

ΑΝΤΙΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η Δημιουργία εταιρείας ΔΕΝ είναι η μοναδική λύση. Λύσεις υπάρχουν φτάνει να θέλουμε να τις βρούμε.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η κρισιμότητα των καιρών και των καταστάσεων που διέρχεται το Σωματείο μας δεν επιτρέπουν την στείρα κριτική. Γι' αυτό και σήμερα, θα προσπαθήσω να παραθέσω τις προσωπικές μου θέσεις και εισηγήσεις επί του θέματος σύστασης εταιρείας ή όχι και των εναλλακτικών λύσεων που θεωρώ πως υπάρχουν.

Η ΠΡΟΤΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

Η εισήγηση του Δ.Σ. για δημιουργία εταιρείας και η πρόσφατη Γ.Σ.:

Το Δ.Σ. μέχρι και τη τελευταία Γενική και Καταστατική Συνέλευση του 2013, στις 6 Δεκεμβρίου, έκανε απλά αναφορές ότι η ποδοσφαιρική εταιρεία είναι ένα ενδεχόμενο και κάποια νούμερα μελετούνται. Στις 27 Δεκεμβρίου 2013 έδωσαν στην δημοσιότητα μια τετρασέλιδη πρόταση, με κάποια στοιχεία για δημιουργία εταιρείας. Εδώ θα πρέπει όλοι να γνωρίζουν ότι στις 20 Δεκεμβρίου 2013, ένα άλλο πλάνο, αυτή τη φορά ενάμιση σελίδας, δόθηκε στους πρώην προέδρους του Σωματείου για να τοποθετηθούν. Ένα πλάνο εντελώς διαφορετικό και σε πολύ γενικές γραμμές. Μέσα σε 7 μέρες δύο διαφορετικά πλάνα με διαφορετικούς αριθμούς! Και για τους αριθμούς αναφέρεται και στα δύο πλάνα ότι προτάθηκαν από την εταιρεία KPMG. Εύλογα προκύπτει το ερώτημα: Ήταν τόσο πρόχειρη η μελέτη του γνωστού οίκου που τα νούμερα άλλαζαν σαν πουκάμισα ή απλά ο οίκος ποτέ δεν έκανε μελέτη περί του θέματος;

Και τα δύο πλάνα έχουν δύο τεράστια κοινά στοιχεία:

Πρώτον, κανένα από τα 2 δεν περιέχει επιχειρηματικό λόγο για τη δημιουργία ποδοσφαιρικής εταιρείας. Και ελπίζω όλοι να κατανοούμε την ερμηνεία του Επιχειρηματικού Λόγου. Για παράδειγμα, η δημιουργία εταιρείας θα μας προσφέρει φορολογικές διευκολύνσεις; Θα μας απαλλάξει από τα χρέη που δημιουργούν τεράστια προβλήματα στα κριτήρια ΟΥΕΦΑ & ΚΟΠ; Με την εταιρεία θα επωφεληθούμε από τυχόν κρατικές ή ευρωπαϊκές επιδοτήσεις; Αυτά είναι πολύ λίγα παραδείγματα επιχειρηματικών λόγων. Αν τ' αυτού, το μοναδικό επιχείρημα που ακούσαμε είναι ότι χρειαζόμαστε χρήματα και μάλιστα μέχρι τις 13 Ιανουαρίου (€442.000).

Τα ερωτήματα πολλά: Έγινε κάποια μελέτη για να γνωρίζουμε το αναμενόμενο ποσό εισπραξης στην περίπτωση πώλησης μετοχών; Βγήκαμε στον απλό κόσμο να ρωτήσουμε τι προτίθεται να δώσει και αν προτίθεται; Τις τελευταίες 5-6 βδομάδες ανεβοκατεβάσαμε την τιμή πώλησης της κάθε μετοχής από €100 στα €50 και στη Συνέλευση στα €60. Μέσα σε 7 μέρες ανεβάσαμε το αρχικό κεφάλαιο από 7 στα 9 εκ. Ρωτήσαμε πόσα από τα μέλη μας θα συνεχίσουν ή μπορούν να πληρώνουν και τη συνδρομή μέλους και να γίνουν συνάμα μέτοχοι, ή απλά δεν μας ενδιαφέρει η ζημιά που θα προκληθεί στα άλλα τμήματα του Σωματείου που επωφελούνται από τις συνδρομές μελών; Και μια πιο πρόσφατη ερώτηση: τώρα που δεν δώσαμε έγκριση για δημιουργία

