

Οδηγός Επιχειρείν (ΕΟΜΜΕΧ)

Πίνακας περιεχομένων

Σκέφτεσαι να ξεκινήσεις μια δική σου επιχείρησή;	2
Είσαι κατάλληλος για επιχειρηματίας;	2
Τι κεφάλαια θα χρειαστείς	3
Έρευνα αγοράς	3
Που θα εγκαταστήσεις την επιχείρησή σου	5
Παραγωγή	5
Επιλογή προσωπικού	6
Τιμολόγηση	6
Προώθηση πωλήσεων	7
Ταμειακό πρόγραμμα	7
Ανάληψη πρωτοβουλίας για την υλοποίηση του σχεδίου	8
Ποιος μπορεί να βοηθήσει;	9

Σκέφτεσαι να ξεκινήσεις μια δική σου επιχείρησή;

Το φυλλάδιο αυτό προετοιμάστηκε από το τμήμα «Στήριξης Νέων Επιχειρήσεων» της Διεύθυνσης Δικτύου Παροχής Υπηρεσιών Οργάνωσης του ΕΟΜΜΕΧ, στα πλαίσια της δράσης 4.2.6. του Υποπρογράμματος 4 του Επιχειρησιακού Προγράμματος Βιομηχανίας.

Οι πληροφορίες που περιέχονται στο φυλλάδιο αυτό θα σε βοηθήσουν να ξεκινήσεις τη δική σου επιχείρηση, να ξεπεράσεις τις δυσκολίες στα κρίσιμα πρώτα χρόνια και να αναπτύξεις την επιχείρησή σου, ώστε να ικανοποιήσεις τις φιλοδοξίες σου και τους στόχους σου.

Σου ευχόμαστε καλή επιτυχία στην προσπάθειά σου.

Είσαι κατάλληλος για επιχειρηματίας;

Πριν ξεκινήσεις μία δικιά σου επιχείρηση θα πρέπει να δεις αν είσαι κατάλληλος για επιχειρηματίας. Τα παρακάτω σημεία θα σου φανούν αρκετά χρήσιμα προκειμένου να πάρεις την απόφασή σου:

- Έχεις τις ικανότητες, την ενεργητικότητα και την επιμονή που χρειάζεται για να βάλεις μπροστά μια επιχείρηση και να την κάνεις να προοδεύσει;
- Έχεις ποτέ ζητήσει από τους δικούς σου να σου πουν την αντικειμενική τους γνώμη για το αν πραγματικά μπορείς να προχωρήσεις σε δικιά σου δουλειά;
- Είσαι προετοιμασμένος να δουλέψεις σκληρά και πολλές ώρες για το στήσιμο της επιχείρησής σου;
- Είναι η υγεία σου όσο χρειάζεται καλή για να αντέξει στις απαιτήσεις της δουλειάς σου;
- Είσαι ο τύπος που του αρέσει να αναλαμβάνει ευθύνες και κινδύνους;
- Μπορείς να παίρνεις μόνος σου αποφάσεις;
- Έχεις σκεφτεί ποτέ πού χωλαίνεις; Και αν ναι, θα ήσουν διατεθειμένος να συνεταιριστείς με κάποιον που έχει τις ικανότητες που σου λείπουν;
- Θεωρείς τον εαυτό σου συνεργάσιμο άτομο;
- Μπορείς να καθοδηγήσεις και να παρακινήσεις τους άλλους;
- Μπορείς να τελειώσεις κάτι που αρχίζεις;
- Είσαι έτοιμος να παρατήσεις τη δουλειά σου ως μισθωτός;
- Έχεις τον αέρα του νικητή;
- Τέλος έχεις αρκετές οικονομίες για να μπορέσεις να ζήσεις την οικογένειά σου και να ξεκινήσεις την επιχείρησή σου;

Τι κεφάλαια θα χρειαστείς

Ξέρεις πόσα θα χρειαστείς για το ξεκίνημα της επιχείρησής; Έχεις υπολογίσει την αποδοτικότητα και την απόσβεση της επένδυσής;

Προετοίμασε έναν προϋπολογισμό λαμβάνοντας υπόψη τα παρακάτω:

Τι ποσά θα χρειαστείς πριν ξεκινήσεις την επιχείρηση για:

