων 4. Περιβαλλοντικοί τόκοι & συναφή έσοδα	3.366,57	6.449,43						
Μείον 3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	111.556,50	61.881,59						
Οικικό αποτέλεσμα (κέρδη) χερσικής Πάκων 6) μείον έκτακτα αποτελέσματα	46.255,30	130.897,83						
1. Έκτακτα και ανόργανα έσοδα	432,61	923,27						
3. Έσοδα προηγούμενων χρήσεων	617,94	0,00						
4. Έσοδα από προβλεπόμενα προηγούμενων χρήσεων	10.611,17	20.503,94						
Μείον:								
1. Έκτακτα και ανόργανα έξοδα	3.337,74	9.363,39						
2. Έκτακτες (ζημιές)	2.543,56	0,00						
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	0,00	44.426,63						
4. Προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους	18.063,99	16.987,12						
Οργανικά και έκτακτα (κέρδη) αποτελέσματα	123.781,50	80.624,63						
Μείον 5. Έσοδα αποβλήτων πρώτων υλών	123.781,50	126.302,81						
Μείον 6. Αποσβέσεις ενσυναμίας στο λ.κ. ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ	33.971,73	80.624,63						

Η ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

Μοράκηπουλο, 30/04/2012
Η ΔΙΕΥΘΥΝΟΥΣΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

Ο ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΒΑΓΔΙΝΗ ΜΑΥΡΑ
Α.Τ. Σ 095238

ΒΑΓΔΙΝΗ ΝΑΤΑΛΙΑ
Α.Τ. Χ 085065

ΣΤΑΥΡΙΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΦΩΤΗΣ
ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ Α' ΤΑΞΗΣ 0203665

ΕΚΘΕΣΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ - ΛΟΓΙΤΗ
Προς τους κ.κ. Μέλη της FRESH FORMULA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ

Έκθεση επί των Οικονομικών Καταστάσεων
Ελέγχουμε τις οικονομικές καταστάσεις της «FRESH FORMULA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ», οι οποίες αποτελούνται από τον ισολογισμό της 31^{ης} Δεκεμβρίου 2011, την κατάσταση αποτελεσμάτων και τον πίνακα διαθέσεως αποτελεσμάτων της χρήσεως που έληξε την ημερομηνία αυτή, καθώς και το σχετικό πρόσρημα.
Επιβλέπουμε την διαίτησή της Οικονομικής Κατάστασης.
Η έκθεση έχει την αίσθηση για την κατάρτιση και εύλογη παρουσίαση αυτών των οικονομικών καταστάσεων σύμφωνα με τα Λογιστικά Πρότυπα που προδιαγράφονται από το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σύστημα και τις διατάξεις των άρθρων 42^{ης} έως και 43^{ης} του κωδ. Ν. 2199/1920, όπως ενδυνάμωτο με Εγκύκλιο.
Η δική μας ευθύνη είναι να εκφράσουμε γνώμη επί αυτών των οικονομικών καταστάσεων με βάση τον έλεγχο μας. Διενεργήσαμε τον έλεγχο μας σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Ελέγχου. Τα πρότυπα αυτά απαιτούν να συμμορφωνόμαστε με κανόνες διαονολογίας, καθώς και να σχεδιάζουμε και διενεργούμε τον έλεγχο με σκοπό την απόκτηση εύλογης διασφάλισης για το εάν οι οικονομικές καταστάσεις είναι απαλλαγμένες από ουσιώδη ανακρίβεια.
Ο έλεγχος περιλαμβάνει την διερεύνηση των εγγράφων για την απόκτηση εύλογης διασφάλισης σχετικά με το ποσό και τις γνωστοποιήσεις στις οικονομικές καταστάσεις. Οι επιλεγόμενες διαδικασίες ελέγχου σπιν κρήνη του ελεγκτή περιλαμβάνουν την εκτίμηση των συνδύων ουσιώδους ανακρίβειας των οικονομικών καταστάσεων, που ορίζεται είτε σε απόλυτο είτε σε ποσοστό. Κατά τη διερεύνηση αυτών των εγγράφων συνδύων, ο ελεγκτής εξετάζει τις εσωτερικές διαδικασίες που σχετίζονται με την κατάρτιση και εύλογη παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων της εταιρείας, με σκοπό να αξιολογήσει τις διαδικασίες διασφάλισης κατάλληλων για τις περιστάσεις, αλλά όχι με σκοπό την έκφραση γνώμης επί της αποτελεσματικότητας των εσωτερικών δεικτών της εταιρείας. Ο έλεγχος περιλαμβάνει επίσης την αξιολόγηση της καταλληλότητας των λογιστικών αρχών και μεθόδων που χρησιμοποιούνται και του εύλογου των εκτιμήσεων που έγιναν από τη διοίκηση, καθώς και αξιολόγηση της αναλόγησης των ανακρίβειών στις οικονομικές καταστάσεις.
Πρέπει να σημειωθεί ότι τα ελεγκτικά τεκμήρια που έχουμε αναγεννηρούμε είναι επαρκή και κατάλληλα για τη θεμελίωση της ελεγκτικής μας γνώμης.
Εξέταση για Γνώμη με Επιφύλαξη
Από τον έλεγχο μας προέκυψε ότι τα έληξε (έθρομα) Στοιχεία από το υπόλοιπο του λογαριασμού Β.4 «Λοιπά Έξοδα εγκαταστάσεων» περιλαμβάνονται και διάφορα έξοδα ποσού € 558.000,00 περίπου που έπρεπε να επιβαρύνουν τα αποτελέσματα της προόδου χρήσεως και των προηγούμενων χρήσεων κατά ποσό € 58.000,00 και € 500.000,00 αντίστοιχα, με συνέπεια τα ίδια Κεφάλαια της εταιρείας να εμφανίζονται ισόποσα αυξημένα. 2) Στην κλειστή χρήση δεν διενεργήθηκαν αποσβέσεις επί των λοιπών εξόδων εγκατάστασης ποσού € 84.000,00 περίπου με συνέπεια η αξία των εγγράφων αυτών, το οποίο αλληλοισοβάλλεται και το ίδιο Κεφάλαιο να εμφανίζονται ισόποσα αυξημένα. 3) Η επίστηψη της εταιρείας περιλαμβάνονται και αποσβέσεις σε καλύτερη οικονομική ποσού € 100.000,00 περίπου για τις οποίες η σχετική απόφαση πρόβλεψε υπολείματα του ποσού που έπρεπε να έχει αποσβείσει κατά ποσό € 40.000,00. Ο μη συμψηφισμός της απαιτούμενης πρόβλεψης διαφέρει συνολικά η αξία των αποσβέσεων, τα αποτελέσματα χρήσεως και το ίδιο Κεφάλαιο να εμφανίζονται αυξημένα κατά ποσό € 40.000,00 Α) Η πρόβλεψη ποσού € 44.389,83 που εμφανίζεται στο Λογαριασμό προβλεψών για αποζημίωση προσωπικού υπολείματα του ποσού της πρόβλεψης που έπρεπε να αποσβείσει κατά ποσό € 30.000,00 περίπου, με συνέπεια η αξία του Λογαριασμού προβλεψών να αποζημιωθεί προσωπικού να εμφανίζεται μειωμένη κατά € 30.000,00 ενώ τα αποτελέσματα χρήσεως και το ίδιο Κεφάλαιο ισόποσα αυξημένα.
Γνώμη με Επιφύλαξη
Κατά τη γνώμη μας, εκτός από τις επιπτώσεις των θεμάτων που μνημονεύονται στην παράγραφο «Βάση για Γνώμη με Επιφύλαξη», οι ανωτέρω οικονομικές καταστάσεις παρουσιάζουν εύλογα, από κάθε ουσιώδη άποψη, την οικονομική θέση της «FRESH FORMULA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ» κατά την 31^η Δεκεμβρίου 2011, και τη χρηματοοικονομική της επίθεση για τη χρήση που έληξε την ημερομηνία αυτή σύμφωνα με τα Λογιστικά Πρότυπα που προδιαγράφονται από το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σύστημα και τις διατάξεις των άρθρων 42^{ης} έως και 43^{ης} του κωδ. Ν. 2199/1920.
Έμφαση Θεμάτων
Επισημαίνουμε την παρουσίαση στις σημειώσεις των παραγράφων 7(β) και 13 που περιλαμβάνονται στο Πρόσρημα των Οικονομικών Καταστάσεων και αναφέρονται στο γεγονός α) ότι η φορολογική δήλωση για τη χρήση 2010 δεν έχει εξεταστεί από τις φορολογικές αρχές, με συνέπεια να υπάρχει το ενδεχόμενο επιβολής πρόσθετων φόρων και προστίμων αυτών κατά το χρόνο που θα εξεταστεί και οριστικοποιηθεί. Η έκθεση του φορολογικού ελέγχου δεν είναι δυνατόν να προβλεφθεί στο παρόν στάδιο και ως εκ τούτου δεν έχει γίνει οποιαδήποτε πρόβλεψη στις οικονομικές καταστάσεις σε σχέση με το θέμα αυτό. Για τη χρήση 2011 η εταιρεία έχει υποβάλει στο φορολογικό έλεγχο των Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών που προβλέπεται από τις διατάξεις του άρθρου 82 παρ. 5 Ν. 2238/1994. Ο έλεγχος αυτός βρίσκεται σε εξέλιξη και το σχετικό φορολογικό ποσοτικό πρόβλεψη να χρησιμοποιηθεί μετά τη διενέργεια των οικονομικών καταστάσεων χρήσεως 2011. Αν μέχρι την ολοκλήρωση του φορολογικού ελέγχου προκύψουν πρόσθετες φορολογικές υποχρεώσεις επιπτώσεις ότι αυτές δεν θα έχουν ουσιώδη επίδραση στις οικονομικές καταστάσεις και β) ότι έχουν ορισθεί αγωγές από τρίτους κατά της εταιρείας. Η έκθεση των αγωγών αυτών σύμφωνα με τη διεκδίκηση της εταιρείας δεν θα δεδομένη και ως εκ τούτου δεν έχει γίνει οποιαδήποτε πρόβλεψη στις οικονομικές καταστάσεις σε σχέση με τις αγωγές αυτές. Στη γνώμη μας δεν διαπιστώνεται επιρροή σε σχέση με το θέμα αυτό.
Αναφορά επί Άλλων Νομικών και Κανονιστικών Θεμάτων



