

Γιώργος Δούκας

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος ομίλου Road Kiosk

του Γιάννη Χαραμίδη

Μπαίνοντας στα γραφεία της εταιρίας Road Kiosk κάτι μου έλεγε πως το μεσημέρι θα ήταν ευχάριστο και δικαιώθηκα. Μέσα από μία μακρά αλληλά ιδιαίτερα ευχάριστη κουβέντα ο Γιώργος Δούκας μας μίλησε για το παρόν και το μέλλον του κλάδου της μικρής και εντατικής λιανικής. Άνθρωπος ευθύς, διαχυτικός αλληλά κυρίως σοβαρός μας απάντησε σε μια σειρά ερωτήσεων που σίγουρα έχουν ενδιαφέρον.

KIOSKNET: Δώστε μας ένα σύντομο ιστορικό του ομίλου.

Σήμερα ο όμιλος αποτελείται από πέντε εταιρείες που η πρόβλεψή μας για το 2009 είναι ότι θα κλείσουμε με τζίρο πάνω από 10.000.000 ευρώ. Ο ρυθμός αύξησης έναντι του 2008 είναι πάνω από 30%. Απασχολούμε μόνιμο προσωπικό 25 ατόμων και έχουμε ένα μεγάλο αριθμό συνεργατών που δουλεύουμε μαζί τους με παροχή υπηρεσίας. Ο όμιλος αναπτύσσεται με ίδια κεφάλαια και με μηδενικό τραπεζικό δανεισμό. Ο στόχος μας για το 2010 είναι τουλάχιστον να διπλασιάσουμε τον τζίρο μας έναντι του 2009.

Ξεκινήσαμε το 1995 μπαίνοντας στο χώρο της μικρής λιανικής με ένα περίπτερο στην Καλλιθέα. Επεκταθήκαμε στη συνέχεια με περίπτερα στο Π. Ψυχικό και mini market σε εμπορικά κέντρα. Μέσα από την εντατική ενασχόλησή μας με την μικρή λιανική είδαμε τις ανάγκες του χώρου και αποφασίσαμε να παρέχουμε προηγμένες υπηρεσίες στον κλάδο. Το πρώτο βήμα έγινε με την

συνεργασία της πολυεθνικής εταιρίας IDT της οποίας είμαστε οι κεντρικοί διανομείς χρονοκαρτών διεθνούς τηλεφωνίας στην Ελλάδα και στα Βαλκάνια. Διαθέτουμε σε πανελλαδικό επίπεδο τις χρονοκάρτες του ομίλου.

Τα σκέλη που δραστηριοποιείται σήμερα ο όμιλος είναι τέσσερα και το 2010 έρχεται και πέμπτο πεδίο δράσης. Η Road House αποτελεί την ιδιόκτητη αλυσίδα του ομίλου έχοντας σε όλα τα μεγάλα εμπορικά κέντρα καταστήματα τα οποία πέρα από τα πωλούμενα προϊόντα παρέχουν και υπηρεσίες υψηλού επιπέδου στους πελάτες. Στα άμεσα σχέδια μας στο συγκεκριμένο κομμάτι είναι η επίτευξη στρατηγικών συμφωνιών πανελλαδικά ώστε τα καταστήματα του ομίλου να βρίσκονται σε κάθε μεγάλο εμπορικό κέντρο. Υπάρχουν σοβαρές μάλιστα σκέψεις για διεύθυνση της εταιρίας και με τη μέθοδο του franchise όπου αυτό κριθεί απαραίτητο.

Ο δεύτερος τομέας των δραστηριοτήτων μας, αφορά τον προπληρωμένο χρόνο ομιλίας στα-

θερής τηλεφωνίας στην Ελλάδα και εξωτερικό. Όπως ήδη ανέφερα με την συνεργασία μας με την εταιρία IDT ο όμιλος διαθέτει μια ευρεία γκάμα χρονοκαρτών σταθερής τηλεφωνίας που καλύπτουν ένα σημαντικό κομμάτι της ελληνικής και παγκόσμιας ζήτησης. Στο συγκεκριμένο κομμάτι αξίζει να αναφέρω πως έχουμε ιδιαίτερα ανεπτυγμένο δίκτυο συνεργασιών πανελλαδικά τόσο με εμπόρους όσο και με όλες τις εταιρίες διάθεσης άυλου χρόνου ομιλίας.