- Κτίρια (αγορά, ενοικίαση, διαμόρφωση)
- Μεταφορικά
- Πρώτες ύλες
- Κεφάλαιο κίνησης
- Γενικά έξοδα
- Θέρμανση, ηλεκτρισμός, καθαριότητα
- Αμοιβές προσωπικού και επιχειρηματία
- Τόκους
- Διαφήμιση
- Ασφάλιση της επιχείρησης

Αφού έχεις προσδιορίσει το σύνολο των χρημάτων που θα χρειαστείς υπολόγισε πόσα δικά σου κεφάλαια μπορείς να βάλεις στην επιχείρηση.

Έχεις άλλα περιουσιακά στοιχεία που θα μπορούσες να πουλήσεις ή να χρησιμοποιήσεις σαν εγγύηση για δάνειο;

Έχεις βάσιμο λόγο να είσαι σίγουρος ότι θα πάρεις το δάνειο που πρόκειται να ζητήσεις και γνωρίζεις τις διαδικασίες που απαιτούνται;

Γνωρίζεις τις προθεσμίες αποδέσμευσης των επιχορηγήσεων που μπορείς ενδεχομένως να ζητήσεις;

Υπολόγισες τι πιστώσεις θα μπορούσες να εξασφαλίσεις από τους προμηθευτές;

Γνωρίζεις τις άλλες πηγές χρηματοδότησης που υπάρχουν όπως κοινοτικά προγράμματα, επιδοτήσεις κλπ;

Έρευνα αγοράς

Αν έχεις καταλήξει στο είδος της επιχείρησης που θέλεις να ξεκινήσεις, προσπάθησε να βάλεις την ιδέα σου σε εφαρμογή. Σε αυτό το στάδιο οι βασικές ερωτήσεις που πρέπει να απαντηθούν είναι:

- Ποιοι είναι οι υποψήφιοι πελάτες σου;
- Πόσοι είναι αυτοί;
- Αγοράζουν ήδη το προϊόν ή την υπηρεσία που σκοπεύεις να πουλήσεις;
- Πώς μπορείς να τους προσεγγίσεις;

- Έχεις παρατηρήσει πώς ενεργούν οι ανταγωνιστές σου για να έρθουν σε επαφή με τους πελάτες;
- Ποια είναι η τιμή που μπορείς να πουλήσεις το προϊόν σου;
- Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σου; Μειονεκτήματα και πλεονεκτήματα αυτών.

Προσπάθησε να τους επισκεφθείς ενδεχομένως παρουσιαζόμενος και σαν πελάτης. Μην αγνοήσεις την ύπαρξη εμμέσων ανταγωνιστών (δεν ασκούν το ίδιο επάγγελμα αλλά πουλάνε στους πιθανούς σου πελάτες).

Τοποθέτησε κάθε προϊόν από αυτά που σκοπεύεις να πουλήσεις σε σχέση με αυτά των ανταγωνιστών σύμφωνα με τα ακόλουθα κριτήρια (βαθμός ανανέωσης, ηλικία, επίπεδο τιμών, ποιότητα, τοποθέτηση σε σειρά προϊόντων). Αν μια ιδέα για ένα προϊόν είναι καινούργια ίσως χρειάζεται να το δοκιμάσεις στην αγορά. Μπορεί οι ανταγωνιστές σου να θελήσουν να σε αντιγράψουν σύντομα. Αν αυτό συμβεί, μπορείς να προστατευτείς από αυτή την αντιγραφή;

Εξέτασες την περίπτωση πιθανής συνεργασίας με την επιχείρηση στην οποία εργάζεσαι τώρα; Ίσως μπορείς να γίνεις υπεργολάβος του σημερινού σου εργοδότη.

- Θα σε εμπιστευτούν τα άτομα με τα οποία συνεργάζεσαι σήμερα αν κάνεις κάτι από μόνος σου;
- Μίλησες με κάποιο άτομο που έχει ήδη δημιουργήσει δική του επιχείρηση;
- Έχεις παρατηρήσει το σημερινό σου εργοδότη για να δεις προσεχτικά πώς διοικεί την επιχείρησή του;
- Έχεις ερευνήσει την περίπτωση αγοράς μιας επιχείρησης που ήδη υπάρχει ή την περίπτωση του franchising;

Για την τελευταία περίπτωση πρέπει να διαθέτεις επαρκή κεφάλαια για να αναλάβεις μια υπάρχουσα επιχείρηση και επιπλέον να έχεις σημαντική εμπειρία για να διαπραγματευθείς με τους ανθρώπους που θέλουν να δώσουν την επιχείρησή τους.

