

Σ.Ε.Π.Π.Π.

«ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ ΠΡΟΓΝΩΣΗΣ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ»

ΕΔΡΑ: Περικλέους 17 – Τ.Κ. 154 51 – Ν. Ψυχικό ΑΤΤΙΚΗΣ • Κινητό Προέδρου: 6972228120
• www.sepppp.gr • e-mail: contact@sepppp.gr • Κινητό Αντιπροέδρου: 6932563094

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: ΜΑΡΝΗ 56 - 10437 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 210 5245379 • ΦΑΞ.: 210 5229289

ΚΑΛΥΦΘΗΚΑΝ ΟΙ 280 ΘΕΣΕΙΣ, ΣΤΟ ΠΛΑΝΟ ΤΩΝ 300 ΠΡΩΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ Σ.Ε.Π.Π.Π.

Αθήνα 12 Δεκεμβρίου 2009

Το πλάνο του Σ.Ε.Π.Π.Π. για το 2009 στόχευε στην εγγραφή 300 μελών, τα οποία θα συνεδριάσουν σε Γενική Συνέλευση στις αρχές 2010, για να καθορίσουν την περαιτέρω πορεία του Σ.Ε.Π.Π.Π..

Ήδη ολοκληρώθηκε η εγγραφή των 273 πρώτων μελών του Σ.Ε.Π.Π.Π. και ο σχετικός κατάλογος βρίσκεται αναρτημένος στο site του Συνεταιρισμού, στην κατηγορία «Πορεία Εγγραφών», στην υποκατηγορία «Μέλη του Σ.Ε.Π.Π.Π.», στην αριστερή πλευρά της ιστοσελίδας. Ο κατάλογος αυτός έχει ήδη αποσταλεί στην Δ.Ε.Η. για να συμπεριληφθεί στη σύμβαση Σ.Ε.Π.Π.Π. – Δ.Ε.Η..

Επίσης ολοκληρώνουν την εγγραφή τους (έχουν ήδη αγοράσει τη συνεταιριστική μερίδα τους) άλλα 6 μέλη και ο κατάλογος τους βρίσκεται στην υποκατηγορία «ανολοκλήρωτες εγγραφές».

Τέλος ηλεκτρονικές αιτήσεις εγγραφής έχουν υποβάλλει 98 επιπλέον πράκτορες και έχουν αριθμό προτεραιότητας εγγραφής, από το 1 ως το 98. Από τους πρώτους 100 που είχαν αρχικά υποβάλλει ηλεκτρονική αίτηση εγγραφής, δεν ολοκλήρωσαν ακόμη την εγγραφή τους οι 13 και έχασαν τον αριθμό προτεραιότητας τους. Στον κατάλογο των 98, τους συναντάμε τώρα στις θέσεις από 25 ως και 37. Όσοι είχαν αύξοντα αριθμό ηλεκτρονικής αίτησης από 101 ως 300 και δεν ολοκλήρωσαν την εγγραφή τους μέχρι την Παρασκευή 18 Δεκεμβρίου, τώρα βρίσκονται στον κατάλογο προτεραιότητας στις θέσεις από 38 ως 98 και πρώτες βρέθηκαν οι αιτήσεις με αύξοντα αριθμό κατάθεσης από 301 ως 372. Ο κατάλογος όλων αυτών, με τον νέο αύξοντα αριθμό προτεραιότητας, έχει αναρτηθεί στο site, στην υποκατηγορία «εκκρεμείς αιτήσεις».

Το Δ.Σ. του Σ.Ε.Π.Π.Π. συνεδρίασε την Παρασκευή 18 Δεκεμβρίου 2009 και μεταξύ άλλων ενέκρινε την επικύρωση εγγραφής των 273 νέων μελών. Από αυτούς, 21 μέλη δεν έχουν αποστείλει ηλεκτρονικές διευθύνσεις και δεν είναι ακόμη δυνατή η σύναψη σύμβασης με τον Σ.Ε.Π.Π.Π. για την επ' αμοιβή εξόφληση λογαριασμών καταναλωτών της Δ.Ε.Η.. Ο κατάλογος με τα 21 μέλη χωρίς ηλεκτρονική επικοινωνία με τον Σ.Ε.Π.Π.Π. βρίσκεται στην υποκατηγορία «πρόβλημα επικοινωνίας».

Κάποιοι νομοί έχουν ήδη καλύψει το πλάνο όχι μόνο για τα 300 πρώτα μέλη του 2009 αλλά και για τα 1.000 του 2010. Αναλυτική χαρτογράφηση του Σ.Ε.Π.Π.Π. θα ανακοινωθεί στις επόμενες μέρες. Π.χ. τα Γρεβενά, η Δράμα το Ρέθυμνο και η Σάμος έχουν καλυφτεί και για το 2009 και για το 2010. Στους νομούς αυτούς το πολύ-πολύ να προστεθούν το 2010 από ένα πρακτορείο στη Δεσκάτη (Γρεβενών), Πέραμα (Ρεθύμνου) και κάποιο κεφαλοχώρι της Δράμας (Αγ. Αθανάσιος ή Δοξάτο). Μετά οι νομοί θεωρούνται κορεσμένοι. Γιατί στον Συνεταιρισμό δεν είναι αρχή μας το «όσο πιο πολλά τόσο πιο καλά» αλλά το «όσο πιο σωστά σχεδιασμένα κι οργανωμένα, τόσο πιο αποδοτικά».