εταιρείας και απλά δώσαμε εντολή για μελέτη και κατάρτιση πλάνου, από πού ψάχνουμε να βρούμε και να καλύψουμε τις οικονομικές μας ανάγκες όπως αυτή των €442.000, ιδιαίτερα τώρα που δεν μπορούμε να προχωρήσουμε στην παραχώρηση μετοχών; Θα τα αφήσουμε άραγε όλα στην τύχη μέχρι και την σύσταση εταιρείας; Και αν η Γ.Σ. δεν δώσει το απαιτούμενο 75% για έγκριση σύστασης εταιρείας, πως θα καλύψουμε όλες τις οικονομικές μας υποχρεώσεις που σήμερα προσπερνάμε και σπρώχνουμε στην μετέπειτα Σωματείου εποχή; Ποια η λύση σε περίπτωση μη έγκρισης της εταιρείας από τη Γ.Σ.;

Δεύτερον, και τα δύο πλάνα χαρακτηρίζονται από προχειρότητα και ερασιτεχνισμό. Όλα τα πιο πάνω στοιχεία υποδεικνύουν την προχειρότητα δομής των “πλάνων” και το γεγονός ότι αυτά έγιναν σ’ ένα τραπέζι πρωινού καφέ. Καμία σοβαρή εταιρεία δεν φτιάχνεται χωρίς ένα πλάνο βιωσιμότητας, ένα αρχικό προϋπολογισμό, ένα πλάνο επενδύσεων κεφαλαίων, ένα καλό mission statement, ένα αρχικό πλάνο μάρκετινγκ, μια δήλωση επιχειρηματικού λόγου, και πολλά, πολλά άλλα.

Και πάνω απ’ όλα καμία πρόταση για μια αλλαγή ενός Ιστορικού Σωματείου 103 χρόνων δεν γίνεται χωρίς ένα Πλάνο Β σε περίπτωση αποτυχίας του Πλάνου Α. Τώρα θα μου πείτε, αφού δεν μπαίνουμε στον κόπο να φτιάξουμε πλάνο Α, θα ανησυχούμε για το Β;

Και μια τελευταία παρατήρηση: όλα αυτά προτάθηκαν από ένα πάνελ πέντε ατόμων στη Συνέλευση, εκ των οποίων μόνο ο Πρόεδρος ήταν μέλος του Δ.Σ. του Σωματείου!

Τέλος, το σημαντικότερο όμως είναι ότι αν και λύσεις υπάρχουν, μια εξ’ αυτών μπορεί να είναι και η προτεινόμενη εταιρεία, η υλοποίηση ενός τέτοιου πλάνου είναι χρονοβόρα. Στο μεσοδιάστημα όμως θα πρέπει να βρεθούν άμεσες λύσεις για τη λειτουργία του Σωματείου, αντί αυτό να αφήνεται στο έλεος του Θεού και σε μια ασταμάτητη διοικητική, οργανωτική και αγωνιστική καταράκλα.

ΕΙΣΗΓΗΣΕΙΣ & ΑΝΤΙΠΡΟΤΑΣΗ

Και τώρα ας παραθέσουμε και κάποιες εισηγήσεις για να μην είμαστε απλά αρνητικοί.

Η **πρώτη εισήγηση** είναι να βρούμε τη ρίζα του κακού. Γιατί φτάσαμε εδώ που φτάσαμε; Ο μοναδικός λόγος είναι η νοοτροπία των εκάστοτε Διοικήσεων. Για χάρη του πρωταθλητισμού και της εφήμερης δόξας καταρτίζαμε ελλειμματικούς προϋπολογισμούς, δηλαδή ξοδεύαμε περισσότερα από τα έσοδά μας, αυξάνοντας αλόγιστα το χρέος. Η σημερινή Διοίκηση που ηγείται της προσπάθειας δημιουργίας εταιρείας είναι η ίδια διοίκηση που τον Αύγουστο μας παρουσίασε ένα τριετές οικονομικό πλάνο με ποδοσφαιρικό φετινό προϋπολογισμό του 1.5εκ και κατέληξε στα 6εκ. Το αρχικό πλάνο εκπαραθυρώθηκε.

Δυστυχώς η νοοτροπία δεν άλλαξε οπότε και η νοοτροπία της νέας εταιρείας είναι αμφίβολη. Πρέπει όλοι, διοίκηση και κόσμος, να θέσουμε στόχο ότι πρωταρχικός μας σκοπός, σε ένα τριετές πλάνο, θα είναι η Σωτηρία και η οικονομική εξυγίανση του Σωματείου και μετά ο πρωταθλητισμός και η δόξα.