Αν αυτό που θέλεις να κάνεις είναι αρκετά μικρό, τότε ίσως μπορείς να βρεις τις απαντήσεις στις παραπάνω ερωτήσεις μόνος σου. Αν όχι, τότε η έρευνα αγοράς από επαγγελματίες θα μπορέσει να σε βοηθήσει. Είναι πάντοτε χρήσιμο κάποιο άλλο πρόσωπο να δει αντικειμενικά την ιδέα σου και να εντοπίσει τα αδύνατα σημεία ή τι πρέπει να βελτιωθεί. Σε κάθε περίπτωση, πληροφορίες μπορείς να συγκεντρώσεις από ειδικευμένους φορείς, βιβλιοθήκες, στατιστική υπηρεσία, επιμελητήρια, κλαδικά ινστιτούτα, κλαδικά έντυπα, εκθέσεις, χρυσό οδηγό, τοπικές εφημερίδες.

Που θα εγκαταστήσεις την επιχείρησή σου

Η επιλογή του σωστού τόπου εγκατάστασης απαιτεί χρόνο και προσπάθεια. Ο τόπος εγκατάστασης παίζει σημαντικό ρόλο στην επιτυχία της επιχείρησης και αν κάνεις λάθος μπορεί να έχει σημαντικές συνέπειες. Πρέπει να μελετήσεις τα παρακάτω:

- Αν θα δουλέψεις από το σπίτι, το μαγαζί, το γραφείο, το εργαστήριο ή το εργοστάσιο.
- Τη συνολική επιφάνεια του χώρου εγκατάστασης και αν επαρκεί για μελλοντική επέκταση.
- Τη διαθεσιμότητα ηλεκτρισμού, νερού, αποχέτευσης.
- Τις απαιτούμενες ειδικές άδειες εγκατάστασης και λειτουργίας.
- Αν θα χτίσεις ή θα νοικιάσεις τους χώρους που χρειάζεσαι. Πρέπει να συγκρίνεις τι θα κόστιζε το ένα και τι το άλλο.
- Τους χώρους στάθμευσης αυτοκινήτων για φόρτωμα, ξεφόρτωμα κλπ.
- Εάν εντάσσεται ο χώρος σε ένα περιβάλλον σύμφωνο με την εικόνα που θέλεις να δώσεις στην επιχείρηση.

Η τελική σου επιλογή εξαρτάται από τα χρήματα που μπορείς να διαθέσεις.

Παραγωγή

Η επιλογή της ορθότερης παραγωγικής διαδικασίας και του κατάλληλου εξοπλισμού αποτελούν σημαντικό παράγοντα επιτυχίας της επιχείρησής σου.

- Γνωρίζεις με σαφήνεια τα προϊόντα που επιθυμείς να παράγεις ή να δώσεις σε υπεργολαβία;
- Έχεις μελετήσει την παραγωγική διαδικασία;
- Έχεις καταγράψει όλα τα μέσα (π.χ. μηχανολογικό εξοπλισμό, πρώτες ύλες κλπ.) που θα σου επιτρέψουν να πραγματοποιήσεις τον όγκο της παραγωγής σου στο επίπεδο της ποιότητας, των τιμών και των αναγκαίων προθεσμιών;
- Οι δυνατότητες παραγωγής σου θα είναι σύμφωνες με τον προβλεπόμενο τζίρο και λαμβάνουν υπόψη τον εποχιακό χαρακτήρα της δραστηριότητας; (εφ' όσον υπάρχει εποχικότητα)
- όγκος της προβλεπόμενης παραγωγής σου, υπολογίστηκε με ακρίβεια ή είναι αποτέλεσμα στατιστικών πληροφοριών;

Επιλογή προσωπικού

Η σωστή επιλογή και αξιοποίηση του προσωπικού της επιχείρησής σου συνδέεται άμεσα με την παραγωγικότητά της.