Το τρίτο επίπεδο επιχειρηματικής μας δραστηριότητας αφορά την κάλυψη των αναγκών της μικρής λιανικής σε μηχανογράφηση αλλιά και πρωτότυπους τρόπους διαφήμισης και προβολής. Από την γνώση που έχουμε αποκτήσει μέσα από την καθημερινή τριβή με το χώρο, διαθέτουμε στην Ελληνική αγορά το εξειδικευμένο λογισμικό διαχείρισης, διαφήμισης και Promotion Retail Kiosk assistant που καλύπτει όλες τις σύγχρονες ανάγκες τόσο του ιδιοκτήτη καθώς και των συναλλασσομένων εταιρειών με την μικρή λιανική.

Το τέταρτο επίπεδο είναι το portal μικρής λιανικής www.roadkiosk.gr στο οποίο οποιοσδήποτε ενδιαφερόμενος μπορεί να βρει όλες τις πληροφορίες γύρω από την μικρή λιανική.

Για το 2010 ετοιμάζουμε μια γκάμα προϊόντων τα οποία θα διαθέσουμε στην Ελλάδα κατά αποκλειστικότητα και θα κάνουν μεγάλη αίσθηση.

KIOSKNET: Ποιά είναι κατά την άποψή σας τα προβλήματα που αντιμετωπίζει σήμερα ο κλάδος της μικρής λιανικής;

Ας ξεκινήσουμε από το νομικό καθεστώς το οποίο είναι δυστυχώς απαρχαιωμένο στον κλάδο. Αυτό συμβαίνει γιατί τα περίπτερα δυστυχώς χαρακτηρίζονται ως ευεργετήματα προς αναξιοπαθόντες και δεν αντιμετωπίζονται σαν σοβαρές επιχειρήσεις. Τελευταία είναι αλήθεια πως έχουν γίνει και κάποια σοβαρά βήματα για τη βελτίωση της κατάστασης. Τέτοιο βήμα είναι σαφώς η νομοθεσία που επιτρέπει την πώληση γαλακτοκομικών προϊόντων από τα περίπτερα αλλιά κατά την ταπεινή μου άποψη πρέπει να κυλίσει πολύ νερό στο

μύλο για να γίνει η κατάσταση για τα περίπτερα καλύτερη. Το πρώτο που πρέπει να βελτιωθεί είναι το νομοσχέδιο για τα τετραγωνικά μέτρα που καταλαμβάνουν τα περίπτερα. Πιο συγκεκριμένα υπάρχουν δήμοι σε όλη την Ελλάδα που εφαρμόζουν τον νόμο περί κοινοχρήστων χώρων και παραχωρούν τα ζητούμενα τετραγωνικά. Υπάρχουν και δήμοι, όπως ο δήμος Αθηναίων οι οποίοι αρνούνται να εφαρμόσουν την συγκεκριμένη νομοθεσία, όπως κάνουν σε περιπτώσεις άλλων επαγγελματιών όπως για παράδειγμα οι καφετέριες και τα εστιατόρια.

Υπάρχει σημαντικό ζήτημα με τις διαστάσεις των κουβουκλιών. Το σύγχρονο περίπτερο έχει σημαντικό θέμα χώρου καθώς ζούμε στο 2009 και όχι τη δεκαετία του 50. Σήμερα ο περιπερούχος έχει πάνω από 350 σήματα τσιγάρων και 5000 τίτλους εφημερίδων και περιοδικών. Πρέπει επίσης να βρεθεί επιτέλους μία λύση για τους χώρους υγιεινής στο περίπτερο και τους εργαζομένους σε αυτό. Τα παραπάνω που αναφέρω είναι δυστυχώς μόνο η κορυφή του παγόβουνου των προβλημάτων του κλάδου.