Στην Ελλάδα διανέμονται περίπου 200 εκατ. λογαριασμοί ετησίως. Από αυτούς ο Σ.Ε.Π.Π.Π. μπορεί πολύ εύκολα να εξυπηρετήσει τουλάχιστον το 25%. Άλλωστε αυτό το μερίδιο αγοράς το είχαμε ήδη επιτύχει στους λογαριασμούς ΟΤΕ και ΔΕΗ, που εξοφλούνταν μέσω ΠΟΕΠΠΠ. Το είχαμε πετύχει όμως πριν αρχίσουν να βάζουν χέρι στο ταμείο της ΔΕΗ οι Θεοδωρόπουλοι (Αττική - 181.575 ευρώ - 9/2/2007), Σταμάτηδες (Βόλος - 107.507 ευρώ - 5/2/2007), Δικόπουλοι (Λάρισα - 103.485 ευρώ - 24/4/2009), Παπαλεξανδράτοι (59.916 ευρώ - 11/4/2007) και Δημητρακόπουλοι (67.228 ευρώ). Ανάφερα μόνο τους 5 μεγαλύτερους (σύνολο 520 χιλ. ευρώ χρέος μόνο από αυτούς και μόνο στη ΔΕΗ γιατί υπάρχουν κι οι αντίστοιχοι του ΟΤΕ!). Είναι δεκάδες όσοι εγκληματίσαν, υποχρεώνοντας τους συναδέλφους τους να συμπληρώνουν κάθε τόσο το εγγυητικό κεφάλαιο. Το τι κάνει η ΠΟΕΠΠΠ για όλα αυτά το έχουμε ξαναπεί. Τρέχει στις εταιρίες ζητώντας επικαλυπτόμενους διακανονισμούς, του συνεχώς διογκούμενου χρέους. Στέλνει στα δικαστήρια και καταδικάζει τους καταχραστές, μπλέκοντας σε χρονοβόρες, πολυδάπανες διαδικασίες. Αποτέλεσμα; Όταν φτάνει η ώρα των κατασχέσεων δεν έχει απομείνει πια τίποτα στο όνομα τους. Αν η ΠΟΕΠΠΠ ζητήσει τη φυλάκιση τους μέχρι την αποπληρωμή του χρέους, τότε είναι υποχρεωμένη να πληρώνει επιπλέον κάθε μέρα στο Δημόσιο και το κόστος εγκλεισμού τους. Από την άλλη, κατάφερε να πείσει την ΟΠΑΠ να επιβάλλει και διοικητικές ποινές σε όσους καταδικάζονται για οφειλές σε ΟΤΕ-ΔΕΗ. Αλλά οι περισσότεροι έχουν ήδη κλείσει τα πρακτορεία τους για χρέη και προς την ΟΠΑΠ. Πραγματικό αδιέξοδο. Και όλα αυτά με αμοιβή μόλις 30 λεπτών ανά συναλλαγή κι ατέλειωτη αναμονή στα ταμεία ΔΕΗ-ΟΤΕ, για την κατάθεση των εισπράξεων. Και με τον φόβο των φορολογικών ελέγχων, σε ένα αδιευκρίνιστο καθεστώς. Μόνο ο Σ.Ε.Π.Π.Π. αποτελεί λύση! Οι διαδικασίες είναι μηχανογραφημένες, ο καθένας εγγυάται τις δικές του εισπράξεις, η αμοιβή είναι μέχρι 0,80 ευρώ και απαλλαγμένη από ΦΠΑ, Βιβλία εσόδων-εξόδων και ταμειακές μηχανές.

Αποκάλυψα αυτά τα ονόματα για να καταδείξω το πρόβλημα αλλά και γιατί πολλοί φωνάζουν ότι τους καλύπταμε στην ΠΟΕΠΠΠ. Δεν μασώ τα λόγια μου. Αυτοί καταρράκωσαν την αξιοπιστία μας και εξαιτίας τους μειώθηκε η εμπιστοσύνη του κοινού. Όμως με τον Σ.Ε.Π.Π.Π. και την εγγύηση της Εθνικής Τράπεζας, μπορούμε να το ξανακερδίσουμε. Και τότε το 25% των λογαριασμών, που ανάφερα πριν, θα αποδειχτεί πολύ μετριοπαθής υπολογισμός. Παρ' όλα αυτά, και μόνο το 25% μεταφράζεται σε 40 εκατ. στα ταμεία των συνεταιριστών κάθε χρόνο. Αν λοιπόν λειτουργήσουν 1.000 σημεία, τότε στο κάθε πρακτορείο αντιστοιχούν 40.000 ευρώ ετησίως. Και σύμφωνα με τα Επιχειρησιακά Σχέδια του Σ.Ε.Π.Π.Π., σε 3-5 χρόνια από σήμερα, οι εξοφλήσεις λογαριασμών θα αντιπροσωπεύουν μόνο το 15% ως 20% του κύκλου εργασιών μας.

Σίγουρα τώρα, εδώ, οι Συνεταιριστές διψούν για λεπτομέρειες. Αυτό όμως δεν γίνεται. Μόνο στις Γ. Σ. μπορούμε να μιλάμε ανοιχτά, όταν και θα καλούμαστε να αποφασίζουμε ΟΛΟΙ ΜΑΖΙ. Γιατί ο Σ.Ε.Π.Π.Π. μπήκε στην αγορά σαν ισότιμος παίκτης των μεγάλων εταιριών. Εκπροσωπεί το μεγαλύτερο δίκτυο λιανικής στην Ελλάδα, με δεύτερο δίκτυο τα Ταχυδρομεία, σε πολύ μεγάλη απόσταση πίσω μας. Και επιπλέον εμείς έχουμε την ευρύτερη γεωγραφική διασπορά σε όλη την επικράτεια και καταστήματα εμπορικά καταναμημένα που λειτουργούν 357 ημέρες κατ' έτος, και πέραν του ωραρίου αγοράς, 7 ημέρες την εβδομάδα. Με επισκεψιμότητα από τις υψηλότερες –αν όχι την υψηλότερη– αφού η είσοδος κάθε ομάδας πληθυσμού, μηδενός εξαιρουμένου, είναι κοινωνικά ευρέως αποδεκτή, η πρόσβαση εύκολη και χωρίς τύπους και η προσωποκεντρική εξυπηρέτηση αναγνωρισμένη. Αυτό το τεράστιο κεφάλαιο έχει στα χέρια του ο Σ.Ε.Π.Π.Π. και έτσι ακριβώς μας αντιμετωπίζει και η αγορά. Όμως οι κολοσσοί με τους οποίους διαπραγματευόμαστε έχουν και τις απαιτήσεις τους. Και, πάνω από όλα, την εχεμύθεια. Τίποτα δεν γίνεται πίσω από την πλάτη των συνεταιριστών. Αυτοί και μόνο αυτοί είναι που τελικά θα αποφασίσουν. ΟΛΟΙ ΜΑΖΙ! Αλλά και τίποτα δεν ανακοινώνεται πριν τις τελικές προτάσεις των εταιριών προς τη Γενική Συνέλευση του Σ.Ε.Π.Π.Π.. Εκεί θα τις αποδεχτούμε ή θα τις απορρίψουμε. Μέχρι τότε δεν γίνεται να διαρρεύσει το παραμικρό, όσο κι αν από ενθουσιασμό δεν κρατιόμαστε. Οι νόμοι του Χρηματιστηρίου Αθηνών είναι πολύ αυστηροί. Αν δημοσιοποιηθεί κάτι πρόωρα και «παίξει» η μετοχή μιας εταιρίας, τότε είμαστε όλοι ποινικά υπόλογοι. Άλλο συνδικαλισμός και άλλο οι νόμοι της αγοράς. Όμως δεν είναι δυνατό και να μην σας αποκαλύψουμε, έστω κάτι ελάχιστο, από τα εκπληκτικά που εμείς του Διοικητικού Συμβουλίου ζούμε αυτές τις μέρες.

