

3. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

3.1 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η ΧΗΤΟΣ-CATERING Α.Ε. δραστηριοποιείται στον κλάδο των επισιτιστικών υπηρεσιών, παρέχοντας υπηρεσίες catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering, στην περιοχή του νομού Αττικής.

Αποστολή της επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση των κερδών των μετόχων της.

Η επιχείρηση θα προσπαθήσει να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στον συγκεκριμένο κλάδο, κάνοντας τις απαιτούμενες κινήσεις, ώστε να κατακτήσει ένα ικανοποιητικό μερίδιο της αγοράς (3,5-4,0%). Με τον τρόπο αυτό θα επιτύχει τη βιωσιμότητά της, ενώ παράλληλα θα θέσει τις βάσεις για μια επιτυχημένη πορεία στον κλάδο.

Στόχοι της επιχείρησης είναι:

- Η απόκτηση φήμης (δημιουργία brand-name / αναγνωρισιμότητα του εμπορικού σήματος).
- Η παροχή υπηρεσιών catering υψηλής ποιότητας.
- Η σύναψη υγιών-μακροχρόνιων συνεργασιών με τους προμηθευτές και τα κανάλια διανομής (κτήματα, ειδικοί χώροι, αίθουσες).
- Η συνεχής εξέλιξη και αναβάθμιση του εξοπλισμού της.
- Η σύναψη συνεργασιών με επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις δευτερεύουσες υπηρεσίες, όσον αφορά το catering δεξιώσεων (φωτογραφία, στολισμός, διακόσμηση, μουσική επένδυση, κλπ.).
- Η ικανοποίηση των πελατών της.
- Η άρρογη συνεργασία με κρατικούς φορείς (όσον αφορά τις απαιτήσεις προς τους νόμους και του κανονισμούς που ισχύουν).
- Η δημιουργία ενός ευχάριστου περιβάλλοντος εργασίας για όλο το προσωπικό της επιχείρησης.
- Η αγορά-κατασκευή δικών της εγκαταστάσεων.
- Η αγορά δικού της χώρου διοργάνωσης εκδηλώσεων (κτίμα, κλειστή αίθουσα).

Η νομική μορφή της επιχείρησης είναι Ανώνυμη Εταιρεία Α.Ε. (στο Σχεδιάγραμμα 3.1 στο Παράρτημα Α, παρουσιάζεται η ροή των διαδικασιών που πρέπει να ακολουθηθούν για την σύσταση Ανώνυμης Εταιρείας).

3.2 ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η επιχείρηση θα αποτελείται από τα εξής τμήματα:

- Γενική – Οικονομική Διεύθυνση
 - Διευθυντή
 - Γραμματέα
 - Λογιστή
- Τμήμα Παραγωγής
 - Executive Chef
 - Executive Sous Chef
 - Υπεύθυνο Ζεστής Κουζίνας
 - Υπεύθυνο Κρύας Κουζίνας
 - Υπεύθυνο Ζαχαροπλαστείου
 - Προσωπικό Κουζίνας
- Τμήμα Δεξιώσεων
 - Maitre
 - Σερβιτόροι (εξωτερικοί)
- Τμήμα Προώθησης – Προβολής – Επικοινωνίας
 - Πωλητή
- Λοιποί συνεργάτες
 - Οδηγός

Στο Σχεδιάγραμμα 3.2 στο τέλος του κεφαλαίου, παρουσιάζεται το οργανόγραμμα της επιχείρησης.

3.3 ΕΞΕΛΙΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Στον Πίνακα 3.3.(a) φαίνεται η εξέλιξη του μόνιμου ανθρώπινου δυναμικού της επιχείρησης. Παρατηρείται αύξηση του προσωπικού κατά το δεύτερο και τρίτο έτος, λόγω της αύξησης της παραγωγής, τόσο στο catering Δεξιώσεων, όσο και στο Βιομηχανικό catering.

Πίνακας 3.3.(a) Εξέλιξη (μόνιμου) Ανθρώπινου Δυναμικού, τα πέντε πρώτα έτη.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΘΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΤΟΜΩΝ 1 ^ο ΕΤΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΤΟΜΩΝ 2 ^ο ΕΤΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΤΟΜΩΝ 3 ^ο ΕΤΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΤΟΜΩΝ 4 ^ο ΕΤΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΤΟΜΩΝ 5 ^ο ΕΤΟΣ
Διευθυντής	1	1	1	1	1
Γραμματέας	1	1	1	1	1
Λογιστής	1	1	1	1	1
Πωλητής	1	1	1	1	1
Executive Chef	1	1	1	1	1
Executive Sous Chef	1	1	1	1	1
Υπεύθυνος Ζεστής Κουζίνας	1	1	1	1	1
Υπεύθυνος Κρύας Κουζίνας	1	1	1	1	1
Υπεύθυνος Ζαχαροπλαστείου	1	1	1	1	1
Προσωπικό Κουζίνας	6	9	12	12	12
Εργάτης Πλυντηρίου – Λάντζα	1	2	3	3	3
Maitre	1	1	1	1	1
Οδηγός	1	1	2	3	3

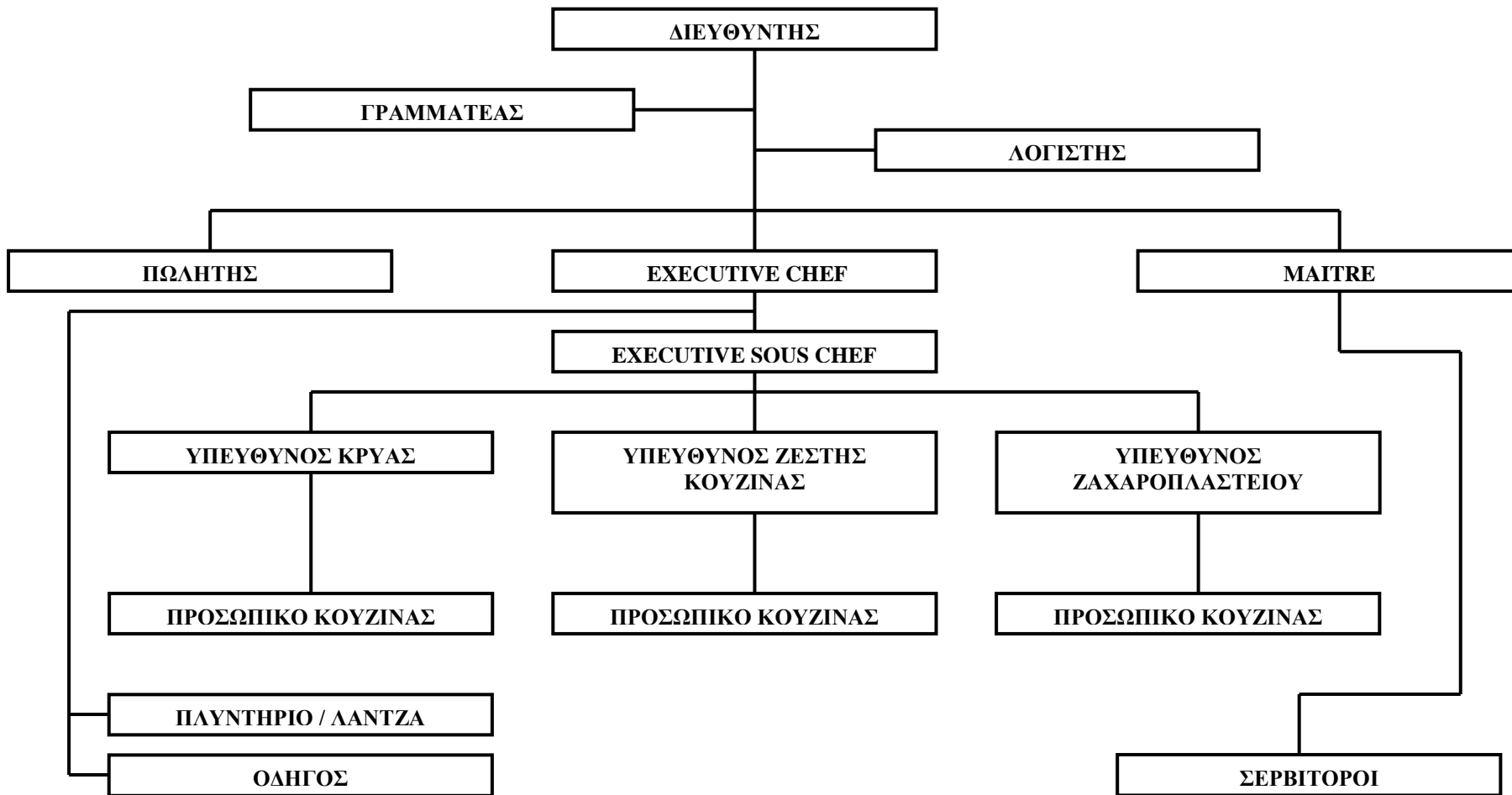
Στον Πίνακα 3.3.(b) παρουσιάζεται οι ανάγκες της επιχείρησης σε μη-μόνιμο ανθρώπινο δυναμικό (σερβιτόροι). Ο συνολικός αριθμός που απαιτείται εξαρτάται από το πλήθος των εκδηλώσεων που θα πραγματοποιηθούν, καθώς και από το είδος της εκδήλωσης.

Πίνακας 3.3.(b) Ανάγκες σε μη-μόνιμο ανθρώπινο δυναμικό (σερβιτόρους), τα πέντε πρώτα έτη.

ΕΙΔΟΣ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΣΕΡΒΙΤΟΡΩΝ 1 ^ο ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΣΕΡΒΙΤΟΡΩΝ 2 ^ο ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΣΕΡΒΙΤΟΡΩΝ 3 ^ο ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΣΕΡΒΙΤΟΡΩΝ 4 ^ο ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΣΕΡΒΙΤΟΡΩΝ 5 ^ο ΕΤΟΣ
CATERING ΔΕΞΙΩΣΕΩΝ :					
COFFEE BREAK	275	550	688	825	833
COCKTAIL	100	200	250	300	303
BUFFET MENU	350	700	875	1.050	1.061
SEATED BUFFET	300	600	750	900	909
ΓΕΥΜΑ / ΔΕΙΠΝΟ	300	600	750	900	909
ΕΚΘΕΣΕΙΣ / ΕΓΚΑΙΝΙΑ	80	160	200	240	242

Το σύνολο των σερβιτόρων που απαιτούνται για το κάθε είδος εκδήλωσης, αφορά τον αριθμό των σερβιτόρων που απαιτεί η κάθε εκδήλωση ξεχωριστά, επί το σύνολο των εκδηλώσεων που θα πραγματοποιηθούν την κάθε χρονιά (π.χ. για κάθε cocktail απαιτούνται κατά μέσο όρο 5 σερβιτόροι, επί 20 εκδηλώσεις που προβλέπεται να πραγματοποιηθούν το 1^ο έτος, συνολικά η επιχείρηση θα απασχολήσει 100 σερβιτόρους για τη συγκεκριμένη εκδήλωση).

Σχεδιάγραμμα 3.2 Οργανόγραμμα της επιχείρησης.



4. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Με τον όρο catering νοείται το σύνολο των υπηρεσιών σίτισης που παρέχονται από μια οργανωμένη εταιρεία με τη μορφή μαγειρεμένου, έτοιμου φαγητού. Οι εν λόγω υπηρεσίες έχουν αποδέκτη, στην πλειοψηφία των περιπτώσεων ένα σημαντικό αριθμό ατόμων, ενώ συνήθως πραγματοποιείται χρέωση ενός μόνο προσώπου, φυσικού ή νομικού, το δε περιεχόμενο των υπηρεσιών που παρέχεται είναι προκαθορισμένο και συμφωνημένο.

Catering Δεξιώσεων. Η εταιρεία αναλαμβάνει τη διοργάνωση δεξιώσεων γάμου, αρραβώνων, βαπτίσεων, ονομαστικών εορτών, γενεθλίων και λοιπών κοινωνικών εκδηλώσεων, καθώς και την οργάνωση δεξιώσεων για λογαριασμό επιχειρήσεων. Επίσης, αναλαμβάνει και τη διοργάνωση για το catering των συνεδριάσεων.

Συνήθως, εκτός της σίτισης, η εταιρεία προσφέρει επιπλέον υπηρεσίες όπως τη διακόσμηση και οργάνωση του χώρου, τον αναγκαίο εξοπλισμό, τη μουσική επένδυση, ακόμα και τη φωτογραφική κάλυψη.

Η εταιρεία θα προβεί σε μια σειρά από συνεργασίες, με επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε παράλληλους κλάδους με το catering δεξιώσεων, και προσφέρουν συμπληρωματικές υπηρεσίες κατά τη διοργάνωση κοινωνικών εκδηλώσεων, αλλά και μετά από αυτές. Τέτοιες συμπληρωματικές υπηρεσίες είναι η διακόσμηση, η οργάνωση του χώρου, η μουσική επένδυση, η φωτογραφική κάλυψη, η μεταφορά προς και από το χώρο εκδήλωσης, το κλείσιμο δωματίων ξενοδοχείου, οι υπηρεσίες ταξιδιωτικού γραφείου, η ευκολία έκδοσης καταναλωτικού δανείου κ.ά.. Με τον τρόπο αυτό η επιχείρηση θα προσφέρει ένα ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών στον πελάτη, δημιουργώντας ένα βαθμό σύνδεσης μεταξύ τους, από τη στιγμή που θα τον διευκολύνει και θα του προσφέρει λύσεις, και σε άλλες ανάγκες πέρα από το catering. Επιπλέον, θα αυξηθεί και η προβολή της επιχείρησης, έμμεσα, λόγω του δικτύου που θα δημιουργηθεί ανάμεσα στα συνεργαζόμενα μέρη (επιχειρήσεις), και ίσως προκύψουν και κάποιες χρηματικές απολαβές (από τις συνεργασίες).

Ο χώρος διοργάνωσης μιας εκδήλωσης ανήκει στον πελάτη ή η εταιρεία μισθώνει ή ενεργεί ως μεσολαβητής όσον αφορά την ενοικίαση ειδικών χώρων. Μέσω του πωλητή της, η εταιρεία θα πηγαίνει στο χώρο του πελάτη, προτείνοντάς του λύσεις για την εκδήλωση που επιθυμεί να πραγματοποιήσει. Η ευελιξία στον τομέα αυτό, θα είναι μια μορφή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, καθώς η προσέγγιση του πελάτη, μπορεί να γίνει ακόμη και στο σπίτι του.

Οι υπηρεσίες του catering δεξιώσεων μπορεί να περιλαμβάνει τα ακόλουθα:

- Πρόγευμα.
- Διαλείμματα καφέ (coffee breaks).
- Cocktails.
- Buffet menu.
- Seated buffet (μπουφέ καθήμενων).
- Μενού για γεύμα / δείπνο.
- Επίσημο δείπνο (dinner gala).
- Εκδηλώσεις με συγκεκριμένο θέμα (theme parties).
- Εκδηλώσεις εκθέσεων / εγκαινίων (big events / happenings).
- Executive μενού / Business lunch.
- Exclusive menu (μενού για περιορισμένο αριθμό ατόμων).

Το φαγητό επιλέγεται σύμφωνα με την επιθυμία του πελάτη (επιλογή menu από την ελληνική ή διεθνή κουζίνα). Υπάρχει επίσης η δυνατότητα παροχής εξειδικευμένων γευμάτων για άτομα με ιδιαίτερες ανάγκες και προτιμήσεις (π.χ. χορτοφάγοι, διαβητικοί), γευμάτων διαιτητικών με χαμηλή περιεκτικότητα θερμίδων κλπ.

Η εταιρεία θα δώσει μεγάλη προσοχή στην ποιότητα και την υγιεινή των φαγητών της. Τόσο οι πρώτες ύλες που θα χρησιμοποιηθούν, όσο και όλα τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας θα ελέγχονται σε άριστο βαθμό. Θα πρέπει και ο ποιο απαιτητικός πελάτης να μένει ευχαριστημένος μετά το τέλος κάθε κοινωνικής εκδήλωσης.

Τα ποτά, το είδος μουσικής ή άλλες υπηρεσίες προσφέρονται ανάλογα με την επιθυμία του πελάτη, κατόπιν σχετικής συμφωνίας.

Βιομηχανικό Catering. Η εταιρεία παρέχει επί συμβάσει έτοιμα γεύματα στον ίδιο τον πελάτη σε σταθερή βάση, κατόπιν ειδικής συμφωνίας (contract catering). Πρόκειται για μαζική σίτιση ατόμων που ανήκουν σε οργανισμούς, επιχειρήσεις, νοσοκομεία, σχολεία, ιδρύματα, εργοτάξια, ακόμα και στρατιωτικές μονάδες.

Χαρακτηριστικό αυτής της μορφής catering είναι η περιοδική / τακτική παροχή υπηρεσιών σίτισης στον ίδιο πελάτη. Η σίτιση πραγματοποιείται στους ειδικά διαμορφωμένους χώρους των οργανισμών και το σερβίρισμα του γεύματος έχει συνήθως τη μορφή self-service.

Η εταιρεία διαθέτει σύγχρονο εξοπλισμό και έχει δυναμικότητα παραγωγής, έως 3.000 μερίδες ημερησίως. Παράλληλα, θα συνεργάζεται με διατροφολόγο, ώστε το τελικό προϊόν που θα προσφέρει στον καταναλωτή (εργαζόμενο), δεν θα είναι απλά το φαγητό, αλλά μια ισορροπημένη διατροφικά επιλογή.

5. ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ

5.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Το εξωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης χωρίζεται σε δύο μέρη, το Γενικευμένο Περιβάλλον (societal environment) και το Άμεσο Περιβάλλον (task environment).

5.1.1 ΓΕΝΙΚΕΥΜΕΝΟ (ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ, ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ, ΠΟΛΙΤΙΚΟ-ΝΟΜΙΚΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ)

Το Γενικευμένο Περιβάλλον (societal environment) περιλαμβάνει δυνάμεις που δεν επηρεάζουν άμεσα τη βραχυχρόνια δραστηριότητα της επιχείρησης, δηλαδή :

- Πολιτικές-Νομικές δυνάμεις (P)
- Οικονομικές εξελίξεις και δυνάμεις (E)
- Κοινωνικές δυνάμεις (S)
- Τεχνολογικές δυνάμεις (T)

Πολιτικές-Νομικές δυνάμεις :

- ✓ Ευρωπαϊκή Ένωση: η κατάργηση των συνόρων μεταξύ των χωρών-μελών και η χρήση κοινού νομίσιματος, βοήθησε στην πρόσβαση περισσότερων και φθηνότερων παραγωγικών συντελεστών (φθηνότερες πρώτες ύλες, αύξηση εργατικού δυναμικού κ.ά.).
- ✓ Θεσμικό Πλαίσιο: η νέα νομοθεσία για την ασφάλεια των τροφίμων, καθιστά υποχρεωτική την ύπαρξη συστημάτων υγιεινής και ασφάλειας τροφίμων (HACCP), καθώς και τη διαχείριση των υπολειμμάτων και των υποπροϊόντων ζωικής προελεύσεως. Επιπλέον, η επιχείρηση είναι αναγκασμένη να ακολουθεί και τις αλλαγές που πραγματοποιούνται στα διάφορα διεθνή πρότυπα (ISO 22000). Με τον τρόπο αυτό, αυξάνεται το αρχικό κόστος, όσον αφορά τον εξοπλισμό και τον σχεδιασμό της παραγωγικής διαδικασίας, ενώ παράλληλα αυξάνεται και το λειτουργικό κόστος, λόγω των αυξημένων και ειδικών απαιτήσεων (στο Παράρτημα Β, γίνεται αναφορά για το θεσμικό πλαίσιο, όσον αφορά τον κλάδο των ειδών διατροφής).

Οικονομικές εξελίξεις και δυνάμεις :

- ✓ Αύξηση των επιτοκίων: η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ), από το Δεκέμβριο του 2005, έχει αυξήσει το βασικό επιτόκιο του ευρώ κατά 1,75 μονάδες (από το 2% στο 3,75%). Με τον τρόπο αυτό αυξάνεται το κόστος των δανείων και γίνεται πιο δύσκολη η αποπληρωμή τους. Επομένως, αυξάνεται το κόστος δανεισμού και μειώνονται τα κέρδη της επιχείρησης.
- ✓ Κίνδυνος ύφεσης της οικονομίας: οι προβλέψεις για περαιτέρω αύξηση των επιτοκίων και οι επιπτώσεις αυτών, αυξάνουν το φόβο ότι η οικονομία οδηγείται σε ύφεση. Αυτό θα προκαλέσει αρκετά προβλήματα στην κοινωνία, με αποτέλεσμα να δημιουργηθούν τάσεις μείωσης της αγοράς του κλάδου (μείωση ρυθμού ή αρνητική αύξηση ανάπτυξης του κλάδου).
- ✓ Χρέη νοικοκυριών: τα χρέη των νοικοκυριών έχουν εκτοξευτεί. Περίπου 2,5 εκατομμύρια οικογένειες χρωστούν ήδη πάνω από 80 δισεκατομμύρια ευρώ στις τράπεζες. Από το καλοκαίρι του 2003 (έναρξη λειτουργίας «λευκής λίστας») μέχρι σήμερα, έχουν δοθεί 2,3 εκατ. καταναλωτικά δάνεια, συνολικού ύψους 16,5 δισεκατομμυρίων ευρώ. Επίσης, έχουν εκδοθεί 2,2 εκατομμύρια πιστωτικές κάρτες, τις οποίες οι κάτοχοι έχουν ήδη φορτώσει με οφειλές 6,6 δισεκατομμυρίων ευρώ. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία, κάθε ημέρα που περνάει, εκταμιεύουμε 5.500 καταναλωτικά δάνεια, ενώ εκδίδουμε και 2.500 πιστωτικές κάρτες. Αυτή η υπερχρέωση μπορεί να οδηγήσει στην μείωση των δαπανών των νοικοκυριών στον κλάδο των επισιτιστικών υπηρεσιών.
- ✓ Καταναλωτικά δάνεια – πιστωτικές κάρτες: σύμφωνα με τα παραπάνω στοιχεία, γίνεται αντιληπτή, η ευκολία με την οποία μπορούν να εκδοθούν καταναλωτικά δάνεια και

πιστωτικές κάρτες, από τις τράπεζες στους καταναλωτές. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της δυνατότητας χρηματοδότησης των πελατών μας.

- ✓ **Επιχειρηματικά Δάνεια:** η αύξηση των αποθεματικών των τραπεζών, η αύξηση του ανταγωνισμού μεταξύ τους, και το ευνοϊκό περιβάλλον που επικρατεί γενικότερα στο τραπεζικό χώρο, έχει οδηγήσει τις τράπεζες στην αύξηση του πακέτου των προϊόντων τους όσον αφορά τις επιχειρήσεις, και ειδικότερα τις μικρές επιχειρήσεις (Δάνειο για Κεφάλαιο Κίνησης, Δάνειο για αγορά εξοπλισμού, Leasing κ.ά.), με καλύτερους όρους για αυτές. Άρα, αυξάνονται οι δυνατότητες δανειακής χρηματοδότησης της επιχείρησης.
- ✓ **Ανεργία:** παρά τη μείωσή της (στο 8,3% το τρίτο τρίμηνο του 2006, από 11,3% το Μάρτιο του 2004), παραμένει σε υψηλά επίπεδα. Το γεγονός αυτό αποτελεί απειλή για την επιχείρηση, λόγω των επιπτώσεων που έχει στην οικονομία μίας χώρας και στην κοινωνία γενικότερα, η ύπαρξη ενός μεγάλου μέρους των πολιτών της χωρίς δουλειά, άρα και χωρίς χρήματα.

Κοινωνικές δυνάμεις :

- ✓ **Βιοτικό επίπεδο – συνθήκες ζωής:** η βελτίωση του βιοτικού επιπέδου και οι αλλαγές των συνθηκών στην καθημερινή ζωή (έντονοι ρυθμοί ζωής σε συνδυασμό με την πολύωρη συνήθως απουσία και των δύο συζύγων από το σπίτι), έχουν ως αποτέλεσμα τη μείωση του διαθέσιμου χρόνου για τη διοργάνωση κοινωνικών εκδηλώσεων. Έτσι, οι ενδιαφερόμενοι απευθύνονται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των επισιτιστικών υπηρεσιών, οι οποίες αναλαμβάνουν την εξυπηρέτηση και ολιγομελών δεξιώσεων στο χώρο του πελάτη, για την πραγματοποίηση κάποιας εκδήλωσης. (Επιπλέον, μπορεί να ικανοποιηθεί και η ανάγκη του πελάτη για προσωπική προβολή και κοινωνική καταξίωση).
- ✓ **Η εξέλιξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων:** ευνοεί τη διοργάνωση συνεδρίων, ημερίδων και εκθέσεων.
- ✓ **Η αυξανόμενη ανάγκη προβολής των επιχειρήσεων:** έχει καταστήσει απαραίτητες τις δημόσιες σχέσεις, οι οποίες πραγματοποιούνται κυρίως μέσω δεξιώσεων, εκδηλώσεων και παρουσιάσεων νέων προϊόντων.
- ✓ **Παγκοσμιοποίηση:** οι παραδοσιακές κοινωνικές εκδηλώσεις (όπως γάμοι, βαπτίσεις), έχουν αφομοιώσει στοιχεία κυρίως του δυτικού πολιτισμού (με αποτέλεσμα τη διοργάνωση δεξιώσεων σε ειδικούς χώρους και με συγκεκριμένο τρόπο).
- ✓ **Τροφοδοσία ιδιωτικών επιχειρήσεων και δημόσιων οργανισμών:** μεγάλος αριθμός ιδιωτικών επιχειρήσεων και δημόσιων οργανισμών, ενδιαφέρονται για τη σίτιση του προσωπικού του, ειδικότερα δε για την ανάθεση της συγκεκριμένης λειτουργίας σε τρίτους, επί συμβάσει.
- ✓ **Πολιτιστική κληρονομιά - θρησκεία:** πολλές εκδηλώσεις είναι συνδεδεμένες με την πολιτιστική κληρονομιά και τη θρησκευτική παράδοση ενός τόπου (γιορτές, γάμοι, βαπτίσεις, απόκριες κ.ά.). Το γεγονός αυτό, ενώ από τη μία πλευρά αυξάνει τον αριθμό των εκδηλώσεων που πραγματοποιούνται, από την άλλη δημιουργία και κάποια προβλήματα, όπως η μεγάλη μείωση των γάμων τα δέκα έτη (προκατάληψη).

Τεχνολογικές δυνάμεις :

- ✓ **Internet:** η εξέλιξη της τεχνολογικής υποδομής και η μείωση του κόστους σύνδεσης, αυξάνουν καθημερινά τη χρήση του. Το internet αποτελεί σήμερα την μεγαλύτερη πηγή πληροφοριών. Βοηθάει στην προβολή της επιχείρησης και κάνει πιο εύκολη την επικοινωνία και την επιχειρηματική δραστηριότητα, τόσο μεταξύ επιχείρησης και τελικού πελάτη, όσο και ανάμεσα στις επιχειρήσεις.
- ✓ **Τεχνολογία-Μεταφορικά Μέσα:** η εξέλιξή τους έχει διευκολύνει την μεταφορά των προϊόντων (τρόφιμα), αλλά παράλληλα έχει μειώσει στο ελάχιστο τον κίνδυνο πιθανής αλλοίωσής τους.

- ✓ Τεχνολογία-Εξοπλισμός Παραγωγής: η εξέλιξη του έχει βοηθήσει τόσο στην καλύτερη χρήση του από τους εργαζόμενους (εργονομία), όσο και στη μείωση των δαπανών από τον ιδιοκτήτη (λιγότερο προσωπικό, αυτοματισμός εργασιών, καλύτερα αποτελέσματα, μεγαλύτερη διάρκεια ζωής, κτλ.).
- ✓ Τεχνολογία-Νέα προϊόντα: η ανάπτυξη της τεχνολογίας οδήγησε στην δημιουργία νέων προϊόντων (ευκολότερη χρήση, μεγαλύτερη διάρκεια ζωής, κάλυψη νέων αναγκών, κ.ά.).

5.1.2 ΑΜΕΣΟ (ΚΛΑΔΟΣ)

Ο κλάδος των επισιτιστικών υπηρεσιών στην Ελλάδα έχει παρουσιάσει σημαντική άνοδο τα τελευταία χρόνια. Παράλληλα, παρατηρείται είσοδος νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, ενώ ορισμένες από τις ήδη υπάρχουσες εταιρείες διευρύνουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους, με στόχο την προσέγγιση νέων πελατών και την αποτελεσματικότερη εξυπηρέτησή τους.

5.1.2.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Με τον όρο catering νοείται το σύνολο των υπηρεσιών σίτισης που παρέχονται από μια οργανωμένη εταιρεία με τη μορφή μαγειρεμένου, έτοιμου φαγητού. Οι εν λόγω υπηρεσίες έχουν αποδέκτη, στην πλειοψηφία των περιπτώσεων ένα σημαντικό αριθμό ατόμων, ενώ συνήθως πραγματοποιείται χρέωση ενός μόνο προσώπου, φυσικού ή νομικού, το δε περιεχόμενο των υπηρεσιών που παρέχει ο caterer είναι προκαθορισμένο και συμφωνημένο.