Σημειολογικά θα πρέπει να λυθούν και να νομοθετηθούν τα εξής όσον αφορά τα περίπτερα:

Κατάργηση ζωνών και μεταφορά περιπτέρων από δήμο σε δήμο. Το σημερινό καθεστώς απαγορεύει μετακόμιση ενός περιπτέρου έξω από τα όρια του συγκεκριμένου δήμου. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να υπάρχει πληθώρα περιπτέρων τα οποία δεν είναι βιώσιμα και να υπάρχουν νέοι δήμοι ή οικισμοί που δεν έχουν καθόλου περίπτερα. Π.χ. Δήμος Αθηναίων και Δήμος Πειραιά θα μπορούσαν να φύγουν μερικά περίπτερα και να πάνε σε νέες περιοχές όπως π.χ. Βουτσάς κ.λ.π. και να γίνουν βιώσιμες επιχειρήσεις.

Κατάργηση ζωνών στην διακίνηση Ελληνικού τύπου και ενιαίο ποσοστό προμήθειας σε όλη την Ελλάδα. Τα ποσοστά προμήθειας που λαμβάνουν σήμερα οι περιπερούχοι είναι τουλάχιστον γελοία. Τοποθέτηση ταμειακών μηχανών με ταυτόχρονη κατοχύρωση επαγγελματικής στέγης ώστε να αποφευχθούν διάφορα παράξενα και εκβιαστικά που συμβαίνουν στον χώρο με

αποβολές και εξώσεις ιδιοκτητών περιπτέρων. Φορολόγηση καπνικών και καρτών κινητής τηλεφωνίας θα πρέπει να αναμορφωθούν προς το καλύτερο για τον κλάδο. Δικαίωμα εκμετάλλευσης περιπτέρων από εταιρείες Ο.Ε ή Ε.Ε. Η νέα κυβέρνηση θα πρέπει να λύσει νομοθετικά όλα τα χρονίζοντα προβλήματα που αφορούν τα περιπτερα διότι από την μικρή λιανική ζούνε πάνω από 150.000 εργαζόμενοι.

KIOSKNET: Κατά την γνώμη σας τι πρέπει να διορθωθεί στον χώρο του χονδρεμπορίου και των καπνοβιομηχανιών και πώς πιστεύετε ότι μπορεί να βοηθηθεί η μικρή λιανική;

Όλοι γνωρίζουμε ότι η διανομή καπνικών προϊόντων στην Ελλάδα γίνεται με δύο τρόπους. Στους νομούς Αττικής, Θεσ/νίκης και Αχαΐας (Πάτρα), υπάρχουν χονδρέμποροι καπνικών που διαθέτουν όλα τα σήματα των καπνοβιομηχανιών. Στην υπόλοιπη περιφέρεια η διανομή γίνεται μέσω αντιπροσώπων οι οποίοι είναι άμεσα εξαρτώμενοι από τις καπνοβιομηχανίες που εκπροσωπούν. Το δυστύχημα είναι ότι ενώ υπάρχουν 110 περίπου χονδρέμποροι στους τρεις συγκεκριμένους νομούς οι χονδρέμποροι που έχουν επενδύσει στον χώρο μικρής λιανικής μετρούνται στα δάχτυλα της μιας παλάμης.

Συγκεκριμένα στην Αττική υπάρχει ένας πρωτόπορος χονδρέμπορος που έχει επενδύσει στον χώρο και δύο στην Θεσσαλονίκη.

Οι παραιοκούντες στην Ιερουσαλήμ γνωρίζουν πρόσωπα, πράγματα και καταστάσεις.

Στην Αθήνα υπάρχουν περίπου δέκα δυνατοί χονδρέμποροι οι οποίοι δυστυχώς δεν έχουν κινηθεί όπως θα έπρεπε για το καλό του κλάδου. Οι καπνοβιομηχανίες ενόψει του νόμου περί απαγόρευσης του καπνίσματος και επειδή έχει καταργηθεί το outdoor για το 2010 προσανατολίζονται στο να επενδύσουν στα σημεία πώλησης καπνικών προϊόντων. Θα πρέπει λοιπόν οι δυνατοί χονδρέμποροι του χώρου να εναρμονισθούν με την μηχανοργάνωση και την υποστήριξη προς τα σημεία μικρής λιανικής