Ας υποθέσουμε λοιπόν πως ερευνούμε να προσφέρουμε στα πρακτορεία μας ένα προϊόν. Μόλις κατεβαίνουμε από τα γραφεία μιας πρώτης εταιρίας, που επισκεπτόμαστε για αρχική διερευνητική συζήτηση, δεχόμαστε αμέσως τηλεφώνημα από τους ανταγωνιστές της. «Μην προχωρήσετε σε καμιά συμφωνία. Εμείς έχουμε καλύτερη πρόταση να σας καταθέσουμε». Και πηγαίνοντας στο γραφείο βρίσκουμε e-mail με τρίτο μήνυμα. «Μη δεχτείτε να συνεργαστείτε ως αντιπρόσωποι. Αν είστε ιδιοκτήτες των συστημάτων λιανικής θα κερδίζετε τα διπλά. Ελάτε να παραγγείλουμε από κοινού μια μεγάλη εισαγωγή από το εξωτερικό, να πετύχουμε μισή τιμή». Είναι μυστήριο το πώς γίνονται αμέσως όλα γνωστά σε όλους, όταν μιλάμε «μυστικά» με κάποιον του σιναφιού τους. Και δεν σταματά εκεί η ιστορία. Τέταρτος ενδιαφερόμενος: «Οι υπηρεσίες μου χειρίζονται τα καλύτερα ευρωπαϊκά προγράμματα. Θα εισάγετε με μεγάλη επιδότηση!». Αυτή τη θαυμάσια κατάσταση ζούμε ξαφνικά γύρω μας. Τα καταφρονεμένα «προποτζίδικα» έχουν γίνει πια περιζήτητα.

Και έτσι ξεχνάμε τα ξενύχτια και τα χιλιόμετρα των οδοιποριών. Την απίστευτη κούραση. Τα γεμάτα καπνούς γραφεία από τα αμέτρητα τσιγάρα. Εκατοντάδες τσιγάρα να διώξουν τον ύπνο. Να διώξουν την πείνα, γιατί αν ξεγελαστείς και δειπνήσεις θα σε κερδίσει η νύστα. Πρέπει να ξεχάσεις και τους πονοκεφάλους από τα ασταμάτητα καθημερινά τηλέφωνα στα κινητά. Την παντελή έλλειψη και της ελάχιστης προσωπικής στιγμής. Την απίστευτη γραφική δουλειά που αναλάβαμε καθώς ο καθένας μας γίνεται διευθυντής, κλητήρας, γραμματέας και λογιστής, τηλεφωνήτρια και δικηγόρος, μιας κι ούτε 1 ευρώ δεν πρέπει να ξοδευτεί από τα κεφάλαια που μας εμπιστεύτηκαν οι πράκτορες. Αλλά τα έξοδα είναι πολλά. Όσα σχεδόν και τα παράπονα που ακούμε συνεχώς γύρω μας. Παιδεύεσαι μέρες να εξοικονομήσεις όσα χρειάζονται για το επόμενο βήμα κι ακούς στα τηλέφωνα και διαβάζεις στα site ειρωνικά σχόλια «Τι έγινε και δεν προχωράμε; Το ρίξαμε στην καλοπέραση;». Μέχρι που βρέθηκαν και κάποιοι να στέλνουν τις αιτήσεις τους με courier «πληρωτέο από τον παραλήπτη». Παίρνεις τηλέφωνο και ρωτάς «Καλά βρε φίλε, εγώ θα σου πληρώσω τα ταχυδρομικά; κι αφού δεν είχες σκοπό να τα πληρώσεις, γιατί δεν τα έστειλνες με απλό ταχυδρομείο, μόνο τα έστειλνες με courier express και στοίχισε ο κούκος αηδόνι»; Και παίρνεις την ...αποστομωτική απάντηση: «250 ευρώ σας δίνει ο καθένας από τους 5.000 πράκτορες κάθε χρόνο. Το διάβασα σε κείνο το site της Σαλονίκης που σας τα βγάζει όλα στη φόρα. Μη τα κάνετε μασούρια. Ξοδέψτε κάτι και για μας». Εννοεί βέβαια τις εισφορές που πληρώνει για το εφάπαξ, αλλά που να ανοίξεις κουβέντα μαζί του. Τα πληρώνεις και γελάς. Κι εκεί που ήσουν έτοιμος να παραγγείλεις μια λαχταριστή ψαρόσουπα, παραγγέλνεις μια ωραιότατη φασολάδα και περισσεύουν για τα ταχυδρομικά. Έτσι περνάμε και το ευχαριστιόμαστε από πάνω. Άλλοι σπαταλούν σε αμαξάρες και νυχτομάγαζα της Συγγρού και μεις ξοδευόμαστε για αυτό που γεννιέται μέσα στα χέρια μας, μπρος στα μάτια μας, και το καμαρώνουμε. Για να το δούμε αύριο-μεθαύριο να γίνεται μεγάλο και τρανό.