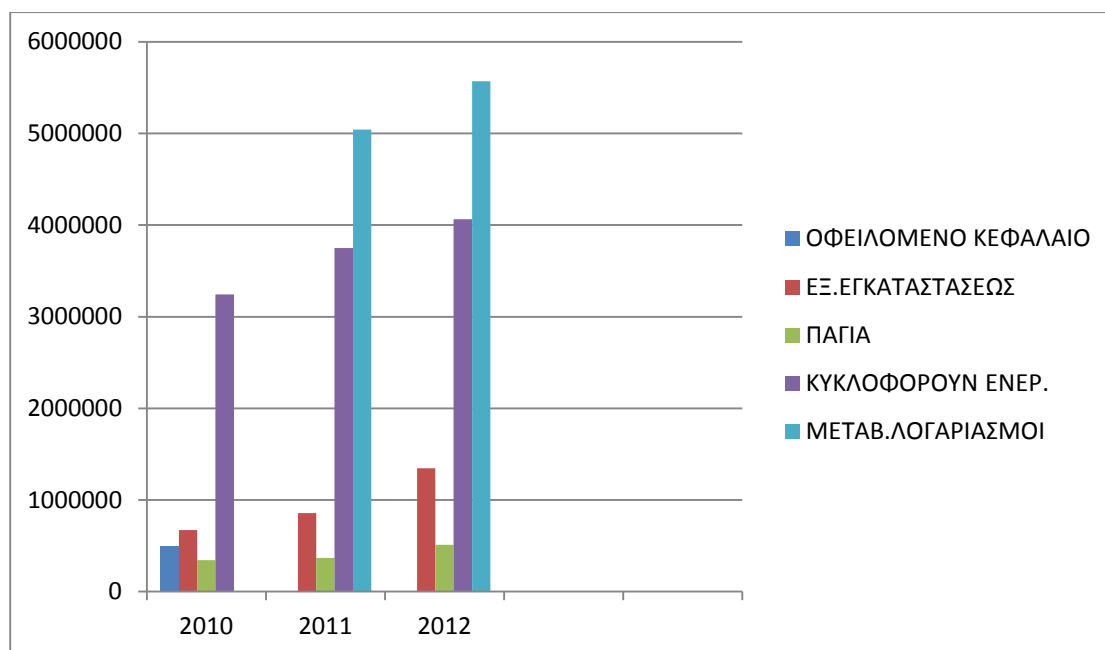
Αθήνα, 25/5/2012
Ο ΟΡΚΩΤΟΣ ΕΛΕΓΚΤΗΣ - ΛΟΓΙΤΗΣ
ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ
Αρ. Μ.Σ.Ο.Ε.Λ. 14761
Συνεργάτης Ορκωτού Λογιστή σ.ε.ε.
μέλος της Crowe Horwath International
Φωκ. Μητρώο 2.11957.884κα

"FRESH FORMULA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ"
ΑΡΙΘΜ. Μ.Α.Ε. 54245/04/Β/03/109(08)
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010
7η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1/1/2010 - 31/12/2010) ΠΟΣΑ ΣΕ €