σύμφωνα με τις επιταγές των νέων καιρών. Δεν μπορούν να μένουν αμέτοχοι, θα πρέπει να αναλάβουν πρωτοβουλίες και να οδηγήσουν τις εξελίξεις στην νέα εποχή. Αυτό φυσικά προϋποθέτει επενδύσεις ενδεχομένως συγχωνεύσεις και παροχές ποικίλου είδους στα σημεία πώλησης ώστε ο υγιής ανταγωνισμός να φέρει ωφέλειες για τον κλάδο. Φυσικά το ίδιο ισχύει και για όλες τις εταιρείες που διαθέτουν τα προϊόντα τους με ex-van στα σημεία πώλησης (γαλακτοκομικά, παγωτά, snacks κ.λ.π.).

KIOSKNET: Μετά από χρόνια εμπειρίας στην μικρή λιανική πιστεύετε πως σήμερα σε καιρούς οικονομικής κρίσης, ο κλάδος έχει μέλλον;

Είναι αλήθεια πως η περίοδος που διανύουμε δεν εύκολη οικονομικά για κανέναν. Ο κλάδος δυστυχώς κινείται βασιζόμενος σε αμφίδρομες πιστώσεις και επισφάλειες. Μοιραία αυτή η κατάσταση οδηγεί είτε τον περιπτερούχο είτε τον προμηθευτή του σε αδιέξοδες καταστάσεις. Δεν γίνεται να κινείται η αγορά με πιστώσεις και ακάλυπτες επιταγές γιατί αργά ή γρήγορα ο έλεγχος θα χαθεί και τότε θα οδηγηθούμε είτε σε κλείσιμο του περιπτέρου είτε σε πτώχευση του προμηθευτή. Και το αναλύω για να γίνω κατανοητός. Οι προμηθευτές καπνικών – ζαχαρωδών στηρίζουν με πιστώσεις όλες τις αποθήκες που υπάρχουν στα σημεία μικρής λιανικής (περίπτερα – mini market), και οι πιστώσεις είναι παγιωμένες και έχουν μεγάλες επισφάλειες. Αντιθέτως οι μεγάλες εταιρείες με τα ex-van που προμηθεύουν τα σημεία έχουν συναλλαγές μόνο μετρητών. Οι καπνοβιομηχανίες ειδικότερα θα πρέπει να αναθεωρήσουν ποσοστά προμήθειας στην μικρή λιανική και να δώσουν μεγαλύτερη ανάσα πιστωτική στους χονδρεμπόρους καπνικών. Ο χώρος είναι αλήθεια πως πλήττεται περισσότερο από την οικονομική κρίση γιατί το περίπτερο αποτελεί αυθόρμητη αγορά για τον καταναλωτή. Όταν ο ίδιος ο καταναλωτής δεν ξοδεύει σε αυθόρμητες αγορές αυτά που ξόδευε, τότε ναι το περίπτερο κινδυνεύει.

Από την άλλη όμως σε κάθε κατάσταση δεν μπορεί να υπάρχουν μόνο αρνητικά. Η οικονομική κρίση είναι παρούσα αλλά σας βεβαιώνω πως δεν έχει και δεν πρόκειται να αποκτήσει τις διαστάσεις που απέκτησε σε άλλες χώρες του εξωτερικού. Ας είμαστε όλοι συνετότεροι αυτή την περίοδο και ας προσπαθήσουμε να επενδύσουμε τα χρήματα και τις δυνάμεις μας πιο σοβαρά και μετρημένα.

KIOSKNET: Πρόσφατα συνέβη η πρώτη στα χρονικά των περιπτώσεων απεργία στην πώληση προϊόντων κινητής τηλεφωνίας. Ποια είναι η άποψή σας για την ενέργεια αυτή;

Σίγουρα η συγκεκριμένη κίνηση ήταν μία αρχή και αν θέλετε μία αντίδραση στην μείωση των ποσοστών των προϊόντων κινητής τηλεφωνίας. Παρά την αντίδραση όμως έχω να πω ότι η συγκεκριμένη ενέργεια ήταν κάπως πρόχειρη. Αυτό το λέω γιατί να μην πωλήθηκαν προϊόντα κινητής τηλεφωνίας από τα περίπτερα κυρίως των Αθηνών αλλά από την άλλη το ίδιο διάστημα κινήθηκαν και πωλήθηκαν κανονικότερα προϊόντα κινητής τηλεφωνίας από χονδρεμπόρους στην Ελλάδα αλλά και από σημεία μικρής λιανικής στη επαρχία.