Γιατί, πραγματικά, αυτό που γέννησαν τα όνειρα εκατοντάδων πρακτόρων, είναι πάρα πολύ μεγάλο. Πολύ πιο μεγάλο από ότι φανταστήκαμε αρχικά. Κάθε υπηρεσία, δικτύου, επιδιώκει την συνεργασία μαζί μας, ως μοναδική προϋπόθεση σίγουρης επιτυχίας. Και δεν είναι μόνο καταναλωτικός/εισπρακτικός ο Συνεταιρισμός. Είναι και προμηθευτικός. Πλήθος παγίων μπορούν να αγοραστούν μέσω Σ.Ε.Π.Π.Π. (μηχανοργάνωση, TV, επίπλωση, αναλώσιμα), αλλά και μαζικά συμβόλαια υπηρεσιών (NOVA, Connex-TV, ADSL) των οποίων μάλιστα ο ΦΠΑ θα επιστρέφεται. Ακούμε επίσης για το μεγάλο πρόβλημα των ληστειών και της ασφάλισης των εισπράξεων.

Την τελευταία τριετία, στα μεγάλα αστικά κέντρα και σε απομακρυσμένες υποβαθμισμένες περιοχές τους, έχουν πολλαπλασιαστεί τα κρούσματα εγκληματικών επιθέσεων με στόχο τις εισπράξεις πρακτορείων των περιοχών αυτών. Είτε από κακοποιούς του κοινού ποινικού δικαίου είτε από απελπισμένους χρήστες ναρκωτικών ουσιών. Οι πράκτορες υπερασπιζόμενοι τα χρήματα της ΟΠΑΠ, που σε κάθε περίπτωση πρέπει να αποδώσουν στην εταιρία, έχουν επανειλημμένα θέσει σε κίνδυνο (αλλά και έχουν χάσει) τη ζωή τους. Οι επιθέσεις αυτές συνήθως λαμβάνουν χώρα τις βραδινές ώρες και λίγο πριν το κλείσιμο των καταστημάτων. Η Π.Ο.Ε.Π.Π.Π. έχει απαιτήσει από την ΟΠΑΠ την ασφάλιση των εισπράξεων, ώστε οι πράκτορες να μην κινδυνεύουν, από απελπισία, υπερασπιζόμενοι ξένα χρήματα. Η ΟΠΑΠ δεν αρνήθηκε κατ' αρχήν αυτή την ασφάλιση αλλά οι ασφαλιστικές εταιρίες ζητούν συγκεκριμένες προϋποθέσεις όπως κλειστό κύκλωμα

παρακολούθησης με 2 κάμερες (η μία προς το ταμείο και η άλλη στραμμένη στους προσερχόμενους στον πάγκο εξυπηρέτησης), σύστημα συναγερμού, χρηματοκιβώτιο, πλέγμα προστασίας για την προθήκη του καταστήματος μετά το πέρας της λειτουργίας του κλπ. Η διαπραγμάτευση ΟΠΑΠ – Π.Ο.Ε.Π.Π.Π. διακόπηκε σε αυτό το σημείο, λόγω της πρόωρης διεξαγωγής των εθνικών εκλογών και της αναμενόμενης αντικατάστασης της Διοίκησης της Εταιρίας.

Η ΟΠΑΠ έχει εξαγγείλει πως μέχρι τους αγώνες του Παγκοσμίου Κυπέλλου στη Ν. Αφρική (Ιούνιος 2010) θα προσφέρει το εσφαλμένα ονομαζόμενο Livebetting (αντί του σωστού in running betting) που απαιτεί συνεχείς συναλλαγές των παικτών κατά τη διάρκεια εξέλιξης των αγώνων. Όμως οι περισσότεροι αγώνες εμπορικού ενδιαφέροντος για το νέο αυτό στοίχημα διεξάγονται βραδινές ώρες και άρα το πρόβλημα των εγκληματικών επιθέσεων ίσως επιδεινωθεί.

Ο Σ.Ε.Π.Π.Π. προσανατολίζεται σε δύο λύσεις, χωρίς η μία να αποκλείει την άλλη. Είτε η ΟΠΑΠ αναλάβει το κόστος ασφάλισης των εισπράξεων είτε όχι, ο Σ.Ε.Π.Π.Π. θα αγοράσει για τα μέλη του, χρησιμοποιώντας κάποιο Τραπεζικό προϊόν επιδοτούμενο από ευρωπαϊκά προγράμματα, τον υλικοτεχνικό εξοπλισμό που απαιτούν οι ασφαλιστικές και θα τον χορηγήσει στα καταστήματα του. Στη συνέχεια, αν η ΟΠΑΠ δεν αναλάβει την ασφάλιση, θα προχωρήσει και σε ομαδική ασφάλιση των μελών του. Πέραν όμως από αυτό εξετάζεται και μια ακόμη πιο ενδεδειγμένη περίπτωση.