Συνοψίζοντας, η παροχή υπηρεσιών catering συνίσταται στα εξής:

- Παροχή πλήρους γεύματος, το οποίο περιλαμβάνει την τροφοδοσία (όπως επιδόρπιο, ποτά, φρούτα και γλυκά) σύμφωνα με τις επιθυμίες και τις απαιτήσεις του πελάτη.
- Coffee Breaks στο οποίο παρέχονται καφές, τσάι, χυμοί και βουτήματα ή άλλα ελαφρά snacks.
- Οργάνωση και εξοπλισμός του χώρου συγκέντρωσης ανάλογα με το είδος της εκδήλωσης.
- Συμπληρωματικές υπηρεσίες ψυχαγωγικού χαρακτήρα.
- Επί συμβάσει τροφοδοσία αεροσκαφών, κυλικείων, εταιρειών, δημόσιων οργανισμών, πλοίων κλπ. σε σταθερή βάση.
- Παροχή προσυμφωνημένων συμπληρωματικών υπηρεσιών, κατόπιν συμβάσεως, οι οποίες αφορούν συνήθως, διανομές και μεταφορές, προώθηση και εποπτεία συνεδρίων και ημερίδων, καθώς και τη συντήρηση και επιτήρηση εγκαταστάσεων.

Οι υπηρεσίες catering διαχωρίζονται στις ακόλουθες βασικές κατηγορίες:

1. Catering Δεξιώσεων. Ο caterer αναλαμβάνει τη διοργάνωση δεξιώσεων γάμου, αρραβώνων, βαπτίσεων, ονομαστικών εορτών, γενεθλίων και λοιπών κοινωνικών εκδηλώσεων, καθώς και την οργάνωση δεξιώσεων για λογαριασμό επιχειρήσεων. Επίσης, στην ίδια κατηγορία περιλαμβάνεται και το catering των συνεδριάσεων. Συνήθως, εκτός της σίτισης, ο caterer προσφέρει επιπλέον υπηρεσίες όπως τη διακόσμηση και οργάνωση του χώρου, τον αναγκαίο εξοπλισμό, τη μουσική επένδυση, ακόμα και τη φωτογραφική κάλυψη.

Ο χώρος διοργάνωσης μιας εκδήλωσης μπορεί να ανήκει στην εταιρεία catering ή στον πελάτη. Επιπλέον, σε πολλές περιπτώσεις ο caterer μισθώνει ή ενεργεί ως μεσολαβητής όσον αφορά την ενοικίαση ειδικών χώρων για την πραγματοποίηση εκδηλώσεων.

Η προσφορά των υπηρεσιών catering καλύπτεται από επιχειρήσεις οι οποίες ασχολούνται αποκλειστικά με το συγκεκριμένο αντικείμενο, καθώς και από μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες, ζαχαροπλαστεία και εστιατόρια. Τα ξενοδοχεία, λόγω των μεγάλων χώρων που συνήθως διαθέτουν, είναι σε θέση να διοργανώνουν δεξιώσεις (inside / indoor catering), συνέδρια ή άλλης μορφής εκδηλώσεις, τα οποία αποτελούν συμπληρωματική πηγή εσόδων. Ορισμένες ξενοδοχειακές επιχειρήσεις αναλαμβάνουν επίσης την εξωτερική διοργάνωση δεξιώσεων (outside / outdoor catering), όταν δεν είναι δυνατή η διοργάνωση εντός του χώρου του ξενοδοχείου ή όταν ο πελάτης το ζητήσει. Συνήθως το τμήμα δεξιώσεων υπάγεται στο τμήμα FnB (Food and Beverage) του ξενοδοχείου, το οποίο έχει την ευθύνη για όλες τις επισιτιστικές ανάγκες του ξενοδοχείου, είτε αυτές αφορούν στη διοργάνωση δεξιώσεων και banquet ή στη λειτουργία του εστιατορίου, lounge, bar, buffet κλπ.

Τα ξενοδοχεία διαθέτουν ενιαία κουζίνα, τόσο για τις ανάγκες του τμήματος δεξιώσεων, όσο και για τις λοιπές δραστηριότητες, ενώ οι μεγάλες κυρίως ξενοδοχειακές μονάδες διαθέτουν ξεχωριστό τμήμα εκδηλώσεων, επανδρωμένο τμήμα το οποίο να δραστηριοποιείται αποκλειστικά και στην προβολή της συγκεκριμένης δραστηριότητας.

2. Βιομηχανικό Catering. Το βιομηχανικό catering αφορά την επί συμβάσει παροχή έτοιμων γευμάτων στον ίδιο τον πελάτη σε σταθερή βάση, κατόπιν ειδικής συμφωνίας (contract catering). Πρόκειται για μαζική σίτιση ατόμων που ανήκουν σε οργανισμούς, επιχειρήσεις, νοσοκομεία, σχολεία, ιδρύματα, εργοτάξια, ακόμα και στρατιωτικές μονάδες.

Χαρακτηριστικό αυτής της μορφής catering είναι η περιοδική / τακτική παροχή υπηρεσιών σίτισης στον ίδιο πελάτη. Η σίτιση πραγματοποιείται στους ειδικά διαμορφωμένους χώρους των οργανισμών και το σερβίρισμα του γεύματος έχει συνήθως τη μορφή self-service.

Επιπλέον, ορισμένες εταιρείες παροχής υπηρεσιών βιομηχανικού catering εκμεταλλεύονται κυκλεία εντός σταθμών επιβατικής κίνησης (τρένων, λεωφορείων, και εθνικών οδών), πλοίων και αμαξοστοιχιών.

3. Αεροπορικό Catering. Στην κατηγορία του αεροπορικού catering περιλαμβάνονται οι υπηρεσίες σίτισης των επιβατών μιας αεροπορικής πτήσης (in-flight catering), ενώ στην παρούσα μελέτη περιλαμβάνονται στη συγκεκριμένη κατηγορία και η τροφοδοσία των κυλικίων και εστιατορίων που βρίσκονται εντός των αεροδρομίων της χώρας.

Η σίτιση των επιβατών μιας αεροπορικής πτήσης περιλαμβάνει την τροφοδοσία των αεροσκαφών με δίσκους έτοιμου φαγητού, γλυκού και ποτών. Ο καθορισμός των menu πραγματοποιείται κατόπιν συμφωνίας του caterer και της αεροπορικής εταιρείας. Τα παραγόμενα προϊόντα χαρακτηρίζονται από μεγάλη ανομοιογένεια, καθώς ο τύπος του γεύματος προσαρμόζεται ανάλογα με την ώρα και τη διάρκεια της πτήσης, καθώς και με την εθνικότητα των επιβατών και τις διαιτητικές τους συνήθειες. Αρκετές αεροπορικές εταιρείες δίνουν τη δυνατότητα στους επιβάτες τους να δηλώσουν τις διατροφικές προτιμήσεις τους κατά την αγορά του εισιτηρίου.

Ο κλάδος του αεροπορικού catering χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης και ο ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα οξύς. Πολλές εταιρείες catering αναλαμβάνουν και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως είναι το πλύσιμο των δίσκων, ενώ εξ αυτών ασχολούνται με υπηρεσίες handling, οι οποίες αφορούν στην επίγεια εξυπηρέτηση των αεροσκαφών. Η συγκεκριμένη υπηρεσία περιλαμβάνει τη μεταφορά εφοδίων τροφοδοσίας των αεροπλάνων από και προς το αεροσκάφος, η οποία πραγματοποιείται με ειδικά φορτηγά.

Αναφορικά με την τιμολόγηση των υπηρεσιών του βιομηχανικού και αεροπορικού catering, υπάρχουν κάποιες συγκεκριμένες μορφές συμβολαίων, οι οποίες στην πράξη μπορούν να χρησιμοποιηθούν με πολλές παραλλαγές ή να αντικατασταθούν από συμβάσεις άλλου τύπου, ανάλογα με τις επιθυμίες των δυο αντισυμβαλλόμενων (caterer και πελάτη). Ενδεικτικά αναφέρονται οι εξής:

- Συμβόλαιο Open Book: Η αμοιβή του caterer προσδιορίζεται με τη μορφή ενός management fee. Τα έξοδα χρεώνονται στον πελάτη βάσει αποδείξεων και τιμολογίων, στα οποία έχει πλήρη πρόσβαση ανά πάσα στιγμή.
- Συμβόλαιο Forfeit: Στα συγκεκριμένα συμβόλαιο ο caterer παρέχει προκαθορισμένες υπηρεσίες έναντι σταθερής αμοιβής. Υπάρχει προσυμφωνία των δύο μερών για τα όρια της διακύμανσης του κέρδους για τον caterer.
- Συμβόλαιο Joint Venture: Σε αυτή την περίπτωση ο caterer παρέχει την τεχνογνωσία (know-how), ενώ ο πελάτης διαμορφώνει την πολιτική προώθησης του προϊόντος. Αυτού του είδους συμβόλαιο χρησιμοποιούνται κυρίως στις περιπτώσεις που υπάρχουν πολλά σημεία πώλησης.
- Master Contracts: Πρόκειται για συμβόλαιο που καθορίζουν σε γενικές γραμμές το πλαίσιο συνεργασίας, την αμοιβή του caterer και τις απαιτήσεις του πελάτη έναντι της επιχείρησης catering.
- Profit & Loss Concession Contracts: Αφορά συμβάσεις, σύμφωνα με τις οποίες ο πελάτης και ο caterer από κοινού καρπώνονται τα πραγματοποιηθέντα κέρδη, ή επωμίζονται τις ενδεχόμενες ζημιές.
- Total Risk Contracts: Στις συγκεκριμένες συμβάσεις, ο caterer, ο οποίος επενδύει σε εγκαταστάσεις και κτίρια, των οποίων έχει αναλάβει τη λειτουργία και εκμετάλλευση, καρπώνεται εξ ολοκλήρου τα κέρδη.

5.1.2.2 ΖΗΤΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ CATERING

Η ζήτηση για υπηρεσίες catering, όλων των κατηγοριών (catering δεξιώσεων, βιομηχανικό, αεροπορικό), παρουσιάζει ανοδική πορεία στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια.

Η λειτουργία του νέου Αερολιμένα «Ελευθέριος Βενιζέλος» στην περιοχή των Σπάτων, δημιούργησε ευνοϊκές συνθήκες για την ανάπτυξη του αεροπορικού catering (in-flight και κυλικεία). Επιπλέον, η απόφαση από τις αρμόδιους φορείς για την καθημερινή σίτιση νοσοκομείων, στρατιωτικών μονάδων και άλλων δημόσιων οργανισμών σε σταθερή βάση, από επιχειρήσεις catering, καθώς και η μεταστροφή των συνηθειών των καταναλωτών, όσον αφορά τη διοργάνωση δεξιώσεων, κοινωνικών εκδηλώσεων, δραστηριότητες επαγγελματικής φύσεως (όπως συνέδρια, ημερίδες, εκθέσεις και παρουσιάσεις), συνιστούν επιγραμματικά ορισμένους παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν τη ζήτηση για τις υπηρεσίες catering.

Catering Δεξιώσεων

Η βελτίωση του βιοτικού επιπέδου αποτελεί βασικό παράγοντα στη διαμόρφωση της ζήτησης υπηρεσιών catering δεξιώσεων. Παράλληλα, οι έντονοι ρυθμοί ζωής σε συνδυασμό με την πολύωρη συνήθως απουσία και των δύο συζύγων από το σπίτι, έχουν ως αποτέλεσμα τη μείωση του διαθέσιμου χρόνου για τη διοργάνωση κοινωνικών εκδηλώσεων. Οι παραπάνω παράγοντες επιδρούν θετικά στη ζήτηση υπηρεσιών catering δεξιώσεων, καθώς οι ενδιαφερόμενοι απευθύνονται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο, οι οποίες πλέον αναλαμβάνουν την εξυπηρέτηση και ολιγομελών δεξιώσεων στο χώρο του πελάτη, για την πραγματοποίηση κάποιας εκδήλωσης.

Επίσης, η εξέλιξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων ευνοεί τη διοργάνωση συνεδρίων, ημερίδων και εκθέσεων, ενώ παράλληλα η αυξανόμενη ανάγκη προβολής των επιχειρήσεων έχει καταστήσει απαραίτητες τις δημόσιες σχέσεις, οι οποίες πραγματοποιούνται κυρίως μέσω δεξιώσεων, εκδηλώσεων και παρουσιάσεων νέων προϊόντων. Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο του catering, αναλαμβάνουν τη διοργάνωση ανάλογων εκδηλώσεων, ενώ παρέχουν και ειδικού τύπου σίτιση στα διαλείμματα των συνεδρίων (coffee breaks) που πραγματοποιούνται ανά τακτά χρονικά διαστήματα.

Το catering δεξιώσεων είναι παραδοσιακά συνδεδεμένο με διάφορες κοινωνικές εκδηλώσεις (όπως γάμους, βαπτίσεις), τις οποίες συνήθως ακολουθούν συνεστίασεις. Στον πίνακα 5.1.2.2, παρουσιάζεται ο αριθμός των γάμων που τελέστηκαν στη χώρα μας το χρονικό διάστημα 1991-2005, σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας της Ελλάδος (Ε.Σ.Υ.Ε.)

Πίνακας 5.1.2.2 Γάμοι που τελέστηκαν το χρονικό διάστημα 1991-2005 (πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.).

Έτος	Αριθμός Γάμων
1991	65.568
1992	48.631
1993	62.195
1994	56.813
1995	63.987
1996	45.408
1997	60.535
1998	55.489
1999	61.165
2000	48.880
2001	58.491
2002	57.872
2003	61.081
2004	51.377
2005	61.043

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, παρατηρείται ότι, τα έτη 1992, 1996, 2000 και 2004 τα οποία ήταν «δίσεκτα», υπήρξε εμφανής μείωση του αριθμού των γάμων που τελέστηκαν. Το 2005 παρουσιάστηκε αύξηση των γάμων κατά 18,8% περίπου σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος (2004: 51.377 γάμοι)

και αυτό οφείλεται κατά κύριο λόγο στο χαμηλό αριθμό γάμων που πραγματοποιήθηκαν το 2004 (δίσεκτο έτος).

Η διοργάνωση ολοένα μεγαλύτερου αριθμού συνεδρίων και κοινωνικών εκδηλώσεων, επαγγελματικής φύσεως και μη, έχει αυξήσει τη ζήτηση για χώρους στέγασης τέτοιων εκδηλώσεων, οι οποίοι ως επί το πλείστον παρέχονται από μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες [ο συνολικός αριθμός των ξενοδοχειακών μονάδων ακολούθησε ανοδική πορεία, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 2,3%. Πιο συγκεκριμένα, το 2005 ο αριθμός των ξενοδοχείων της χώρας μας ανήλθε σε 9.036 έναντι 6.423 το 1990].

5.1.2.3 ΥΠΑΡΧΟΥΣΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ (ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ CATERING)

Δομή και Διάρθρωση του Κλάδου

Ο κλάδος της παροχής υπηρεσιών catering απαρτίζεται από επιμέρους κατηγορίες (catering δεξιώσεων, βιομηχανικό και αεροπορικό catering). Όσον αφορά τον τομέα του catering δεξιώσεων δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός εξειδικευμένων επιχειρήσεων, οι οποίες αναλαμβάνουν τη διοργάνωση δεξιώσεων παρέχοντας συνήθως ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Παράλληλα, στον εν λόγω τομέα δραστηριοποιούνται και ξενοδοχεία, κυρίως μεγάλου μεγέθους, τα οποία εκμεταλλεύονται τους μεγάλους χώρους, το εξειδικευμένο προσωπικό και την εμπειρία που διαθέτουν στην εξυπηρέτηση μεγάλου αριθμού ατόμων, διοργανώνουν δεξιώσεις, συνέδρια ή άλλες εκδηλώσεις. Τα περισσότερα από τα μεγάλα ξενοδοχεία διατηρούν ξεχωριστό τμήμα δεξιώσεων (banquet), το οποίο τελεί υπό την επίβλεψη του τμήματος τροφοδοσίας FnB (Food and Beverage) του ξενοδοχείου. Επιπλέον, υπηρεσίες catering δεξιώσεων παρέχουν και μεγάλου μεγέθους ζαχαροπλαστεία, καθώς και ένας μικρός αριθμός εστιατορίων που αναλαμβάνουν τη διοργάνωση εκδηλώσεων σε μισθωμένους χώρους ή στο χώρο του πελάτη.

Ο τομέας του βιομηχανικού catering χαρακτηρίζεται από αναπτυξιακούς ρυθμούς. Η ανάθεση της τροφοδοσίας και παροχής επισιτιστικών υπηρεσιών σε δημόσιους οργανισμούς και υπηρεσίες, καθώς και η τάση μεταστροφής του ιδιωτικού τομέα προς την κάλυψη των επισιτιστικών αναγκών από εξειδικευμένες εταιρείες του κλάδου του catering, οδηγεί στην προσέλκυση νέων επιχειρήσεων και ανάπτυξη του εν λόγω τομέα.

Αναμφισβήτητα το γεγονός ορόσημο στην πορεία του κλάδου ήταν η διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας το 2004, η οποία και έδωσε τη δυνατότητα σε αρκετές επιχειρήσεις να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους στον τομέα του βιομηχανικού catering. Συγκεκριμένα εννιά εταιρείες / κοινοπραξίες, είτε άμεσα είτε έμμεσα, παρείχαν επισιτιστικές υπηρεσίες στις διάφορες εγκαταστάσεις (αθλητικές, διαμονής κλπ.) της Ολυμπιάδας. Το γεγονός αυτό έδωσε ώθηση στον τομέα του βιομηχανικού catering για το 2004, ενώ διεύρυνε και συσσώρευσε επιπλέον εμπειρία και τεχνογνωσία στις εταιρείες του κλάδου.

Ο τομέας του αεροπορικού catering εμφανίζει μεγάλο βαθμό συγκέντρωσης, καθώς αποτελείται από περιορισμένο αριθμό εταιρειών, μεγάλου κυρίως μεγέθους. Η δομή του κλάδου, οι υψηλοί κόστους επενδύσεις σε πάγιο και μηχανολογικό εξοπλισμό οι οποίες απαιτούνται και το ισχύον καθεστώς εκμετάλλευσης κυλικίων εντός των αεροδρομίων, καθιστούν τον τομέα του αεροπορικού catering «κλειστή αγορά» και την είσοδο νέων εταιρειών στον εν λόγω τομέα δύσκολη.

Αρκετές επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες catering, δραστηριοποιούνται σε περισσότερους από έναν τομείς, εκμεταλλεζόμενες την τεχνογνωσία τους στο χώρο και την υψηλή παραγωγική τους δυναμικότητα. Τα τελευταία χρόνια έχει αυξηθεί ο αριθμός των επιχειρήσεων που ασχολούνται με τη διοργάνωση εκδηλώσεων και με την επί συμβάσει σίτιση οργανισμών και εταιρειών, γεγονός που αποδίδεται στην αυξημένη ζήτηση των εν λόγω υπηρεσιών. Ωστόσο, παρατηρείται παράλληλα και δραστηριοποίηση επιχειρήσεων, οι οποίες ασχολούνται περιστασιακά με την παροχή υπηρεσιών catering, χωρίς να διαθέτουν απαραίτητα την κατάλληλη υποδομή, οργάνωση και τεχνογνωσία. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την παροχή υπηρεσιών και προϊόντων συνήθως χαμηλότερης ποιότητας, σε χαμηλές τιμές, προκαλώντας φαινόμενα αθέμιτου ανταγωνισμού.

Στον τομέα παροχής υπηρεσιών Catering υπάρχουν καταγεγραμμένες 3.766 επιχειρήσεις με συνολικό κύκλο εργασιών €352,89 εκ. για το 2003, σύμφωνα με το τμήμα μητρώων και ταξινομήσεων της ΕΣΥΕ (Πίνακας 5.1.2.3 στο τέλος του κεφαλαίου). Επίσης, στο νομό Αττικής εδρεύει ο μεγαλύτερος αριθμός επιχειρήσεων στον εν λόγω τομέα (512), με συμμετοχή 13,6% επί του συνόλου των

επιχειρήσεων. Ακολουθεί ο νομός Δωδεκανήσου, με ποσοστό 10,8% και συνολικό κύκλο εργασιών ίσο με €19,23 εκ. για το ίδιο χρονικό διάστημα. Ωστόσο, με βάση τον συνολικό κύκλο εργασιών, στη δεύτερη θέση κατατάσσεται ο Νομός Θεσσαλονίκης (€38,67).

Catering Δεξιώσεων

Στον κλάδο του catering δεξιώσεων δραστηριοποιούνται εξειδικευμένες εταιρείες παροχής υπηρεσιών catering, ξενοδοχειακές μονάδες, ζαχαροπλαστεία και εστιατόρια. Επίσης, με το εν λόγω αντικείμενο ασχολούνται και επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται παράλληλα και σε άλλους τομείς του catering.

Αρκετές επιχειρήσεις θέλοντας να προσελκύσουν νέους πελάτες παρέχουν και συμπληρωματικές υπηρεσίες που είναι απαραίτητες για μια ολοκληρωμένη διοργάνωση, όπως είναι ο εξοπλισμός, η μουσική επένδυση, η φωτογραφική κάλυψη, η διακόσμηση του χώρου, συχνά σε συνεργασία με τρίτες εταιρείες. Όσον αφορά τη διοργάνωση δεξιώσεων, διαθέτουν ιδιόκτητους χώρους, ενώ ορισμένες εταιρείες αναλαμβάνουν και τη μεσολάβηση για την ενοικίαση χώρων εκδηλώσεων ή διοργανώνουν εκδηλώσεις στο χώρο του πελάτη.

Επίσης, οι ξενοδοχειακές μονάδες που δραστηριοποιούνται στον εν λόγω κλάδο, παρέχουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες όσον αφορά τη διοργάνωση εκδηλώσεων και συνεδρίων.

5.1.2.4 ΑΓΟΡΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ CATERING

Εγχώρια Αγορά Υπηρεσιών Catering – Ανάλυση ανά Κατηγορία

Η συνολική εγχώρια αγορά παροχής υπηρεσιών catering ακολούθησε ανοδική πορεία καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου 1997-2004, με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 11,28%, ενώ το 2005 παρουσίασε μία ελαφρά πτώση συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Συγκεκριμένα, το 2005 το μέγεθος αγοράς ανήλθε σε €384.000 χιλ. παρουσιάζοντας μείωση κατά 2,17% σε σύγκριση με το 2004 (€392.500 χιλ.) (Πίνακας 5.1.2.4). Η μικρή αυτή πτώση της συνολικής εγχώριας αγοράς παροχής υπηρεσιών catering οφείλεται στη μείωση των πωλήσεων του βιομηχανικού catering, το 2005. Η εξέλιξη αυτή ήταν αναμενόμενη εφόσον οι πωλήσεις του βιομηχανικού catering για το 2004 ήταν ιδιαίτερα αυξημένες λόγω του έκτατου γεγονότος της διεξαγωγής των Ολυμπιακών Αγώνων στην Αθήνα το 2004. Το 2006 προβλέπεται ότι η συνολική εγχώρια αγορά των υπηρεσιών catering θα διαμορφωθεί σε €402.000 χιλ. περίπου, σημειώνοντας αύξηση κατά 4,7% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Πίνακας 5.1.2.4 Εγχώρια αγορά παροχής υπηρεσιών catering ανά κατηγορία (1998-2006) [Πηγή: Εκτιμήσεις Αγοράς – ICAP]

Έτος	Κατηγορία							Γενικό Σύνολο
	Δεξιώσεις/ Ξενοδο- χειακό	Δεξιώσεις/ Μη Ξενο- δοχειακό	Σύνολο Catering Δεξιώσεων	Βιομηχα- νικό Catering	Αεροπο- ρικό In Flight	Αεροπο- ρικό Κυλικεία	Σύνολο Αεροπο- ρικού	
1997	67.000	20.800	87.800	45.000	32.900	20.000	52.900	185.700
1998	74.000	23.200	97.200	50.000	32.300	23.200	55.500	202.700
1999	82.000	27.900	109.900	58.000	37.000	24.600	61.600	229.500
2000	91.000	33.000	124.000	68.000	42.300	25.300	67.600	259.600
2001	94.000	35.500	129.500	81.000	39.900	29.000	68.900	279.400
2002	98.000	43.000	141.000	100.000	38.300	31.000	69.300	310.300
2003	105.000	48.000	153.000	101.000	36.000	33.700	69.700	323.700
2004	116.500	54.000	170.500	150.000	37.000	35.000	72.000	392.500
2005	117.000	57.000	174.000	125.000	48.000	37.000	85.000	384.000
2006*	118.000	62.000	180.000	130.000	52.000	40.000	92.000	402.000

Αξία σε € χιλ.

*Πρόβλεψη

Πιο συγκεκριμένα, το σύνολο της εγχώριας αγοράς catering δεξιώσεων (ξενοδοχειακό και μη ξενοδοχειακό catering δεξιώσεων) παρουσίασε αύξηση με μέσο ετήσιο ρυθμό 8,9% περίπου την περίοδο 1997-2005. Ειδικότερα, το μη ξενοδοχειακό catering ανήλθε το 2005 σε €57.000 χιλ.

παρουσιάζοντας αύξηση κατά 5,6% έναντι του προηγούμενου έτους (2004: €54.000), καλύπτοντας μερίδιο 14,8% της συνολικής αγοράς του catering. Το ξενοδοχειακό catering εμφάνισε μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 7,2% την περίοδο 1997-2005 και ανήλθε σε €117.000 χιλ. το 2005, αποσπώντας μερίδιο 30,5% επί της συνολικής αγοράς του catering. Για το 2006 εκτιμάται ότι η συνολική εγχώρια αγορά του catering δεξιώσεων θα διαμορφωθεί σε €180.000 χιλ., αυξημένη κατά 3,4% περίπου σε σχέση με το 2005. Αναμένεται ότι, το μεν ξενοδοχειακό catering θα ανέλθει σε €118.000 χιλ., το δε μη ξενοδοχειακό catering σε €62.000 χιλ. το τρέχον έτος (2006). Η αύξηση στον τομέα του catering δεξιώσεων το 2005 ήταν αναμενόμενη εφόσον ο αριθμός των γάμων που τελέστηκαν το 2005 ήταν ιδιαίτερα αυξημένος συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να έχουμε αύξηση των δεξιώσεων (ξενοδοχειακό και μη ξενοδοχειακό catering).

Η αγορά του βιομηχανικού catering εμφάνισε μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 13,6% την περίοδο 1997-2005 και ανήλθε (το 2005) σε €125.000 χιλ., από €45.000 χιλ. το 1997. Η ανοδική πορεία που εμφανίζει ο τομέας του βιομηχανικού catering οφείλεται στην σταδιακή μεταστροφή φορέων τόσο του δημοσίου όσο και του ιδιωτικού τομέα, στην κατεύθυνση της σύναψης συμβάσεων για την ανάθεση της κάλυψης επισιτιστικών αναγκών τους σε εξειδικευμένες εταιρείες. Το 2005, η αγορά του βιομηχανικού catering παρουσίασε μείωση κατά 16,7% σε σχέση με το 2004 και διαμορφώθηκε σε €125.000 χιλ. Η μεταβολή αυτή οφείλεται κατά κύριο λόγο στη λήξη του έκτατου γεγονότος των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας το 2004, γεγονός που έδωσε μεγάλη ώθηση στον τομέα του βιομηχανικού catering το αντίστοιχο χρονικό διάστημα. Το 2006 αναμένεται ότι το βιομηχανικό catering θα παρουσιάσει ετήσια αύξηση της τάξεως του 4%.

Όσον αφορά τη συνολική εγχώρια αγορά του αεροπορικού catering, αυτή ακολούθησε ανοδική πορεία με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 6,1% τη χρονική περίοδο 1997-2005. Το 2005 ανήλθε σε €85.000 χιλ. (από €52.900 χιλ. το 1997). Σημειώνεται ότι, το in-flight catering απέσπασε μερίδιο της τάξης του 56,5% το 2005 επί της συνολικής αγοράς του αεροπορικού catering, ενώ το υπόλοιπο 43,5% αφορά την εκμετάλλευση των κυλικίων εντός των αεροδρομίων της χώρας. Η παρουσιαζόμενη αυτή αύξηση στον τομέα του αεροπορικού catering οφείλεται κυρίως στην αυξημένη επιβατική κίνηση του 2005. Για το 2006 προβλέπεται άνοδος (κατά 8,2%) σε σχέση με το προηγούμενο έτος, με τη συνολική εγχώρια αγορά του αεροπορικού catering να ανέρχεται σε €92.000 χιλ.

Το catering δεξιώσεων καταλαμβάνει το μεγαλύτερο μερίδιο στη συνολική εγχώρια αγορά υπηρεσιών catering, το οποίο κυμαίνεται από 43,5% έως 48,0%, την περίοδο 1997-2005. Το 2006 αναμένεται, ο τομέας του catering δεξιώσεων να αποσπάσει μερίδιο 44,8% επί της συνολικής αγοράς υπηρεσιών catering. Περαιτέρω, το ξενοδοχειακό catering καταλαμβάνει μερίδιο το οποίο κυμαίνεται από 29,7% έως 36,5% επί της συνολικής αγοράς υπηρεσιών catering την εξεταζόμενη περίοδο (1997-2005).

Το βιομηχανικό catering καταλαμβάνει τη δεύτερη θέση στη συνολική εγχώρια αγορά υπηρεσιών catering τη περίοδο 1997-2005, με ποσοστό συμμετοχής το οποίο κυμαίνεται από 24,2% έως 38,2%. Σημειώνεται ότι το 2005 το μερίδιο του τομέα αυτού διαμορφώθηκε σε 32,6% παρουσιάζοντας πτώση συγκριτικά με το προηγούμενο έτος για τους γνωστούς λόγους. Το 2006 το μερίδιο της εν λόγω κατηγορίας αναμένεται να διαμορφωθεί σε 32,3% παραμένοντας στα ίδια σχεδόν επίπεδα.