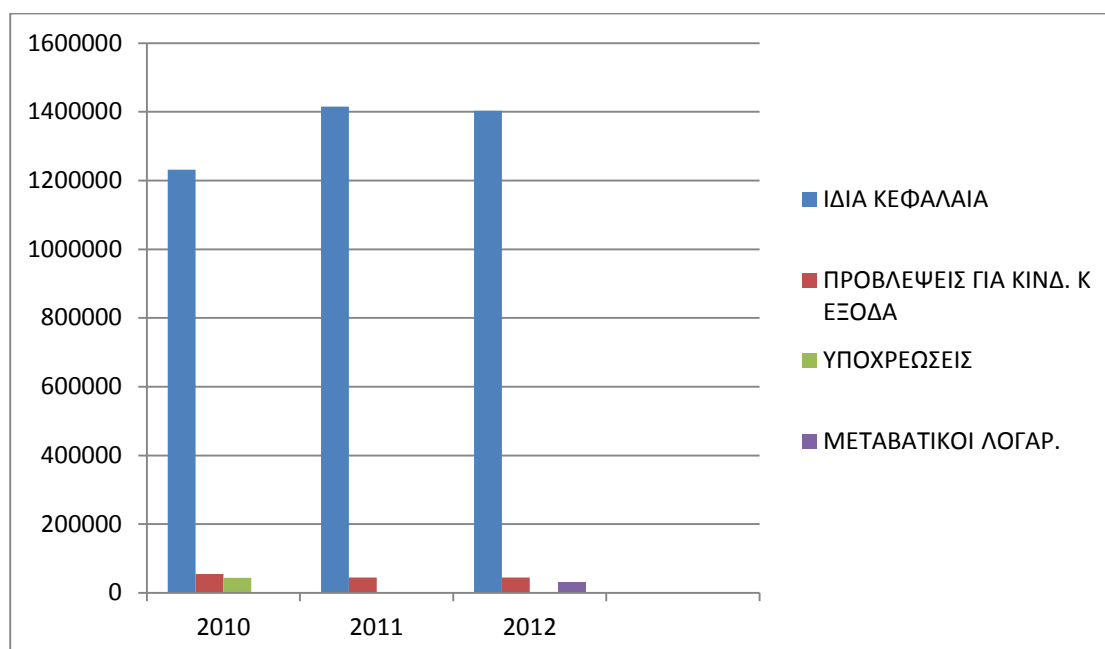
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσά κλειστών χρήσεων 2010			Ποσά προεξόφλησης χρήσεων 2009			Ποσά κλειστών χρήσεων 2010	Ποσά προεξοφλησης χρήσεων 2009
	Διακρίτως	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη	Διακρίτως	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη		
ΟΦΕΡΟΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	500.000,00			0,00			Α. ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
Εξόδα εγκαταστάσεων	41.592,46	24.472,03	17.119,83	41.592,46	16.164,13	25.438,35	1.025.700,00	
Εξόδα κτιρίων και οχημάτων	1.096.029,13	416.201,75	663.337,38	1.006.086,26	343.740,03	722.256,63	500.000,00	
Σύνολο Εξοδα εγκαταστάσεων	1.111.221,61	440.784,38	680.457,23	1.106.588,74	359.894,76	748.093,98	1.525.700,00	
ΒΑΘΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							ΙV. ΔΡΟΜΙΟΚΑΤΑΧΡΗΣΕΙΣ	
Δωρεάν προμηθειών	16.874,70	10.067,20	807,50	15.924,70	15.924,70	0,00	1.025.700,00	
Εξόδα κτιρίων και οχημάτων	16.874,70	10.067,20	807,50	15.924,70	15.924,70	0,00	1.025.700,00	
Επιχορηγήσεις	36.328,09	9.096,03	27.328,06	36.048,09	5.441,33	30.607,69	65.896,44	
Μισθία και λοιπές, μη ενοίκια ενοίκια	170.532,36	41.996,50	128.533,80	38.127,20	35.214,77	2.912,43	65.896,44	
Μισθωθέντα μέσα	7.600,00	916,67	6.683,33	0,00	0,00	0,00	357,42	
Ενοίκια και λοιπές εξοφλήσεις	429.776,72	338.486,78	91.289,94	309.270,19	304.268,97	65.009,22	20.000,00	
Συνολικά μη βελτιωμένα ακίνητα	643.591,69	390.397,96	253.266,71	443.449,98	344.921,67	68.525,61	20.000,00	
Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			00.000,00			42.490,25	65.896,44	
Σύνολο ακινήτων (Γ+Γ+Γ+Γ)	344.199,25			42.490,25			65.896,44	
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
Αποθέματα			524.142,24			514.099,89	43.558,01	
Πρόβλεψη τζίρου και ημετέρας - Υπερ και υπολ.			839.433,53			705.541,06	43.558,01	
Πρόβλεψη ΠΑΕ - απομ. τίμια - αε τίμια			1.350,00			17.821,59	83.987,62	
Προβλεπόμενες για αγορά αποθεμάτων			1.374.925,77			1.237.461,61	83.987,62	
Αποθέματα								
Πάγια	773.000,00			1.350.889,26		1.296.016,55	199.821,02	
Μεταβλητά	16.887,12		756.816,51	63.872,71		1.296.016,55	615.478,77	
Βιολογικές απαιτήσεις (μικροοργανισμοί)							1.857.457,11	
Υπόλοιπα κλειστών			160.742,74			104.952,77	589.115,77	
Λοιπές απαιτήσεις			255.980,96			164.369,24	1.225.199,60	
Επιχορηγήσεις			00.186,60			104.478,64	230.262,78	
Χρεώσεις διάφορες			85.690,26			168.845,08	64.306,76	
Λοιπές διατάξεις			118.530,19			7.793,69	41.666,66	
Σύνολο κυκλοφορούν ενεργητικού (Δ+Ε+Γ+Δ+Δ)	1.438.145,36			1.826.457,17			3.039,52	
Καταθέσεις τραπεζών & προσημασμένες			0.728,15			7.870,03	158.645,85	
Σύνολο κυκλοφορούν ενεργητικού (Δ+Ε+Γ+Δ+Δ)	428.064,22			206.647,18			260.344,43	
Σύνολο κυκλοφορούν ενεργητικού (Δ+Ε+Γ+Δ+Δ)	3.942.135,85			3.368.585,96			3.476.834,66	
ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ							Δ. ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	
Εξόδα ενοικίων	0,00			24.194,25			0,00	
Σύνολο μεταβλητών ενεργητικού	0,00			24.194,25			1.516,47	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ+Ε)	4.786.792,92			4.283.469,75			4.786.792,92	
ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΑΒΕΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ							ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΑΒΕΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ	
Χρεωστικοί λογαριασμοί εταίρων	1.500,00			0,00			1.500,00	
Δ. Υπερβασμένων αποθεμάτων	1.500,00			0,00			0,00	
Σύνολο χρεωστικών ταβέσων	3.000,00			0,00			1.500,00	

Σημείωση: Η επένδυση με απόδοση της Έκτακτης Γραμμής Στήριξης της 28-12-2010 αφορά στην αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου κατά ποσό € 174.300,00 με χρησιμοποίηση μετρητών με έκδοση 5.810 νέων αναγκαστικών μετοχών ονομαστικής αξίας € 30,00 κα τμχ, διαθέσιμης 26,10 Η πρόβλ. της ταξ. ταβέσων υπέρ το έτος € 56,10 και συνολικά ποσού € 325.700,00 οριστικά αποβιβάσει υπέρ το έτος. Η αύξηση ελεγχθησε στην χρήση 2011 σύμφωνα με τη υπ' αριθμό 480/11 της 28/3/2011 απόφαση της Διεύθυνσης Αντιμετώπισης Π.Ε. Ανατολικής Αττικής.

Διάγραμμα: 11.1 Συμπεριφορά Ενεργητικού Freshline 2010-11-12



Διάγραμμα 11.2 Συμπεριφορά Παθητικού Freshline 2010-11-12



Πηγή: Ισολογισμοί freshline 2010-11-12

Διάγραμμα 11.3 Αποτελέσματα Χρήσεως Freshline 2010-11-12



Πηγή: FranchiseFreshline.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΩΣ ΝΑ ΤΟΝ ΔΙΑΒΑΖΟΥΜΕ

Ο Ισολογισμός είναι η κύρια οικονομική κατάσταση που απεικονίζει, σε μια δεδομένη στιγμή (συνήθως 31/12 ή 30/6 κάθε έτους), σαν φωτογραφία, την οικονομική κατάσταση της Επιχείρησης.