Υπάρχουν στην ελληνική αγορά κατασκευαστές τερματικών αυτόματης εξυπηρέτησης του κοινού, όπως τα ATM των Τραπεζών, χωρίς όμως δικαίωμα τραπεζικών εργασιών. Τα καταστήματα του Σ.Ε.Π.Π.Π. χρειάζονται ένα τερματικό με τις εξής δυνατότητες:

- (a) κατάθεση χαρτονομισμάτων και κερμάτων χωρίς φάκελο
- (b) κατάθεση και καταμέτρηση μεγάλου αριθμού χαρτονομισμάτων με μια κίνηση (50 τη φορά)
- (c) έλεγχος πλαστών χαρτονομισμάτων
- (d) κατάθεση, χωρίς καταμέτρηση, από ειδική υποδοχή μεγάλου όγκου χαρτονομισμάτων προς φύλαξη, σε επείγουσες περιπτώσεις
- (e) λειτουργία χρονοκαθυστερήσης στο άνοιγμα του χώρου φύλαξης των χρημάτων
- (f) βαριά και ισχυρή κατασκευή του τερματικού, για να αποτρέπεται η κλοπή του
- (g) ηλεκτρονικό αναγνώστη barcode
- (h) λειτουργία online εξόφλησης λογαριασμών καταναλωτών ή συνδρομητών οργανισμών και επιχειρήσεων που διαθέτουν αγαθά και παρέχουν υπηρεσίες του άρθρου 12 παρ. 16β' του Π.Δ. 186/1992 (Κ.Β.Σ.) ή άλλες συναφείς υπηρεσίες (ύδρευσης, ηλεκτρικής ενέργειας, σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, διαδικτύου, τηλεόρασης μέσω συνδρομητικών καναλιών κλπ.)
- (i) επιστροφή του υπολοίπου της συναλλαγής (κατάθεση μείον οφειλή) ως και σε κέρματα 2 ειδών
- (j) online σύνδεση με Σ.Ε.Π.Π.Π. και αναμονή σύνδεσης με ΟΠΑΠ και το Τραπεζικό σύστημα
- (k) σύνδεση με εκτυπωτικά μηχανήματα εισιτηρίων συγκοινωνιακών μέσων, αθλητικών και καλλιτεχνικών γεγονότων και συναφή.

Το τερματικό αυτό μας δίνει την ευχέρεια για τα ακόλουθα.

Όλες οι εισπράξεις τυχηρών παιγνίων και πριν ξεπεράσουν ένα όριο, π.χ. 300 ΕΥΡΩ, κατατίθενται περιοδικά στο τερματικό, που λειτουργεί ως χρηματοκιβώτιο και μάλιστα με έλεγχο γνησιότητας των χαρτονομισμάτων. Παρέχει μάλιστα και την πρόσθετη δυνατότητα, σε έκτακτη ανάγκη, να υποδέχεται ολόκληρο το ταμείο προς φύλαξη με μια κίνηση (από μεγάλη σχισμή), ενώ ο χρονοδιακόπτης αποθαρρύνει τους κακοποιούς. Σε πρώτη φάση το τερματικό συνδέεται με το μηχανογραφικό του Σ.Ε.Π.Π.Π. αλλά και της ΟΠΑΠ. Αν εμφανιστεί τυχερό δελτίο προς πληρωμή άνω των 300 ΕΥΡΩ, που υπάρχουν στο ταμείο του πρακτορείου, τότε πρώτα εξαργυρώνεται το δελτίο στην CORONIS και μετά το τερματικό του Σ.Ε.Π.Π.Π. «διαβάζει» το barcode του δελτίου, ενημερώνει το μηχανογραφικό της ΟΠΑΠ και παίρνει την πληροφορία για το ποσό προς απόδοση. Περνά την πληροφορία στο μηχανογραφικό του Σ.Ε.Π.Π.Π. που δίνει την εντολή στο τερματικό να αποδώσει το κέρδος. Επειδή το τερματικό πληρώνει μέχρι και σε κέρματα. Αυτός είναι και ο λόγος που το κοινό μπορεί να αποδεχτεί εύκολα τη χρήση των τερματικών και για την εξόφληση των λογαριασμών του Σ.Ε.Π.Π.Π.. Γιατί τα ATM των Τραπεζών κρατούν όλο το χαρτονόμισμα, ενώ

αυτό δίνει ρέστα. Έτσι η εξόφληση στο τερματικό γίνεται χωρίς την απασχόληση του πράκτορα και περιορίζει το ρίσκο της συσσώρευσης και αυτών των χρημάτων στα ταμεία των πρακτορείων.

Η αγορά των τερματικών μπορεί να γίνει μέσω leasing με συνεργαζόμενη Τράπεζα, ενώ υπάρχει και η δυνατότητα επιδότησης της επένδυσης από ευρωπαϊκά προγράμματα μέχρι και στο 60% αλλά και συμμετοχής της ΟΠΑΠ στο κόστος, εφόσον εξυπηρετούνται οι πωλήσεις της και ασφαρίζονται οι εισπράξεις της. Αν μάλιστα τα τερματικά χρησιμοποιηθούν και ως ΑΤΜ από κάποια Τράπεζα, που θα θελήσει να κυριαρχήσει στην αγορά συνεργαζόμενη με το μεγάλο δίκτυο του Σ.Ε.Π.Π.Π., τότε φυσικά θα αναλάβει και το υπόλοιπο κόστος της επένδυσης, πέρα από την αμοιβή επί των εργασιών που θα μας καταβάλει. Αυτός είναι ο τρόπος που σχεδιάζει το μέλλον του ο Σ.Ε.Π.Π.Π.

Και με τα συγκεκριμένα τερματικά προστίθεται η δυνατότητα στον Σ.Ε.Π.Π.Π. να πωλεί τυπωμένα πανομοιότυπα κάθε μορφής εισιτηρίων ή σημάτων πληρωμής τελών, ασφαλιστρών κλπ. Μετά τις αεροπορικές εταιρίες, ακόμη και τα ΚΤΕΛ και οι Ναυτιλιακές ακολουθούν το παράδειγμα και σχεδιάζουν να κλείσουν τα ταμεία τους για εξοικονόμηση μισθών. Αλλά και κάθε άλλης χρήσης εισιτήρια (θεαμάτων κλπ) είναι δυνατόν να πωλούνται στα καταστήματα μας. Κυρίως, όμως, εισιτήρια αθλητικών συναντήσεων, αφού αυτός είναι ο μόνος σίγουρος τρόπος για το υφυπουργείο Αθλητισμού να εφαρμόσει τον νόμο περί καταπολέμησης της βίας στα γήπεδα. Δηλαδή η έκδοση εισιτηρίων με ηλεκτρονικό έλεγχο των στοιχείων του φιλάθλου. Κι αν τα εισιτήρια των γηπέδων δεν πωλούνται στα πρακτορεία ΟΠΑΠ, πως άραγε αλλιώς μπορούν να διατεθούν στο κοινό;