- Γνωρίζεις τις ειδικότητες που απαιτούνται για τη λειτουργία της επιχείρησής σου;
- Έχεις προσδιορίσει το προφίλ των ατόμων που θέλεις να προσλάβεις;
- Έχεις διαμορφώσει ένα οργανόγραμμα της επιχείρησής σου;
- Έχεις άτομα να προσλάβεις για να καλύψουν όλες τις λειτουργίες της επιχείρησης και τα δικά σου αδύνατα σημεία;
- Γνωρίζεις τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθήσεις για την πρόσληψη προσωπικού;
- Γνωρίζεις τις υποχρεώσεις του εργοδότη προς τους εργαζομένους;

Τιμολόγηση

Χρειάζεται να προσδιορίσεις τις τιμές που θα χρεώνεις ώστε να καλύπτεις το κόστος και να σου μένει και κέρδος. Κάθε απόφαση που έχει σχέση με τις τιμές πωλήσεων βασίζεται σε δύο σκέλη:

- **Στο κόστος για να παραχθεί το προϊόν.**
- **Στην ποσότητα προϊόντος που είναι διατεθειμένη να απορροφήσει η αγορά ανάλογα με τις τιμές που χρεώνει η επιχείρηση και επομένως και το σύνολο των πωλήσεων που θα μπορέσει η επιχείρηση να πραγματοποιήσει.**

Η κρίσιμη ερώτηση είναι: Ποια τιμή συμφέρει περισσότερο την επιχείρηση να χρεώνει;

Για να απαντηθεί η ερώτηση αυτή θα πρέπει να ζυγιστεί το **ΚΟΣΤΟΣ** με τη **ΖΗΤΗΣΗ**.

Ένας τρόπος για να γίνει αυτό είναι να δημιουργήσεις μόνος σου μια σειρά από προβλέψεις για τις πωλήσεις. Εφοδιασμένος με όσο μπορείς καλύτερες πληροφορίες, να προσπαθήσεις να προβλέψεις πόσες θα μπορούσαν να είναι οι πωλήσεις σου, αν χρεώνεις διάφορες τιμές. Μπορεί μετά να συσχετίσεις τις προβλέψεις σου αυτές με το κόστος που απαιτείται για να παραχθούν διάφορες ποσότητες προϊόντος.

Οι προβλέψεις για τις πωλήσεις και για το συνολικό κόστος παραγωγής μπορούν στη συνέχεια να τοποθετηθούν συγχρόνως σε ένα απλό διάγραμμα, σαν κι αυτό που παρουσιάζεται παρακάτω (γνωστό σαν διάγραμμα του νεκρού σημείου) που μπορείς εύκολα να το ερμηνεύσεις. Θα πρέπει πρώτα να θυμάσαι ότι η τιμή πώλησης που τελικά θα διαλέξεις για να πουλάς το προϊόν, δεν είναι αναγκαστικά αυτή που θα σου επιτρέψει να πουλήσεις πιο πολλά, αλλά αυτή που θα σου αφήνει το μεγαλύτερο κέρδος.

Μερικές φορές μια επιχείρηση μπορεί να δικαιολογήσει μία μεγαλύτερη τιμή στη βάση της ποιότητας του προϊόντος ή της υπηρεσίας και γρηγορότερη παράδοση και καλύτερο service μετά την πώληση.

Αυτό μπορεί να είναι ένα μοναδικό σημείο πώλησης (USP – unique selling point) το οποίο επιτρέπει σε μια εταιρεία να πείθει τον κόσμο να αγοράζει τα προϊόντα της μολονότι η τιμή είναι ψηλότερη από την τιμή των ανταγωνιστών.

Πρώθηση πωλήσεων

Ο σχεδιασμός του τρόπου προώθησης των πωλήσεων και η επιλογή των κατάλληλων μέσων θα ανοίξουν τις αγορές για τα προϊόντα σου.

Έχοντας εντοπίσει μία ζήτηση για το προϊόν σου και αφού το έχεις τιμολογήσει πρέπει να σκεφτείς πώς θα ενημερώσεις τους υποψήφιους πελάτες σου. Ο τρόπος προώθησης του προϊόντος σου εξαρτάται από την περιοχή και το μέγεθος της αγοράς που απευθύνεσαι.