Αποτελείται από δύο στήλες, που η μὲν πρώτη ονομάζεται Ενεργητικό και η δεύτερη ονομάζεται Παθητικό. Το Παθητικό απεικονίζει τις πηγές προέλευσης των κεφαλαίων που διαχειρίζεται η Επιχείρηση, και το Ενεργητικό το που είναι επενδεδυμένα. Υπό άλλη έννοια, παθητικό είναι το που χρωστάει η Επιχείρηση και Ενεργητικό το που έχει τοποθετήσει αυτά τα χρήματα.

Με αυτήν την λογική, η Επιχείρηση χρωστάει:

- Στους μετόχους, το κεφάλαιο που κατέβαλλαν
- Επίσης στους μετόχους, τα κέρδη που δεν διένειμε (αποθεματικά)
- Στις Τράπεζες, τα μακροπρόθεσμα Δάνεια που της χορήγησαν
- Επίσης στις Τράπεζες, τα βραχυπρόθεσμα Δάνεια (κεφαλαίου κίνησης)
- Στους Προμηθευτές, τα Προϊόντα και Υπηρεσίες που αγόρασε
- Στο Δημόσιο τους φόρους που έχει υποχρέωση να καταβάλλει κ.α.

Στην ίδια λογική, η Επιχείρηση έχει τοποθετήσει τα παραπάνω χρήματα σε:

- Σε Πάγια Στοιχεία (κτίρια, μηχανήματα, λογισμικά κ.α)
- Σε Συμμετοχές σε άλλες Επιχειρήσεις
- Σε Αποθέματα (εμπορεύματα, ύλες, προϊόντα)
- Σε Απαιτήσεις (π.χ. από πελάτες στους οποίους πώλησε προϊόντα επί πιστώσει

και απαιτεί το ποσό της πώλησης)

- Σε Χρεόγραφα (μετοχές, ομόλογα κα)
- Στο Ταμείο

Δομή Λογαριασμών Ισολογισμού και Ερμηνεία

Λογαριασμοί Ενεργητικού

Οφειλόμενο κεφάλαιο (υπόλοιπο κεφαλαίου οφειλόμενο από τους μετόχους)

Έξοδα εγκαταστάσεως (έξοδα πολυετούς αποσβέσεως π.χ έξοδα ίδρύσεως της Επιχείρησης)

Πάγιο Ενεργητικό

- Ασώματες ακινητοποιήσεις (Σήματα, Λογισμικά κ.α.)
- Ενσώματες ακινητοποιήσεις (Κτίρια, Μηχανήματα κ.α.)
- Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες απαιτήσεις

Αποσβέσεις

Κυκλοφορούν ενεργητικό

- Αποθέματα (Εμπορεύματα, Ύλες, Προϊόντα κ.α.)
- Απαιτήσεις (Υπόλοιπα Πελατών κ.α.)
- Χρεόγραφα
- Διαθέσιμα

Μεταβατικοί λογαριασμοί ενεργητικού (στοιχεία που αφορούν άλλες χρήσεις)

Λογαριασμοί Παθητικού

Ίδια Κεφάλαια

- Κεφάλαιο (μετοχικό κτλ.)
- Διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο
- Διαφορές αναπροσαρμογής – Επιχορηγήσεις επενδύσεων
- Αποθεματικά κεφάλαια

- Αποτέλεσμα εις νέο
- Ποσά προορισμένα για αύξηση κεφαλαίου

Προβλέψεις (κεφάλαια δεσμευμένα για εκτιμήσεις γνωστών μελλοντικών υποχρεώσεων πχ. Αποζημιώσεων προσωπικού)

Υποχρεώσεις

- Μακροπρόθεσμες (Μακροπρόθεσμα Δάνεια)
- Βραχυπρόθεσμες
 - ο Τράπεζες (κεφάλαιο κίνησης)
 - ο Προμηθευτές
 - ο Λοιποί

Μεταβατικοί λογαριασμοί παθητικού

Τα Αποτελέσματα Χρήσης

Η κατάσταση αποτελεσμάτων Χρήσης, δείχνει το τι προέκυψε από την λειτουργία της Επιχείρησης κατά την διάρκεια του έτους.

Δηλαδή, δείχνει το τι οικονομικό αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία) είχε η επιχείρηση από την λειτουργία της στον χρόνο που πέρασε, δηλαδή στην χρήση.

Παρακάτω, φαίνεται η δομή των αποτελεσμάτων χρήσης και το πως προκύπτει το

οικονομικό αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία)

Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων χρήσης

Καθαρά Αποτελέσματα Χρήσης =

Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)

- Κόστος πωλήσεων

(= Μικτά αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως)

+ Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως

(= Σύνολο εσόδων εκμετάλλευσης)

- Γενικά και έξοδα Διοικ. λειτ.

- Γενικά και έξοδα λειτ. Διαθέσεως

(= Μερικά αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως)

+ Έσοδα συμμετοχών, χρεόγ, πιστ. τόκων

- Έξοδα συμμετοχών, χρεόγ, πιστ. Τόκων

(= Ολικά αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως)

+ Έκτακτα έσοδα

- Έκτακτα έξοδα

(=Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα)

- Αποσβ παγίων μείον οι ενσωματ στο λειτ. κόστος

Ως συμπέρασμα, για να δούμε μια επιχείρηση αν έχει κέρδος ή ζημιές με μια πρώτη ματιά το διακρίνουμε από τα καθαρά αποτελέσματα χρήσης. Αν έχει ζημιά θα το γράφει ή το ποσό θα είναι μέσα σε παρένθεση. Όπως, εάν έχει κέρδος θα το γράφει και το ποσό δεν θα είναι μέσα σε παρένθεση.