Σκεφτείτε όμως και κάτι άλλο. Στη touchscreen οθόνη του τερματικού εμφανίζεται ερωτηματολόγιο ενδιαφερόμενης εταιρίας για κάποιο προϊόν ή υπηρεσία της. Οι πελάτες μας με απλές κινήσεις απαντούν αγγίζοντας τις απαντήσεις της επιλογής τους, για να κερδίσουν δώρα της εταιρίας. Ο πράκτορας το μόνο που κάνει είναι να κρατά αρχείο με τα στοιχεία αυτών που απάντησαν. Έτοιμο το γκάλοπ. Ξέρετε πόσο στοιχίζει μια έρευνα, μια σφυγμομέτρηση σήμερα; Και μάλιστα σε δείγμα μόνο 1.000 – 2.000 ατόμων ενώ, σε μας, πέντε να απαντήσουν σε κάθε πρακτορείο νάτο το δείγμα των 5.000 ατόμων. Κάθε ηλικίας. Κάθε φύλου. Κάθε επαγγέλματος. Γιατί σε μας έρχονται όλοι. Κι αυτό είναι το ανεκτίμητο κεφάλαιο του δικτύου μας. Οι εταιρίες θα παίρνουν τις απαντήσεις μέσα σε ένα πρωϊνό και όχι μετά από 24ωρα. Και θα είναι και μηχανογραφημένες, έτοιμες για επεξεργασία. Το πρωί ο πρωθυπουργός θα εξαγγέλλει τα νέα μέτρα και το ίδιο βράδυ στα δελτία ειδήσεων θα ακούει τις αντιδράσεις του κόσμου. Και θα είμαστε και οι φθηνότεροι στην αγορά. Οι πελάτες μας θα διασκεδάζουν με τα δώρα των απαντήσεων και μεις θα καλύπτουμε το ενοίκιο ...καθήμενοι! Ανοίγεται μπροστά μας πολύ μεγάλο πεδίο ανάπτυξης δραστηριοτήτων για τον Σ.Ε.Π.Π.Π. Αλλά ποτέ δεν ξεχνάμε πως είμαστε πάνω από όλα πράκτορες ΟΠΑΠ. Το μεγάλο κέρδος μας θα είναι η ραγδαία ανάπτυξη, ο πολλαπλασιασμός του κοινού μας για τα παιχνίδια ΟΠΑΠ. Και ακόμη παραπάνω. Αν τολμήσει η πολιτεία να «διατάξει» τον αποκλεισμό της ΟΠΑΠ από κάποιους διαγωνισμούς νέων τυχηρών παιγνίων (φρουτάκια κλπ), θα πάει ο Σ.Ε.Π.Π.Π. στους διαγωνισμούς και στη συνέχεια θα συνεργαστεί αποκλειστικά με την ΟΠΑΠ. Γιατί 10 χρόνια τώρα αυτό φωνάζουμε. Αυτή είναι η μόνη υγιής προοπτική για την ελληνική αγορά τυχηρών παιγνίων.

Η πολιτεία να δημιουργήσει ένα μηχανογραφικό κέντρο, από το οποίο θα περνούν υποχρεωτικά τα μηχανογραφικά όλων των εταιριών, που θα ζητήσουν άδεια διοργάνωσης τυχηρών παιγνίων στη Ελλάδα. Το κέντρο αυτό θα δημιουργηθεί με έκδοση ομολόγου που θα αγοράσει ολόκληρο η ΟΠΑΠ έναντι μελλοντικής χρήσης. Το Δημόσιο θα προχωρήσει σε νομοθετική ρύθμιση των προϋποθέσεων λειτουργίας πρακτορείου διεξαγωγής τυχηρών παιγνίων και οι όροι της θα ισχύουν για το σύνολο των πρακτορείων ΟΛΩΝ των εταιριών (αποστάσεις, αναλογία πληθυσμού κλπ). Μετά το δημόσιο θα διεξάγει διαγωνισμό για την πώληση αδειών πρακτορείου. Η κάθε εταιρία θα μπορεί να αναπτύσσει το δικό της δίκτυο αλλά θα υπάρχει και η δυνατότητα χρήσης κοινών καταστημάτων. Αυτά θα συνεργάζονται με την ΟΠΑΠ (σίγουρα κάποια θυγατρική της), που θα μεταφέρει το παιχνίδι των εταιριών στο Μηχανογραφικό της Πολιτείας, έναντι αμοιβής. Αυτά τα πρακτορεία θα διακινούν τα παιχνίδια όλων των συμβεβλημένων μαζί τους εταιριών, που δεν επιθυμούν να επωμιστούν το κόστος ανάπτυξης και λειτουργίας ιδιόκτητων αποκλειστικών δικτύων.

Τα «κοινά πρακτορεία» θα είναι ανεξάρτητα από τα πρακτορεία ΟΠΑΠ που θα παραμείνουν στην εταιρία, όπως απαιτεί η κυρίαρχη θέση της ΟΠΑΠ. Τα «κοινά» θα συνδέονται με το κεντρικό Μηχανογραφικό της Πολιτείας μέσω των υπηρεσιών της ΟΠΑΠ. Ποιος θα κερδίσει το μεγαλύτερο κομμάτι του διαγωνισμού για την κατασκευή αυτών των πρακτορείων; Μήπως οι μεγαλοκαρχαρίες της αγοράς που κρύβονται πίσω από τις παράνομες ιντερνετικές εταιρίες; Μα αυτοί δεν έχουν το «know how» της λειτουργίας φυσικού δικτύου. Ή μήπως η ΟΠΑΠ, που ένα πρακτορείο αξιόθηκε να ανοίξει στο αεροδρόμιο Αθηνών και έβαλε εννιά (9!!!) άτομα προσωπικό και δεν βγάζουν ούτε τους καφέδες που καταναλώνουν. Κανείς από αυτούς δεν μπορεί. Πως λοιπόν θα αντιδρούσε η αγορά αν σε σχετικό διαγωνισμό καταθέτονταν φάκελος για ΟΛΕΣ τις προς πώληση άδειες «κοινών πρακτορείων», από κοινοπραξία «ΟΠΑΠ – Σ.Ε.Π.Π.Π»; Θα είχαμε ανταγωνιστή;