Δεύτερη εισήγηση είναι αυτή της ποδοσφαιρικής ομάδας. Αυτό το τριετές πλάνο εξυγίανσης θα πρέπει συνάμα να το εκμεταλλευτούμε και να χτίσουμε ομάδα με 5ετη

ακόμη και δετη ορίζοντα. Παίρνουμε/προωθούμε παίχτες νεαρούς, 22-24 ετών, χτίζουμε σ' αυτούς ένα βασικό κορμό και κάνουμε προσθήκες τα επόμενα χρόνια. Οι καιροί των 15-20 μεταγραφών καλοκαιριού έχουν παρέλθει. Κανένας ποδοσφαιρικός προϋπολογισμός δεν θα πρέπει να ξεπερνά τα 60% των εσόδων της περιόδου. Ειδικότερα φέτος και κατά την μεταγραφική περίοδο που περνούμε, καμία μεταγραφή δεν θα έπρεπε να γίνει, αφού καθημερινά ακούμε τα SOS που εκπέμπει η Διοίκηση λόγω έλλειψης χρημάτων.

Τρίτη εισήγηση είναι αυτή που λέει ότι σε ένα Δ.Σ. δεν μπορεί όλοι να αναλώνονται στα ποδοσφαιρικά. Κάποια Διοικητικά Στελέχη θα πρέπει να εργάζονται για την ανεύρεση τρόπων αύξησης των πάγιων εσόδων του Σωματείου. Μόνο με αυτό τον τρόπο θα μπορούμε να έχουμε και κάποιου είδους υπέρβαση στον προϋπολογισμό χωρίς να δημιουργούμε ελλείμματα και χρέη. Οι καιροί των λεφτάδων Προέδρων έχουν κι αυτοί παρέλθει ανεπιστρεπτί και έχουν αποδειχτεί λανθασμένη συνταγή, αφού την έχουμε ακολουθήσει εδώ και 20 περίπου χρόνια με μοναδικό αποτέλεσμα κάθε χρόνο να χρωστάμε και περισσότερα.

Το Σωματείο Ανόρθωσις Αμμοχώστου, το μοναδικό με **περιουσιακά στοιχεία** και **ιδιόκτητο γήπεδο**, πιστεύω ότι είναι και το μοναδικό που μπορεί να λειτουργεί οικονομικά αυτόνομα και ανεξάρτητα. Ας πάρουμε παράδειγμα την περίοδο 2007 – 2009 και την συμφωνία για διαχείριση του **μάρκετινγκ** και την εγγυημένη πληρωμή προς το Σωματείο του ποσού του €1.3εκ ετησίως. Όλοι είμαστε σίγουροι και καταλαβαίνουμε ότι μια τέτοια συμφωνία υποδεικνύει ότι τα έσοδα του μάρκετινγκ είναι μεγαλύτερα του εγγυημένου ποσού των €1.3εκ, αφού κάθε επενδυτής σίγουρα θα πρέπει να κερδίζει έστω και ένα μικρό ποσοστό. Σήμερα, πόσα είναι τα έσοδα μας από το μάρκετινγκ; Σας πληροφορώ, πολύ λιγότερα, ελάχιστα. Γιατί; Επειδή περιήλθε στα χέρια του Δ.Σ. που όλοι αναλώνονται με το ποδόσφαιρο και κανείς με το μάρκετινγκ.

Ο Σύλλογος μας έχει ένα πολύ μεγάλο ανεκμετάλλευτο θησαυρό, και αυτό ονομάζεται **Κτηματική**. Η μοναδική εταιρεία μέχρι σήμερα που ο κόσμος εμπιστεύεται και έχει μια μεγάλη αξία σε περιουσιακά στοιχεία. Ποτέ όμως δεν καταφέραμε να την αξιοποιήσουμε προς όφελος του Σωματείου. Την χρησιμοποιήσαμε μόνο μια φορά για να δανειστούμε για έργα του σταδίου και από τότε η μοναδική σκέψη χρήσης της ήταν για να ξεπληρώσουμε παλιές οφειλές. ΛΑΘΟΣ, μεγάλο ΛΑΘΟΣ.