Η άποψή μου λοιπόν είναι πως σε κάτι ανάλογο στο μέλλον θα πρέπει να γνωστοποιηθεί το ζήτημα τόσο στους εμπόρους όσο και στα mini markets.

KIOSKNET: Ποια είναι η άποψή σας για την συνδικαλιστική δράση στον κλάδο της μικρής λιανικής;

Τα τελευταία δύο χρόνια η κατάσταση είναι σαφώς βελτιωμένη. Υπάρχει ένα Σωματείο στην Αθήνα με συγκεκριμένη διοίκηση η οποία έχει παράγει έργο. Φυσικά όποιος δουλεύει κάνει και σφάλματα αλλά σας λέω πως τουλάχιστον υπάρχει πλέον έργο. Το μεγάλο θέμα όμως στον κλάδο είναι πως επί της ουσίας δεν υπάρχει εδώ και καιρό εκλεγμένη Ομοσπονδία. Πρέπει όλοι οι άνθρωποι του κλάδου να παραμερίσουν τα προσωπικά τους συμφέροντα και να ασχολη-

θούν με το κοινό καλό του κλάδου. Πρέπει ο χώρος να σταματήσει να έχει σωματεία σφραγίδες. Λίγα είναι τα οργανωμένα σωματεία στην επαρχία. Πρέπει ο χώρος να είναι ενιαίος και αδιαίρετος και όλοι πρέπει κάποια στιγμή να καθίσουν στο ίδιο τραπέζι και να βρουν λύση στα μεγάλα κοινά προβλήματα. Είναι πολυτέλεια ο καθένας να έχει το δικό του καπετανάτο, το δικό του μαγαζί. Ο συνδικαλισμός δεν είναι το σκαλοπάτι για να κάνεις business και ο νοών νοήτω.

KIOSKNET: Ποια είναι η γνώμη σας για την άυλη διάθεση χρόνου ομιλίας;

Ο άυλος χρόνος ομιλίας είναι το μέλλον. Πρόσφατα επέστρεψα από μία περιοδεία στην Βόρειο Ελλάδα και δεν σας κρύβω πως ανακάλυψα πως το μεγάλο πλεονέκτημα του άυλου χρόνου ομιλίας είναι η άμεση πρόσβαση ακόμη και στις πιο απομακρυσμένες περιοχές. Ο επαγγελματίας μπορεί να έχει άμεσα διαθέσιμα όσα προϊόντα χρειάζεται χωρίς να τα προπληρώνει, χωρίς αναμονή και κυρίως με καλύτερα περιθώρια κέρδους. Από την άλλη πλευρά θέλω να επιστημάνω πως και στον άυλο χρόνο ομιλίας ειδικά για τα προϊόντα κινητής πρέπει να βελτιωθούν τα ποσοστά προς τα σημεία. Οι εταιρίες επίσης θα πρέπει να προσέξουν ιδιαίτερα τα ζητήματα των επισφαλειών. Πρέπει να μειωθούν τα ποσοστά ανθρώπων που δεν πληρώνουν γιατί ειλικρινά πιστεύω πως αυτό το κομμάτι μπορεί να αποτελέσει πολύ μεγάλο βραχνά για όλες τις πλευρές.

KIOSKNET: Κλείνοντας θα θέλαμε να μας δώσετε μία ευχή για τους ανθρώπους του κλάδου.

Εύχομαι σε όλους υγεία σωματική, ψυχική αλλά και πνευματική. Ας πιστέψουμε όλοι στη δύναμη του χώρου που εκπροσωπούμε και ας προσπαθήσουμε να έχουμε υγιείς επιχειρήσεις. Ας δώσουμε σε όλους να καταλάβουν πως είμαστε επιχειρηματίες και πως το περίπτερο δεν είναι κάτι εφήμερο και παροδικό. Έχουμε παρελθόν, παρόν αλλά και μέλλον. 