Αυτά προς το παρόν για τα μελλοντικά επιχειρησιακά σχέδια του Σ.Ε.Π.Π.Π.. Τώρα ασχολούμαστε όμως μόνο με τους λογαριασμούς ΔΕΗ. Η Σύμβαση με την εταιρία ηλεκτρισμού είναι πανέτοιμη να λειτουργήσει. Έτοιμο και τεσταρισμένο είναι και το μηχανογραφικό μας. Παραγγείλαμε και τους φοροτεχνικούς μηχανισμούς που θα εγκατασταθούν στην έδρα του Σ.Ε.Π.Π.Π., αντικαθιστώντας τις ταμειακές μηχανές στα πρακτορεία. Είμαστε έτοιμοι και φοροτεχνικά και λογιστικά. Μας καθυστερούν μόνο τεχνικές λεπτομέρειες της σύμβασης με την Εθνική Τράπεζα, για την online ενημέρωση των καταθέσεων στον κεντρικό λογαριασμό του Σ.Ε.Π.Π.Π. Τρέχουμε να προλάβουμε για τη Δευτέρα 28 Δεκεμβρίου 2009, αν οι οικονομικές μας υπηρεσίες μας υποδείξουν πως είναι για το συμφέρον μας να λειτουργήσουμε έστω και μια μέρα μέσα στο 2009. Αλλιώς ξεκινάμε αμέσως μετά τις γιορτές, για να μην τρέχουν και οι συνεταιριστές Πρωτοχρονιάτικα.

Αυτές οι «τεχνικές λεπτομέρειες» με την ΕΤΕ, επειδή θα συμπεριληφθούν και στη σύμβαση με όσους επιθυμούν να εξοφλούν λογαριασμούς των καταναλωτών ΔΕΗ, δεν μας επέτρεψαν ακόμη να στείλουμε στα e-mail των συνεταιριστών τη σύμβαση «Σ.Ε.Π.Π.Π.-Μέλους», για την ΔΕΗ. Θα την παραλάβουν αυτές τις μέρες μαζί με οδηγίες για την εγκατάσταση στα P.C. του πρακτορείου, του λογισμικού εξόφλησης καθώς και κατάλογο αναγνωστών barcode (πιστολάκια), που κάνουν καλά τη δουλειά τους, στις χαμηλότερες δυνατές τιμές. Όταν η ΕΤΕ ενημερώσει και τα υποκαταστήματα της, θα ειδοποιηθείτε επίσης να επισκεφτείτε την Εθνική της περιοχής σας, για να σας οριστεί το πλαφόν συναλλαγών. Θα αποστείλετε υπογεγραμμένες τις συμβάσεις στον Σ.Ε.Π.Π.Π. (με δικά σας έξοδα και όχι με courier express «πληρωτέο από τον παραλήπτη») και ξεκινάμε. Απαραίτητη προϋπόθεση υπογραφής αυτής της σύμβασης είναι η Βεβαίωση από την Π.Ο.Ε.Π.Π.Π. ότι δεν εκκρεμεί καμιά οφειλή του πράκτορα, στο παλιό σύστημα εξόφλησης με σφραγίδα μέσω ΠΟΕΠΠΠ. Μόλις το σύστημα του Σ.Ε.Π.Π.Π. περάσει με επιτυχία τους 6 πρώτους μήνες, τότε θα είναι δυνατή στα πρακτορεία μας η εξόφληση και ληξιπρόθεσμων λογαριασμών. Και αμέσως μετά θα σταματήσει η διαδικασία εξόφλησης με σφραγίδα ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ που έχουν συμβληθεί με τη ΔΕΗ (και όχι μόνο για την ΠΟΕΠΠΠ). Όσοι πράκτορες περιμένουν να δουν πρώτα την επιτυχία της διαδικασίας και μετά να υποβάλλουν αίτηση, πρέπει να έχουν υπόψη τους κι αυτό. ΚΑΝΕΙΣ δεν μπορεί να δεσμευτεί από πριν πως η Γενική Συνέλευση αυτού του Ιανουαρίου ή των επόμενων, δεν θα αποφασίσει κάποια στιγμή όρους βιωσιμότητας ανά δραστηριότητα. Π.χ. όσοι εισέλθουν στη σύμβαση μετά, πως πρέπει να πληρούν προϋποθέσεις αποστάσεων, εμπορικότητας περιοχής κλπ. Να πουν δηλαδή ότι για την εξόφληση λογαριασμών, τα επόμενα πρακτορεία πρέπει να βρίσκονται σε απόσταση μεταξύ τους τουλάχιστον 300 μέτρων και να μην υπερβαίνουν τα σημεία εξυπηρέτησης τη σχέση 1 πρακτορείο Σ.Ε.Π.Π.Π. ανά 5.000 κατοίκους κ.ο.κ. Όπως βέβαια και, λαμβάνοντας υπόψη την απόκτηση παγίων, υπεραξίας, την έκθεση των ορκωτών κλπ, να ορίσουν νέα τιμή αγοράς και πώλησης της συνεταιριστικής μερίδας. Κι αυτό είναι το μοναδικό όφελος όσων αγοράζουν περισσότερες από μια μερίδες. Η Γενική Συνέλευση είναι πραγματικά κυρίαρχο όργανο και μπορεί να αποφασίζει για τα πάντα. Αυτή και μόνο αυτή. Το Διοικητικό Συμβούλιο απλώς εποπτεύει την υλοποίηση των αποφάσεων της, που εκτελούν τα υπηρεσιακά στελέχη του Σ.Ε.Π.Π.Π.