Άντληση πηγών:

-Srecisoft.gr

-Ευμ.Βούλγαρη

- Παπαγεωργίου(2005), Γενική Λογιστική, Κεφάλαιο:1,2,3.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13

Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η σύμβαση franchise θεωρείται μεικτή σύμβαση. Ο δικαιοπάροχος παρέχει την άδεια χρήσης των υπηρεσιών ή των προϊόντων με σκοπό την μεταπώληση. Γενικότερα έχει την υποχρέωση να παραδώσει τη χρήση της τεχνογνωσίας του και να βοηθήσει τον δικαιοδόχο. Ενώ ο δικαιοδόχος αποδέχεται να εφαρμόσει τις αλλαγές ή τις ιδέες του δικαιοπάροχου για την επίτευξη αμοιβαίου οικονομικού αποτελέσματος. Η διάρκεια της συμβατικής τους σχέσης μπορεί να ορισθεί ορισμένου ή αορίστου χρόνου.

Εκτός από τις αμοιβαίες υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών, η σύμβαση Franchise καθορίζει επίσης με σαφήνεια τα προϊόντα και τις υπηρεσίες στις οποίες αφορά. Επίσης περιεχόμενο της σύμβασης αποτελούν οι μέθοδοι πωλήσεων και διανομής, ο ορισμός του τύπου ισχύος της, οι κατευθυντήριες τιμές διάθεσης των προϊόντων, η διάρκεια της συμβατικής σχέσης, ενδεχομένως η παράταση της σύμβασης καθώς και μετασυμβατικές υποχρεώσεις. Η σύμβαση μπορεί να είναι έγγραφη αλλά μπορεί να συναφθεί και προφορικά.

ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ

Η συμφωνία Franchise χαρακτηρίζεται από μια ιδιαίτερη σχέση εμπιστοσύνης, η οποία δημιουργεί υποχρεώσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης ήδη από το προσυμβατικό στάδιο. Επιβάλλεται επίσης το καθήκον της ενημέρωσης εκ μέρους του δικαιοπάροχου σε σχέση με το franchise, πριν από τη σύναψη της σύμβασης.

α) Ο δικαιοπάροχος φέρει τις εξής βασικές υποχρεώσεις:

- Παραχώρηση ειδικών δικαιωμάτων χρήσης που διαθέτει
- Παραχώρηση αδειών χρήσης που διαθέτει σχετικά με τα προϊόντα / υπηρεσίες
- Ενσωμάτωση δικαιοδόχου στο σύστημα διανομής και οργάνωσης των υπηρεσιών
- Εκπαίδευση και διενέργεια εκδηλώσεων
- Αρχή της ισότιμης μεταχείρισης των δικαιοδόχων
- Προμήθεια του δικαιοδόχου με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες ή άλλων άυλων περιουσιακών στοιχείων για την ένταξή του στο δίκτυο διανομής

- Η συνεχής οργανωτική, τεχνική και οικονομική υποστήριξη και συμβουλές σχετικά με τη λειτουργία της επιχείρησης δικαιόχρησης
- Παροχή εξοπλισμού και διαμόρφωση των εγκαταστάσεων της επιχείρησης δικαιόχρησης
- Συντήρηση και επισκευή όλων των λειτουργικών συστημάτων και τεχνικών εγκαταστάσεων
- Προστασία σε συγκεκριμένη περιοχή και ενδεχομένως παροχή αποκλειστικότητας
- Παροχή προδιαγραφών για τον εξοπλισμό και τη λειτουργία της επιχείρησης δικαιόχρησης
- Εγχειρίδιο Franchise
- Διαφήμιση

β) Ο δικαιοδόχος φέρει τις εξής βασικές υποχρεώσεις:

- Η πληρωμή ενός "τέλους εισόδου" (entry fee) για την παραχώρηση των δικαιωμάτων και των αδειών χρήσης
- Καταβολή τελών (τέλη Franchise), και κατά περίπτωση και ενός ποσοστού των κερδών
- Προώθηση των πωλήσεων των προϊόντων και υπηρεσιών, μέσω της καλύτερης δυνατής προσωπικής προσπάθειας (καθήκον για την προώθηση των πωλήσεων σύμφωνα με τις οδηγίες του δικαιοπαρόχου)
- Η εφαρμογή του συστήματος πωλήσεων και η χρήση του συστήματος διανομής
- Υποχρεώσεις πίστης και εκτέλεσης των υποχρεώσεων προμήθειας προϊόντων
- Προάσπιση των συμφερόντων των προστατευτέων δικαιωμάτων του δικαιοπαρόχου
- Σεβασμός των δικαιωμάτων ελέγχου και εποπτείας του δικαιοπαρόχου, κυρίως της ελεύθερης άσκησης ελέγχου εκ μέρους του δικαιοπαρόχου
- Υποχρέωση εχεμύθειας και απορρήτου
- Απαγόρευση του ανταγωνισμού
- Υποχρέωση παροχής πληροφοριών στον δικαιοδόχο όσον αφορά τη λειτουργία και το σύστημα πωλήσεων.

Ο δικαιοδόχος είναι επίσης υποχρεωμένος να μην επεκτείνεται στην περιοχή δραστηριότητας άλλων δικαιοδόχων και να μην διανέμει τα προϊόντα σε αυτές τις περιοχές (άρθρο 4 του κανονισμού 2790/1999). Επιπλέον, δεν μπορεί να αποσπά πελάτες έξω από τη

δική του περιοχή (άρθρο 4 του κανονισμού 2790) και πρέπει να προμηθεύεται αποκλειστικά τα προϊόντα που έχει καθορίσει ο δικαιопάροχος. Με την συγκατάθεση του δικαιопάροχου μπορούν ωστόσο να διατίθενται και προϊόντα που κατασκευάζονται από τρίτους.