Όσον αφορά το αεροπορικό catering, το μερίδιο του τομέα αυτού κυμάνθηκε μεταξύ 18,3% και 28,5% την περίοδο 1997-2005. Συγκεκριμένα, το in-flight catering απέσπασε μερίδιο το οποίο κυμαίνεται από 9,4% έως 17,7%, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό συμμετοχής των κυλικίων και λοιπών σημείων πώλησης εντός των αεροδρομίων της χώρας διαμορφώθηκε μεταξύ 8,9% και 11,4%. Το 2006, η εγχώρια αγορά του αεροπορικού catering εκτιμάται ότι θα αποσπάσει μερίδιο της τάξης του 22,9% επί της συνολικής εγχώριας αγοράς υπηρεσιών catering.

5.1.2.5 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ο κλάδος παροχής υπηρεσιών catering παρουσιάζει ανοδική πορεία τα τελευταία χρόνια στον ελλαδικό χώρο. Στον συγκεκριμένο κλάδο δραστηριοποιούνται αφ' ενός μεν εξειδικευμένες επιχειρήσεις, αφ' ετέρου δε επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται παράλληλα και σε άλλους τομείς (για παράδειγμα, ζαχαροπλαστεία, εστιατόρια, ξενοδοχειακές επιχειρήσεις κ.ά.). Η αυξητική ζήτηση που παρατηρείται στην εγχώρια αγορά για παροχή υπηρεσιών catering από οργανωμένους φορείς, στα πλαίσια της σταδιακής μετακίνησης των καταναλωτών από τις παραδοσιακές συνήθειες σε

σύγχρονες επισιτιστικές λύσεις, αλλά και η διευρυνόμενη ζήτηση από επιχειρηματικού και άλλους φορείς, δημιουργούν το κατάλληλο κλίμα για την ανάπτυξη του κλάδου.

Οι μεγάλες και οργανωμένες επιχειρήσεις του κλάδου ελέγχουν το σημαντικότερο μέρος της εγχώριας αγοράς, διαθέτοντας ισχυρή φήμη και σημαντική συνήθως εμπειρία, παρέχοντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Σημειώνεται ότι, ο ανταγωνισμός που επικρατεί μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου είναι ιδιαίτερα έντονος και τις οδηγεί στην πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων για εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεών τους, για την καλύτερη ποιότητα των προϊόντων τους, καθώς επίσης και στη διεύρυνση των παρεχόμενων υπηρεσιών, για την προσέλκυση νέων πελατών και τη διατήρηση και ενίσχυση της θέσης τους στην αγορά.

Τα σχετικά χαμηλά εμπόδια εισόδου στον εν λόγω κλάδο, επιτρέπουν ως ένα βαθμό την είσοδο και ορισμένων επιχειρήσεων οι οποίες δεν πληρούν τις κατάλληλες προϋποθέσεις, δεν διαθέτουν την απαιτούμενη τεχνογνωσία και οργάνωση, με αποτέλεσμα το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών και προϊόντων τους να είναι χαμηλότερο από το αναμενόμενο, δημιουργώντας ενίοτε αρνητική εικόνα για τον κλάδο, σε βάρος των συστηματικών και οργανωμένων εταιρειών. Όπως επισημαίνουν παράγοντες του κλάδου, στην παροχή υπηρεσιών catering δραστηριοποιούνται και μονάδες οι οποίες δεν πληρούν τις προδιαγραφές που προβλέπει το νομοθετικό πλαίσιο της Οδηγίας 93/43 της ΕΟΚ, ενώ οι έλεγχοι των αρμόδιων φορέων είναι πολλές φορές ελλιπείς και ανεπαρκείς.

Σύμφωνα με πηγές της αγοράς, ο κλάδος παροχής υπηρεσιών catering αντιμετωπίζει πρόβλημα όσον αφορά την έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού. Τις περισσότερες φορές οι μεγάλες εταιρείες αναλαμβάνουν οι ίδιες την κατάρτιση και εξειδίκευση του προσωπικού τους. Επισημαίνεται επομένως η ανάγκη που υπάρχει για παροχή εξειδικευμένης επαγγελματικής κατάρτισης, από αναγνωρισμένους ιδιωτικούς ή κρατικούς φορείς.

Όσον αφορά την εξέλιξη της αγοράς, η διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας το 2004 έδωσε σημαντική ώθηση στην αγορά του βιομηχανικού catering κυρίως. Το γεγονός αυτό έδωσε τη δυνατότητα στις εταιρείες του κλάδου να αποκτήσουν πρόσθετη εμπειρία και τεχνογνωσία, συμμετέχοντας στην τροφοδοσία των ολυμπιακών εγκαταστάσεων, είτε άμεσα είτε έμμεσα με τη μορφή κοινοπραξίας. Η παροχή υπηρεσιών διατροφής μόνο στο Ολυμπιακό Χωριό αφορούσε τη σίτιση 24.000 ατόμων (17.000 κατά τους Ολυμπιακούς και 7.000 κατά τους Παραολυμπιακούς Αγώνες).

Ο τομέας του βιομηχανικού catering (παρά τη φυσιολογική υποχώρηση το 2005) παρουσιάζει αυξητική εξέλιξη, καθώς διευρύνεται ο αριθμός ιδιωτικών επιχειρήσεων και δημόσιων οργανισμών, οι οποίοι ενδιαφέρονται για τη σίτιση του προσωπικού τους, ειδικότερα δε για την ανάθεση της συγκεκριμένης λειτουργίας σε τρίτους, επί συμβάσει. Η αγορά του βιομηχανικού catering παρουσίασε ανοδική πορεία από τις αρχές της δεκαετίας του '90. Η εξέλιξη του μεγέθους αγοράς εμφανίζει κορύφωση την περίοδο 2004/2003, λόγω της ιδιαίτερα αυξημένης ζήτησης η οποία οφειλόταν σε έκτατες συνθήκες (διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων). Το μέγεθος αγοράς του βιομηχανικού catering προβλέπεται να ανακάμψει σε σύντομο χρονικό διάστημα, εν συνέχεια δε να ακολουθήσει και πάλι ανοδική πορεία, δεδομένου ότι υφίστανται σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης.

Στον τομέα του catering δεξιώσεων δραστηριοποιούνται εξειδικευμένες εταιρείες, καθώς επίσης και ζαχαροπλαστική, εστιατόρια και ξενοδοχειακές μονάδες. Η αγορά του συγκεκριμένου τομέα θεωρείται επίσης ανοδική, καθώς παρατηρείται αύξηση της ζήτησης από ιδιώτες και επιχειρήσεις, για τη διοργάνωση εκδηλώσεων, όπως και αύξηση του αριθμού των συνεδρίων, ημερίδων ή παρουσιάσεων προϊόντων που πραγματοποιούνται στα πλαίσια της έμφασης που αποδίδεται στις δημόσιες σχέσεις. Το τρέχον έτος (2006) εκτιμάται ότι, η αγορά του catering δεξιώσεων θα κινηθεί ανοδικά, ανερχόμενη σε €180 εκ., ενώ το 2007 προβλέπεται μικρή άνοδος της τάξης του 2%-3% έναντι του προηγούμενου έτους.

Όσον αφορά τον τομέα του αεροπορικού catering, το 2006 η συγκεκριμένη αγορά αναμένεται αυξητική σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, ανερχόμενη σε €92 εκ. (2005: €85 εκ.), ενώ για το 2007 προβλέπεται να συνεχίσει την ανοδική της αυτή πορεία, με μικρότερους όμως ρυθμούς υπό τις παρούσες συνθήκες.

5.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ – ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ

Ανάλυση Εγχώριας Αγοράς Catering Δεξιώσεων ανά Μέγεθος Επιχειρήσεων

Στον τομέα του catering δεξιώσεων δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, ορισμένες εκ των οποίων αναπτύσσουν παράλληλα και άλλες δραστηριότητες (για παράδειγμα, εστιατόρια, ζαχαροπλαστεία, ξενοδοχειακές μονάδες, βιομηχανικό και αεροπορικό catering).

Σημειώνεται ότι, οι μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες, οι οποίες δραστηριοποιούνται σε μεγάλα αστικά κέντρα, αναλαμβάνουν παραδοσιακά και την οργάνωση εκδηλώσεων και συνεδρίων, εκμεταλλευόμενες τους χώρους που διαθέτουν, το εξειδικευμένο προσωπικό, την εμπειρία στην εξυπηρέτηση μεγάλου αριθμού ατόμων, τον κατάλληλο εξοπλισμό, ενώ μπορούν να παρέχουν και εξειδικευμένες υπηρεσίες ανάλογα με τις απαιτήσεις και τις ανάγκες του εκάστοτε πελάτη.

Μερίδια Αγοράς Επιχείρησης ανά Κατηγορία Catering

Όσον αφορά τον τομέα του catering δεξιώσεων δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός εξειδικευμένων εταιρειών (ορισμένες εκ των οποίων ασχολούνται και με την παροχή υπηρεσιών βιομηχανικού catering), καθώς επίσης ζαχαροπλαστεία, εστιατόρια, και μεγάλος αριθμός ξενοδοχειακών μονάδων. Ο τομέας του βιομηχανικού catering παρουσιάζεται πιο συγκεντρωμένος, καθώς ελέγχεται από σχετικά μικρότερο αριθμό επιχειρήσεων, παρά το γεγονός ότι και στην εν λόγω κατηγορία δραστηριοποιούνται αρκετές μονάδες. Μεγάλη συγκέντρωση παρουσιάζει η αγορά του αεροπορικού catering, λόγω του ότι υπάρχουν μεγάλα εμπόδια εισόδου στην εν λόγω αγορά, όπως υψηλές επενδύσεις για κτιριακό και μηχανολογικό εξοπλισμό.

Catering Δεξιώσεων – Μη Ξενοδοχειακό

Η εταιρεία Eurest – Πλατής Α.Ε. απέσπασε μερίδιο που κυμάνθηκε μεταξύ του 10,5%-11,5% στην αντίστοιχη αγορά (μη ξενοδοχειακό catering δεξιώσεων) το 2005. Η Intercatering Α.Ε. και η Σιδέρης Π. Α.Β.Ε. εκτιμάται ότι απέσπασαν μερίδιο της τάξης του 6,0% περίπου (κάθε μία) για το ίδιο χρονικό διάστημα. Ακολουθούν οι εταιρείες Aria Γεύσεων Α.Ε. με εκτιμώμενο μερίδιο μεταξύ 5,0%-6,0% περίπου και η La Fourchette Α.Β.Ε.Τ.Ε. με μερίδιο 4,0%-4,5%.

Οι 11 εταιρείες οι οποίες παρουσιάζονται στον πίνακα 5.2.(α) εκτιμάται ότι κάλυψαν από κοινού περίπου το 50,5%-55,0% της εν λόγω αγοράς το 2005.

Πίνακας 5.2.(α) Μερίδια Αγοράς Επιχειρήσεων μη Ξενοδοχειακού Catering Δεξιώσεων (2005) [Πηγή: Εκτιμήσεις Αγοράς – ICAP]

Επωνυμία Εταιρείας	Μερίδιο
Eurest – Πλατής Α.Ε.	10,5% - 11,5%
Intercatering Α.Ε.	6,0%
Σιδέρης Π. Α.Β.Ε.	6,0%
Aria Γεύσεων Α.Ε.	5,0% - 6,0%
La Fourchette Α.Β.Ε.Τ.Ε.	4,0% - 4,5%
Ελληνικό Παραδοσιακό Catering Ε.Π.Ε.	3,5% - 4,0%
Athens Golf Club Α.Ε.	3,5% - 4,0%
Μάρμα Α.Ε.	3,5% - 4,0%
Κομπατσιάρη Αφοί Αμάλθεια Α.Ε.	3,0%
Ζαγαρέλος Χ. & Σία Ε.Ε.	3,0%
Χούτος Α. Α.Ε.	2,5% - 3,0%

Παρουσίαση Επιχειρήσεων Παροχής Υπηρεσιών Catering Δεξιώσεων

Οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών catering δεξιώσεων πραγματοποίησαν πωλήσεις από τη συγκεκριμένη δραστηριότητα άνω των €300 χιλ. το 2005 [στον Πίνακα 5.2 (b) στο Παράρτημα Γ παρουσιάζονται οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών catering δεξιώσεων, που δραστηριοποιούνται στην περιοχή της Αττικής].

Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις αυτές, εμφανίζουν πολύχρονη δραστηριότητα στον κλάδο. Εταιρείες όπως η Eurest-Πλατής Α.Ε, η Aria Γεύσεων Α.Ε. και η Intercatering Α.Ε. έχουν αποκτήσει φήμη, γεγονός που τους προσδίδει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων.

Αυτό, όμως, που προσφέρει ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, σε πολλές επιχειρήσεις, είναι η αποκλειστική συνεργασία ή η ιδιοκτησία χώρων τέλεσης των εκδηλώσεων. Η Intercatering Α.Ε. έχει αποκλειστική συνεργασία με 21 χώρους (ανάμεσα σε αυτούς είναι: Island στη Βουλιαγμένη, ο Πανελλήνιος Όμιλος Ιστιοπλοΐας Ανοιχτής Θαλάσσης στο Μικρολίμανο Πειραιά, ο συνεδριακός χώρος Ελληνικό Κέντρο Τεχνών στο Χαλάνδρι, ο χώρος Ble στον Αλιμο, το Studio Kappa στα Σπάτα και το κτήμα Καζάρμα στην Κηφισιά). Επίσης, η Aria Γεύσεων Α.Ε. χρησιμοποιεί τις εγκαταστάσεις στη Λίμνη Βουλιαγμένης, τα Αστέρια-Sea-Side Tales & Dreams (θερινοί) και Αστέρια Prive (χειμερινός) στην παραλία Γλυφάδας, καθώς και τη παραλία του Αϊ Γιάννη στη Μύκονο.

Τέλος, πολλές επιχειρήσεις πραγματοποιούν επενδύσεις για ανανέωση του εξοπλισμού δεξιώσεων ή του μηχανολογικού τους εξοπλισμού, καθώς και των κτιριακών εγκαταστάσεων. Η Aria Γεύσεων Α.Ε., την περίοδο 2004-2005, πραγματοποίησε επενδύσεις ύψους περίπου €2 εκ. σε κτιριακό και μηχανολογικό εξοπλισμό. Επίσης, η Κασφίκης Ανδρέας - Άλφα Τροφοδοτική Ε.Π.Ε., την ίδια χρονική περίοδο, πραγματοποίησε επενδύσεις συνολικής αξίας €700.000 για αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού και κτιριακών εγκαταστάσεων. Με τον τρόπο αυτό οι επιχειρήσεις γίνονται πιο ανταγωνιστικές, αυξάνοντας από τη μια πλευρά την παραγωγική τους δυναμικότητα και προσφέροντας, από την άλλη, υπηρεσίες υψηλότερης ποιότητας.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του πίνακα 5.2.(c), οι συνολικές πωλήσεις των παρουσιαζόμενων εταιρειών (μη ξενοδοχειακού catering δεξιώσεων) ακολούθησαν αυξητική πορεία τη χρονική περίοδο 2001-2004 (μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής: 21,8%), ενώ το 2005 οι πωλήσεις στον εν λόγω τομέα παρουσίασαν πτωτική τάση. Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις του 2005 διαμορφώθηκαν σε €97,1 εκ. μειωμένες κατά 1,6% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος (2004: €98,7 εκ.).

Πίνακας 5.2.(c) Πωλήσεις επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών catering δεξιώσεων (2001-2005) [Πηγή: ICAP Α.Ε. – Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί]

Επωνυμία	2001	2002	2003	2004	2005
ΚΟΜΠΑΤΣΙΑΡΗ ΑΦΟΙ ΑΜΑΛΘΕΙΑ Α.Ε.	15.441.711	18.071.571	19.513.694	22.709.467	21.768.703
EUREST –ΠΛΑΤΗΣ Α.Ε.	1.062.739	5.104.285	8.693.542	13.141.770	12.109.134
ΣΙΔΕΡΗΣ Π. Α.Β.Ε.	2.568.941	2.778.648	3.937.745	8.067.823	6.921.920
ΔΙΟΝΥΣΟΣ ΖΩΝΑΡΣ Α.Β.Ε.Ε.	6.509.540	5.021.493	5.003.777	5.995.307	5.585.861
ΑΤΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.	-	1.518.918	4.160.405	5.088.120	5.347.693
ΧΟΥΤΟΣ Α. Α.Ε.	-	-	-	5.442.123	5.034.645
INTERCATERING Α.Ε.	3.659.587	4.382.104	4.467.496	4.127.887	4.944.923
ARIA ΓΕΥΣΕΩΝ Α.Ε.	2.552.949	3.073.006	3.017.120.	4.786.801	4.492.921
PLAISIR Α.Ε.	-	-	4.104.370	2.979.502	3.488.261
LA FOURCHETTE Α.Β.Ε.Τ.Ε.	1.254.218	1.441.272	1.886.017	2.150.726	2.972.705
MARIMA Α.Ε.	2.299.425	3.157.933	3.272.315	3.273.870	2.719.497
ΑΘΗΝΑΙΚΟΝ Ε.Π.Ε.	2.138.754	2.205.742	2.599.570	2.710.647	2.457.237
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟ CATERING Ε.Π.Ε.	-	-	2.436.945	1.748.714	2.179.188
ALPHA GLOBAL TRADING Ε.Π.Ε.	300.960	852.453	1.083.078	1.700.574	2.144.503
ATHENS GOLF CLUB Α.Ε.	1.977.587	2.439.666	1.921.131	2.232.885	2.071.244
ΑΛΕΑ Α.Ε.	1.455.514	1.523.293	1.571.896	1.715.382	2.054.040
ΑΘΗΝΑΪΚΑ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΕΙΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ Α.Β.Ε.Ε.	-	-	1.240.717	1.570.766	1.811.778

Επωνυμία	2001	2002	2003	2004	2005
ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ Ι. Α.Ε.	1.138.829	1.141.416	1.341.400	1.423.493	1.644.126
ΣΑΜΑΡΤΖΗΣ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΑ Α.Β.Ε.	470.941	630.727	1.092.882	1.465.528	1.519.000
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗΣ Α.Β.Ε.Ε.	-	0	460.456	732.262	913.529
ΠΑΤΡΙΔΟΓΕΥΣΙΑ Α.Ε.	2.362.824	1.642.956	1.151.639	662.851	907.515
ΚΟΚΚΙΝΙΔΗ – ΠΙΤΑΡΟΚΟΙΛΗ – ΠΛΑΤΑΚΗ – ΜΩΥΣΑΚΗ Ε.Π.Ε.	-	-	641.425	453.615	802.110
ΘΥΡΕΟΣ Α.Ε.	954.100	1.042.047	1.122.147	765.412	485.968
ΚΑΡΡΑ FOODS Α.Ε.	125.491	298.181	296.433	563.687	722.902
ΒΟΡΡΕΣ Γ. & ΣΙΑ Ε.Π.Ε.	347.157	409.269	324.449	412.375	591.334
ΚΟΝΤΟΥΖΟΓΛΟΥ Α. & ΣΙΑ Α.Ε.Β.Ε	973.244	1.037.503	662.149	412.751	560.007
ΠΙΕΤΡΗΣ – ΕΣΤΙΑΣΗ Α.Ε.	-	-	-	-	486.032
ΕΛΕΤ Α.Ε.	38.186	127.197	336.351	506.602	404.417
ΔΕΞΙΩΣΕΙΣ ΑΥΡΑ Α.Ε.	-	-	1.354.410	1.863.520	Μ.Δ.
ΠΗΓΑΣΟΣ ΠΛΑΤΙΣ GASTRONOMIE Α.Ε.	3.883.648	-	-	-	-
PLAISIR ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΕΙΑ Α.Ε.	3.029.690	2.038.035	-	-	-
ΣΥΝΟΛΟ	54.546.035	63.024.808	77.693.559	98.684.460	97.141.193

Τη μεγαλύτερη αύξηση στον κύκλο εργασιών της σε απόλυτα μεγέθη την περίοδο 2005/2004 εμφάνισε η La Fourchette Α.Β.Ε.Τ.Ε. (€822 χιλ.), ενώ ακολούθησαν οι εταιρείες: Intercatering Α.Ε. (€817 χιλ.) και Plaisir Α.Ε. (€508,8 χιλ.). Περαιτέρω, τη μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση πωλήσεων το 2005/2004 εμφάνισαν οι εταιρείες: Κοκκινίδη-Ποιταροκοίλη-Πλατάκη-Μωυσάκη ΕΠΕ (76,8%), Γ.Βόρρες & Σια ΕΠΕ (43,4%) και La Fourchette Α.Β.Ε.Τ.Ε. (38,2%).

Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων Παροχής Υπηρεσιών Catering Δεξιώσεων

Εξετάζονται επιχειρήσεις στις οποίες τα έσοδα από την παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων καλύπτουν άνω του 50% του συνολικού κύκλου εργασιών τους το 2005.

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι αριθμοδείκτες μικτού (gross), λειτουργικού (operating) και καθαρού περιθωρίου κέρδους (net profit margin), που εκφράζουν το ποσοστό των μικτών, λειτουργικών και προ φόρου κερδών αντίστοιχα, στο σύνολο του κύκλου εργασιών της κάθε επιχείρησης.

Οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών catering δεξιώσεων εμφάνισαν μέσο περιθώριο μεικτού κέρδους 38,59% την περίοδο 2001-2005. Οι αντίστοιχοι μέσοι όροι πενταετίας για το λειτουργικό και το καθαρό περιθώριο κέρδους διαμορφώθηκαν σε 2,08% και 0,54% αντίστοιχα.

Εξετάζοντας τη διαχρονική εξέλιξη των μέσων δεικτών του συνόλου των επιχειρήσεων του δείγματος, παρατηρείται συνεχής βελτίωση του περιθωρίου μικτού κέρδους την περίοδο 2001-2004, ενώ το τελευταίο έτος (2005) σημειώθηκε υποχώρηση του εν λόγω δείκτη.

Περαιτέρω, για τους μέσους δείκτες λειτουργικού και καθαρού περιθωρίου κέρδους σημειώνεται συνεχής βελτίωση των μέσων δεικτών μέχρι και το 2005.

Τις τρεις πρώτες θέσεις ως προς την κερδοφορία κατά την εξεταζόμενη περίοδο (μέσοι όροι δεικτών), κατέλαβαν οι εξής επιχειρήσεις:

- ως προς το μικτό περιθώριο κέρδους: Athens Golf Club Α.Ε. (75,12%), Βόρρες Γ. & Σία Ε.Π.Ε. (57,89%) και Κοκκινίδη-Ποιταροκοίλη-Πλατάκη-Μωυσάκη Ε.Π.Ε. (53,67%).
- ως προς το λειτουργικό και καθαρό περιθώριο κέρδους: Βόρρες Γ. & Σία Ε.Π.Ε. (13,5% και 9,35% αντίστοιχα), Κοκκινίδη-Ποιταροκοίλη-Πλατάκη-Μωυσάκη Ε.Π.Ε. (7,07% και 7,07% αντίστοιχα) και Σαμαρτζής Γαστρονομία Α.Β.Ε. (5,46% και 3,39% αντίστοιχα).

Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων (return on equity) εκφράζεται ως ποσοστό των προ φόρου κερδών στα ίδια κεφάλαια, ενώ η αποδοτικότητα των συνολικά απασχολούμενων κεφαλαίων (return on assets) επιδιώκει να αποτυπώσει την απόδοση του κεφαλαίου της επιχείρησης ανεξαρτήτως προέλευσης (ίδια κεφάλαια ή υποχρεώσεις) και υπολογίζεται ως ποσοστό των προ φόρου κερδών στο σύνολο των ιδίων κεφαλαίων και των μεσομακροπρόθεσμων υποχρεώσεων και προβλέψεων.

Η μέση αποδοτικότητα όλων των επιχειρήσεων του δείγματος, την εξεταζόμενη περίοδο ανήλθε σε 19,22% ως προς τα ίδια κεφάλαια και 17,73% ως προς τα απασχολούμενα, κινήθηκε δηλωσή σε ικανοποιητικά επίπεδα, παρουσιάζοντας ωστόσο μεγάλες ετήσιες διακυμάνσεις.

Τις τρεις πρώτες θέσεις βάσει αποδοτικότητας, κατά την εξεταζόμενη χρονική περίοδο (μέσοι όροι δεικτών – ΜΟΔ), κατέλαβαν οι εξής επιχειρήσεις:

- ως προς την αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων: Βόρρες Γ. & Σία Ε.Π.Ε. (80,06%), Ελληνικό Παραδοσιακό Catering Ε.Π.Ε. (75,18%) και Σαμαρτζής Γαστρονομία Α.Β.Ε. (28,38%) και
- ως προς την αποδοτικότητα απασχολούμενων κεφαλαίων: Βόρρες Γ. & Σία Ε.Π.Ε. (80,06%), Ελληνικό Παραδοσιακό Catering Ε.Π.Ε. (81,64%) και Κοκκινίδη-Πιταροκοΐλη-Πλατάκη-Μουσαύκη Ε.Π.Ε. (31,76%).

Ρευστότητα

Η ρευστότητα των επιχειρήσεων αξιολογείται με τη χρήση των αριθμοδεικτών γενικής (current), άμεσης (quick) και ταμειακής (cash ratio) ρευστότητας.

Ο μέσος δείκτης γενικής ρευστότητας του συνόλου των εταιρειών του δείγματος διαμορφώθηκε σε 1,47 της άμεσης ρευστότητας σε 1,29 και της ταμειακής ρευστότητας σε 0,68.

Τις τρεις πρώτες θέσεις βάσει ρευστότητας κατά τη χρονική περίοδο 2001-2005 (μέσος όρος πενταετίας) κατέλαβαν οι εξής επιχειρήσεις:

- ως προς τη γενική και άμεση ρευστότητα: Ελέτ Α.Ε. (4,57 και 4,53 αντίστοιχα), Athens Golf Club Α.Ε. (2,20 και 2,08 αντίστοιχα) και Κοκκινίδη-Πιταροκοΐλη-Πλατάκη-Μουσαύκη Ε.Π.Ε. (1,30 και 1,28 αντίστοιχα) και
- ως προς την ταμειακή ρευστότητα: Ελέτ Α.Ε. (4,05), Athens Golf Club Α.Ε. (1,19) και Βορρές Γ. & Σία Ε.Π.Ε. (0,46).

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η εκτίμηση του χρηματοοικονομικού κινδύνου δεν μπορεί να γίνει αποκλειστικά μέσω των λογιστικών στοιχείων των επιχειρήσεων και, κατ' επέκταση, η παρούσα ενότητα δεν προσπαθεί παρά να δώσει κάποια βασικά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων του δείγματος, ως προς το λόγο των συνολικών υποχρεώσεων προς τα ίδια κεφάλαια (total debt to equity), των μεσομακροπρόθεσμων υποχρεώσεων προς τα ίδια κεφάλαια (debt to equity) και τον αριθμοδείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (interest coverage), που δείχνει πόσες φορές τα κέρδη προ φόρου και τόκου καλύπτουν τις χρηματοοικονομικές δαπάνες της επιχείρησης. Ο τελευταίος δείκτης δεν ορίζεται αφ' ενός στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και, αφ' ετέρου, στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων.

Επισημαίνεται ότι το ύψος των λόγων υποχρεώσεων προς ίδια κεφάλαια δεν αποτελεί αμιγώς αρνητική παράμετρο, αφού ενδεχομένως να αντικατοπτρίζει διαφορές στην πιστοληπτική ικανότητα, αλλά και τη στρατηγική στη διάρθρωση των πηγών κεφαλαίων των επιχειρήσεων.

Ο μέσος λόγος των συνολικών υποχρεώσεων προς ίδια κεφάλαια, δια το σύνολο των επιχειρήσεων του δείγματος, διαμορφώθηκε σε 6,53. Ωστόσο η υψηλή αυτή τιμή του δείκτη οφείλεται στις ακραίες τιμές του δείκτη της εταιρεία ΕΛΕΤ Α.Ε. (που αποκλίνει δραστικά από το σύνολο) και ένα η συγκεκριμένη εταιρεία εξαιρεθεί, τότε ο μέσος δείκτης για τις υπόλοιπες εταιρείες διαμορφώνεται σε 3,93. Περαιτέρω, ο λόγος μεσομακροπρόθεσμων υποχρεώσεων προς τα ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκαν σε

0,50. Ο μέσος δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών ανήλθε σε 89,10 στη διάρκεια της πενταετίας. Επισημαίνεται ότι ο τελευταίος αυτός δείκτης επηρεάζεται δραστικά από τους αντίστοιχους δείκτες των εταιρειών Σαμαρτζής Γαστρονομία Α.Β.Ε. και Intercatering Α.Ε. που λαμβάνουν ακραίες τιμές. Εάν εξαιρεθούν από το δείγμα οι δείκτες των παραπάνω εταιρειών, τότε ο αντίστοιχος μέσος δείκτης πενταετίας (για τις λοιπές εταιρείες του δείγματος) διαμορφώνεται σε 22,94.

Τους χαμηλότερους δείκτες συνολικών υποχρεώσεων προς ίδια κεφάλαια, εμφάνισαν οι εταιρείες: Athens Golf Club Α.Ε. (0,49), Πατριδογευσία Α.Ε. (1,41) και Σαμαρτζής Γαστρονομία Α.Β.Ε. (1,87).