Και όλο το 2010 μόνο με τους λογαριασμούς ηλεκτρισμού, ύδρευσης των δημοτικών επιχειρήσεων όλης της χώρας, σταθερής και κινητής τηλεφωνίας θα ασχοληθούμε. Για να γίνει η αρχή. Για να μπούμε στην αγορά. Μετά θα ανοίξουν τα φτερά του Σ.Ε.Π.Π.Π.. Πρώτος στόχος τα 40 χιλ ευρώ

ανά πρακτορείο ετησίως, από τους λογαριασμούς. Στόχος που πρέπει να επιτευχθεί μέχρι το τέλος του 2011. Και με την ευκαιρία απαντούμε και στον συνάδελφο που μας είπε: «-Βρε τι να τα κάνουν ουλ' αυτά; Του θέμα ίνι να μαζεύουμ' τα λιφτά τσ' ΔΕΗ κι να τα δίνουμ' μόνου μια φουρά ντ' βδουμάδα, για να πληρώνουμ' τουν ΟυΠΑΠ. Κι ας μη βγάζουμ' φράγκου απ' ντ' ΔΕΗ».

Να η απάντηση, ορθά κοφτά, από τη σημερινή Διοίκηση του Σ.Ε.Π.Π.Π..

«Κύριε,

με χαρά σας πληροφορούμε ότι σαφής πρόθεση της Διοίκησης μας είναι, όχι μόνο να μην σας δεχτούμε ΠΟΤΕ στον Συνεταιρισμό των Επαγγελματιών Πρακτόρων (και μόνον) αλλά και ότι θα επιχειρήσουμε κάθε δυνατή ενέργεια για να σας ξεφορτωθούμε και από πράκτορα ΟΠΑΠ.

Η παρουσία σας μολύνει τον κλάδο.

Μετά τιμής,

Το Δ.Σ. του Σ.Ε.Π.Π.Π.»

Διότι η σκέψη «ή όλοι ή κανείς» που ισχύει για την Π.Ο.Ε.Π.Π.Π. δεν δεσμεύει και τον Σ.Ε.Π.Π.Π.. Στον Συνεταιρισμό μπαίνουν μόνο όσοι το θέλουν πραγματικά, δέχονται να επενδύσουν και κοιτούν το μέλλον. Οι υπόλοιποι ας μείνουν να αναπολούν την εποχή του ΠΡΟ-ΠΟ που δουλεύαμε μόνο παρασκευασάββατα και ζούσαμε τις οικογένειες μας. Να τους θυμίσουμε όμως πως τότε ήμασταν «προποτζήδες» στις ΕΒΓΑ της γειτονιάς και σήμερα καλούμαστε να γίνουμε επιχειρηματίες σε υπερσύγχρονες αίθουσες που το κοινό μπαίνει, εξυπηρετείται και διασκεδάζει. Κι ακόμη είμαστε μόνο στην αρχή. Γιατί λίγοι θα αντέξουν τον ανταγωνισμό, αν πέσει το Μονοπώλιο. Οι Συνεταιριστές δεν θα είναι μέσα σ' αυτούς που θα θρηνήσουν τη μοίρα τους.

Το επόμενο Δ.Σ. του Σ.Ε.Π.Π.Π. θα είναι το τελευταίο της «ρομαντικής περιόδου» με εθελοντική δουλειά, προσωπικές εισφορές, ενθουσιαστικές πρωτοβουλίες. Το 2010 ο Σ.Ε.Π.Π.Π. θα στελεχωθεί από έμπειρα πρόσωπα της αγοράς, τα γραφεία θα λειτουργήσουν με εξειδικευμένο προσωπικό, την επικοινωνία με τα μέλη θα την αναλάβει ειδική υπηρεσία, τους Στρατηγικούς Στόχους και τα Επιχειρησιακά Σχέδια θα τα αποφασίζει αποκλειστικά η Γενική Συνέλευση, το κύριο μέρος του ελέγχου του Εποπτικού Συμβουλίου θα περάσει στα χέρια ορκωτών λογιστών και το Δ.Σ. θα περιοριστεί αυστηρά στον καταστατικό του ρόλο. Δηλαδή του συντονιστή όλων αυτών. Όπως ακριβώς συμβαίνει και με τις εισηγμένες στο χρηματιστήριο μεγάλες εταιρίες της αγοράς. Γιατί αυτό είναι το μέλλον και του Σ.Ε.Π.Π.Π., της εταιρίας με το μεγαλύτερο δίκτυο λιανικής στην ελληνική αγορά.

Στο Δ.Σ. της Παρασκευής 18/12/2009 θα εξεταστούν μεταξύ των άλλων:

- 1) Η επικύρωση της εγγραφής των νέων μελών, πέραν των ιδρυτικών.
- 2) Η τιμή πώλησης στο κοινό της υπηρεσίας εξόφλησης λογαριασμών, που για τη ΔΕΗ μπορεί να φτάνει μέχρι τα 0,80 ευρώ, αλλά οι ανταγωνιστές μας χρεώνουν 0,75 ευρώ.
- 3) Τα λεπτά του ευρώ που θα κρατά ο Σ.Ε.Π.Π.Π. για έξοδα, αποθεματικό και διανομή μερίσματος (πάλι ανάλογα με το πόσα εισέφερε ο καθένας συνολικά όλη την χρονιά).

Και άλλα Διοικητικά και Διαχειριστικά Θέματα.

Η προετοιμασία εισόδου του Σ.Ε.Π.Π.Π. στην ελληνική αγορά έφτασε στο τελευταίο της στάδιο. Μόλις είναι έτοιμοι οι λογαριασμοί στην Εθνική, ΞΕΚΙΝΑΜΕ! Για να φτάσουμε ως εδώ χρειάστηκε να γίνουν πάρα πολλά. Το «Ιστορικό του Σ.Ε.Π.Π.Π.» θα το βρείτε στην ιστοσελίδα μας, www.serppp.gr, σε ειδική κατηγορία. Και όλα έγιναν χωρίς ούτε ένα ευρώ να χρεωθεί στο ταμείο...

Κίμων Κλωνάρης
ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ. Σ.Ε.Π.Π.Π.