Σύμφωνα με την ελληνική νομολογία, ένας συμβατικός όρος σύμφωνα με τον οποίο ο δικαιопάροχος διατηρεί το δικαίωμα να ελέγχει τα λογιστικά βιβλία της επιχείρησης του δικαιοδόχου, προκειμένου να εξετάσει τα οικονομικά δεδομένα που διαβιβάζονται σε αυτόν από τον δικαιοδόχο, δεν είναι έγκυρος, επειδή ένας τέτοιος όρος αφορά και τρίτα πρόσωπα και έτσι τα δεσμεύει υπερβολικά και κατά τρόπο παράνομο. Η υποχρέωση του δικαιοδόχου να τηρεί κατάλογο των πελατών έχει επίσης θεωρηθεί ως περιορισμός του ελεύθερου ανταγωνισμού. Σε περίπτωση, όμως, που έχει συμφωνηθεί ότι ο δικαιопάροχος δικαιούται ένα μερίδιο των κερδών, μπορεί ο δικαιοδόχος να υποχρεωθεί να αποστέλλει αντίγραφα των λογιστικών του στοιχείων στον δικαιοπάροχο.

Ο δικαιοπάροχος έχει επιπλέον τη δυνατότητα να υποχρεώνει τον δικαιοδόχο να αναλάβει νομική δράση κατά τρίτου, σε περίπτωση παραβίασης από τρίτους των δικαιωμάτων που απορρέουν από τη σύμβαση δικαιόχρησης και παραχωρήθηκαν στον δικαιοδόχο, ή να παρεμβαίνει στη δικαστική διαδικασία κατά των τρίτων που ανοίχθηκε από τον δικαιοπάροχο (άρθρο 3 παρ. 2γ του κανονισμού 4087/1988 σε συνδυασμό με την παρ. 44Ε των κατευθυντήριων γραμμών της Επιτροπής).

Σε περίπτωση παράβασης των υποχρεώσεων μέσω της μη εκπλήρωσης ή πλημμελούς εκπλήρωσης, εφαρμόζονται οι γενικές διατάξεις για την πλημμελή εκπλήρωση, όπως π.χ. τα άρ. 382 επ. ΑΚ.

Επιπλέον μπορεί κατά περίπτωση ένας συμβατικός όρος να θεωρηθεί ως παραβίαση των διατάξεων του ανταγωνισμού, με αποτέλεσμα να θεωρείται αντίθετη πράξη στις διατάξεις του ν. 3959/2011. Τέτοια περίπτωση υπάρχει ιδίως όταν η σύμβαση Franchise περιέχει διατάξεις οι οποίες δεν προάγουν τον σκοπό της σύμβασης και περιορίζουν τον ανταγωνισμό.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

Σύμφωνα με την ελληνική νομολογία, διάρκεια 5 ετών μπορεί να θεωρηθεί ως εύλογη, ενώ μία συμβατική διάρκεια 25 ετών θεωρείται ότι περιορίζει δυσανάλογα τον δικαιούχο, έτσι ώστε να αποτελεί ενδεχομένως παραβίαση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού.

Παράταση της διάρκειας της σύμβασης είναι κατά βάση δυνατή. Αυτό απαιτεί μια αντίστοιχη συμφωνία των μερών στη σύμβαση, η οποία μπορεί επίσης να συμφωνείται σιωπηρά. Η ορισμένου χρόνου σύμβαση δικαιόχρησης μπορεί να μετατραπεί σε αορίστου χρόνου, εάν συνεχίστηκε σιωπηρά μετά την πάροδο της αρχικά συμφωνηθείσας διάρκειας.

ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ FRANCHISE ΚΑΙ ΕΥΘΥΝΗ

Από τη μία πλευρά το σύστημα Franchise προστατεύεται έναντι τρίτων με τις διατάξεις του Ν. 2121/1993, αναφορικά με το περιεχόμενο των δικαιωμάτων που παρέχονται στον δικαιούχο, καθώς και με τις διατάξεις για τον αθέμιτο ανταγωνισμό. Η ευθύνη έναντι των πελατών για τον δικαιούχο προκύπτει από τη σύμβαση, ενώ είναι δυνατή και αδικοπρακτική ευθύνη με τις προϋποθέσεις του άρ. 914 ΑΚ. Κατά περίπτωση μπορούν να τύχουν εφαρμογής και οι διατάξεις του ν. 2251/1994.

ΠΑΡΑΓΡΑΦΗ ΑΞΙΩΣΕΩΝ

Οι αξιώσεις του δικαιοπαρόχου κατά του δικαιούχου για πληρωμή της αμοιβής υπόκειται σε 20ετή παραγραφή σύμφωνα με το άρ. 249 ΑΚ.

ΛΥΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Η σύμβαση μπορεί να λυθεί με την πάροδο της διάρκειάς της ή με καταγγελία. Η λύση λόγω παρόδου της διάρκειας αφορά τις ορισμένου χρόνου συμβάσεις.

Η καταγγελία μπορεί να αφορά τόσο τις ορισμένου, όσο και τις αορίστου χρόνου συμβάσεις. Η τακτική καταγγελία μπορεί να συμφωνηθεί ακόμη και στις αορίστου χρόνου συμβάσεις δικαιόχρησης. Η καταγγελία για σπουδαίο λόγο είναι δυνατή σε αμφότερες τις περιπτώσεις. Σπουδαίο λόγο συνιστά ιδίως η παράβαση όρων της σύμβασης.