Βάσει του δείκτη μεσομακροπρόθεσμων υποχρεώσεων προς ίδια κεφάλαια, οι μισές περίπου επιχειρήσεις του δείγματος παρουσιάζουν μηδενικούς μέσους δείκτες πενταετίας. Από τις λοιπές επιχειρήσεις τους χαμηλότερους δείκτες έχουν οι εξής: La Fourchette Α.Β.Ε.Τ.Ε. (0,10), Πατριδογευσία Α.Ε. (0,10) και Κοκκινίδη-Πιταροκοίλη-Πλατάκη-Μωυσάκη Ε.Π.Ε. (0,38).

Βάσει του δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, την πρώτη θέση κατέχει η Σαμαρτζής Γαστρονομία Α.Β.Ε. (475,36) και ακολουθούν η Intercatering Α.Ε. (228,66) και η Athens Golf Club Α.Ε. (81,24).

Ομαδοποιημένος Ισολογισμός

Χρησιμοποιήθηκε δείγμα 12 εταιρειών, για τις οποίες υπάρχουν δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία για το χρονικό διάστημα 2004-2005 και των οποίων οι πωλήσεις από την παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων καλύπτουν ποσοστό άνω του 50% του συνολικού κύκλου εργασιών τους.

Όπως προκύπτει από τα παρουσιάζόμενα στοιχεία, το σύνολο του ενεργητικού των επιχειρήσεων του δείγματος διαμορφώθηκε σε €26,7 εκ. περίπου το 2005, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 19,5% σε σχέση με το 2004 (€22,3 εκ. περίπου). Η αύξηση αυτή προήλθε κυρίως από την αντίστοιχη μεταβολή των απαιτήσεων.

Τα συνολικά ίδια κεφάλαια των επιχειρήσεων του δείγματος ανήλθαν σε €7,8 εκ. το 2005, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 22,38% σε σύγκριση με το 2004 (€6,4 εκ.). Οι μεσομακροπρόθεσμες υποχρεώσεις αυξήθηκαν σημαντικά το 2005 (κατά 91,22%) σε σχέση με το προηγούμενο έτος και διαμορφώθηκαν σε €4,9 εκ. περίπου. Παράλληλα, οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις εμφάνισαν ελαφρά αύξηση (κατά 4,27%) και διαμορφώθηκαν το 2005 σε €13,9 εκ. περίπου, έναντι €13,3 εκ. το 2004.

Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων του δείγματος διαμορφώθηκαν σε €28,5 εκ. το 2005, αυξημένες (κατά 4,97%) σε σχέση με το 2004. Παράλληλα, το κόστος πωληθέντων αυξήθηκε με πολύ εντονότερο ρυθμό (17,1%), με συνέπεια το μικτό περιθώριο να μειωθεί κατά 11,6% (ή €1,5 εκ. περίπου). Ωστόσο, η σημαντική υποχώρηση των λοιπών λειτουργικών εξόδων το 2005/2004, επέφερε την αύξηση του λειτουργικού περιθωρίου, το οποίο και διαμορφώθηκε στα €971,4 χιλ. το 2005. Οι παραπάνω μεταβολές είχαν ως συνέπεια το τελικό καθαρό αποτέλεσμα των εταιρειών του δείγματος να ανέλθει σε €856,6 χιλ. (υπερδιπλάσιο έναντι του προηγούμενου έτους).

Η κυκλοφοριακή ταχύτητα των αποθεμάτων αυξήθηκε από 30 ημέρες το 2004 σε 33 ημέρες το 2005. Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων επεκτάθηκε (από 82 ημέρες το 2004 σε 86 ημέρες το 2005), ενώ ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών / πιστωτών βελτιώθηκε, από 212 ημέρες το 2004 έναντι 161 ημέρες το 2005.

Οι κερδοφόρες επιχειρήσεις του δείγματος διαμορφώθηκαν σε δέκα το 2005 από εννέα το 2004. Οι πωλήσεις των δέκα κερδοφόρων επιχειρήσεων διαμορφώθηκαν σε €26,6 εκ. το 2005, αντιπροσωπεύοντας το 93,26% των συνολικών πωλήσεων του δείγματος. Τα κέρδη προ φόρων των συγκεκριμένων εταιρειών διαμορφώθηκαν σε €860,2 χιλ. το 2005.

Το 2004 οι ζημιόγones επιχειρήσεις ήταν τρεις με συνολικές ζημιές €116,8 χιλ. περίπου, ενώ το 2005 μειώθηκαν σε δύο με συνολικές ζημιές €3,6 χιλ.

5.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ – ΠΕΛΑΤΕΣ

Οι πελάτες της εταιρείας ανήκουν σε δύο κατηγορίες: τους απλούς πολίτες που θέλουν να διοργανώσουν μια κοινωνική εκδήλωση, και τις επιχειρήσεις, που είτε επιθυμούν τη διοργάνωση κάποιας κοινωνικής εκδήλωσης, είτε την τροφοδοσία της επιχείρησής τους.

5.3.1 Πελάτες – πολίτες

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην γεωγραφική περιοχή του νομού Αττικής. Οι υπηρεσίες που προσφέρει, όσον αφορά το catering δεξιώσεων, περιλαμβάνει κοινωνικές εκδηλώσεις από δύο έως 1.000 άτομα, για καθημερινές ή ιδιαίτερες στιγμές (απλό γεύμα έως δεξίωση γάμου) και μεγάλη ποικιλία σχετικά με το περιεχόμενο (π.χ. coffee break ή καθιστό buffet). Επομένως, πελάτες της εταιρείας μπορούν να θεωρηθούν όλοι οι κάτοικοι του νομού Αττικής (και όσοι επιθυμούν να πραγματοποιήσουν μια κοινωνική εκδήλωση στην παραπάνω γεωγραφική περιοχή), ανεξαρτήτου ηλικίας, με μόνο περιορισμό την οικονομική κατάσταση του ενδιαφερομένου. Η εταιρεία έχει θέσει ως στόχο την παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας. Επομένως, το κόστος παροχής των υπηρεσιών της θα ξεκινάει από την ελάχιστη βάση που έχει ορίσει η ίδια, όσον αφορά το περιεχόμενο και την ποιότητα των προϊόντων της.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας της Ελλάδος (Ε.Σ.Υ.Ε.) για το 2001, ο πραγματικός πληθυσμός στο νομό Αττικής ανέρχεται σε 3.761.810 κατοίκους (Πίνακας 5.3.1.(a) του παραρτήματος Δ), ενώ ο μόνιμος πληθυσμός σε 3.894.573 κατοίκους (Πίνακας 5.3.1.(b) του παραρτήματος Δ). Επιπλέον, στον παρακάτω πίνακα μπορούμε να δούμε την μεταβολή του μόνιμου πληθυσμού της Αττικής, τα τελευταία 16 χρόνια, ως σύνολο αλλά και ως φύλο (Πίνακας 5.3.1.(c) – Ε.Σ.Υ.Ε. 2006).

Πίνακας 5.3.1.(c) Υπολογιζόμενος Πληθυσμός της Ελλάδας κατά φύλο στο νομό Αττικής από την 1η Ιανουαρίου 1991 – 2006, Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

ΕΤΟΣ	ΑΡΡΕΝΕΣ	ΘΗΛΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΤΟΣ	ΑΡΡΕΝΕΣ	ΘΗΛΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1991	1.730.362	1.854.192	3.584.554	1999	1.868.921	1.988.641	3.857.562
1992	1.753.307	1.874.170	3.627.477	2000	1.878.489	1.999.710	3.878.199
1993	1.772.927	1.891.511	3.664.438	2001	1.884.961	2.007.558	3.892.519
1994	1.791.527	1.908.691	3.700.218	2002	1.891.941	2.012.351	3.904.292
1995	1.809.442	1.925.990	3.735.432	2003	1.898.928	2.016.984	3.915.912
1996	1.826.547	1.943.195	3.769.742	2004	1.910.868	2.029.231	3.940.099
1997	1.842.450	1.959.725	3.802.175	2005	1.929.539	2.043.787	3.973.326
1998	1.856.722	1.975.108	3.831.830	2006	1.945.784	2.056.127	4.001.911

Στον Πίνακα 5.3.1.(d), παρουσιάζεται το σύνολο των γάμων που τελέστηκαν στην Αττική (τόπος μόνιμης κατοικίας του συζύγου) κατά τα έτη 2000 – 2005, σύμφωνα με στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε. Είναι εμφανές η περιοδικότητα που παρατηρείται, καθώς στα δίσεκτα έτη έχουμε μεγάλη πτώση και την αμέσως επόμενη χρονιά, ο αριθμός αυξάνει πάρα πολύ. Επομένως, αυτή η περιοδικότητα τέλεσης των γάμων θα μπορούσε να αποτελέσει κίνδυνο για την επιχείρηση, λόγω της μείωσης του κύκλου εργασιών, αλλά τη συγκεκριμένη στιγμή μας ενδιαφέρει το μέγεθος του αριθμού των γάμων.

Πίνακας 5.3.1.(d) Σύνολο Γάμων που τελέστηκαν στην Αττική (τόπος μόνιμης κατοικίας συζύγου) το 2000 – 2005 (Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.)

Έτος	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Σύνολο Γάμων	17.930	21.785	21.146	22.833	18.444	22.852
Περιφέρεια						
Πρωτεύουσας	15.908	19.223	18.452	19.884	16.048	19.830
Υπόλοιπο Αττικής	2.022	2.562	2.694	2.949	2.396	3.022

Στον παρακάτω Πίνακα φαίνονται κάποιες ενδεικτικές τιμές πώλησης (χωρίς Φ.Π.Α.) της εταιρείας (οι τιμές αυτές, προέρχονται, από τις επαφές που πραγματοποιήθηκαν, κατά τη διάρκεια προετοιμασίας της μεταπτυχιακής μελέτης, με άτομα που δραστηριοποιούνται στον χώρο). Περιλαμβάνουν μόνο το κόστος για το φαγητό (δηλαδή, σε αυτή την τιμή θα προστεθεί το κόστος του εξοπλισμού και των υπόλοιπων υπηρεσιών που θα ζητηθούν). Βέβαια, η τιμή της κάθε υπηρεσίας εξαρτάται κάθε φορά από τις απαιτήσεις του πελάτη. Ο πελάτης διαλέγει το μενού και το περιεχόμενο της υπηρεσίας, και ανάλογα πραγματοποιείται η συμφωνία.

Πίνακας 5.3.1.(ε) Ενδεικτικές Τιμές Πώλησης των Υπηρεσιών της Εταιρείας (οι τιμές περιλαμβάνουν μόνο το φαγητό).

ΠΡΟΪΟΝ / ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ (ΧΩΡΙΣ Φ.Π.Α.)
COFFEE BREAK	8-10€/ΑΤΟΜΟ
COCKTAIL	15-20€/ΑΤΟΜΟ
BUFFET MENU	25-35€/ΑΤΟΜΟ
SEATED BUFFET	30-40€/ΑΤΟΜΟ
ΓΕΥΜΑ / ΔΕΙΠΝΟ	40-50€/ΑΤΟΜΟ
ΕΚΘΕΣΕΙΣ / ΕΓΚΑΙΝΙΑ	20-25€/ΑΤΟΜΟ

Η πολιτική της εταιρείας, όσον αφορά την εξόφληση των υπηρεσιών catering δεξιώσεων που θα προσφέρει, είναι:

- η προεξόφληση του 30% του συνολικού κόστους 1,5 μήνα πριν την ημερομηνία διεξαγωγής της εκδήλωσης,
- η προεξόφληση του 40% του συνολικού κόστους 15 ημέρες πριν την ημερομηνία διεξαγωγής της εκδήλωσης (τελική συμφωνία),
- η εξόφληση του υπόλοιπου 30% του συνολικού κόστους μετά το τέλος της εκδήλωσης (συνήθως 1-2 ημέρες μετά).

5.3.2 Πελάτες – Επιχειρήσεις

Για τις υπηρεσίες catering δεξιώσεων, ισχύει για τις επιχειρήσεις ότι αναφέρθηκε παραπάνω και για τους απλούς πολίτες. Συγκεκριμένα, η γεωγραφική ζώνη παροχής υπηρεσιών της εταιρείας παραμένει ο νομός Αττικής. Η εταιρεία διαθέτει τον κατάλληλο εξοπλισμό και τη δυνατότητα παροχής υπηρεσιών (καθιστού μπουφέ μέχρι 1.000 άτομα), τόσο στο χώρο της επιχείρησης, όσο και μακριά από αυτόν. Οι τιμές παραμένουν οι ίδιες.

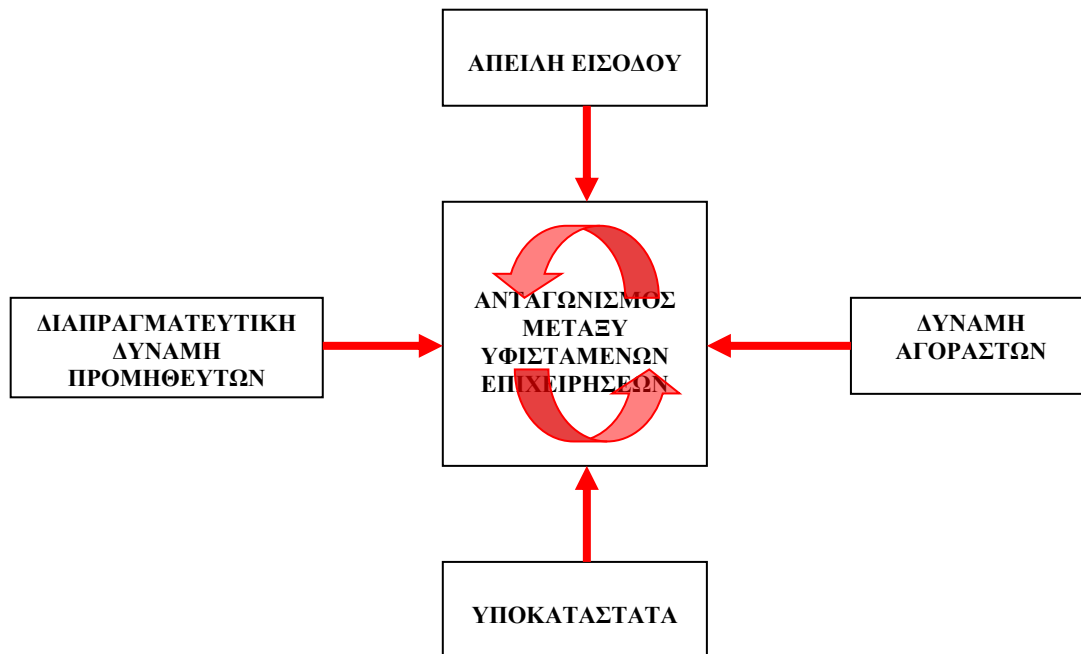
Η εταιρεία δραστηριοποιείται και στον τομέα του Βιομηχανικού Catering. Επομένως, πελάτες της μπορούν να θεωρηθούν, όλες οι επιχειρήσεις που επιθυμούν, την τροφοδοσία του προσωπικού τους, με γεύμα εργασίας. Η εταιρεία, τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της, έχει ως στόχο την παραγωγή μέχρι και 400 μερίδες ημερησίως. Βέβαια, η δυναμικότητά της ανέρχεται σε 3.000 μερίδες, κάτι που θα εξαρτηθεί από την ζήτηση της συγκεκριμένης υπηρεσίας. Η τιμή πώλησης, θα είναι κατά μέσο όρο €5,00 η μερίδα (εξαρτάται από το περιεχόμενο που ζητάει κάθε φορά ο πελάτης).

Η διανομή θα πραγματοποιείται, καθημερινά, με τα ιδιωτικά φορτηγά ψυγεία της εταιρείας στο χώρο του πελάτη. Η διοίκηση της εταιρείας θα αποφασίσει, μελλοντικά, για την εκμετάλλευση ή όχι κυλικίων και χώρων εστίασης, στα κτίρια των επιχειρήσεων-πελατών της.

Πίνακας 5.1.2.3 Επιχειρήσεις προσφοράς υπηρεσιών Catering κατά νομό (2003)

Νομός	Αρ. Επιχειρήσεων	Συμμετοχή (βάσει αριθ. Επιχειρήσεων)	Συνολικός Κύκλος Εργασιών (σε εκατ.€)
Σύνολο Ελλάδας	3.766	100%	352,89
Αιτωλοακαρνανίας	40	1,1%	1,37
Αργολίδας	36	1,0%	2,20
Αρκαδίας	27	0,7%	1,48
Άρτας	61	1,6%	2,85
Αττικής	512	13,6%	184,65
Αχαΐας	49	1,3%	4,59
Βοιωτίας	14	0,4%	0,38
Γρεβενών	13	0,3%	0,41
Δράμας	71	1,9%	1,82
Δωδεκανήσου	407	10,8%	19,23
Έβρου	21	0,6%	0,73
Εύβοιας	68	1,8%	2,26
Ευρυτανίας	5	0,1%	0,19
Ζακύνθου	28	0,7%	0,34
Ηλείας	32	0,8%	0,90
Ημαθίας	71	1,9%	1,90
Ηρακλείου	252	6,7%	15,76
Θεσπρωτίας	10	0,3%	0,34
Θεσσαλονίκης	250	6,6%	38,67
Ιωαννίνων	35	0,9%	4,72
Καβάλας	39	1,0%	2,25
Καρδίτσας	4	0,1%	0,14
Καστοριάς	3	0,1%	-
Κέρκυρας	276	7,3%	6,84
Κεφαλονιάς	34	0,9%	2,55
Κιλκίς	29	0,8%	0,43
Κοζάνης	48	1,3%	0,97
Κορινθίας	84	2,2%	4,36
Κυκλάδων	108	2,9%	6,11
Λακωνίας	53	1,4%	2,29
Λάρισας	109	2,9%	5,48
Λασιθίου	34	0,9%	1,22
Λέσβου	20	0,5%	0,74
Μαγνησίας	152	4,0%	8,33
Μεσσηνίας	48	1,3%	1,46
Ξάνθης	46	1,2%	3,02
Πέλλας	18	0,5%	0,51
Περίας	54	1,4%	1,05
Πρέβεζας	16	0,4%	0,20
Ρεθύμνης	100	2,7%	4,72
Ροδόπης	1	0,0%	-
Σάμου	17	0,5%	0,48
Σερρών	110	2,9%	2,15
Τρικάλων	44	1,2%	2,08
Φθιώτιδας	51	1,4%	1,35
Φλώρινας	32	0,8%	0,91
Φωκίδας	32	0,8%	1,43
Χαλκιδικής	63	1,7%	1,27
Χανίων	139	3,7%	5,73

6. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



Υπόδειγμα Porter: Δυνάμεις που οδηγούν στον ανταγωνισμό

6.1 ΕΙΣΟΔΟΣ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Τα εμπόδια εισόδου είναι σχετικά χαμηλά στον εν λόγω κλάδο. Ο όγκος παραγωγής που απαιτείται για την είσοδο είναι μικρός, επομένως οι οικονομίες κλίμακας δεν αποτελούν σημαντικό εμπόδιο εισόδου.

Οι απαιτήσεις σε κεφάλαιο για την είσοδο δεν είναι μεγάλες, με αποτέλεσμα να επιτρέπουν ως ένα βαθμό την είσοδο και ορισμένων επιχειρήσεων οι οποίες δεν πληρούν τις κατάλληλες προϋποθέσεις και δεν διαθέτουν την απαιτούμενη τεχνογνωσία και οργάνωση. Έτσι, το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών και προϊόντων τους είναι χαμηλότερο από το αναμενόμενο, δημιουργώντας ενίοτε αρνητική εικόνα για τον κλάδο, σε βάρος των συστηματικών και οργανωμένων εταιρειών.

Το προϊόν δεν είναι διαφοροποιημένο (αυτό που διαφοροποιεί κατά κάποιο τρόπο την μία επιχείρηση από την άλλη, είναι το συνολικό πακέτο υπηρεσιών που προσφέρει, δηλαδή οι δευτερεύουσες /συμπληρωματικές κυρίως υπηρεσίες). Αρκετές επιχειρήσεις προσελκύουν νέους πελάτες παρέχοντας και συμπληρωματικές υπηρεσίες που είναι απαραίτητες για μια ολοκληρωμένη διοργάνωση, όπως είναι ο εξοπλισμός, η μουσική επένδυση, η φωτογραφική κάλυψη, η διακόσμηση του χώρου, συχνά σε συνεργασία με τρίτες εταιρείες.

Μία από αυτές τις συμπληρωματικές υπηρεσίες (ο χώρος εκδήλωσης), αποτελεί και κανάλι διανομής, όσον αφορά το catering δεξιώσεων. Το γεγονός αυτό, η πρόσβαση σε συγκεκριμένα κανάλια διανομής, θα μπορούσε να αποτελέσει εμπόδιο εισόδου, αλλά το πλήθος των καναλιών διανομής είναι τέτοιο, που μειώνει κατά κάποιο τρόπο την ισχύ του ως εμπόδιο εισόδου. Βέβαια, η εξασφάλιση αποκλειστικότητας (μακροχρόνια συμβόλαια συνεργασίας με κτήματα και χώρους δεξιώσεων) είναι αναγκαία και επιτακτική για μια επιτυχημένη πορεία.

Τέλος, η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών θα μπορούσε να αποτελέσει εμπόδιο εισόδου. Όσο αυξάνεται η εμπειρία μιας επιχείρησης στον κλάδο, αυξάνεται και το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών, με αποτέλεσμα η νέα επιχείρηση που θα δραστηριοποιηθεί στον κλάδο να μην μπορεί να προσφέρει την ίδια ποιότητα υπηρεσιών, στο ίδιο, φυσικά, κόστος.

6.2 ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Δεν υπάρχει κίνδυνος υποκατάστασης των προϊόντων. Αυτό που παρατηρείται στον συγκεκριμένο κλάδο, είναι η δραστηριοποίηση επιχειρήσεων οι οποίες δραστηριοποιούνται παράλληλα και σε άλλους τομείς (για παράδειγμα, ζαχαροπλαστεία, εστιατόρια, ξενοδοχειακές επιχειρήσεις κ.ά.). Το γεγονός αυτό έχει ως αποτέλεσμα τη διατήρηση των κερδών σε χαμηλά σχετικά επίπεδα.

6.3 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Η συγκέντρωση των προμηθευτών είναι μικρή. Το προϊόν τους είναι αδιαφοροποίητο και το κόστος μετακίνησης δεν κρίνεται σημαντικό. Πλεονέκτημα αποτελεί το γεγονός ότι η δυνατότητα ολοκλήρωσης των προμηθευτών προς τα εμπρός είναι ανύπαρκτη, αφού το ποσοστό που αγοράζεται από τον καθένα δεν είναι σημαντικό, και η δυνατότητα αντικατάστασής τους είναι μεγάλη, λόγω του σημαντικού αριθμού τους.

6.4 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΠΕΛΑΤΩΝ-ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ

Οι αγοραστές-πελάτες αγοράζουν μικρές ποσότητες κι έτσι δεν μπορούν να επηρεάσουν τους προμηθευτές τους. Το προϊόν είναι στάνταρ, άρα δεν υπάρχει λόγος να παραμένουν πιστοί σε έναν συγκεκριμένο, μιας και μπορούν να βρουν το ίδιο προϊόν από πολλούς ανταγωνιστές. Αυτό συνεπάγεται και χαμηλό κόστος μετακίνησης.

Οι αγοραστές δεν έχουν οικονομικά κέρδη αλλά ικανοποιούν ανώτερες ανάγκες (π.χ. κοινωνικής καταξίωσης, προβολής κ.ά.) απαιτώντας δεξιότητες υψηλής ποιότητας και αισθητικής στα παρεχόμενα γεύματα και υπηρεσίες. Χαρακτηρίζονται ωστόσο, από δυνατότητες πληροφόρησης από ποικίλα μέσα, όπως Internet, τηλεόραση, περιοδικά, εκθέσεις, κινητή διαφήμιση, διαφημιστικά φυλλάδια, και άρα έχουν πολλαπλές δυνατότητες επιλογής.

6.5 ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ

Οι μεγάλες και οργανωμένες επιχειρήσεις του κλάδου ελέγχουν το σημαντικότερο μέρος της εγχώριας αγοράς, διαθέτοντας ισχυρή φήμη και σημαντική συνήθως εμπειρία, παρέχοντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών.

Σημειώνεται ότι, ο ανταγωνισμός που επικρατεί μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου είναι ιδιαίτερα έντονος και τις οδηγεί στην πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων για εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεών τους, για την καλύτερη ποιότητα των προϊόντων τους, καθώς επίσης και στη διεύρυνση των παρεχόμενων υπηρεσιών, για την προσέλκυση νέων πελατών και τη διατήρηση και ενίσχυση της θέσης τους στην αγορά.

Τα εμπόδια εξόδου δεν είναι υψηλά. Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, οι απαιτήσεις σε κεφάλαιο για την είσοδο δεν είναι μεγάλες, και επιπλέον ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού, αν όχι ολόγος, μπορεί να μεταπωληθεί.

7. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η αποστολή της επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση των κερδών των μετόχων της.

Αυτό θα πραγματοποιηθεί μόνο μέσα από μια συνεχή και αυξανόμενη παρουσία της στον κλάδο των επισιτιστικών υπηρεσιών, όπου δραστηριοποιείται. Επομένως, η επιχείρηση θα πρέπει να ακολουθήσει είτε στρατηγική διαφοροποίησης (βρίσκοντας μια θέση στον κλάδο που να της προσδίδει υψηλή κερδοφορία), είτε στρατηγική κόστους (όπου θα ανταγωνίζεται σε όλο τον κλάδο, και η κερδοφορία της θα προέρχεται από τα μικρά κέρδη του μεγάλου όμως, κύκλου εργασιών της).

7.1 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΚΥΡΙΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ/ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ

Η επιχείρηση έχει θέσει ως κύρια δραστηριότητα της την παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων, και δευτερευόντως την παροχή υπηρεσιών στον τομέα του βιομηχανικού catering. Επομένως, ως κύριο προϊόν θα θεωρηθεί η παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.

Για την ανάπτυξη των υπηρεσιών catering δεξιώσεων, θα εφαρμοστεί:

α) στρατηγική διείσδυσης αγοράς.

Αυτό μπορεί να το επιτύχει με τρεις βασικούς τρόπους:

1. Με την αύξηση ζήτησης των υπηρεσιών από τους ήδη υπάρχοντες πελάτες. Η επιχείρηση θα προσπαθήσει να αυξήσει το μέγεθος της αγοράς από τους καταναλωτές με τη σωστή προώθηση του πακέτου των υπηρεσιών π.χ. τονίζοντας την χρησιμότητα των εκδηλώσεων στην αύξηση της προβολής μιας επιχείρησης, ως μέσου επικοινωνίας με το εξωτερικό της περιβάλλον. Αυτό θα μπορούσαμε να τονιστεί με σωστή και επαναλαμβανόμενη διαφήμιση, αν όχι τηλεοπτική, σίγουρα ραδιοφωνική.
2. Με την προσέλκυση των πελατών των ανταγωνιστών. Εφόσον το κυρίως προϊόν μας (το φαγητό και η διάθεσή του στον τελικό καταναλωτή) δεν είναι διαφοροποιημένο, στα μάτια του πελάτη φαινόμεστε ίδιοι με τον ανταγωνιστή μας (μόνο από αυτή την οπτική πλευρά βέβαια).
3. Με την προσέλκυση καταναλωτών που δεν έχουν ζητήσει ποτέ υπηρεσίες catering δεξιώσεων. Και ο αυτή η κίνηση απαιτεί σωστή και κατάλληλη προβολή. Δηλαδή, για παράδειγμα, πολλοί θα ήταν αυτοί που θα ήθελαν, τη διοργάνωση της ονομαστικής τους γιορτής να την αναλάβει ένα catering δεξιώσεων, αρκεί βέβαια, να τους δημιουργηθεί η συγκεκριμένη ανάγκη.

β) στρατηγική ανάπτυξης αγοράς, δηλαδή η επιχείρηση θα προσπαθήσει να παρέχει τις υπηρεσίες της και σε νέες αγορές (όπως σε περιοχές μακριά από το λεκανοπέδιο της Αττικής).

7.2 Επιχειρησιακή Στρατηγική

Η επιχείρηση έχει θέσει ως στόχο την παροχή υπηρεσιών catering υψηλής και σταθερής ποιότητας.

Επιπλέον, οι μεγάλες και οργανωμένες επιχειρήσεις του κλάδου, που ελέγχουν το σημαντικότερο μέρος της εγχώριας αγοράς, λόγω του έντονου ανταγωνισμού που επικρατεί μεταξύ τους, τις έχει οδηγήσει στην πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων για εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεών τους, για την καλύτερη ποιότητα των προϊόντων τους, καθώς επίσης και στη διεύρυνση των παρεχόμενων υπηρεσιών τους.

Λαμβάνοντας υπ' όψιν τα παραπάνω, η επιχειρησιακή στρατηγική της επιχείρησης δεν μπορεί να είναι άλλη, από τη διαφοροποίηση.

Η επιχείρηση θα πρέπει να παρέχει προϊόντα-υπηρεσίες, που να φαίνονται μοναδικές στα μάτια των καταναλωτών. Αυτό μπορεί να γίνει συνδυάζοντας την καλή παραγωγική διαδικασία (σωστές πρακτικές προετοιμασίας των φαγητών, ασφαλή και υψηλής ποιότητας πρώτες ύλες) με ένα πλήρες πακέτο συμπληρωματικών υπηρεσιών.