Εγκαταστάσεις, οχήματα, διαφημιστικά έντυπα, όλα στέλνουν μηνύματα και η πρώτη εντύπωση είναι σημαντική. Η καλύτερη και φθηνότερη μορφή διαφήμισης είναι η σύσταση της επιχείρησής σου σε νέους πελάτες από ήδη ικανοποιημένους πελάτες.

Άλλοι τρόποι που μπορείς να σκεφθείς είναι οι παρακάτω:

- Διανομή διαφημιστικών φυλλαδίων στην περιοχή σου ή αποστολή ενημερωτικών επιστολών σε υποψήφιους πελάτες.
- Διαφήμιση σε τοπικές εφημερίδες, περιοδικά, κλαδικά φυλλάδια, κινηματογράφους, τοπικό ραδιόφωνο, θα κάνουν γνωστή την επιχείρησή σου σε μεγαλύτερο κοινό. Να θυμάσαι ότι μόνο μία μεμονωμένη διαφημιστική ενέργεια δεν έχει τα ίδια αποτελέσματα μιας οργανωμένης και συντονισμένης διαφημιστικής καμπάνιας.
- Συμμετοχή της εταιρείας σε κλαδικές εκθέσεις σου επιτρέπει να συναντήσεις προσωπικά τους υποψήφιους πελάτες.
- Ανάπτυξη των δημοσίων σχέσεων για να προσελκύσεις τα κατάλληλα πρόσωπα (π.χ. δημοσιογράφοι), τα οποία μπορούν να συμβάλουν στην προώθηση των πωλήσεών σου.
- Μην ξεχνάς να μετρήσεις την επιτυχία όποιας διαφημιστικής μεθόδου χρησιμοποιήσεις με το να ρωτάς τους πελάτες σου πού έμαθαν για την επιχείρησή σου.

Ταμειακό πρόγραμμα

Δεν αρκεί να βρίσκεις μόνο τις πηγές χρηματοδότησης.

Πρέπει οι εισροές των κεφαλαίων (από χρηματοδοτήσεις και πωλήσεις) να συγχρονίζονται με την εκροή των εξόδων της επένδυσης, του κόστους παραγωγής και άλλων εξόδων (διοίκησης, διάθεσης κλπ).

Το ταμειακό πρόγραμμα καταγράφει τις εισπράξεις και τις πληρωμές μίας περιόδου. Θα γίνει η βάση για να υπολογίσεις τι ποσόν χρειάζεσαι για να ιδρύσεις και να διατηρήσεις την επιχείρησή σου.

Θα σε βοηθήσει να δεις μακριά στο μέλλον και να σκεφτείς τον τρόπο αντιμετώπισης της κατάστασης.

Μερικά ερωτήματα που πρέπει να απαντήσεις:

- Τι επιπλέον χρήματα απαιτούνται και από πού θα τα βρεις στο χρόνο που τα χρειάζεσαι;
- Τι πιστωτικούς όρους μπορείς να δώσεις στους πελάτες σου;
- Πώς πρέπει να διαπραγματευθείς τους πιστωτικούς όρους με τους προμηθευτές σου;
- Τι πρέπει να κάνεις αν έχεις λιγότερες πωλήσεις από τις αναμενόμενες ή τα γενικά έξοδα αυξηθούν;
- Έχεις σκεφτεί όλους τους δυνατούς τρόπους χρηματοδότησης για να χρησιμοποιήσεις σε κάθε περίπτωση τον πιο ευνοϊκό;
- Σε περίπτωση ύπαρξης σημαντικού πλεονάσματος μετρητών, έχεις σκεφτεί την καλύτερη δυνατή χρήση τους εντός ή εκτός της επιχείρησης ώστε να μην παραμένουν ανεκμετάλλευτα;

Ανάληψη πρωτοβουλίας για την υλοποίηση του σχεδίου

Όσο καλύτερα προετοιμαστείς τόσο καλύτερα θα προετοιμάσεις το μέλλον σου. Αφού αξιολογήσεις όλους τους προαναφερθέντες παράγοντες θα μπορούσες να προχωρήσεις στην υλοποίηση της ιδέας σου.

