

Μόλις μπαίνει ο καινούριος χρόνος οι περιπερούχοι ξεκινούν αμέσως να σκέφτονται για τη συμφωνία με τις εταιρείες των παγωτών. Ο Αντιπρόεδρος της Ένωσης Περιπερούχων Ατικής και μέλος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, Χρήστος Κοντούρης δίνει όλες τις απαντήσεις στα ερωτήματα που απασχολούν τους συναδέλφους για το συγκεκριμένο θέμα. Τι πρέπει να προσέξουν στις συμφωνίες με τις εταιρείες, ποια είναι τα θετικά και τα αρνητικά και τι τους συμφέρει.





ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΝΤΟΥΡΗΣ

# Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ

Από το ΝΙΚΟ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗ

**Κύριε Κοντούρη, σε μία παλιότερη δήλωση έχετε χαρακτηρίσει το παγωτό ως η θρηνσκεία του περιπετερούχου! Και γι' αυτό, όχι τυχαία, θέλαμε να συζητήσουμε μαζί σας την υπόθεση – παγωτό. Πείτε μας από πού θα ξεκινήσει η σκέψη για μία καλή συμφωνία για το συγκεκριμένο προϊόν.**

Όπως σε κάθε συμφωνία η πρώτη δουλειά είναι να γνωρίσουμε, όσο μπορούμε, καλύτερα τον υποψήφιο συνεργάτη από τρίτες πηγές και όχι από τους ίδιους, προσέχοντας τρία βασικά χαρακτηριστικά τους:

1. Το ποσοστό της «πίτας» που κατέχει στην αγορά.
2. Συνέπεια διανομής.
3. Τρόπος διανομής.

**Πώς πρέπει να διαχειριστείτε τη συμφωνία σε σχέση με το κομμάτι της «πίτας» που κατέχει κάθε εταιρεία;**

Ασφαλώς, δεν εννοώ πως πρέπει να κλείσουμε απαραίτητως τη συμφωνία με την εταιρεία που έχει το μεγαλύτερο κομμάτι της «πίτας» της αγοράς. Πολλές φορές καλές συμφωνίες κλείνονται με τις πιο μικρές εταιρίες. Η παγίδα που πρέπει να προσέξουμε στη δεύτερη περίπτωση είναι ότι μπορεί να φαίνεται η συμφωνία να είναι καλύτερη, αλλά στην πραγματικότητα μπορεί να μην είναι, επειδή μία εταιρεία που κατέχει ένα μικρό κομμάτι της «πίτας» με το μεγαλύτερο ποσοστό κερδοφορίας που μπορεί να δώσει, πρέπει να καλύψει δύο πράγματα:

1. Το ίδιο καθαρό κέρδος με μικρότερο τζίρο σε σχέση με μία μεγαλύτερη εταιρεία.
2. Την απώλεια που προκαλεί μικρότερη επισκεψιμότητα.

**Τι θα λέγατε για την ύπαρξη δύο ή περισσότερων εταιρειών στο ίδιο περίπτερο;**

Προφανώς, η ποικιλία και το τεστ ανταγωνισμού στο ίδιο το περίπτερο είναι θετικό. Αυτή η επιλογή εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το χώρο που διαθέτει κάθε περίπτερο και από τις προσδοκίες του τζίρου που μπορεί να φέρει. Να μην κινδυνεύουμε να είμαστε ένας μικρός πελάτης σε δύο εταιρίες, αφού μπορούμε να είμαστε μεγάλος πελάτης σε μία εταιρεία. Θα το συνιστούσα ανεπιφύλακτα όταν ο τζίρος σε κάθε εταιρεία φτάνει το μίνιμουμ των πωλήσεων που θέλει κάθε εταιρεία για μία καλή συμφωνία.

**Θα ήθελα να σας ρωτήσω αν οι εταιρείες συνεχίζουν την παλιά πρακτική τους με την προπληρωμή παροχών;**

Η αλήθεια είναι πως προσπαθούν αυτή την πρακτική να την περιορίσουν και προσωπικά δεν το βλέπω αρνητικό για τρεις λόγους. Καταρχήν, σε πολλές περιπτώσεις οι περιπετερούχοι πληρώ-

νουν δύο φορές το ΦΠΑ. Δεύτερον, η προπληρωμή των παροχών έχει ως συνέπεια την έλλειψη ρευστότητας που οδηγεί σε πτώση του τζίρου και κατ' επέκταση των κερδών και παράλληλα οδηγεί σε μία χειρότερη συμφωνία την επόμενη χρονιά. Τρίτον, πολλές φορές σε αυτού του τύπου συνεργασίες ενσωματώνουν και το εμπορικό κέρδος. Και εδώ θα ήθελα να τονίσω πως στο κλείσιμο της συμφωνίας πρέπει να προσέξουμε και το εμπορικό κέρδος που δίνει κάθε εταιρεία, καθώς κάθε μία από αυτές ακολουθεί διαφορετική πολιτική.

Οπότε συνιστώ ανεπιφύλακτα πως ο καλύτερος και πιο σίγουρος τρόπος συνεργασίας είναι η παροχή να είναι επί του τιμολογίου.

**Την προηγούμενη σεζόν παρατηρήθηκε για πρώτη φορά ένας καινούριος τρόπος διανομής του παγωτού. Ποια είναι η γνώμη σας σχετικά γι' αυτό το θέμα;**

Θετική, φυσικά, γιατί δένει περισσότερο τον περιπετερούχο με τον πιο στενό συνεργάτη του, το πρατήριο σιγαρών, με τον οποίο είχε απομακρυνθεί κάπως τα τελευταία χρόνια, αλλά με την προϋπόθεση ο τελευταίος να είναι καλός διανομέας.

**Μπορείτε να κάνετε μία αξιολόγηση του κάθε τρόπου διανομής;**

Με μεγάλη ευχαρίστηση. Πρώτον, ένας αντιπρόσωπος είναι πολύ καλός στη διανομή παγωτού. Δεύτερον, ένας οδηγός – πωλητής του καινούριου συστήματος θα μπορούσε να είναι καλύτερος. Τρίτον, μία καλή συνεργασία του οδηγού – πωλητή με τον περιπετερούχο, κατά την ταπεινή μου γνώμη, θα ήταν ένα ακτύπητο δίδυμο!

**Τι θα λέγατε για την περίπτωση οι περιπετερούχοι να κρατούν τα παγωτά και το χειμώνα;**

Ξεκινήσατε τη συνέντευξη με την παλιά μου δήλωση πως το παγωτό είναι θρηνσκεία για τον περιπετερούχο. Και θέλω να τονίσω πως τη θρηνσκεία δεν την αποχωρίζομαστε ποτέ!

**Μία τελευταία κουβέντα για την καλύτερη συμφωνία...**

Δεν θα πω μία, θα πω δύο κουβέντες! Πρώτον, να μην καθυστερήσουμε τη συμφωνία επειδή το παραπάνω ποσοστό που περιμένουμε να πάρουμε, κι αν το πάρουμε, κινδυνεύουμε να το χάσουμε από το χαμένο τζίρο της καθυστέρησης και εδώ καταλαβαίνουμε και έναν από τους λόγους να κρατήσουμε τα παγωτά και το χειμώνα. Δεύτερον, να αφήσουμε ελεύθερο το ένστικτο μας να αποφασίσει. ■