Το πρώτο κομμάτι εξαρτάται από την ίδια την επιχείρηση. Γι' αυτό απαιτούνται :

- Σύγχρονες εγκαταστάσεις (κτίριο-εξοπλισμό)
- Εξειδικευμένο προσωπικό (Chef, Sous Chef, προσωπικό κουζίνας κ.ά.)
- Συνεργασία με σωστούς προμηθευτές
- Διαδικασίες που θα ελέγχουν και θα διατηρούν το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών (συστήματα υγιεινής και ασφάλειας τροφίμων – HACCP, συστήματα ποιότητας – ISO)

Όσον αφορά το άλλο σκέλος, γι' αυτό χρειάζονται κυρίως συνεργασίες με επιχειρήσεις, οι οποίες ειδικεύονται στο αντικείμενο με το οποίο ασχολούνται (ανθοπωλείο, ταξιδιωτικό γραφείο, εμπορική τράπεζα κ.ά.). Με τη συνεργασίες αυτές η επιχείρηση θα είναι σε θέση να προσφέρει ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών, ενώ παράλληλα θα μπορεί να εκμεταλλευτεί πρώτη, τις νέες τάσεις και προϊόντα που εμφανίζονται στους άλλους κλάδους (και μπορούν να επηρεάσουν το δικό της κλάδο).

7.3 Στρατηγική των επί μέρους Λειτουργιών (functional strategy)

Θα αποτελείται από τα ακόλουθα:

- Operations
 - ✓ Υψηλές προδιαγραφές ποιότητας
 - ✓ Συνεργασία με πιστοποιημένους προμηθευτές
- Κανάλια Διανομής
 - ✓ Σύναψη συμβολαίων συνεργασίας – αποκλειστικότητας με χώρους όπου πραγματοποιούνται εκδηλώσεις (κτίματα, αίθουσες, πολυώροια, εκθεσιακά κέντρα κ.ά.).

7.4 Στρατηγική Marketing

Τιμή: Διαφοροποιείται ανάλογα με τις προτιμήσεις του πελάτη (από τη στιγμή που το σύνολο των παρεχόμενων υπηρεσιών αποτελείται από πολλά επιμέρους τμήματα, η πολυπλοκότητα στον καθορισμό της τιμής αυξάνει πάρα πολύ).

Προώθηση: η προώθηση των υπηρεσιών θα πραγματοποιηθεί κυρίως, μέσω της διαφήμισης, και μέσω του πωλητή της. Μεγάλο ρόλο, επίσης, παίζουν οι προσωπικές σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ της επιχείρησης, με άτομα από το εξωτερικό της περιβάλλον.

Η διαφημιστική δαπάνη του κλάδου παροχής υπηρεσιών catering παρουσίασε ανοδική πορεία κατά την πενταετία 2001-2005, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 37,6% περίπου και ανήλθε στα €2,2 εκ. το 2005 από €603,7 χιλ. το 2001. Εξετάζοντας τη συνολική διαφημιστική δαπάνη ανά μέσο ενημέρωσης, διαπιστώνεται ότι τα περιοδικά απορρόφησαν το μεγαλύτερο μέρος των σχετικών κονδυλίων την εξεταζόμενη χρονική περίοδο (88,5%-95%) και ακολουθούν οι εφημερίδες (4,7%-11,5%). Αμελητέα ήταν τα ποσά που δαπανήθηκαν για διαφήμιση μέσω της τηλεόρασης, ενώ το ραδιόφωνο δεν χρησιμοποιήθηκε καθόλου την περίοδο 2001-2004. Στο τέλος του κεφαλαίου φαίνεται η διάρθρωση της διαφημιστικής δαπάνης υπηρεσιών catering ανά μέσο ενημέρωσης και η διαφημιστική δαπάνη ανά εμπορικό σήμα [Πίνακες 7.4.(a) και 7.4.(b)].

Η επιχείρηση θα προβληθεί κυρίως από περιοδικά του χώρου, και τις εφημερίδες. Επίσης, σημαντική προβολή αποτελεί το διαδύκτιο (internet). Η επιχείρηση διαθέτει δική της ιστοσελίδα, ενώ παράλληλα θα φιλοξενείται και στις ιστοσελίδες των συνεργατών της. Ακόμη, θα εκδώσει διαφημιστικά φυλλάδια και θα ντύσει τα μεταφορικά μέσα της εταιρείας, με το λογότυπο της εταιρείας (κινητή διαφήμιση). Τέλος, σκοπεύει να πάρει μέρος σε εκθέσεις με θέμα τις εκδηλώσεις, έχοντας δικό της περίπτερο. Στον Πίνακα 7.4.(c) φαίνεται η διάρθρωση της διαφημιστικής δαπάνης της εταιρείας ανά μέσο ενημέρωσης (για τα πέντε πρώτα χρόνια). Η διαφήμιση θα είναι συνεχής και θα αυξάνει χρόνο με το χρόνο.

7.5 Οικονομική Στρατηγική

Η επιχείρηση απαιτεί, για την έναρξη λειτουργίας της, επενδύσεις συνολικής αξίας €904.500. Μέρος από αυτές θα προέρχονται από ίδια κεφάλαια (€600.000), ενώ τα υπόλοιπα από τραπεζικό δανεισμό (€300.000 από μακροχρόνιο τραπεζικό δανεισμό, με επιτόκιο δανεισμού 10% και χρόνο αποπληρωμής τα 20 έτη, καθώς και από βραχυχρόνιο δανεισμό). Επίσης, οι ανάγκες που θα προκύπτουν κατά τη λειτουργία της επιχείρησης, θα καλύπτονται από τραπεζικό δανεισμό (Δάνειο για Κεφάλαιο Κίνησης κ.ά.).

Πίνακας 7.4.(c) Διάρθρωση διαφημιστικής δαπάνης της εταιρείας ανά μέσο ενημέρωσης

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΜΕΣΟΥ ΠΡΟΒΟΛΗΣ :	ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ 1ο ΕΤΟΣ	ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ 2ο ΕΤΟΣ	ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ 3ο ΕΤΟΣ	ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ 4ο ΕΤΟΣ	ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΒΟΛΗΣ 5ο ΕΤΟΣ
CATERING ΔΕΞΙΩΣΕΩΝ :					
ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ	30.000,00 €	36.000,00 €	43.200,00 €	45.360,00 €	47.628,00 €
ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ	5.000,00 €	6.000,00 €	7.200,00 €	7.560,00 €	7.938,00 €
ΦΥΛΛΑΔΙΑ	1.500,00 €	1.800,00 €	2.160,00 €	2.268,00 €	2.381,40 €
ΕΚΘΕΣΕΙΣ	10.000,00 €	12.000,00 €	14.400,00 €	15.120,00 €	15.876,00 €
INTERNET	500,00 €	600,00 €	720,00 €	756,00 €	793,80 €
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ CATERING :					
ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ	15.000,00 €	18.000,00 €	21.600,00 €	22.680,00 €	23.814,00 €
ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ	5.000,00 €	6.000,00 €	7.200,00 €	7.560,00 €	7.938,00 €
ΦΥΛΛΑΔΙΑ	1.500,00 €	1.800,00 €	2.160,00 €	2.268,00 €	2.381,40 €
ΕΚΘΕΣΕΙΣ	6.000,00 €	7.200,00 €	8.640,00 €	9.072,00 €	9.525,60 €
INTERNET	500,00 €	600,00 €	720,00 €	756,00 €	793,80 €

7.6 Στρατηγική R&D

Δεν υπάρχει διακεκριμένο τμήμα. Τα διευθυντικά στελέχη της επιχείρησης έχουν αναλάβει την ευθύνη, ώστε να παρακολουθούν τις εξελίξεις που συμβαίνουν στην αγορά, και να προσπαθούν να προσθέσουν καινοτομικά και πρωτοποριακά στοιχεία στα προϊόντα της επιχείρησης.

7.7 Στρατηγική HRM

Ο κλάδος παρουσιάζει πρόβλημα, όσον αφορά την έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού. Η επιχείρηση πρέπει να στελεχωθεί με ικανά και εξειδικευμένα άτομα, που θα έχουν γνώσεις και σχετική εμπειρία στο αντικείμενο που θα αναλάβουν.

Θα πρέπει η διεύθυνση να δημιουργήσει ένα ευχάριστο περιβάλλον εργασίας, χωρίς εντάσεις και παράπονα. Τα κριτήρια πρόσληψης (μόνιμου και εποχιακού προσωπικού) θα πρέπει να πλήρη, και σε καμία περίπτωση να μην προσπερνούνται.

Τέλος, οι διάφορες σχολές μαγειρικής, τουριστικών σπουδών κ.ά. αποτελούν καλές πηγές ειδικευμένου προσωπικού. Το σχετικά χαμηλό κόστος απόκτησής του και οι γνώσεις που μπορούν να μεταφερθούν στην εταιρεία, έρχονται να καλύψουν την πιθανή έλλειψη εμπειρίας.

7.8 Στρατηγική Purchasing

Υπάρχει ένα μεγάλο πλήθος προμηθευτών. Θα πρέπει να γίνεται αξιολόγησή τους, τόσο για την προτίμησή τους όσο και κατά τη διάρκεια της συνεργασίας μας.

Η επιχείρηση θα προμηθεύεται πρώτες ύλες, τις οποίες θα τις πληρώνει κατά μέσο όρο μετά από τρεις μήνες.

Πίνακας 7.4.(α) Διάρθρωση διαφημιστικής δαπάνης υπηρεσιών catering ανά μέσο ενημέρωσης (2001-2005)

Διαφημιστικό μέσο	2001	2002	2003	2004	2005
Τηλεόραση	0	0	520	24.024	0
Περιοδικά	533.963	835.823	1.245.777	1.285.077	2.048.888
Εφημερίδες	69.705	52.434	104.575	118.364	102.379
Ραδιόφωνο	0	0	0	0	12.379
Σύνολο	603.668	888.257	1.350.872	1.427.465	2.163.521
<i>Ποσά σε €</i>				<i>Πηγή: Media Services A.E.</i>	

Πίνακας 7.4. (b) Διαφημιστική δαπάνη υπηρεσιών catering ανά εμπορικό σήμα (2004-2005)

Εμπορικό Σήμα	Έτος	Τηλεόραση	Περιοδικά	Εφημερίδες	Ραδιόφωνο	Σύνολο	Ποσοστό Συμμετοχής (%)
Hellenic Catering A.E.	2004	0	2.336	0	0	2.336	0,16
	2005	0	0	0	0	0	0,00
Aria Catering	2004	0	35.097	0	0	35.097	2,46
	2005	0	98.318	0	9.807	108.125	5,00
Art Deco Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	0	0	2.572	2.572	0,12
Athinais Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	47.515	0	0	47.515	2,20
Bizart Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	7.938	0	0	7.938	0,37
Christin's Catering	2004	0	18.348	0	0	18.348	1,29
	2005	0	36.152	0	0	36.152	1,67
Cine Κεραμικός Catering	2004	24.024	48.433	0	0	72.457	5,08
	2005	0	10.319	0	0	10.319	0,48
Crystal Palace Catering	2004	0	1.928	0	0	1.928	0,14
	2005	0	0	0	0	0	0,00
Gala Catering	2004	0	5.443	0	0	5.443	0,38
	2005	0	3.175	0	0	3.175	0,15
Galaxy Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	28.690	0	0	28.690	1,33
Friandises Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	50.803	0	0	50.803	2,35
Intercatering	2004	0	98.814	24.664	0	123.479	8,65
	2005	0	181.071	25.721	0	206.792	9,56
La Fourchette Catering	2004	0	27.057	2.666	0	29.723	2,08
	2005	0	33.680	3.062	0	36.741	1,70
Ledra Marriot Catering	2004	0	6.237	0	0	6.237	0,44
	2005	0	21.659	0	0	21.659	1,00
Marron Catering	2004	0	3.493	0	0	3.493	0,24
	2005	0	0	0	0	0	0,00
Multi Taste Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	146.740	0	0	146.740	6,78
Platis	2004	0	83.021	0	0	83.021	5,82
	2005	0	72.137	0	0	72.137	3,33
Royal Fare Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	118.390	0	0	118.390	5,47
Samartzis Catering	2004	0	22.748	0	0	22.748	1,59
	2005	0	13.721	0	0	13.721	0,63
Αϊδίνης Catering	2004	0	2.552	0	0	2.552	0,18
	2005	0	1.474	0	0	1.474	0,07
Αύρα Catering	2004	0	7.088	0	0	7.088	0,50
	2005	0	31.979	0	0	31.979	1,48

Πίνακας 7.4. (b) Διαφημιστική δαπάνη υπηρεσιών catering ανά εμπορικό σήμα (2004-2005) (συνέχεια)

Εμπορικό Σήμα	Έτος	Τηλεόραση	Περιοδικά	Εφημερίδες	Ραδιόφωνο	Σύνολο	Ποσοστό Συμμετοχής (%)
Βάρσος Catering	2004	0	19.788	16.418	0	36.206	2,54
	2005	0	35.834	0	0	35.834	1,66
Πεντελικόν Catering	2004	0	27.534	5.103	0	32.637	2,29
	2005	0	14.855	0	0	14.855	0,69
Οδός Κασσάνδρας Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	61.009	0	0	61.009	2,82
Ρίζος Catering	2004	0	0	0	0	0	0,00
	2005	0	13.381	0	0	13.381	0,62
<i>Ποσά σε €</i>							

Πηγή: Media Services A.E.

8. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

8.1 ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

Η επιχείρηση θα στεγάζεται σε ενοικιαζόμενους χώρους, (έκτασης τουλάχιστον 500 τ.μ.) που θα εξυπηρετούν τις ανάγκες της. Η περιοχή εγκατάστασής της, πρέπει να μπορεί να εξυπηρετεί τα συμφέροντά της (κοντά στους πελάτες – βιομηχανικό catering, κοντά στα κανάλια διανομής, ευκολία πρόσβασης από τους πελάτες, όχι υψηλά ενοίκια, ευκολία πρόσβασης από τους προμηθευτές)

Οι επενδύσεις που απαιτούνται για την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας, φαίνονται στον πίνακα που ακολουθεί:

Πίνακας 8.1.(α): Ανάλυση Επενδυτικών Δαπανών

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΩΝ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ (σε Ευρώ)	% στον συνολικό Π/Υ
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΧΩΡΩΝ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΥΠΟΔΟΜΩΝ	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΧΩΡΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ, ΒΟΗΘΗΤΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ ΚΑΙ ΧΩΡΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ	250.000,00 €	27,64%
	ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΑ ΧΩΡΟΥ	10.000,00 €	1,11%
ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ & ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	450.000,00 €	49,75%
	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ CATERING (ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ ΚΛΠ.)	150.000,00 €	16,58%
	ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ (ΕΠΙΠΛΑ, Η/Υ, ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ ΚΛΠ.)	30.000,00 €	3,32%
ΑΥΛΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	ΔΑΠΑΝΕΣ ΣΥΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	1.000,00 €	0,11%
	ΜΕΛΕΤΕΣ (ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΧΩΡΟΥ, ΕΠΙΧ/ΚΟ ΣΧΕΔΙΟ, ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ, ΚΤΛ.)	2.500,00 €	0,28%
	ΜΕΛΕΤΗ HACCP - ISO	10.000,00 €	1,11%
	ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑΣ (INTERNET)	1.000,00 €	0,11%
ΣΥΝΟΛΟ		14.500,00 €	1,60%
ΓΕΝ. ΣΥΝΟΛΟ		904.500,00 €	

Η μελέτη της διαμόρφωσης και η διαμόρφωση των χώρων παραγωγής, των βοηθητικών χώρων και των χώρων γραφείων, θα ανατεθεί σε κατασκευάστρια εταιρεία, με εμπειρία και γνώσεις στον συγκεκριμένο χώρο.

Επιπλέον, η ίδια εταιρεία θα εξοπλίσει το κτίριο-εγκαταστάσεις με τον απαιτούμενο μηχανολογικό εξοπλισμό παραγωγής, δυναμικότητας 3.000 μερίδων / ημέρα.

Μετά την διαμόρφωση χώρων, η εταιρεία θα αποτελείται από:

- Τον χώρο παραλαβής (τροφίμων, α' υλών, εξοπλισμού, υλικών)
- Τον χώρο της παραγωγής (Κρύα Κουζίνα, Ζεστή Κουζίνα, Ζαχαροπλαστείο, Χώρο απολύμανσης και πλυσίματος λαχανικών, κρεοπωλείο, ψυγεία, Ξηρή Αποθήκη).
- Πλυντήριο – Λάντζα
- Τις αποθήκες (τροφίμων, υλικών, εξοπλισμού – ξηρή, συντήρηση, κατάψυξη)
- Γραφεία (Γενικού Διευθυντή, Γραμματέα, Λογιστή, Πωλητή, Chef, Maitre)
- Εκθετήριο – χώρο παρουσιάσεων (χρήση και ως meeting room)
- Αποδυτήρια
- Τουαλέτες

Η διάταξη των παραπάνω χώρων, η επιφάνεια που θα καλύπτουν, τα υλικά συσκευασίας που θα χρησιμοποιηθούν κ.ά., περιγράφονται με κάθε λεπτομέρεια στην ισχύουσα νομοθεσία. Στα παραπάνω συμπεριλαμβάνονται ο φωτισμός, εξαερισμός-κλιματισμός, αποχετεύσεις, δάπεδα, τοίχοι, οροφές, πόρτες, παράθυρα κτλ. στα οποία πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή.

Για την μεταφορά των έτοιμων φαγητών (βιομηχανικό catering) και για την κάλυψη των αναγκών της στο catering δεξιώσεων, η εταιρεία θα εξοπλιστεί με ένα μικρό και ένα μεγάλο φορτηγό-ψυγείο. Η εταιρεία θα έρθει σε επαφή σε εταιρεία-leasing (χρηματοδοτική μίσθωση) για την απόκτηση των μεταφορικών μέσων, και στο τέλος της χρηματοδοτικής μίσθωσης (συνήθως 3 χρόνια), θα αποφασίσει αν θα αγοράσει τα αυτοκίνητα ή θα προβεί σε σύναψη νέων μισθώσεων. Το ίδιο θα γίνει και για την απόκτηση δύο επιβατικών αυτοκινήτων, που χρειάζεται η εταιρεία (αυτοκίνητο πωλητή, αυτοκίνητο διευθυντή).

8.2 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

Catering Δεξιώσεων: η εταιρεία θα είναι σε θέση, να γνωρίζει το πότε θα πραγματοποιηθεί μια εκδήλωση, τουλάχιστον 15 ημέρες πριν. Ο πελάτης έρχεται σε επαφή με την εταιρεία, ανταλλάσσει στοιχεία σχετικά με το τι θέλει και το τι του προτείνει η εταιρεία, και 6 εβδομάδες πριν την διοργάνωση της εκδήλωσης υπογράφεται το αντίστοιχο συμφωνητικό (εκείνη τη στιγμή ο πελάτης προκαταβάλλει το 30% της τιμής πώλησης των υπηρεσιών της εταιρείας). Μετά από 1 μήνα (2 εβδομάδες πριν την εκδήλωση), πραγματοποιείται εκ νέου συνάντηση με τον πελάτη, για την επικύρωση της συμφωνίας (και εξοφλείται το 40% του συνολικού ποσού, δηλαδή συνολικά το 70%). Το υπόλοιπο 30% εξοφλείται αμέσως μετά την εκδήλωση, ή 2 ημέρες μετά.

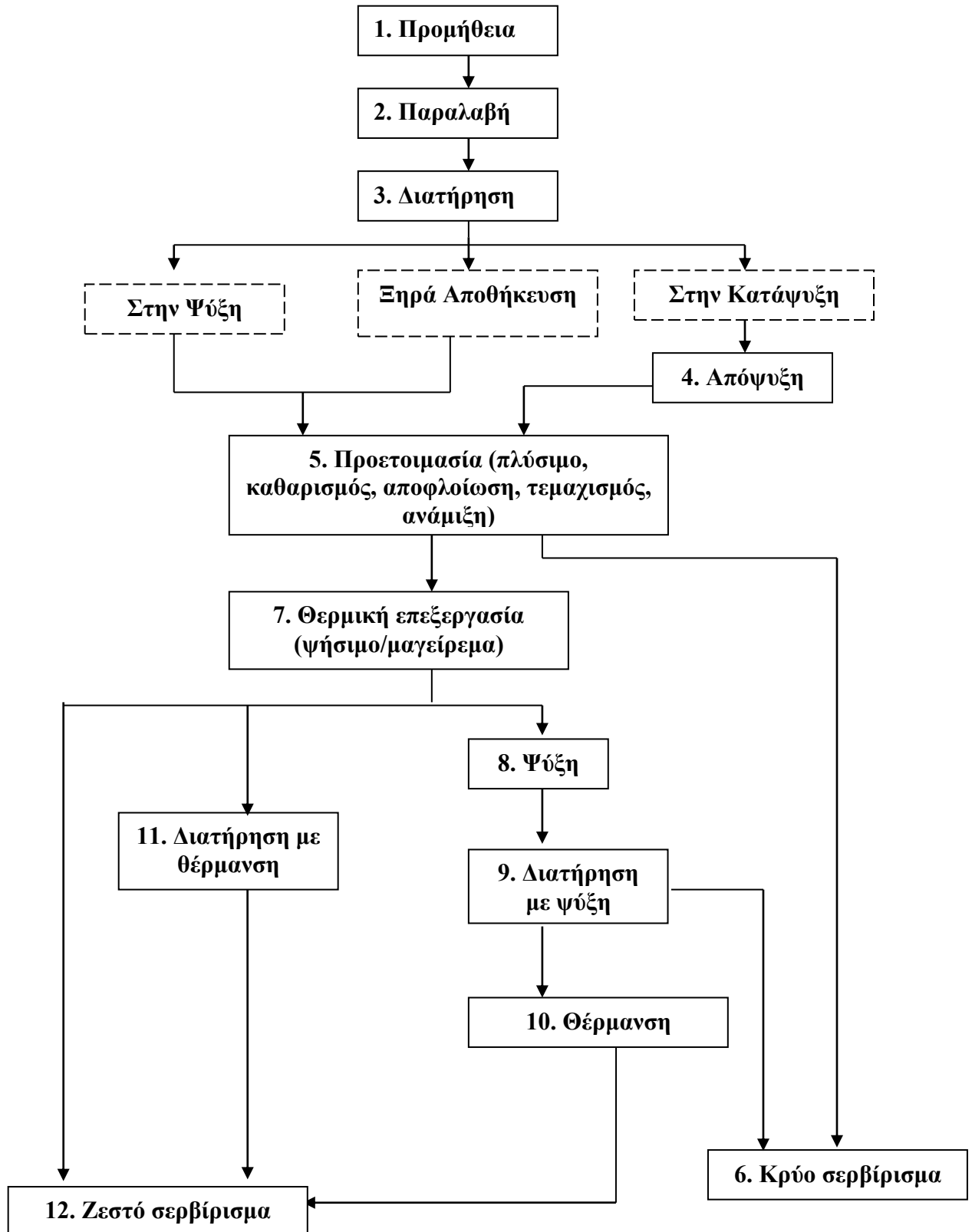
Επομένως, ο Chef και ο Maitre έχουν τουλάχιστο 2 εβδομάδες μπροστά τους για την οργάνωση μιας εκδήλωσης (υπάρχουν βέβαια και τα επείγοντα, όπου η εταιρεία θα πρέπει να δείξει την απαιτούμενη ευελιξία, και να σταθεί άξια απέναντι στις υποχρεώσεις της). Επίσης, κάποιες υπηρεσίες, όπως το coffee break, δεν απαιτούν ιδιαίτερη προετοιμασία.

Βιομηχανικό Catering: οι συμφωνίες που υπογράφονται μεταξύ των δύο πλευρών, ορίζουν επακριβώς τις υποχρεώσεις της κάθε εταιρείας. Επομένως, ο υπεύθυνος παραγωγής μπορεί να προγραμματίζει τη ροή παραγωγής ανάλογα με τις απαιτήσεις.

Στο σημείο αυτό, φαίνεται για μια ακόμη φορά, το πόσο σημαντικό είναι η εύρεση καλών συνεργατών – προμηθευτών, που θα μπορούν να ανταποκριθούν άμεσα στα αιτήματα της εταιρείας.

Η παραγωγική διαδικασία, θα αποτελείται, από τα στάδια που φαίνονται στο διάγραμμα ροής της εταιρείας.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΡΟΗΣ



Στον Πίνακα που ακολουθεί, φαίνονται οι συνολικές εκδηλώσεις που θα πραγματοποιήσει η εταιρεία και το σύνολο των γευμάτων του βιομηχανικού catering, που θα παραχθούν, τα πέντε πρώτα χρόνια της λειτουργίας της.

Πίνακας 8.2 Ανάλυση Παραγωγής Προϊόντων / Παροχής Υπηρεσιών

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ/ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΑΝΑ ΈΤΟΣ (ΑΤΟΜΑ ΠΡΟΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ - ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ)									
	1° Έτος		2° Έτος		3° Έτος		4° Έτος		5° Έτος	
ΠΡΟΪΟΝΤΑ - ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ										
COFFEE BREAK	2.750	55	5.500	110	6.875	138	8.250	165	8.333	167
COCKTAIL	1.600	20	3.200	40	4.000	50	4.800	60	4.848	61
BUFFET MENU	7.000	35	14.000	70	17.500	88	21.000	105	21.210	106
SEATED BUFFET	4.000	20	8.000	40	10.000	50	12.000	60	12.120	61
ΓΕΥΜΑ/ΔΕΙΠΝΟ	3.000	20	6.000	40	7.500	50	9.000	60	9.090	61
ΕΚΘΕΣΕΙΣ/ΕΓΚΑΙΝΙΑ	2.000	10	4.000	20	5.000	25	6.000	30	6.060	30
ΓΕΥΜΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	80.000		160.000		240.000		266.666		269.333	
ΣΥΝΟΛΟ	100.350	160	200.700	320	290.875	400	327.716	480	330.994	485

8.3 ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Ο εξοπλισμός παραγωγής θα αποτελείται από τα παρακάτω:

- Blast Chillers – Blast Freezers
- Βραστήρες ζυμαρικών – λαχανικών
- Θερμοσίφωνες
- Κρεατομηχανές, ζαμπονομηχανές
- Λαχανοκόπτες
- Διάφορα μαγειρικά Σκεύη
- Μηχανές ζύμης πίτσας (ανοιχτικά, ζυγοκοπτοδιαιρετικά)
- Μηχανές συσκευασίας
- Μίξερ, πολυκοπτικά
- Πλυντήρια πιάτων & σκευών
- Πλυντήριο λαχανικών
- Ποδόμακρα εισόδου – αντιολισθητικά
- Σκουπιδοφάγοι επαγγελματικοί
- Φούρνοι πίτσας
- Φούρνοι (ηλεκτρικοί, αερίου, κυκλοθερμικοί, μικροκυμάτων)
- Φούρνοι μαγειρικής
- Φριτέζες για ταχυτηγάνισμα
- Ψηστιέρες
- Ψυγεία – Θάλαμοι Συντήρησης & Κατάψυξης
- Ειδικές πόρτες
- Μηχανήματα και συσκευές καθαρισμού
- Σαπουνοθήκες & αντισηπτικές συσκευές
- Συστήματα και αξεσουάρ καθαρισμού
- Συστήματα απολύμανσης (εργαλεία και υλικά)
- Χειροπετσέτες & συσκευές χειροπετσετών
- Στολές εργασίας

Για το Catering δεξιώσεων θα χρειαστούν:

- Blenders – Γρανιτομηχανές – Αποχυματές – Στίφτες
- Catering Εξοπλισμός (καρέκλες, τραπέζια, ομπρέλες)
- Catering Σκεύη (σαμπανιέρες, ρεσο, δίσκοι, κανάτες κλπ.)
- Dispensers Μπύρας & Αναψυκτικών
- Shakers για κοκτέιλ & χυμούς
- Βιτρίνες θερμαινόμενες & ψυχόμενες
- Βιτρίνες κρασιού
- Βιτρίνες παγωτού (οριζόντιες – κάθετες)
- Βιτρίνες ψυχόμενες με λεκανάκια
- Γκριλιέρες (αερίου - ρεύματος)
- Δίσκοι, λαβίδες, κουτάλες σερβιρίσματος
- Εκθετήρια (ψυχόμενα, θερμαινόμενα, ουδέτερα)
- Θερμαντικά πιάτων
- Θερμάστρες εξωτερικών χώρων
- Θερμοθάλαμοι
- Καθιστικά εσωτερικών – εξωτερικών χώρων
- Κουρτίνες, στόρια, μηχανισμοί σκίασης
- Λευκά είδη (πετσέτες, τραπεζομάντηλα κλπ.)
- Μαχαιροπήρουνα και δίσκοι ανοξείδωτοι
- Μηχανές παραγωγής πάγου & παγοθρυμμάτων
- Μηχανές καφέ, μύλοι καφέ, καφετιέρες
- Μηχανές παγωτού soft
- Μηχανές ψησίματος γύρου
- Μπεν μαρί
- Μπουφέδες σερβιρίσματος. Salad bars
- Ομπρέλες και τέντες εξωτερικών χώρων
- Πάγκοι – ερμάρια. Ανοξείδωτες κατασκευές
- Πιλάτα, πιατέλες, γλυτζάνια, κούπες, ποτήρια
- Πιατοθήκες και συσκευές ταξινόμησης σκευών
- Εργαλεία πίτσας & αξεσουάρ
- Πλατώ ψησίματος
- Σαλαμάνδρες κάθε τύπου
- Συσκευές θέρμανσης & δροσισμού εξ. χώρων
- Συστήματα ήχου & εικόνας (μουσική επένδυση)
- Συστήματα μεταφοράς σκευών – σερβιτίσιων
- Τοστιέρες – μηχανές για βάφλες
- Τροχήλατα – καρότσια – ισοθερμικά κιβώτια
- Φορεία και πλατώ αναθέρμανσης πιάτων
- Ψυγεία βιτρίνες για τοστ & γλυκά
- Ψυγεία ποτών και αναψυκτικών
- Ψύκτες νερού για το κοινό
- Ποτήρια (χάρτινα και καπάκια για ζεστά & κρύα ροφήματα)
- Πιάτα, μαχαιροπήρουνα, καλαμάκια (πλαστικά)
- Σακούλες αλουμινίου, σακούλες χάρτινες
- Τσάντες (χάρτινες - νάυλόν)
- Υλικά συσκευασίας
- Χαρτί περιτυλίγματος
- Χαρτοπετσέτες, κουβέρ & σουβέρ, σουπλά.
- Αεροκουρτίνες θερμού – ψυχρού αέρα

- Αίθρια και καλύψεις εξωτερικών χώρων
- Απορρυπαντικά κάθε είδους
- Εντομοκτόνα και συσκευές
- Επαγγελματικά διακοσμητικά είδη
- Ετικετογράφοι
- Καπέλα, θερμομονωτικοί σάκοι, ισοθερμικά
- Κάρβουνα, καυσόξυλα
- Φιάλες και συσκευές υγραερίου

Στο τέλος του κεφαλαίου παρουσιάζονται σχέδια από χώρους προετοιμασίας, κουζίνας και πλυντηρίου, μαζί με τον εξοπλισμό που απαιτούν (πηγή: Aluminox A.B.E.E.).