Άντληση πηγών: -Η σύμβαση Franchise στην Ελλάδα.gr

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ως συμπέρασμα από όλο τον επιχειρηματικό κόσμο συμπεριλαμβανομένου και του franchise θα μπορούσα να πω ότι οι πραγματικά επιτυχημένοι άνθρωποι στον κόσμο δηλαδή, οι άνθρωποι που προάγουν τον καλό αγώνα, έχουν πολλά κοινά στοιχεία. Πιστεύω ότι έχουν ηθικές αξίες και αρχές στη ζωή τους, για τον καθένα βέβαια είναι ξεχωριστές. Ξέρουν τι θέλουν. Αυτός ο παράγοντας βέβαια είναι ο πιο σημαντικός. Είναι μια κίνηση με ρίσκο όχι μόνο οικονομικού περιεχομένου αλλά και επένδυση χρόνου και συναισθήματος. Το πιο σημαντικό λοιπόν είναι να γνωρίζουμε τι θέλουμε στη ζωή μας, τι μας αρέσει, για ποιο λόγο να πετύχουμε. Με άλλα λόγια το κίνητρο που για κάθε άνθρωπο είναι διαφορετικό και που όμως θα ξυπνάμε κάθε πρωί και θα τρέχει η ψυχή μας και μετά εμείς γιατί το αγαπάμε και υπάρχει πάθος. Επίσης χρειάζεται υπομονή γιατί όπως γνωρίζουμε από την αρχή των πάντων η υπομονή είναι πράγματι αρετή όταν όμως ξέρουμε να την χρησιμοποιήσουμε. Θα δώσω ένα παράδειγμα για να γίνω πιο κατανοητή: όταν θελήσουμε να κάνουμε μια καινούργια αρχή σε οτιδήποτε και δεν είμαστε γνώστες του αντικειμένου δεν μπορεί να έρθει η επιτυχία ουρανοκατέβατη, ακόμη και σε ανθρώπους που είναι γεννημένοι γι' αυτό <οι λεγόμενοι χαρισματικοί> . Χρειάζεται δρόμο για να ξεχωρίσει κανείς. Ίσως μπορεί να έχει αποτύχει πολλές φορές στην συγκεκριμένη ιδέα, ίσως να έχει αποτύχει σε άλλες ιδέες που επιχείρησε ίσως και να μην είναι έτοιμος να αποδεχτεί την επιτυχία. Είναι λεπτά αισθήματα αυτά που αναφέρω αλλά κάνουν και όλη την ανατροπή. Όλα είναι αλληλένδετα μεταξύ τους όπως και στη ζωή. Προσπαθούμε για κάτι και αποτυγχάνουμε, ξαναπροσπαθούμε μέχρι να βρούμε από ποιον δρόμο να πάμε. Σημασία έχει το ταξίδι και όχι ο προορισμός, αν και πολλές φορές υπάρχει τόση μεγάλη απογοήτευση που αναρωτιόμαστε τι μάταια μπορεί να είναι όλα, όταν όμως ξανασηκωθούμε στα πόδια μας είμαστε πιο δυνατοί, με περισσότερη δύναμη και φυσικά περισσότερες εμπειρίες. Όσο ειρωνικό κι' αν ακούγεται συνέχισε να αναπνέεις και να προσπαθείς... Θα ήθελα να δούμε τι χαρακτηριστικά έχουν οι άνθρωποι οι οποίοι θεωρούνται επιτυχημένοι σ' αυτό που κάνουν: Έχουν αγάπη γι' αυτό που κάνουν, είναι ισορροπημένοι σαν άνθρωποι, έχουν θετική ενέργεια και διάθεση (αγέραστοι), είναι ηγέτες, είναι καλλιτέχνες, επικεντρώνονται στο στόχο τους, έχουν διακριτική ικανότητα, ο λόγος τους έχει ισχύ με την έννοια του σεβασμού, υπάρχει

πιθανότητα να ξεχωρίζουν έστω και στο στυλ του ντυσίματός τους, το πνεύμα τους είναι ανήσυχο, τους διακατέχει αξιοπρέπεια, περηφάνια, θάρρος, θράσος, ευγένεια. Βέβαια αυτά είναι χαρακτηριστικά ανθρώπων οι οποίοι προάγουν το καλό σ' αυτό που κάνουν χωρίς να ενοχλούν τον συνάνθρωπο και κατ' επέκταση την κοινωνία.

Άρα : Επιτυχία =Εξυπνάδα =Αυτοπεποίθηση= Εξέλιξη= Δημιουργία=
Καλή ποιότητα ζωής = Ευτυχία= Πρότυπο =Μια καλύτερη κοινωνία

Στην τελευταία ενότητα που είναι το συμπέρασμα δεν είναι απλώς γεγονότα που έχω διαβάσει, αλλά είναι η αλήθεια που έχω νιώσει προσωπικά μέσα από καταστάσεις που έχω περάσει και την συναναστροφή με επιτυχημένους ανθρώπους σ' αυτό που κάνουν.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Spinelli, Rosenberg, Birley, (2005), *FRANCHISING από τα πρώτα βήματα έως την κερδοφορία*, Εκδόσεις Μ. Γκιούρδας, Αθήνα.

Richard Evans (2006), *The Australian Franchising Handbook*, Εκδόσεις: Wrightbooks, Australia.

Γ.Χ. ΔΑΣΚΑΛΟΥ (1999), *ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ*, Εκδόσεις: Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα.

ΕΥΜ. ΒΟΥΛΓΑΡΗ- ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ

(2005), *ΓΕΝΙΚΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ* Εκδόσεις: *Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα.*

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ:

[Franchise success –ορισμοί.gr](#)

[Franchise Γρηγόρης.gr](#)

[Franchisefreshline.gr](#)

[Srecisoft.gr](#)

[Η σύμβαση Franchise στην Ελλάδα.gr](#)