Αρχικά θα πρέπει να συμβουλευτείς κάποιο φοροτεχνικό σύμβουλο για τη μορφή της επιχείρησης, αν θα είναι δηλαδή Ατομική/Ο.Ε./Ε.Ε./Ε.Π.Ε./Α.Ε. και το είδος των λογιστικών βιβλίων που πρέπει να τηρείς. Να αποφύγεις να βασίσεις την επιλογή της νομικής υπόστασης της επιχείρησής σου σε ένα μόνο κριτήριο (για παράδειγμα το φορολογικό καθεστώς).

Μία λάθος επιλογή μπορεί να αποτελέσει την απαρχή πολύ σοβαρών προβλημάτων.

Επιπλέον χρειάζεται να ελέγξεις αν για την επιχείρηση που θέλεις να ξεκινήσεις μπορείς να πάρεις άδεια εγκατάστασης και λειτουργίας στον συγκεκριμένο χώρο ή εάν απαιτείται κάποια άλλη ειδική άδεια. Επίσης πρέπει να γνωρίζεις την σχετική νομοθεσία για την πρόσληψη προσωπικού, την πληρωμή ΙΚΑ, τις διαδικασίες για άνοιγμα λογαριασμού στην τράπεζα ή την λήψη δανείου, καθώς και τις διατυπώσεις για παραγγελίες πελατών, αποστολή παραγγελιών κλπ.

Μην ξεχνάς ότι θα πρέπει να αξιοποιήσεις το μέγιστο των ικανοτήτων σου, να διαθέτεις απεριόριστο χρόνο, να έχεις τα αναγκαία ίδια κεφάλαια για την υλοποίηση του σχεδίου σου και τη λειτουργία της επιχείρησης.

Ποιος μπορεί να βοηθήσει;

Οι φορείς από τους οποίους μπορείτε να ζητήσετε βοήθεια είναι:

- **Ελληνικός Οργανισμός Μικρών-Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ)**
Στα πλαίσια του επιχειρησιακού προγράμματος Βιομηχανίας (Ε.Π.Β) έχει αναλάβει από το Υπουργείο Ανάπτυξης την υλοποίηση προγράμματος για τη δημιουργία Νέων επιχειρήσεων σε έναν από τους κλάδους των μεταποιητικών βιοτεχνικών επιχειρήσεων και της Χειροτεχνίας. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει μεταξύ άλλων ενισχύσεις για αγορά εξοπλισμού και ειδικών εγκαταστάσεων, για αγορά μεταφορικού μέσου καθώς και για τη διαμόρφωση των απαραίτητων χώρων εγκατάστασης του εξοπλισμού.
Υπεύθυνος: Σ. Κοσκοβόλης
Τηλέφωνο: 210-7491242
- Υπουργείο Γεωργίας
Η Διεύθυνση Προγραμματισμού και Γεωργικής Διάρθρωσης υλοποιεί το πρόγραμμα «Βιοτεχνικές Επενδύσεις» σε εφαρμογή του ΚΑΝ (Ε.Κ.) 2328/91. Με το πρόγραμμα αυτό ο κατά κύρια απασχόληση αγρότης, αρχηγός γεωργικής εκμετάλλευσης, μόνιμος κάτοικος ορεινής και μειονεκτικής κοινότητας (ΟΔ75/148/ΕΚ) ενισχύεται για τη δημιουργία μικρής βιοτεχνικής επιχείρησης στην οποία θα εργάζεται ο ίδιος είτε σαν μέλος της οικογένειάς του παράλληλα με την απασχόληση στην γεωργική του εκμετάλλευση.
Υπεύθυνη: Ειρήνη Τάτση
Τηλέφωνο: 210-5291248
- Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας
Η Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και Ανάπτυξης υλοποιεί την Κοινοτική Πρωτοβουλία URBAN στους δήμους Κερατσινίου-Δραπετσώνας και Ερμούπολης που περιλαμβάνει μέτρα για τη στήριξη μικρών επιχειρήσεων. Το πρόγραμμα διαχειρίζεται ο ενδιάμεσος φορέας ΔΙΚΤΥΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΜΕ.
Υπεύθυνοι: Μ. Κωσταρά
Τηλέφωνο: 210-3332446
Euro info center-EΟΜΜΕΧ
Τηλέφωνο: 210-7794229, 7799972