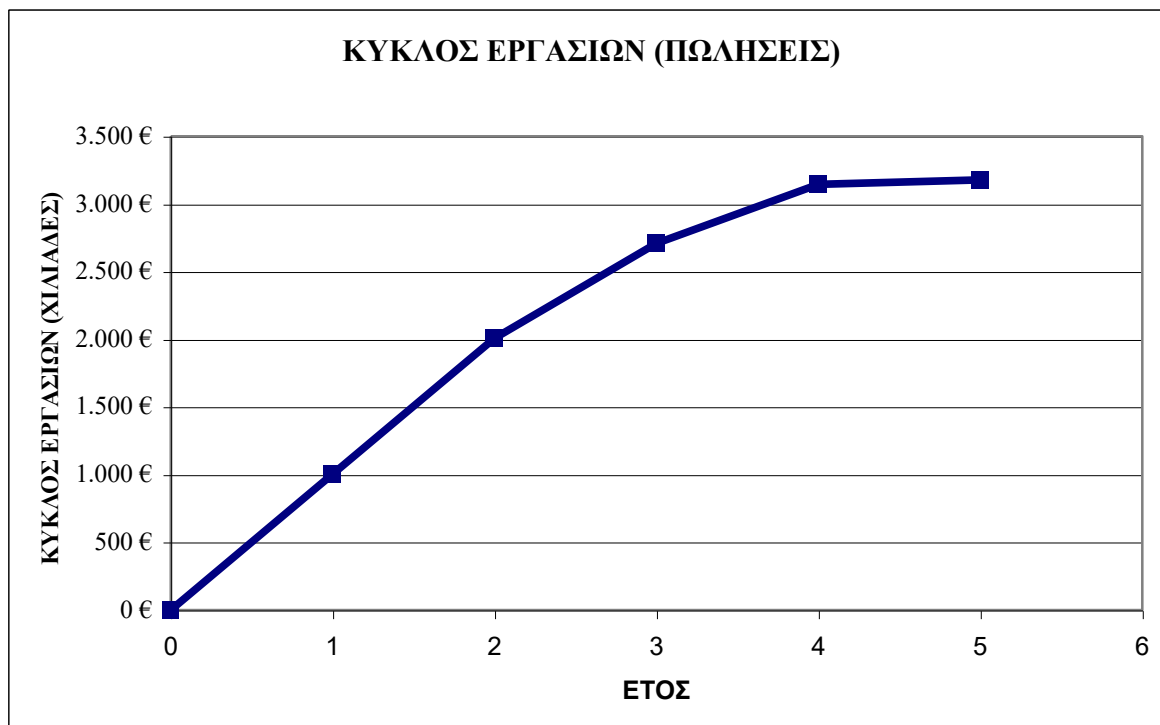
9. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ - ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ – ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

9.1 Πωλήσεις

Το πρώτο έτος λειτουργίας της εταιρείας, οι πωλήσεις είναι χαμηλές (€1.004.300). Αυτό οφείλεται στο γεγονός, ότι είναι μια καινούργια επιχείρηση στο χώρο, δεν είναι ακόμη γνωστή, και επίσης οι περισσότερες συμφωνίες όσον αφορά της εκδηλώσεις (π.χ. γάμους) και οι συνεργασίες με τα δίκτυα διανομής γίνονται τουλάχιστο 5-6 μήνες πριν την διοργάνωσή τους.

Η εταιρεία θα φτάσει στον επιθυμητό στόχο πωλήσεων μετά το τρίτο έτος. Όπως φαίνεται και στο διάγραμμα 9.1, οι πωλήσεις της εταιρείας το τέταρτο έτος ξεπερνούν τα €3 εκατ. (€3.146.232), και σταθεροποιούνται σε αυτό το επίπεδο.

Διάγραμμα 9.1 Κύκλος Εργασιών-Πωλήσεων της εταιρείας τα πέντε πρώτα χρόνια.



Αναλυτικά, οι πωλήσεις παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.1, στο Παράρτημα Ε.

9.2 Προϋπολογισμός της απαιτούμενης επένδυσης

Το συνολικό κόστος επένδυσης ανέρχεται στα 904.500,00 €. Η χρηματοδότηση θα προέρχεται κατά 600.000€ από ίδια κεφάλαια, και το υπόλοιπο θα καλυφθεί με τραπεζικό δανεισμό (μακροπρόθεσμος και βραχυπρόθεσμος). Όσον αφορά τον μακροπρόθεσμο δανεισμό, η εταιρεία θα πάρει τραπεζικό δάνειο ύψους €300.000, με επιτόκιο δανεισμού 10% και χρόνο αποπληρωμής τα 20 έτη.

Στον Πίνακα 8.1.(α), στο προηγούμενο κεφάλαιο, φαίνονται αναλυτικά οι απαιτούμενες επενδύσεις για την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

9.3 Ποσοτικά στοιχεία προϊόντων/ υπηρεσιών

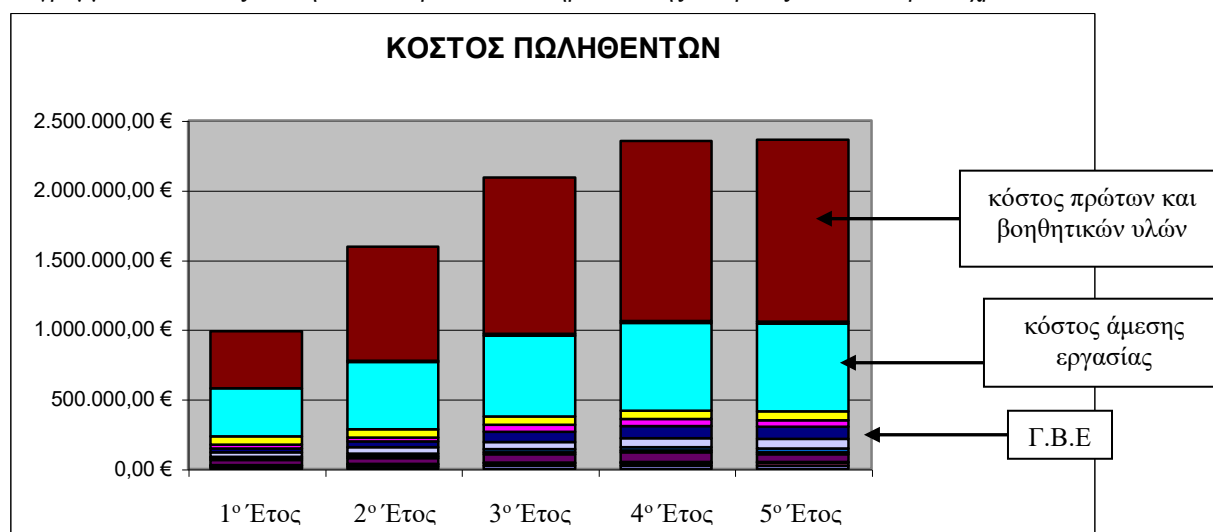
Στον Πίνακα 8.2, στο προηγούμενο κεφάλαιο, παρουσιάζεται το σύνολο των εκδηλώσεων – υπηρεσιών που θα πραγματοποιήσει η εταιρεία ανά έτος. Επιπλέον, παρουσιάζεται και το σύνολο των γευμάτων εργασίας που θα παραχθούν (και αφορούν το βιομηχανικό catering). Η εταιρεία θα φτάσει στον επιθυμητό όγκο παραγωγής μετά το 3^ο έτος, όπως φαίνεται και στο διάγραμμα των πωλήσεων. Ωστόσο, υπάρχουν περιθώρια και για περαιτέρω ανάπτυξη, καθώς η δυναμικότητα παραγωγής της εταιρείας ανέρχεται στις 3.000 μερίδες.

9.4 Ανάλυση κόστους παραγωγής/ παροχής των προϊόντων/ υπηρεσιών

Η ανάλυση κόστους παραγωγής περιλαμβάνει τρεις ομάδες δαπανών: το κόστος πρώτων και βοηθητικών υλών, το κόστος άμεσης εργασίας και τα Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα. Το κόστος άμεσης εργασίας αφορά το σύνολο των αμοιβών του προσωπικού που παίρνουν μέρος κατά την παραγωγική διαδικασία των προϊόντων/υπηρεσιών. Αντίστοιχα, τα γενικά βιομηχανικά έξοδα περιλαμβάνουν όλες τις υπόλοιπες δαπάνες, που πραγματοποιούνται κατά την παραγωγή μέχρι την τελική διάθεση στον καταναλωτή.

Όπως φαίνεται και στο διάγραμμα 9.4 που ακολουθεί, το κόστος πρώτων και βοηθητικών υλών αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος του συνολικού κόστους παραχθέντων (λίγο πάνω από το 50%), ακολουθεί το κόστος άμεσης εργασίας (26-28%) και το υπόλοιπο οφείλεται στα Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα.

Διάγραμμα 9.4 Κόστος Πωληθέντων Προϊόντων/υπηρεσιών της εταιρείας τα πέντε πρώτα χρόνια.



Στον Πίνακα 9.4 στο Παράρτημα Ε, φαίνονται αναλυτικά το σύνολο των δαπανών, που συνθέτουν το κόστος παραγωγής – παροχής των προϊόντων/υπηρεσιών της εταιρείας.

9.5 Προβλεπόμενες οικονομικές καταστάσεις

Στον Πίνακα 9.5 (α), γίνεται η ανάλυση των προβλεπόμενων λογαριασμών αποτελεσμάτων χρήσης και διάθεσης αυτών. Όπως παρατηρείται, η εταιρεία το πρώτο έτος εμφανίζει αρκετές ζημιές ως αποτέλεσμα του μικρού κύκλου εργασιών της. Ωστόσο, από το δεύτερο έτος και μετά, η εταιρεία καθίσταται κερδοφόρα, με κέρδη, από το τέταρτο έτος και μετά, να σταθεροποιούνται πάνω από τα €300.000.

Πίνακας 9.5 (α) : Προβλεπόμενοι Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων Χρήσης

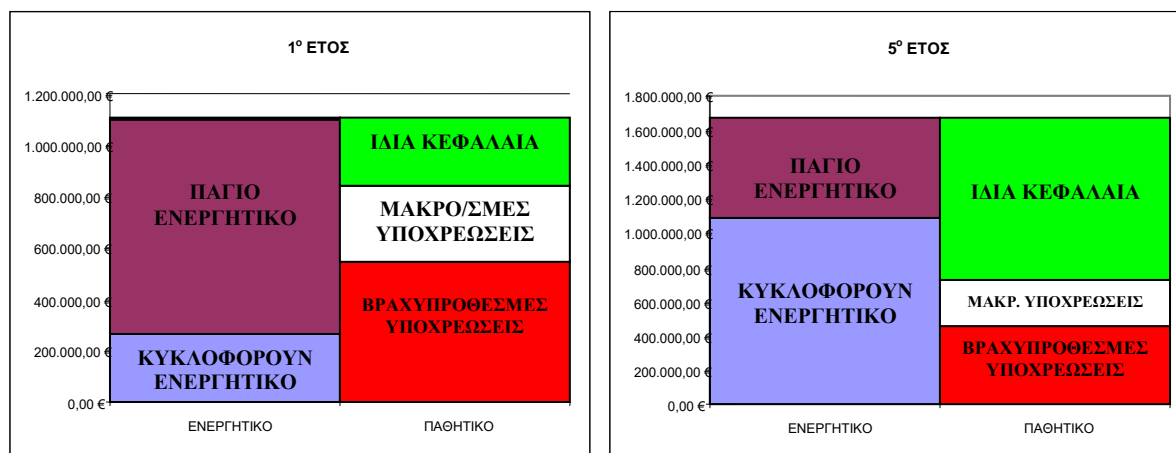
	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
Πωλήσεις	1.004.300,00 €	2.008.600,00 €	2.710.750,00 €	3.146.232,00 €	3.177.694,32 €
Μείον : Κόστος πωληθέντων	989.017,00 €	1.592.854,00 €	2.092.974,32 €	2.353.094,14 €	2.360.425,39 €
Μικτό κέρδος	15.283,00 €	415.746,00 €	617.775,68 €	793.137,86 €	817.268,93 €
Πλέον : Άλλα έσοδα	55.350,00 €	110.700,00 €	138.375,00 €	166.050,00 €	167.710,50 €
Σύνολο	70.633,00 €	526.446,00 €	756.150,68 €	959.187,86 €	984.979,43 €
Μείον :					
Έξοδα διοικ. λειτ.	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €
Έξοδα προβ.-διαθ.	93.200,00 €	108.200,00 €	126.200,00 €	131.600,00 €	137.270,00 €
Έξοδα ερ.-ανάπτ.	23.400,00 €	25.840,00 €	28.524,00 €	31.476,40 €	33.366,42 €
Λειτουργικό αποτέλεσμα	-124.227,00 €	314.146,00 €	523.166,68 €	717.851,46 €	736.083,01 €
Μείον :					
Λοιπές δαπάνες	53.400,00 €	55.930,00 €	58.658,50 €	61.264,23 €	63.827,44 €
Έκτακτα & ανόργ.	33.529,00 €	64.098,00 €	85.646,50 €	99.243,36 €	100.746,25 €
Έξοδα και ζημιές					
Αποτέλεσμα προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων	-211.156,00 €	194.118,00 €	378.861,68 €	557.343,88 €	571.509,33 €
Καθαρό αποτέλεσμα χρήσης (προ φόρων)	-325.934,00 €	60.542,66 €	271.377,60 €	450.225,17 €	464.792,52 €
Μείον: Φόρος εισοδήματος	0,00 €	15.135,66 €	67.844,40 €	112.556,29 €	116.198,13 €
Αποτέλεσμα προς διάθεση	-325.934,00 €	45.406,99 €	203.533,20 €	337.668,87 €	348.594,39 €

Στον Πίνακα 9.5 (b), στο Παράρτημα Ε, παρουσιάζονται αναλυτικά οι προβλεπόμενοι λογαριασμοί των αποτελεσμάτων χρήσης και η διάθεση αυτών.

9.6 Ισολογισμός

Ο Ισολογισμός δεν είναι τίποτα άλλο από μια φωτογραφία της επιχείρησης, που δείχνει το σύνολο των επενδύσεων που χρησιμοποιεί η επιχείρηση και τα κεφάλαια που σχετίζονται με αυτές τις επενδύσεις, τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Επαναλαμβανόμενες τέτοιες φωτογραφίες είναι χρήσιμες, γιατί μας δείχνουν την αλλαγή των επενδύσεων και των κεφαλαίων της επιχείρησης, κατά το πέρασμα του χρόνου.

Διάγραμμα 9.6 (α) και 9.6 (b) Ισολογισμός της εταιρείας του 1^{ου} και 5^{ου} έτους.



Στα παραπάνω Διαγράμματα φαίνονται οι εικόνες του Ισολογισμού του 1^{ου} και του 5^{ου} έτους. Όπως παρατηρείται, η άσχημη εικόνα του πρώτου έτους μετατρέπεται σε μια υγιείς εικόνα το πέμπτο έτος, καθώς το κυκλοφορούν ενεργητικό είναι μεγαλύτερο από τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της εταιρείας.

Στον Πίνακα 9.6 στο Παράρτημα Ε, γίνεται αναλυτική περιγραφή του Ισολογισμού της επιχείρησης.

9.7 Αξιολόγηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας

Δείκτες αποδοτικότητας

Το Περιθώριο Μικτού Κέρδους (δείχνει το ποσοστό των πωλήσεων που μετατρέπονται σε μικτό κέρδος) από 1,52% το 1^ο έτος, ανεβαίνει στο 25,21% στο 4^ο έτος, όπου και σταθεροποιείται (25-26% περίπου). Εμφανίζεται αρκετά μικρό σε σχέση με το μέσο περιθώριο μικτού κέρδους των επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών catering (38,59% για την περίοδο 2001-2005) [είναι όμως κοντά στο περιθώριο μικτού κέρδους επιχειρήσεων με σημαντικό μερίδιο αγοράς στον κλάδο όπως η Αγία Γεύσεων (22%) και η La Fourchette A.B.E.T.T. (27%)]. Το γεγονός αυτό οφείλεται, εν μέρει, στις υψηλές τιμές του περιθωρίου μικτού κέρδους συγκεκριμένων εταιρειών όπως, η Athens Golf Club A.E. (75,12%) και η Βορρές Γ. & Σία Ε.Π.Ε. (57,89%), πιθανώς λόγω τις αντιστοιχίας κάποιων δαπανών όχι στο κόστος παραχθέντων αλλά στις άλλες δαπάνες.

Επίσης, ο παραπάνω ισχυρισμός, φαίνεται να ανταποκρίνεται και στην διαφορά του Περιθωρίου Καθαρού Κέρδους (δείχνει το ποσοστό των πωλήσεων που μετατρέπονται σε καθαρό προ φόρων κέρδος) της εταιρείας (γύρω στο 14%), σε σχέση με το μέσο όρο των επιχειρήσεων του κλάδου, που εμφανίζεται μόλις στο 0,54%.

Τέλος, η Αποδοτικότητα των Ιδίων Κεφαλαίων (το ποσό των προ φόρων κερδών που επιστρέφει στα ίδια κεφάλαια) κυμαίνεται γύρω στο 48-49%, πολύ υψηλότερα από το μέσο όρο των επιχειρήσεων του κλάδου (19,22%). Βέβαια, ο συγκεκριμένος δείκτης εμφανίζει μεγάλες ετήσιες διακυμάνσεις. Για παράδειγμα, η αποδοτικότητα των Ιδίων Κεφαλαίων της Intercatering A.E., από 23,72% το 2004 ανέβηκε στο 38,12% το 2005, παρόμοια, δηλαδή, σχεδόν με την δική μας αύξηση από 33,18% το 3^ο έτος, στο 47,54% στο 4^ο έτος.

Στον Πίνακα 9.7 (α) φαίνονται οι μεταβολές των παραπάνω δεικτών της εταιρείας, τα πέντε πρώτα χρόνια.

Πίνακας 9.7 (α) Δείκτες αποδοτικότητας

Δείκτης	Εξεταζόμενο Μέγεθος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	<u>Μικτά Κέρδη</u> x100 Πωλήσεις	1,52%	20,70%	22,79%	25,21%	25,72%
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	<u>Καθαρά Κέρδη</u> x100 Πωλήσεις	-32,45%	3,01%	10,01%	14,31%	14,63%
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	<u>Καθαρά Κέρδη</u> x100 Ίδια Κεφάλαια	-118,93%	9,38%	33,77%	48,02%	49,00%

Δείκτες Ρευστότητας

Στον Πίνακα 9.7 (β) παρουσιάζεται η εξέλιξη των δεικτών Ρευστότητας της εταιρείας. Οι δείκτες αυτοί, είναι ακριβώς αυτό που λέει το όνομά τους. Ο δείκτης Κυκλοφοριακής ή Γενικής Ρευστότητας (Current Ratio) μας δείχνει την δυνατότητα της επιχείρησης να αντεπεξέρχεται σε απαιτήσεις σε μετρητά (cash requirements). Επειδή, πολλές φορές είναι δύσκολη η μετατροπή των αποθεμάτων σε μετρητά, υπάρχει ο δείκτης της Άμεσης (quick) Ρευστότητας (όπου αφαιρούμε από το Κυκλοφορούν Ενεργητικό τα αποθέματα). Επίσης, επειδή και οι απαιτήσεις προς την επιχείρηση μπορεί να θεωρηθούν ότι δεν είναι άμεσα μετατρέψιμες σε μετρητά, υπάρχει ο τρίτος δείκτης της Ταμειακής Ρευστότητας, όπου έχουμε μόνο τα Διαθέσιμα ως μετρητά, για την κάλυψη απαιτήσεων της επιχείρησης (από αυτήν).

Και στους τρεις δείκτες ρευστότητας, η εταιρεία βρίσκεται πάνω από τους μέσους όρους των επιχειρήσεων του κλάδου (Γενική Ρευστότητα = 1,47, Άμεση Ρευστότητα = 1,29 και Ταμειακή Ρευστότητα = 0,68). Εμφανίζεται σχετικά κοντά με τους δείκτες της Athens Golf Club A.E. (2,20 – 2,08 και 1,19 αντίστοιχα).

Πίνακας 9.7 (b) Δείκτες Ρευστότητας

Δείκτης	Εξεταζόμενο Μέγεθος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
Κυκλοφοριακή Ρευστότητα	<u>Κυκλοφ. Ενεργητικό</u> Βραχ/μες Υποχρεώσεις	0,49	1,42	1,80	2,26	2,38
Άμεση Ρευστότητα	<u>(Κυκλ. Ενεργ. – Αποθέματα)</u> Βραχ/μες Υποχρεώσεις	0,36	1,11	1,56	2,01	2,13
Ταμειακή Ρευστότητα	<u>Διαθέσιμα</u> Βραχ/μες Υποχρεώσεις	0,30	0,93	1,34	1,77	1,89

Δείκτες Αποτελεσματικότητας

Στον Πίνακα 9.7 (c) φαίνονται οι Δείκτες Αποτελεσματικότητας της εταιρείας. Η ταχύτητα κυκλοφορίας των αποθεμάτων μας δείχνει κατά μέσο όρο πόσες ημέρες παραμένουν τα εμπορεύματα στην αποθήκη της εταιρείας. Εξαρτάται από τον τρόπο παραγγελιών και από την δυνατότητα ικανοποιητικής πρόβλεψης των μελλοντικών πωλήσεων. Ο συγκεκριμένος δείκτης της εταιρείας είναι αρκετά χαμηλά (17 ημέρες) σε σχέση με τον μέσο όρο του κλάδου (33 ημέρες). Αυτό οφείλεται στην φθαρτότητα των πρώτων υλών (επομένως πολλές παραγγελίες με μικρές ποσότητες – μεγάλος αριθμός προμηθευτών) και στην καλή δυνατότητα πρόβλεψης των πωλήσεων (συμβόλαια και συμφωνίες αρκετό χρόνο πριν προσφορά των προϊόντων/υπηρεσιών).

Η ταχύτητα κυκλοφορίας των απαιτήσεων μετράει την ικανότητα της εταιρείας να εισπράττει όσο το δυνατό γρηγορότερα και έγκαιρα τα μετρητά και τα γραμμάτια/επιταγές/κλπ των πελατών της. Εξαρτάται από την πολιτική διακανονισμού των πωλήσεων και από την ικανότητα έγκαιρης είσπραξης των χρημάτων από τους πελάτες. Η εταιρεία αρκετά καλό δείκτη (13 ημέρες) σε σχέση με τον μέσο όρο (86 ημέρες), λόγω της πολιτικής της. Οι εκδηλώσεις εξοφλούνται εξολοκλήρου σχεδόν την ίδια ημέρα που πραγματοποιούνται (ενώ το 70% έχει προεξοφληθεί αρκετές ημέρες πριν), και οι υπηρεσίες βιομηχανικού catering ένα μήνα μετά (ανάλογα με το συμβόλαιο που έχει υπογραφεί μεταξύ των δύο πλευρών).

Τέλος, η ταχύτητα εξόφλησης των προμηθευτών μετράει την ικανότητα της εταιρείας να επιτυγχάνει μεγάλους χρόνους πίστωσης από τους προμηθευτές της. Όσο πιο πολλές είναι οι ημέρες (όσο πιο μεγάλη η χρονική πίστωση από τον προμηθευτή), τόσο πιο εύκολα η εταιρεία αντιμετωπίζει προβλήματα ταμειακών ροών (cash-flow). Η εταιρεία εμφανίζει ταχύτητα εξόφλησης προμηθευτών ίση με 53 ημέρες (αρκετά μακριά από τον μέσο όρο 161 ημερών), που σημαίνει ότι χρησιμοποιεί κατά μέσο όρο κεφάλαια των προμηθευτών της ίσα με το 1/6 του κόστους των πωλήσεών της.

Πίνακας 9.7 (c) Δείκτες Αποτελεσματικότητας

Δείκτης	Εξεταζόμενο Μέγεθος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
Ταχύτητα Κυκλοφορίας Αποθεμάτων	<u>Αποθέματα x 365</u> Κόστος Πωληθέντων	25	25	19	17	17
Ταχύτητα Κυκλοφορίας Απαιτήσεων	<u>Απαιτήσεις x 365</u> Πωλήσεις	12	12	13	13	13
Ταχύτητα Εξόφλησης Προμηθευτών	<u>Βραχυπρ. Υποχρ.</u> Κόστος Πωληθέντων	196	65	61	53	53

Από τους παραπάνω δείκτες, αν από τις μέσες ημέρες των αποθεμάτων και των εισπράξεων (απαιτήσεων) αφαιρέσουμε τις μέσες ημέρες πληρωμής (προμηθευτές), προκύπτουν οι μέσες ημέρες χρηματοδότησης, δηλαδή το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ των πληρωμών και των εισπράξεων. Για την εταιρεία είναι αρνητικό (-23 ημέρες) λόγω των προκαταβολών και γενικότερα του συστήματος εξόφλησης των απαιτήσεων, αλλά και της πολιτικής πίστωσης τριών μηνών των προμηθευτών.

Δείκτες Επιβάρυνσης

Ο δείκτης Σύνολο Υποχρεώσεων προς ίδια κεφάλαια (Debt to Equity), είναι ένας από τους πιο σημαντικούς επιχειρηματικούς οικονομικούς δείκτες. Δείχνει κατά πόσο η εταιρεία είναι ευάλωτη σε διάφορες οικονομικές κρίσεις. Όσο πιο μικρός είναι ο δείκτης, αυξάνεται και η σταθερότητα της επιχείρησης σε οικονομικές πιέσεις. Ο μέσος όρος του κλάδου διαμορφώνεται στο 3,93, αρκετά υψηλότερα από το δικό μας δείκτη (0,78) [Πίνακας 9.7 (d)].

Άλλος ένας δείκτης που δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να απορροφάει οικονομικές κρίσεις, είναι ο δείκτης κάλυψης των τόκων. Μας δείχνει πόσες φορές τα κέρδη της επιχείρησης καλύπτουν τους τόκους. Πρέπει να είμαστε ιδιαίτερα προσεκτικοί με αυτό το δείκτη γιατί δε περιπτώσεις ύφεσης μπορεί να οδηγήσει την επιχείρηση σε δυσμενή οικονομική θέση (αν έχει πολλά δάνεια). Ο μέσος όρος του κλάδου διαμορφώνεται σε 22,94.

Πίνακας 9.7 (d) Δείκτες Επιβάρυνσης

Δείκτης	Εξεταζόμενο Μέγεθος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
Συνολικές Υποχρεώσεις προς Ίδια Κεφάλαια	<u>Σύνολο Υποχρεώσεων</u> Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	3,04	1,00	0,91	0,78	0,77
Κάλυψης Τόκων	(Καθαρά Αποτελ. + Χρεωστ. Τόκοι) / Χρεωστ. Τόκοι	-7,41	2,10	10,39	16,93	17,86

Στον Πίνακα 9.7 (e), στο Παράρτημα Ε, παρουσιάζονται οι κυριότεροι αριθμοδείκτες μιας επιχείρησης (αυτοί που αναλύθηκαν παραπάνω καθώς και μερικοί ακόμη).

Νεκρό Σημείο – Βαθμός Ασφάλειας

Στον Πίνακα 9.7 (f) υπολογίζονται το νεκρό σημείο Κύκλου εργασιών και ο βαθμός ασφάλειας.

Όπως φαίνεται και από τον πίνακα, το νεκρό σημείο κύκλου εργασιών βρίσκεται περίπου στα €2.100.000, στόχο που τον πετυχαίνει η εταιρεία μετά το δεύτερο έτος, οπότε και λειτουργεί με βαθμό ασφάλειας γύρω στο 22%. Το νεκρό σημείο πωλήσεων είναι το σημείο των πωλήσεων πάνω από το οποίο η επιχείρηση αρχίζει να είναι επικερδής. Αντίστοιχα ο βαθμός ασφάλειας μας δείχνει το ποσοστό που μπορούν να μεταβληθούν οι πωλήσεις χωρίς να προκαλέσουν αρνητικά κέρδη για την επιχείρηση.

10. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ.

Πίνακας 5.2.(b) Παρουσίαση επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών catering δεξιώσεων

Πηγή: ICAP

ΑEGEAN WAVES Ε.Π.Ε.	
Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Κανθάρου 3, 187 37 Πειραιάς Τηλ. 210 4532391, Fax 210 4526565
Προσωπικό	8 (μόνιμο)
Δραστηριότητες	Εκμετάλλευση μπαρ και εστιατορίων πλοίων. Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1991 και ξεκίνησε πλήρεις δραστηριότητες το 1996. Στον τομέα της διοργάνωσης δεξιώσεων η τιτλούχος μπορεί να εξυπηρετήσει έως και 1.500 άτομα. Έχει την αποκλειστική εκμετάλλευση του χώρου εκδηλώσεων του Πειραιϊκού Συνδέσμου με χωρητικότητα 400 ατόμων σε καθιστό buffet και 800 όρθιων. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι η επιχείρηση συνεργάζεται με το κτήμα Κοκοτού, το Ρόδον (κλειστή αίθουσα), το Gala, το κτήμα Λιάρου κ.α. Το 30% περίπου των δραστηριοτήτων της το 2005 αφορούσε τη διοργάνωση δεξιώσεων, ενώ το 70% δραστηριότητες βιομηχανικού catering. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι τιμές για ένα πλήρες menu ξεκινούν από €22, για buffet από €20 και για cocktail από €10. Στην παρούσα φάση η επιχείρηση έχει ξεκινήσει επενδύσεις συνολικής αξίας €100.000 για αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού και μεταφορά εγκαταστάσεων παραγωγής.
ARIA ΓΕΥΣΕΩΝ Α.Ε.	
Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Λεωφ. Βάρης - Κορωπίου & Πάρου Β', 166 72 Βάρη Τηλ. 210 9656388, 210 9656390, Fax 210 9656589 www.aria.gr
Προσωπικό	49 (μόνιμο)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	2.144.503
Δραστηριότητες	Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων. Εκμετάλλευση εστιατορίων και κυλικείων.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 2000, από μετατροπή νομικής μορφής της ατομικής επιχείρησης Παναγιώτης Γιαννακός η οποία προϋπήρχε από το 1997. Αναλαμβάνει τη διοργάνωση δεξιώσεων εντός και εκτός Αθηνών σε ιδιόκτητους χώρους (indoor catering) ή του πελάτη, παρέχοντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Η δυναμικότητα της επιχείρησης όσον αφορά την παροχή υπηρεσιών σε εκδηλώσεις (menu & service) ανέρχεται σε 1.000 άτομα (indoor catering). Στο πελατολόγιό της περιλαμβάνονται μεγάλοι οργανισμοί και επιχειρήσεις, ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε τις εταιρείες Coca-Cola, Attika A.E., Mega Star Channel, Citibank κτλ. Οι χώροι που χρησιμοποιεί είναι οι εγκαταστάσεις στη Λίμνη Βουλιαγμένης, τα Αστέρια-Sea-Side Tales & Dreams (θερινοί) και Αστέρια Prive (χειμερινός) στην παραλία Γλυφάδας, καθώς και η παραλία του Αϊ Γιάννη στη Μύκονο. Την περίοδο 2004-2005 πραγματοποίησε επενδύσεις ύψους περίπου €2 εκ. σε κτιριακό και μηχανολογικό εξοπλισμό. Η εταιρεία είναι πιστοποιημένη με ISO και εφαρμόζει το σύστημα ελέγχου ποιότητας HACCP. Το μεγαλύτερο μέρος του συνολικού κύκλου εργασιών της οφείλεται στο catering δεξιώσεων.
ATHENS GOLF CLUB Α.Ε.	
Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Τέρμα Προνόης, Γκόλφ, 166 10 Γλυφάδα Τηλ. 210 9680140, Fax 210 8982497 www.agc.gr
Προσωπικό	28 (μόνιμο), 30 (εποχιακό)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	2.071.244
Δραστηριότητες	Οργάνωση εκδηλώσεων. Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.

Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 1994. Οι εκδηλώσεις-δεξιώσεις πραγματοποιούνται σε ιδιόκτητους εσωτερικούς και εξωτερικούς χώρους οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα εξυπηρέτησης έως και 5.000 άτομα συνολικά, ενώ παρέχεται πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Μερικές από τις κλειστές αίθουσες είναι οι : Leonardo Da Vinci, Green Corner και η νέα εσωτερική αίθουσα Picasso, ενώ εξωτερικά πλατό φιλοξενίας είναι τα : Renoir, Van Cogh και Mediterraneo. Η τιμολόγηση κυμαίνεται ανάλογα με την εποχή και τις συμφωνίες με τον πελάτη. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι την περίοδο από το Νοέμβριο έως Μάιο ένα πλήρες πακέτο φτάνει τα €54, ενώ τους θερινούς μήνες η τιμή αυτή ανέρχεται σε €67. Διαθέτει πιστοποιητικό ποιότητας ISO 9001.</p>
DIJON Γ.ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - Κ. ΦΑΡΜΑΚΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.	
Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Π. Κυριακού 15-17, 115 21 Αθήνα Τηλ. 210 6445798, Fax 210 6452785
Προσωπικό	18
Δραστηριότητες	Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering. Εκμετάλλευση κυλικείου.
Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 1988. Οι δεξιώσεις πραγματοποιούνται στους τρεις υπαίθριους χώρους που διαθέτει, σε μισθωμένους εσωτερικούς χώρους και στο χώρο του πελάτη, με δυναμικότητα εξυπηρέτησης μέχρι 2.000 ατόμων (καθιστό buffet). Το πλαίσιο τιμολόγησης διαμορφώνεται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη και ξεκινά από €35- €38 για ένα πλήρες menu. Η εταιρεία εφαρμόζει το σύστημα HACCP. Όσον αφορά το βιομηχανικό catering, διατηρεί την εκμετάλλευση κυλικείου εντός εκπαιδευτικού ιδρύματος. Το πλαίσιο τιμολόγησης όσον αφορά το βιομηχανικό catering κυμαίνεται μεταξύ €2,5 - €3 ανά μερίδα. Το 90% περίπου των συνολικών της πωλήσεων το 2004 αφορά τις υπηρεσίες catering δεξιώσεων και το υπόλοιπο 10% τις υπηρεσίες βιομηχανικού catering.</p>
EUREST - ΠΛΑΤΗΣ Α.Ε.	
Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών "Ελ. Βενιζέλος", 190 19 Αθήνα Τηλ. 210 3545100, Fax 210 3545110 www.eurestplatis.gr
Προσωπικό	220 (μόνιμο), 100 (εποχιακό)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	12.109.134 (01.10.2004-30.09.2005)
Δραστηριότητες	Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering. Εκμετάλλευση εστιατορίων και κυλικείων.
Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 2000 με την επωνυμία Πλατής Α.Ε. Το 2001 η επωνυμία της άλλαξε στη σημερινή. Σύμφωνα με δηλώσεις υπευθύνων, έχει αναλάβει τις δραστηριότητες της Πήγασος Platis Gastronomie Α.Ε. η οποία διαλύθηκε, ενώ το 2003 ανέλαβε εξ ολοκλήρου και τη δραστηριότητα του βιομηχανικού catering της Eurest Hellas Α.Ε. Οι δεξιώσεις πραγματοποιούνται σε χώρους ιδιόκτητους ή του πελάτη, ενώ διαθέτει την αποκλειστική εκμετάλλευση του χώρου των εκδηλώσεων εντός του Μεγάρου Μουσικής. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι στον τομέα του Catering δεξιώσεων οι τιμές για ένα πλήρες menu ξεκινούν από €20 ανά άτομο και διαμορφώνονται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη. Το 50% περίπου του κύκλου εργασιών της επιχείρησης για το 2005 οφείλεται στην παροχή υπηρεσιών βιομηχανικού catering και το υπόλοιπο 50% στο Catering δεξιώσεων.</p>
INTERCATERING Α.Ε.	
Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Οδός Αθηνών - Κορωπίου (28χλμ.), 194 00 Κορωπί Τηλ. 210 6628260-3, Fax 210 6628265 www.intercatering.gr
Προσωπικό	90 (μόνιμο), 130 (εποχιακό)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	4.944.923
Δραστηριότητες	Παραγωγή και εμπορία έτοιμων φαγητών. Εκμετάλλευση εστιατορίου. Διοργάνωση δεξιώσεων και παροχή υπηρεσιών βιομηχανικού catering.

Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 1993 και ξεκίνησε πλήρεις δραστηριότητες το 1995. Ο αριθμός των ατόμων που μπορεί να εξυπηρετήσει στη διοργάνωση δεξιώσεων ανέρχεται σε 3.000 άτομα, ενώ μπορεί να εξυπηρετήσει σε ειδικές περιπτώσεις μέχρι και 6.000 άτομα. Παρέχει πλήρες πακέτο υπηρεσιών, ενώ χρησιμοποιεί αποκλειστικά 21 χώρους για τις εκδηλώσεις που αναλαμβάνει. Ανάμεσα σε αυτούς είναι: Island στη Βουλιαγμένη, ο Πανελλήνιος Όμιλος Ιστιοπλοΐας Ανοιχτής Θαλάσσης στο Μικρολίμανο Πειραιά, ο συνεδριακός χώρος Ελληνικό Κέντρο Τεχνών στο Χαλάνδρι, ο χώρος Ble στον Άλιμο, το Studio Kappa στα Σπάτα και το κτήμα Καζάρμα στην Κηφισιά. Οι τιμές διαμορφώνονται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη. Το 70% περίπου του συνολικού κύκλου εργασιών της προέρχονται από τη δραστηριοποίησή της στο catering δεξιώσεων και το 30% από τον τομέα του βιομηχανικού catering. Η εταιρεία είναι πιστοποιημένη με ISO 9001, ενώ εφαρμόζει το σύστημα ελέγχου ποιότητας HACCP.</p>
----------------------	---

LA FOURCHETTE A.B.E.T.E.

Διεύθυνση	<p>Έδρα: Πηγάσου 22, 151 25 Μαρούσι</p> <p>Εργοστάσιο: Λεωφ. Λαυρίου 226, 153 44 Γλυκά Νερά Τηλ. 210 6830165, 210 6655585, Fax 210 6846077, 210 6042444 www.lafourchette.gr</p>
Προσωπικό	50 (μόνιμο), 80 (εποχιακό)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	2.972.705
Δραστηριότητες	Διοργάνωση δεξιώσεων, παροχή υπηρεσιών βιομηχανικού catering, εκμετάλλευση κυλικείων και εστιατορίων.
Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 1998. Η δυναμικότητά του σε άτομα προς εξυπηρέτηση φτάνει τα 5.000 (καθιστό buffet) για το catering δεξιώσεων. Παρέχει πλήρες πακέτο υπηρεσιών και το πλαίσιο τιμολόγησης ξεκινά από €45 ανά άτομο και διαμορφώνεται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη. Έχει την αποκλειστική εκμετάλλευση του χώρου Ύδραυλις και του La Fourchette Garden, καθώς και των κτημάτων: Πανοράματος Μπραϊνιώτη, Αριάδνη, Άλσος Νυμφέων, Santa Maria. Επίσης συνεργάζεται περιστασιακά με το κτήμα Αργιθέας, τη Villa Leon, το Πολεμικό Μουσείο, το Ίδρυμα Μείζονος Ελληνισμού, το Ζάπειο, το Μέγαρο Μουσικής κ.ά. Διαθέτει πιστοποιητικό ISO 9001 και εφαρμόζει το σύστημα HACCP. Το 80% περίπου του κύκλου εργασιών της επιχείρησης για το 2005 προέρχεται από τις πωλήσεις του catering δεξιώσεων και το υπόλοιπο 20% αφορά το βιομηχανικό catering.</p>

MULTI TASTE CATERING E.Π.Ε.

Διεύθυνση	<p>Έδρα-Εργοστάσιο : Αγ. Τριάδος & Ιολάου 19, 136 71 Αχαρνές Τηλ. 210 2401834, Fax 210 2401834</p>
Προσωπικό	7
Δραστηριότητες	Τροφοδοσίες (Catering). Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering.
Άλλα στοιχεία	<p>Ιδρύθηκε το 2002 με την επωνυμία Μ.Α.Σ. Π. ΚΕΤΕΡΙΓΚ ΕΠΕ, η οποία το 2006 άλλαξε στη σημερινή. Στον τομέα του catering δεξιώσεων η επιχείρηση διοργανώνει δεξιώσεις είτε σε κτήματα που συνεργάζεται η ίδια, είτε σε χώρους του πελάτη. Στον τομέα του catering δεξιώσεων η επιχείρηση παρέχει πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι τιμές για ένα cocktail κυμαίνονται μεταξύ €3- €15 ανά άτομο, ενώ για ένα buffet κυμαίνονται μεταξύ €12- €15 ανά άτομο. Όσον αφορά το βιομηχανικό catering η επιχείρηση έχει παραγωγική δυναμικότητα 700 μερίδων ημερησίως και το κόστος ανά μερίδα κυμαίνεται μεταξύ €5- €10. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι μεταξύ των πελατών της συγκαταλέγονται η Εθνική Τράπεζα, τα ΕΛΓΑ, η εταιρεία HUMATEC Α.Ε. κ.α. Το 85% του συνολικού κύκλου εργασιών της επιχείρησης οφείλεται στην παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και το υπόλοιπο 15% στο βιομηχανικό catering.</p>

ΑΪΔΙΝΗΣ ΔΗΜ. Α. & ΣΙΑ Ο.Ε.	
Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Ηρ. Πολυτεχνείου 106, 152 31 Χαλάνδρι Τηλ. 210 6713883, Fax 210 6713748
Προσωπικό	23
Δραστηριότητες	Παραγωγή έτοιμων φαγητών για σερβίρισμα. Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1992. Διοργανώνει δεξιώσεις σε ιδιόκτητους και ενοικιαζόμενους χώρους, παρέχοντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Οι τιμές διαμορφώνονται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΤΟΥ, Μ., SOIREE, ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα: Κ. Καραμανλή 29, 151 27 Μελίσσια Εργοστάσιο: Λήθης 8, 144 52 Μεταμόρφωση Τηλ. 210 2831100, Fax 210 2852700
Προσωπικό	10 (μόνιμο), 7 (εποχιακό)
Δραστηριότητες	Παραγωγή έτοιμων φαγητών. Τροφοδοσίες (Catering). Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 2004 έπειτα από μετατροπή της εταιρείας Αλεξανδράτου Μ.-Α. Αλεξανδράτος Soiree Ε.Π.Ε. η οποία είχε ιδρυθεί το 1997. Διοργανώνει εκδηλώσεις είτε σε χώρους ιδιόκτητους είτε σε χώρους του πελάτη και η δυναμικότητά της σε άτομα προς εξυπηρέτηση φτάνει τα 600. Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, η επιχείρηση μέσα στο 2006 πρόκειται να επεκτείνει τις δραστηριότητές της και στον τομέα του βιομηχανικού catering.

ΑΛΠΙΝΑ ΚΕΪΤΕΡΙΝΓΚ Ε.Π.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Αμαλίας & Σανταρόζα 15, 185 54 Νίκαια Τηλ. 210 4971435, Fax 210 4949435 www.alpinacatering.gr
Προσωπικό	6 (μόνιμο), 10 (εποχιακό)
Δραστηριότητες	Παραγωγή έτοιμων φαγητών για σερβίρισμα. Παροχή υπηρεσιών βιομηχανικού catering και catering δεξιώσεων.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1993. Στον τομέα του catering δεξιώσεων, έχει τη δυνατότητα εξυπηρέτησης 1.000 ατόμων σε ενοικιαζόμενους χώρους εκδηλώσεων (καθιστό buffet), ενώ παρέχει πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Όσον αφορά το catering δεξιώσεων η μέση τιμή για ένα πλήρες menu ανέρχεται σε €30- €40 ανά άτομο. Στον τομέα του βιομηχανικού catering η παραγωγική δυναμικότητα της επιχείρησης σε μερίδες είναι 1.500 ημερησίως, ενώ η τιμολόγηση των μερίδων αρχίζει από €2- €2,5. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι μεταξύ των πελατών της συγκαταλέγεται το μουσικό γυμνάσιο και λύκειο Πειραιά. Σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, η εταιρεία πραγματοποιεί ενέργειες για την απόκτηση του συστήματος HACCP. Το χρονικό διάστημα 2004-2005 η επιχείρηση πραγματοποίησε επενδύσεις συνολικής αξίας €40.000 για ανανέωση εξοπλισμού δεξιώσεων και για λοιπό μηχανολογικό εξοπλισμό. Το 90% του συνολικού κύκλου εργασιών της επιχείρησης οφείλεται στην παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και το υπόλοιπο 10% οφείλεται στο βιομηχανικό catering.

ΒΟΡΡΕΣ Γ., & ΣΙΑ Ε.Π.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα: Πάροδος διαδ. Κωνσταντίνου 4, 190 02 Παιανία Τηλ. 210 6642520, Fax 210 6645775
Προσωπικό	10 (μόνιμο), 20 (εποχιακό)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	591.334

Δραστηριότητες	Οργάνωση δεξιώσεων. Τροφοδοσίες Catering. Εμπόριο έργων τέχνης. Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1989. Η επιχείρηση διαθέτει δύο αίθουσες για διοργάνωση δεξιώσεων κατά τη χειμερινή περίοδο, χωρητικότητας 800 και 400 ατόμων αντίστοιχα (καθιστό buffet). Κατά τη διάρκεια της θερινής περιόδου οι εκδηλώσεις πραγματοποιούνται στον εξωτερικό χώρο που διαθέτει δυνατότητες εξυπηρέτησης 1.200 ατόμων σε καθιστό buffet, παρέχοντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι οι τιμές για ένα πλήρες menu ξεκινούν από €40 ανά άτομο και διαμορφώνονται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη.

ΓΚΑΡΝΤΕΝ Ε.Π.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Λεωφ. Κηφισίας 300, 152 32 Χαλάνδρι Τηλ. 210 6826759, Fax 210 6815126
Προσωπικό	20 (μόνιμο)
Δραστηριότητες	Εκμετάλλευση εστιατορίου "GARDEN". Παραγωγή έτοιμων φαγητών για σερβίρισμα. Τροφοδοσίες.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1995. Στον τομέα του catering δεξιώσεων, έχει τη δυνατότητα εξυπηρέτησης 1.000 ατόμων. Την τελευταία διετία η εταιρεία πραγματοποίησε επενδύσεις συνολικού κόστους €40.000 σε μηχανολογικό εξοπλισμό. Το 2006, σύμφωνα με δηλώσεις των υπευθύνων, άρχισε να δραστηριοποιείται και στο βιομηχανικό catering.

ΕΛΕΤ Α.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα : Σταδίου 22, 105 64 Αθήνα Τηλ. 210 3247718-9, Fax 210 3238108
Προσωπικό	20
Δραστηριότητες	Τροφοδοσίες (Catering). Εκμετάλλευση εστιατορίου και αίθουσας δεξιώσεων. Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1997. Σημειώνεται ότι έχει στη διάθεσή της μια αίθουσα για τη διοργάνωση των δεξιώσεων, ενώ συνεργάζεται και με ιδιωτικούς χώρους. Παρέχει πλήρες πακέτο υπηρεσιών. ενώ οι τιμές διαμορφώνονται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη. Οι πωλήσεις της για το 2005 οφείλονται αποκλειστικά στην παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟ CATERING Ε.Π.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Λεωφ. Καραμανλή 108, 136 71 Αχαρνές Τηλ. 210 2402369, Fax 210 2446329 www.epcatering.gr
Προσωπικό	40 (μόνιμο), 30 (εποχιακό)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	2.179.188
Δραστηριότητες	Παραγωγή έτοιμων φαγητών για σερβίρισμα, οργάνωση δεξιώσεων, catering.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 2002. Η επιχείρηση εξυπηρετείται από 16 αίθουσες και ένα κτήριο τα οποία τα χρησιμοποιεί για την διοργάνωση δεξιώσεων. Η δυναμικότητα της επιχείρησης σε άτομα προς εξυπηρέτηση φτάνει τα 12.000 ανά εβδομάδα (καθιστό buffet) και παρέχει πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι τιμές ανά άτομο για ένα πλήρες menu, κυμαίνονται μεταξύ €20-€50. Το χρονικό διάστημα 2004-2005 η επιχείρηση πραγματοποίησε επενδύσεις συνολικής αξίας €400.000 περίπου για την αγορά κτήματος αλλά και για ανανέωση εξοπλισμού. Τα έσοδα της επιχείρησης οφείλονται αποκλειστικά στην παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.

ΖΑΓΑΡΕΛΟΣ ΧΡ. & ΣΙΑ Ε.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα: Λεωφ. Κηφισίας 118 & Ιατρίδου, 115 26 Αθήνα Εργοστάσιο: Λεωφ. Μαραθώνος - Πικερμίου (20,4 χλμ.), 190 09 Πικέρμι
------------------	--

Προσωπικό Δραστηριότητες Άλλα στοιχεία	<p>Τηλ. 210 6914245, Fax 210 6995273 37 (μόνιμο) Παραγωγή και διάθεση φαγητών, τροφίμων, ποτών, ειδών ζαχαροπλαστικής και οργάνωση δεξιώσεων.</p> <p>Ιδρύθηκε το 1989 με την επωνυμία Floca Industries Δημ. Κατσιγιάννης Ο.Ε., η οποία τροποποιήθηκε το 1992 σε Φλόκα Α.Ε. & Σία Ο.Ε. Το 1998 επαναπροσδιόρισε τη νομική της μορφή και άλλαξε την επωνυμία της στη σημερινή. Μέρος του μετοχικού της κεφαλαίου ανήκει στην εταιρεία Hellenic Catering Α.Ε. Οι δεξιώσεις διοργανώνονται στο χώρο του πελάτη, αλλά και της εταιρείας (αίθουσες και κτήματα), παρέχοντας ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Έχει την εκμετάλλευση του Flocafe στην Εθνική Πινακοθήκη. Η δυναμικότητά της ανέρχεται έως και σε 10.000 μερίδες. Το 2005 τα έσοδα από το catering δεξιώσεων και το βιομηχανικό catering κάλυψαν το 90% περίπου του συνολικού κύκλου εργασιών της, το μεγαλύτερο μέρος του οποίου προέρχεται από το catering δεξιώσεων. Η εταιρεία είναι πιστοποιημένη με ISO και εφαρμόζει το σύστημα ελέγχου ποιότητας HACCP.</p>
ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ Φ. & ΣΙΑ Ο.Ε.	
Διεύθυνση Προσωπικό Δραστηριότητες Άλλα στοιχεία	<p>Έδρα-Εργοστάσιο : Αντιγόνης 138, 104 43 Αθήνα Τηλ. 210 5156192, Fax 210 5156224 6 Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering.</p> <p>Ιδρύθηκε το 2002. Η επιχείρηση δραστηριοποιείται στον τομέα του catering δεξιώσεων και του βιομηχανικού catering με ποσοστό 80% και 20% αντίστοιχα. Στον τομέα του catering δεξιώσεων η επιχείρηση μπορεί να εξυπηρετήσει έως και 2.000 άτομα σε καθιστό buffet και συνεργάζεται με το κτήμα Ζολώτα, το κτήμα Ρούσσου κτλ. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι η τιμολόγηση ανά άτομο για ένα πλήρες menu στο catering δεξιώσεων ανέρχεται περίπου σε €32. Όσον αφορά το βιομηχανικό catering, η επιχείρηση έχει παραγωγική δυναμικότητα 1.000 μερίδων και το κόστος ανά μερίδα ξεκινά από €4 και διαμορφώνεται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη. Η επιχείρηση την περίοδο 2004-2005 πραγματοποίησε επένδυση €100.000 σε μηχανολογικό εξοπλισμό.</p>
ΚΑΣΦΙΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ - ΑΛΦΑ ΤΡΟΦΟΔΟΤΙΚΗ Ε.Π.Ε.	
Διεύθυνση Προσωπικό Δραστηριότητες Άλλα στοιχεία	<p>Έδρα-Εργοστάσιο : Μ. Αντύπα 37, 141 21 Ηράκλειο, Αττική Τηλ. 210 2720151, Fax 210 2720110 30 Τροφοδοσίες (Catering). Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering.</p> <p>Ιδρύθηκε το 2003. Η επιχείρηση διοργανώνει δεξιώσεις είτε σε δικούς της χώρους είτε σε χώρους του πελάτη προσφέροντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Η δυναμικότητα της επιχείρησης σε αριθμό μερίδων ανέρχεται σε 4.000 μερίδες ημερησίως. Στον τομέα του catering δεξιώσεων οι τιμές ξεκινούν από €37 ανά άτομο και διαμορφώνεται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη. Την χρονική περίοδο 2004-2005 η επιχείρηση πραγματοποίησε επενδύσεις συνολικής αξίας €700.000 για αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού και κτιριακών εγκαταστάσεων. Το 60% του συνολικού κύκλου εργασιών της επιχείρησης οφείλεται στην παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και το 40% στον τομέα του βιομηχανικού catering.</p>
ΜΑΡΙΜΑ Α.Ε.	
Διεύθυνση Προσωπικό Κύκλος εργασιών 2005 (€)	<p>Έδρα-Εργοστάσιο : Πανεπιστημίου 56, 106 78 Αθήνα Τηλ. 210 3480000, Fax 210 3480007 www.athinai.com.gr 60 2.719.497</p>

Δραστηριότητες	Εκμετάλλευση εστιατορίων, μπαρ, κινηματογραφικής αίθουσας, μουσικής σκηνής. Διοργάνωση δεξιώσεων και συνεδρίων.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1999 και ξεκίνησε δραστηριότητες το 2000. Διατηρεί την εκμετάλλευση του πολυχώρου «Αθηναΐς». Ανήκει στον όμιλο εταιρειών Μαμιδάκης. Στον τομέα της διοργάνωσης δεξιώσεων έχει δυναμικότητα εξυπηρέτησης 1.500 ατόμων σε cocktail και 850 σε καθιστό buffet. Οι εκδηλώσεις που διοργανώνει πραγματοποιούνται είτε σε χώρους της επιχείρησης είτε στο χώρο του πελάτη προσφέροντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Οι τιμές διαμορφώνονται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη.

ΜΠΑΝΟΥ Ε. & ΣΙΑ Ε.Π.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Λεωφ. Πεντέλης 64, 152 35 Βριλήσσια Τηλ. 210 8033820, Fax 210 8045680
Προσωπικό	10 (μόνιμο), 20 (εποχιακό)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	500.000
Δραστηριότητες	Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων. Εκμετάλλευση εστιατορίου.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1996. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον τομέα του catering δεξιώσεων. Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα εξυπηρέτησης έως και 600 ατόμων σε καθιστό buffet. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι τιμές για ένα cocktail κυμαίνονται μεταξύ €10- €15 ανά άτομο και για ένα πλήρες menu κυμαίνονται μεταξύ €25- €60 το άτομο. Το 70% περίπου του συνολικού κύκλου εργασιών της επιχείρησης οφείλεται στην παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.

ΠΑΤΡΙΑΟΓΕΥΣΙΑ Α.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα : Λεωφ. Καλυβίων 30, 190 10 Καλύβια Θορικού, Αττική Τηλ. 22990 49499, Fax 22990 49480-1
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	907.515
Δραστηριότητες	Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων. Εκμετάλλευση εστιατορίων.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1999 και το 2001 απορρόφησε την εταιρεία Ντουσάκης Ι. - Κ. Ντουσάκης Ο.Ε., ενώ το 2003 η επωνυμία της εταιρείας άλλαξε, από Ντουσάκης Α.Ε. στη σημερινή. Η επιχείρηση αναλαμβάνει τη διοργάνωση εκδηλώσεων παρέχοντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών και η τιμολόγηση διαμορφώνεται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη. Το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων της επιχείρησης οφείλεται στην παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.

ΣΑΜΑΡΤΖΗΣ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΑ Α.Β.Ε.

Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Πρεβέζης 8, 121 36 Περιστερί Τηλ. 210 5757003, Fax 210 5757006
Προσωπικό	15 (μόνιμο), 7 (εποχιακό)
Κύκλος εργασιών 2005 (€)	1.519.000 (01.07.2004-30.06.2005)
Δραστηριότητες	Παραγωγή έτοιμων φαγητών για σερβίρισμα. Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering.
Άλλα στοιχεία	Ιδρύθηκε το 1994. Διαθέτει μισθωμένους χώρους για τη διοργάνωση εκδηλώσεων, διαθέτει μεγάλη δυναμικότητα εξυπηρέτησης, παρέχοντας τον εξοπλισμό και το service των εκδηλώσεων που αναλαμβάνει. Από το συνολικό κύκλο εργασιών της το 2005, το 70% περίπου προήλθε από τις υπηρεσίες catering δεξιώσεων, ενώ το 30% περίπου αφορά τη δραστηριότητά της στο βιομηχανικό catering.

ΣΚΟΤΙΑΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Διεύθυνση	Έδρα-Εργοστάσιο : Αγ. Τριάδος & Ιολάου 19, 136 71 Αχαρνές Τηλ. 210 2401834, Fax 210 2468677 www.multitaste.gr
Προσωπικό	20 (μόνιμο), 10 (εποχιακό)

<p>Δραστηριότητες</p> <p>Άλλα στοιχεία</p>	<p>Τροφοδοσίες (Catering). Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων και βιομηχανικού catering.</p> <p>Ιδρύθηκε το 1992. Η επιχείρηση αναλαμβάνει τη διοργάνωση εκδηλώσεων είτε σε κτήματα που συνεργάζεται, είτε σε χώρους του πελάτη παρέχοντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι οι τιμές για ένα cocktail ξεκινάνε από €10 ανά άτομο και για πλήρες menu από €20 ανά άτομο και διαμορφώνονται ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη. Στον τομέα του βιομηχανικού catering, η επιχείρηση έχει παραγωγική δυναμικότητα 1.000 μερίδων ημερησίως και το κόστος κυμαίνεται μεταξύ €5- €10 ανά μερίδα. Το χρονικό διάστημα 2004-2005 η επιχείρηση πραγματοποίησε σημαντικές επενδύσεις για ανανέωση και αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού. Το 65% περίπου του συνολικού κύκλου εργασιών της επιχείρησης για το 2005 οφείλεται στην παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων ενώ το υπόλοιπο 35% προέρχεται από την παροχή βιομηχανικού catering.</p>
<p>ΤΣΙΑΙΧΡΗΣΤΟΣ Γ. & ΣΙΑ Ο.Ε.</p>	
<p>Διεύθυνση</p> <p>Προσωπικό</p> <p>Δραστηριότητες</p> <p>Άλλα στοιχεία</p>	<p>Έδρα-Εργοστάσιο : Πλ. Ηρώων 9, 192 00 Ελευσίνα Τηλ. 210 5549039 15 (μόνιμο), έως και 50 (εποχιακό)</p> <p>Παραγωγή και διάθεση έτοιμου φαγητού. Τροφοδοσίες επιχειρήσεων. Διοργάνωση εκδηλώσεων και συνεδρίων. Παροχή υπηρεσιών catering δεξιώσεων.</p> <p>Ιδρύθηκε το 1990. Αναλαμβάνει τη διοργάνωση δεξιώσεων και συνεδρίων παρέχοντας ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών σε χώρο που διαθέτει, με δυναμικότητα εξυπηρέτησης 3.000 καθήμενων ατόμων, ενώ σε χώρο του πελάτη ή σε μισθωμένους, για τη διοργάνωση cocktail ή buffet, έχει δυναμικότητα εξυπηρέτησης μέχρι 5.000 ατόμων. Οι τιμές ποικίλουν ανάλογα με τη συμφωνία με τον πελάτη ξεκινώντας από €5,5 ανά άτομο για coffee break. Στο βιομηχανικό catering παράγει έως και 2.500 μερίδες ημερησίως και αναλαμβάνει τη σίτιση επιχειρήσεων της περιοχής. Ενδεικτικά αναφέρονται τα ναυπηγεία Ελευσίνας και Alfa Yards ως δύο εκ των κυριότερων πελατών της. Όσον αφορά τον τομέα του αεροπορικού catering, τροφοδοτεί με δίσκους έτοιμου φαγητού τα αεροσκάφη που πραγματοποιούν πτήσεις από/προς το Πολεμικό Αεροδρόμιο Ελευσίνας.</p>

10. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ε.

Πίνακας 9.1: Ανάλυση των Προβλεπόμενων Εσόδων

ΠΡΟΪΟΝ - ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ (ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ-ΣΥΝΟΛΟ ΑΤΟΜΩΝ ΠΡΟΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ)										ΤΙΜΗ ΜΟΝΑΔΑΣ (σε Ευρώ)				
	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
A. ΠΩΛΗΣΕΙΣ CATERING ΔΕΞΙΩΣΕΩΝ															
COFFEE BREAK	2.750	550	5.500	1100	6.875	1380	8.250	1650	8.333	1670	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €
COCKTAIL	1.600	200	3.200	400	4.000	500	4.800	600	4.848	610	18,00 €	18,00 €	18,00 €	18,00 €	18,00 €
BUFFET MENU	7.000	350	14.000	700	17.500	880	21.000	1050	21.210	1060	31,00 €	31,00 €	31,00 €	31,00 €	31,00 €
SEATED BUFFET	4.000	200	8.000	400	10.000	500	12.000	600	12.120	610	36,00 €	36,00 €	36,00 €	36,00 €	36,00 €
ΓΕΥΜΑ/ΔΕΙΠΝΟ	3.000	200	6.000	400	7.500	500	9.000	600	9.090	610	47,00 €	47,00 €	47,00 €	47,00 €	47,00 €
ΕΚΘΕΣΕΙΣ/ΕΓΚΑΙΝΙΑ	2.000	100	4.000	200	5.000	250	6.000	300	6.060	300	23,00 €	23,00 €	23,00 €	23,00 €	23,00 €
ΣΥΝΟΛΟ Α	20.350	40.700	50.875	61.050	61.661										
B. ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ CATERING															
ΓΕΥΜΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	80.000	160.000	240.000	266.666	269.333						5,00 €	5,00 €	5,00 €	5,00 €	5,00 €
ΣΥΝΟΛΟ Β	80.000	160.000	240.000	266.666	269.333										

Σημειώσεις:

- 1) Στις στήλες που αφορούν στην ΠΟΣΟΤΗΤΑ συμπληρώνεται ο αντίστοιχος αριθμός ανά έτος καθώς και η μονάδα μέτρησης (άτομα προς εξυπηρέτηση, αριθμός εκδηλώσεων, αριθμός γευμάτων εργασίας)
- 2) Στις στήλες που αφορούν στην ΤΙΜΗ ΜΟΝΑΔΑΣ συμπληρώνεται το ποσό σε Ευρώ που αντιστοιχεί στην καθαρή αξία (χωρίς ΦΠΑ)

Πίνακας 9.1: Ανάλυση των Προβλεπόμενων Εσόδων (συνέχεια)

ΠΡΟΪΟΝ - ΥΠΗΡΕΣΙΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (Καθαρή Αξία σε Ευρώ)					ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (%)				
	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
A. ΠΩΛΗΣΕΙΣ CATERING ΔΕΞΙΩΣΕΩΝ										
COFFEE BREAK	27.500,00 €	55.000,00 €	68.750,00 €	82.500,00 €	83.325,00 €	2,60%	2,60%	2,41%	2,49%	2,49%
COCKTAIL	28.800,00 €	57.600,00 €	72.000,00 €	86.400,00 €	87.264,00 €	2,72%	2,72%	2,53%	2,61%	2,61%
BUFFET MENU	217.000,00 €	434.000,00 €	542.500,00 €	651.000,00 €	657.510,00 €	20,48%	20,48%	19,04%	19,65%	19,65%
SEATED BUFFET	144.000,00 €	288.000,00 €	360.000,00 €	432.000,00 €	436.320,00 €	13,59%	13,59%	12,64%	13,04%	13,04%
ΓΕΥΜΑ/ΔΕΙΠΝΟ	141.000,00 €	282.000,00 €	352.500,00 €	423.000,00 €	427.230,00 €	13,31%	13,31%	12,37%	12,77%	12,77%
ΕΚΘΕΣΕΙΣ/ΕΓΚΑΙΝΙΑ	46.000,00 €	92.000,00 €	115.000,00 €	138.000,00 €	139.380,00 €	4,34%	4,34%	4,04%	4,17%	4,17%
ΣΥΝΟΛΟ Α	604.300,00 €	1.208.600,00 €	1.510.750,00 €	1.812.900,00 €	1.831.029,00 €	57,03%	57,03%	53,03%	54,73%	54,73%
B. ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ CATERING										
ΓΕΥΜΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	400.000,00 €	800.000,00 €	1.200.000,00 €	1.333.332,00 €	1.346.665,32 €	37,75%	37,75%	42,12%	40,25%	40,25%
ΣΥΝΟΛΟ Β	400.000,00 €	800.000,00 €	1.200.000,00 €	1.333.332,00 €	1.346.665,32 €	37,75%	37,75%	42,12%	40,25%	40,25%
Γ. ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ	55.350,00 €	110.700,00 €	138.375,00 €	166.050,00 €	167.710,50 €	5,22%	5,22%	4,86%	5,01%	5,01%
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	1.059.650,00 €	2.119.300,00 €	2.849.125,00 €	3.312.282,00 €	3.345.404,82 €	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Σημειώσεις:

- 3) Τα ποσά στις στήλες που αφορούν στο ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ προκύπτουν από τον πολλαπλασιασμό της ποσότητας επί της τιμής μονάδας.
- 4) Το ποσοστό συμμετοχής του προϊόντος ή της υπηρεσίας υπολογίζεται στις συνολικές πωλήσεις της αντίστοιχης κατηγορίας (πωλήσεις catering δεξιώσεων ή βιομηχανικού catering αντίστοιχα)
- 5) Στα ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ συμπληρώνονται τα στοιχεία από τυχόν άλλες δραστηριότητες (π.χ. εκμίσθωση εξοπλισμού, κλπ.)

Πίνακας 9.5: Ανάλυση Κόστους Πωληθέντων

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΩΝ	1^ο Έτος	2^ο Έτος	3^ο Έτος	4^ο Έτος	5^ο Έτος	% ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
ΠΡΩΤΕΣ & ΒΟΗΘΗΤΙΚΕΣ ΥΛΕΣ	407.847,00 €	815.694,00 €	1.124.949,32 €	1.291.540,32 €	1.304.455,72 €	52,67%
Υλικά Συσκευασίας	4.000,00 €	8.000,00 €	12.000,00 €	13.333,32 €	13.466,65 €	0,54%
ΚΟΣΤΟΣ ΑΜΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:						
Αμοιβές προσωπικού παραγωγής	344.050,00 €	486.080,00 €	578.935,00 €	628.110,00 €	631.060,50 €	28,42%
ΓΕΝΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ:						
Δαπάνη μίσθωσης κτιρίου	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	3,20%
Δαπάνη μίσθωσης μεταφορικών μέσων	25.000,00 €	25.000,00 €	50.000,00 €	50.000,00 €	50.000,00 €	2,13%
Αμοιβές τρίτων παραγωγής	29.120,00 €	43.680,00 €	72.800,00 €	87.360,00 €	87.360,00 €	3,41%
Δαπάνη ηλεκτρικής ενέργειας	30.000,00 €	45.000,00 €	54.000,00 €	64.800,00 €	68.040,00 €	2,79%
Δαπάνη νερού	12.000,00 €	18.000,00 €	21.600,00 €	25.920,00 €	27.216,00 €	1,12%
Δαπάνη τηλεφώνου/internet	12.000,00 €	12.600,00 €	13.230,00 €	13.891,50 €	14.586,08 €	0,71%
Υπολογισμός δαπάνης καυσίμων	36.000,00 €	41.400,00 €	61.020,00 €	69.255,00 €	52.912,24 €	2,78%
Δαπάνη συντήρησης και επισκευών	2.000,00 €	2.200,00 €	2.420,00 €	2.662,00 €	2.795,10 €	0,13%
Δαπάνη ανταλλακτικών παγίων παραγωγής	2.000,00 €	2.200,00 €	2.420,00 €	2.662,00 €	2.795,10 €	0,13%
Δαπάνη λοιπών αναλώσιμων παραγωγής	10.000,00 €	15.000,00 €	18.000,00 €	19.800,00 €	20.790,00 €	0,89%
Λοιπές δαπάνες παραγωγής	15.000,00 €	18.000,00 €	21.600,00 €	23.760,00 €	24.948,00 €	1,10%
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ/ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	989.017,00 €	1.592.854,00 €	2.092.974,32 €	2.353.094,14 €	2.360.425,39 €	100,00%
Μεταβολές αποθεμάτων πλην εμπορευμάτων (+ ή -)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ/ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	989.017,00 €	1.592.854,00 €	2.092.974,32 €	2.353.094,14 €	2.360.425,39 €
--	---------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Πίνακα 9.5 (b). Προβλεπόμενοι Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων Χρήσης & Διάθεσης Αποτελεσμάτων

	1^ο Έτος	2^ο Έτος	3^ο Έτος	4^ο Έτος	5^ο Έτος
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (πωλήσεις)	1.004.300,00 €	2.008.600,00 €	2.710.750,00 €	3.146.232,00 €	3.177.694,32 €
Μείον : Κόστος πωληθέντων (Πίνακας 10.5)	<u>989.017,00 €</u>	<u>1.592.854,00 €</u>	<u>2.092.974,32 €</u>	<u>2.353.094,14 €</u>	<u>2.360.425,39 €</u>
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΑΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	15.283,00 €	415.746,00 €	617.775,68 €	793.137,86 €	817.268,93 €
Πλέον : Άλλα έσοδα εκμετάλλευσης	<u>55.350,00 €</u>	<u>110.700,00 €</u>	<u>138.375,00 €</u>	<u>166.050,00 €</u>	<u>167.710,50 €</u>
ΣΥΝΟΛΟ	70.633,00 €	526.446,00 €	756.150,68 €	959.187,86 €	984.979,43 €
Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €
Έξοδα προβολής - διαθέσεως	93.200,00 €	108.200,00 €	126.200,00 €	131.600,00 €	137.270,00 €
Μείον : Έξοδα ερευνών - ανάπτυξης	<u>23.400,00 €</u>	<u>25.840,00 €</u>	<u>28.524,00 €</u>	<u>31.476,40 €</u>	<u>33.366,42 €</u>
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	-124.227,00 €	314.146,00 €	523.166,68 €	717.851,46 €	736.083,01 €
Έσοδα συμμετοχών					
Έσοδα χρεογράφων					
Πλέον : Πιστωτικοί Τόκοι					
Μείον : Λοιπές δαπάνες	53.400,00 €	55.930,00 €	58.658,50 €	61.264,23 €	63.827,44 €
Πλέον : Έκτακτα & ανόργανα έσοδα και κέρδη					
Μείον: Έκτακτα & ανόργανα έξοδα και ζημιές	<u>33.529,00 €</u>	<u>64.098,00 €</u>	<u>85.646,50 €</u>	<u>99.243,36 €</u>	<u>100.746,25 €</u>

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ, ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	-211.156,00 €	194.118,00 €	378.861,68 €	557.343,88 €	571.509,33 €
---	---------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Πίνακα 9.5 (b). Προβλεπόμενοι Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων Χρήσης & Διάθεσης Αποτελεσμάτων (συνέχεια)

	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
Μείον : Χρεωστικοί τόκοι	<u>38.778,00 €</u>	<u>55.235,34 €</u>	<u>28.900,08 €</u>	<u>28.266,31 €</u>	<u>27.569,17 €</u>
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	-249.934,00 €	138.882,66 €	349.961,60 €	529.077,57 €	543.940,16 €
Μείον:					
Αποσβέσεις (χωρίς τις ενσωματωμένες στο κόστος παραγωγής)	<u>76.000,00 €</u>	<u>78.340,00 €</u>	<u>78.584,00 €</u>	<u>78.852,40 €</u>	<u>79.147,64 €</u>
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ (προ φόρων)	-325.934,00 €	60.542,66 €	271.377,60 €	450.225,17 €	464.792,52 €
Πλέον/					
Μείον : Υπόλοιπο κερδών/ ζημιών προηγούμενων χρήσεων		-325.934,00 €	-280.527,01 €	-76.993,80 €	260.675,07 €
Μείον: Φόρος εισοδήματος	0,00 €	15.135,66 €	67.844,40 €	112.556,29 €	116.198,13 €
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	-325.934,00 €	-280.527,01 €	-76.993,80 €	260.675,07 €	609.269,46 €
ΔΙΑΘΕΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΣ					
Τακτικό και λοιπά αποθεματικά					
Αμοιβές & ποσοστά μελών Δ.Σ					
Μερίσματα πληρωτέα			0,00 €	0,00 €	0,00 €
Υπόλοιπο κερδών/ ζημιών εις νέο	-325.934,00 €	45.406,99 €	203.533,20 €	337.668,87 €	348.594,39 €

Πίνακας 9.6: Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί Χρήσης - ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	0^ο Έτος	1^ο Έτος	2^ο Έτος	3^ο Έτος	4^ο Έτος	5^ο Έτος
Εξοδα Εγκατάστασης	14.500,00 €	14.500,00 €	11.600,00 €	8.700,00 €	5.800,00 €	2.900,00 €
Μείον : Αποσβέσεις		2.900,00 €	2.900,00 €	2.900,00 €	2.900,00 €	2.900,00 €
Αναπόσβεστη αξία Εξόδων Εγκατάστασης (1)	14.500,00 €	11.600,00 €	8.700,00 €	5.800,00 €	2.900,00 €	0,00 €
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
<u>Ενσώματες Ακινήτοποιήσεις</u>						
Κτίρια-Τεχνικά έργα	260.000,00 €	260.000,00 €	247.000,00 €	234.000,00 €	221.000,00 €	208.000,00 €
Μηχανήματα-Εγκαταστάσεις	450.000,00 €	450.000,00 €	405.000,00 €	360.000,00 €	315.000,00 €	270.000,00 €
Εξοπλισμός catering	150.000,00 €	170.000,00 €	175.000,00 €	180.000,00 €	163.000,09 €	170.200,09 €
Λοιπός εξοπλισμός	30.000,00 €	30.000,00 €	27.000,00 €	24.000,00 €	21.000,00 €	18.000,00 €
Σύνολο Ενσώματων Ακινήτοποιήσεων	890.000,00 €	910.000,00 €	854.000,00 €	798.000,00 €	720.000,09 €	666.200,09 €
Μείον : Αποσβέσεις		76.000,00 €	78.000,00 €	80.200,00 €	80.200,00 €	80.200,00 €
Αναπόσβεστη αξία Ενσώματων Ακινήτοποιήσεων (α)	890.000,00 €	834.000,00 €	776.000,00 €	717.800,00 €	639.800,09 €	586.000,09 €
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (2)	890.000,00 €	834.000,00 €	776.000,00 €	717.800,00 €	639.800,09 €	586.000,09 €
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	0^ο Έτος	1^ο Έτος	2^ο Έτος	3^ο Έτος	4^ο Έτος	5^ο Έτος
<u>Αποθέματα</u>						
Πρώτες ύλες και λοιπά υλικά	34.320,58 €	68.641,17 €	108.739,47 €	108.739,47 €	109.826,86 €	110.925,13 €
Σύνολο αποθεμάτων (δ)	34.320,58 €	68.641,17 €	108.739,47 €	108.739,47 €	109.826,86 €	110.925,13 €
<u>Απαιτήσεις</u>						
Πελάτες		33.333,33 €	66.666,67 €	100.000,00 €	111.111,00 €	112.222,11 €
Σύνολο απαιτήσεων (ε)	0,00 €	33.333,33 €	66.666,67 €	100.000,00 €	111.111,00 €	112.222,11 €
Διαθέσιμα						

Ταμείο	130.215,00 €	160.860,00 €	276.397,50 €	361.720,00 €	406.174,65 €	410.236,40 €
Τράπεζες (καταθέσεις όψεως)			54.701,15 €	244.237,97 €	397.642,92 €	455.517,31 €
Σύνολο διαθεσίμων (στ)	130.215,00 €	160.860,00 €	331.098,65 €	605.957,97 €	803.817,57 €	865.753,71 €
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (3=δ+ε+στ)	164.535,58 €	262.834,50 €	506.504,79 €	814.697,44 €	1.024.755,43 €	1.088.900,95 €
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (1+2+3)	1.069.035,58 €	1.108.434,50 €	1.291.204,79 €	1.538.297,44 €	1.667.455,52 €	1.674.901,04 €

Πίνακας 9.6: Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί Χρήσης - ΠΑΘΗΤΙΚΟ

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	0 ^ο Έτος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ						
Κεφάλαιο καταβεβλημένο	600.000,00 €	600.000,00 €	600.000,00 €	600.000,00 €	600.000,00 €	600.000,00 €
Επιχορήγηση Δημοσίου						
Αποτελέσματα εις νέο		-325.934,00 €	45.406,99 €	203.533,20 €	337.668,87 €	348.594,39 €
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (1)	600.000,00 €	274.066,00 €	645.406,99 €	803.533,20 €	937.668,87 €	948.594,39 €
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ						
<u>Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις</u>						
Δάνεια Τραπεζών	300.000,00 €	294.762,26 €	289.000,75 €	282.663,09 €	275.691,66 €	268.023,09 €
Λοιπές Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις						
Σύνολο Μακροπρόθεσμων Υποχρεώσεων (α)	300.000,00 €	294.762,26 €	289.000,75 €	282.663,09 €	275.691,66 €	268.023,09 €
<u>Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις</u>						
Βραχυπρόθεσμος δανεισμός	104.500,00 €	306.656,17 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Δόσεις μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων		35.237,74 €	35.237,74 €	35.237,74 €	35.237,74 €	35.237,74 €
Προμηθευτές	34.320,58 €	137.282,33 €	246.021,80 €	326.218,41 €	327.305,80 €	330.578,86 €
Προκαταβολές πελατών	30.215,00 €	60.430,00 €	75.537,50 €	90.645,00 €	91.551,45 €	92.466,96 €
Μερίσματα πληρωτέα		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Σύνολο Βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων (β)	169.035,58 €	539.606,24 €	356.797,04 €	452.101,15 €	454.094,99 €	458.283,56 €

ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (2=α+β)	469.035,58 €	834.368,50 €	645.797,79 €	734.764,24 €	729.786,65 €	726.306,65 €
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ (3)						
ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (4)						
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (1+2+3+4)	1.069.035,58 €	1.108.434,50 €	1.291.204,78 €	1.538.297,44 €	1.667.455,53 €	1.674.901,04 €

Πίνακας 9.7 (ε): Προβλεπόμενοι Αριθμοδείκτες Αξιολόγησης Επιχειρηματικής Δραστηριότητας

Δείκτης	Εξεταζόμενο Μέγεθος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ						
1. Περιθώριο Μικτού Κέρδους	<u>Μικτά Κέρδη x100</u> Πωλήσεις	1,52%	20,70%	22,79%	25,21%	25,72%
2. Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	<u>Καθαρά Κέρδη x100</u> Πωλήσεις	-32,45%	3,01%	10,01%	14,31%	14,63%
3. Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	<u>Καθαρά Κέρδη x100</u> Ίδια Κεφάλαια	-118,93%	9,38%	33,77%	48,02%	49,00%
ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ						
4. Κυκλοφοριακή Ρευστότητα	<u>Κυκλοφ. Ενεργητικό</u> Βραχ/μες Υποχρεώσεις	0,49	1,42	1,80	2,26	2,38
5. Άμεση Ρευστότητα	<u>(Κυκλ. Ενεργ. – Αποθέματα)</u> Βραχ/μες Υποχρεώσεις	0,36	1,11	1,56	2,01	2,13
6. Ταμειακή Ρευστότητα	<u>Διαθέσιμα</u> Βραχ/μες Υποχρεώσεις	0,30	0,93	1,34	1,77	1,89
7. Κεφάλαιο Κίνησης	(Κυκλ. Ενεργητικό) – Βραχ. Υποχρεώσεις	-276.771,74	149.707,75	362.596,29	570.660,44	630.617,39

Πίνακας 9.7 (ε): Προβλεπόμενοι Αριθμοδείκτες Αξιολόγησης Επιχειρηματικής Δραστηριότητας (συνέχεια)

Δείκτης	Εξεταζόμενο Μέγεθος	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ						
8. Ταχύτητα Κυκλοφορίας Αποθεμάτων	<u>Αποθέματα</u> x 365 Κόστος Πωληθέντων	25	20	15	13	13
9. Ταχύτητα Κυκλοφορίας Απαιτήσεων	<u>Απαιτήσεις</u> x 365 Πωλήσεις	12	12	13	13	13
10. Κυκλοφορίας Ενεργητικού	<u>Πωλήσεις</u> Σύνολο Ενεργητικού	0,91	1,56	1,76	1,89	1,90
ΔΕΙΚΤΕΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ						
11. Δανειακής Επιβάρυνσης	<u>Χρεωστικοί Τόκοι</u> Σύνολο Πωλήσεων	0,04	0,03	0,01	0,01	0,01
12. Δανείων προς Ίδια Κεφάλαια	<u>Σύνολο Δανείων</u> Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	2,19	0,45	0,35	0,29	0,28
13. Γενικής Επιβάρυνσης	<u>Σύνολο Υποχρεώσεων</u> Σύνολο Παθητικού	0,75	0,50	0,48	0,44	0,43
14. Κάλυψης Τόκων	(Καθαρά Αποτελ. + Χρεωστ. Τόκοι) / Χρεωστ. Τόκοι	-7,41	2,10	10,39	16,93	17,86
15. Χρηματοδότησης Ακινητοποιήσεων	<u>Ίδια Κεφάλαια</u> Πάγιο Ενεργητικό	0,33	0,83	1,12	1,47	1,62
ΔΕΙΚΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ Κ.Ε.)						

16. Ανάπτυξης Εργασιών*	$(K.E_t / K.E_{t-1}) - 1$ x 100	0,00%	100,00%	34,96%	16,07%	1,00%
--------------------------------	---------------------------------	-------	---------	--------	--------	-------

* Κ.Εt : Τρέχον έτος
Κ.Εt-1 : Προηγούμενο έτος

Πίνακας 9.7 (f): Υπολογισμός Νεκρού Σημείου Κύκλου Εργασιών & Βαθμού Ασφάλειας

	1 ^ο Έτος	2 ^ο Έτος	3 ^ο Έτος	4 ^ο Έτος	5 ^ο Έτος
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	1.004.300,00 €	2.008.600,00 €	2.710.750,00 €	3.146.232,00 €	3.177.694,32 €
<u>ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ</u>					
Δαπάνη μίσθωσης κτιρίου	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €
Δαπάνη τηλεφ./internet	12.000,00 €	12.600,00 €	13.230,00 €	13.891,50 €	14.586,08 €
Αμοιβές προσωπικού παραγωγής	245.700,00 €	289.380,00 €	333.060,00 €	333.060,00 €	333.060,00 €
Εξοδα διοικητικής λειτουργίας	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €	78.260,00 €
Εξοδα προβολής - διαθέσεως	93.200,00 €	108.200,00 €	126.200,00 €	131.600,00 €	137.270,00 €
Εξοδα ερευνών - ανάπτυξης	23.400,00 €	25.840,00 €	28.524,00 €	31.476,40 €	33.366,42 €
Λοιπές δαπάνες	53.400,00 €	55.930,00 €	58.658,50 €	61.264,23 €	63.827,44 €
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΑΘΕΡΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	565.960,00 €	630.210,00 €	697.932,50 €	709.552,13 €	720.369,93 €
<u>ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ</u>					
Πρώτες & βοηθητικές ύλες	407.847,00 €	815.694,00 €	1.124.949,32 €	1.291.540,32 €	1.304.455,72 €
Υλικά συσκευασίας	4.000,00 €	8.000,00 €	12.000,00 €	13.333,32 €	13.466,65 €
Αμοιβές προσωπικού παραγωγής (εποχιακοί)	98.350,00 €	196.700,00 €	245.875,00 €	295.050,00 €	298.000,50 €
Δαπάνη μίσθωσης μεταφ. μέσων	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €
Αμοιβές τρίτων παραγωγής	29.120,00 €	43.680,00 €	72.800,00 €	87.360,00 €	87.360,00 €
Δαπάνη ηλεκτρικής ενέργειας	30.000,00 €	45.000,00 €	54.000,00 €	64.800,00 €	68.040,00 €
Δαπάνη νερού	12.000,00 €	18.000,00 €	21.600,00 €	25.920,00 €	27.216,00 €
Υπολογισμός δαπάνης καυσίμων	36.000,00 €	41.400,00 €	61.020,00 €	69.255,00 €	52.912,24 €
Δαπάνη συντήρησης και επισκευών	2.000,00 €	2.200,00 €	2.420,00 €	2.662,00 €	2.795,10 €
Δαπάνη ανταλλακτικών παγίων παραγωγής	2.000,00 €	2.200,00 €	2.420,00 €	2.662,00 €	2.795,10 €
Δαπάνη λοιπών αναλώσιμων παραγωγής	10.000,00 €	15.000,00 €	18.000,00 €	19.800,00 €	20.790,00 €
Λοιπές δαπάνες παραγωγής	15.000,00 €	18.000,00 €	21.600,00 €	23.760,00 €	24.948,00 €
Έκτακτα & ανόργανα έξοδα και ζημιές	33.529,00 €	64.098,00 €	85.646,50 €	99.243,36 €	100.746,25 €
Χρεωστικοί τόκοι	38.778,00 €	55.235,34 €	28.900,08 €	28.266,31 €	27.569,17 €
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΑΒΛΗΤΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	778.624,00 €	1.385.207,34 €	1.811.230,90 €	2.083.652,31 €	2.091.094,73 €
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ					
Σε Ευρώ	2.518.626,83 €	2.030.565,80 €	2.103.257,75 €	2.100.939,46 €	2.106.677,99 €
Επί % κύκλου εργασιών					
ΒΑΘΜΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ (%)	-150,78%	-1,09%	22,41%	33,22%	33,70%

Σημειώσεις: Ο υπολογισμός του Νεκρού Σημείου και του Βαθμού Ασφάλειας σε περίπτωση μείωσης του Κύκλου Εργασιών υπολογίζονται από τους παρακάτω τύπους:

$$N.S \text{ Νεκρό Σημείο} = (KE \times \Sigma\Delta) / (KE - M\Delta)$$

$$\alpha (\%) \text{ Βαθμός ασφάλειας} = (KE - N\Sigma) / KE$$

όπου: KE = Κύκλος Εργασιών, ΣΔ = Σταθερές Δαπάνες, ΜΔ = Μεταβλητές Δαπάνες