Γιατί χρειαζόμαστε μια καινούργια ποδοσφαιρική εταιρεία χωρίς αξία τη στιγμή που έχουμε στα χέρια μας μια εταιρεία θησαυρό; Γιατί χρειαζόμαστε μια ποδοσφαιρική εταιρεία και όχι μια επενδυτική, όπου το Σωματείο και ο φίλαθλος κόσμος του θα είναι οι κύριοι μέτοχοι και το Δ.Σ. της επενδυτές με αντάλλαγμα μετοχές σ' αυτήν; Η Κτηματική μπορεί να παίξει αυτό το ρόλο. Πιο κάτω θα παραθέσω κι ένα αρχικό, πρόχειρο πλάνο:

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Σήμερα το Σωματείο κατέχει περίπου το 68% των μετοχών της Κτηματικής. Το υπόλοιπο 32% το κατέχουν διάφοροι, είτε άτομα είτε εταιρείες. Ξεκινάμε λοιπόν **ενεργοποιώντας την Κτηματική** με όλες τις απαραίτητες ενέργειες που σίγουρα είναι πολύ λιγότερες από την ίδρυση μιας εντελώς καινούργιας εταιρείας. Ορίζουμε ένα Δ.Σ. από επιχειρηματίες που θα ήθελαν να συμμετέχουν δίνοντας τους μάλιστα ένα ποσοστό

ανάλογα με το παράβολο που θα καταθέσουν για να εισέλθουν στο Δ.Σ.Κ. (Διοικητικό Συμβούλιο Κτηματικής), για παράδειγμα €50.000 και εις αναλογία μετοχές. Αν θέλουμε να συν-κεράσουμε και κάποιες ιδέες, όπως αυτή της εξόφλησης χρεών από τους πρώην Προέδρους, πιθανόν να μπορούν και αυτοί να συμμετέχουν στο Δ.Σ.Κ. καταβάλλοντας αυτό το παράβολο. Εφόσον τώρα θα συνεισφέρουν οικονομικά υλοποιώντας επενδύσεις της Κτηματικής με απώτερο σκοπό κέρδη για την Κτηματική, το Σωματείο, αλλά και τους ιδίους, θα είναι και μια καλή ευκαιρία να εργαστούν ομαδικά και να επιφέρουν – επιτέλους – την πολυσυζητημένη ενότητα. Στο 11μελές συμβούλιο της Κτηματικής θα συμμετέχουν 3 Διοικητικά στελέχη του Σωματείου, οπότε απομένουν 8 θέσεις επενδυτών. 8 τουλάχιστον μέλη από €50.000 είναι σύνολο €400.000. Από αυτό το ποσό το 50% θα καταβληθεί στο Σωματείο και το υπόλοιπο θα παραμείνει στα χέρια της Κτηματικής ως αρχικό κεφάλαιο επενδύσεων.

Το Δ.Σ.Κ. θα αρχίσει άμεσα με αυτά τα χρήματα να κάνει επενδύσεις που θα αποφέρουν κέρδη στο Σωματείο και στους επενδυτές του Δ.Σ.Κ.. Στη δικαιοδοσία της Κτηματικής θα περάσουν άμεσα το μάρκετινγκ του Σωματείου, η μπουτίκ και τα κυλικεία/καντίνες του Σταδίου. Με το πλάνο αυτό χρειαζόμαστε 8 επενδυτές των €50.000 που θα αποφέρουν περισσότερα από την πώληση μετοχών της καινούργιας ποδοσφαιρικής εταιρείας και η υλοποίηση του πλάνου είναι άμεση. Διευκρινίζω ότι ο όρος επένδυση δεν αναφέρεται σε χρηματιστηριακές πράξεις, αλλά σε εμπορικές συναλλαγές, καθώς και το γεγονός ότι για τα επόμενα τρία χρόνια όλα τα έσοδα της Κτηματικής θα διοχετεύονται στο Σωματείο χωρίς να δίνονται μερίσματα στους μετόχους, για να μπορέσουμε ευκολότερα να απαλλαγούμε από τα άμεσα χρέη.

Στη συνέχεια το Δ.Σ.Κ. αποφασίζει αύξηση μετοχικού κεφαλαίου. Αυτόματα το 32% των μετόχων της Κτηματικής (μέτοχοι πέραν του Σωματείου) θα πρέπει να καταβάλουν χρηματικό ποσό για να συνεχίσουν να διατηρούν το ποσοστό μετοχών τους. Ας υποθέσουμε ότι μόνο οι μισοί από αυτούς θα επιλέξουν να καταβάλουν το ποσό. Ανάλογα με την αύξηση κεφαλαίου θα καθοριστεί και το ποσό αυτό. Και αυτό θα αποφέρει ένα σεβαστό πόσο στην Κτηματική και στο Σωματείο. Οι υπόλοιποι σημερινοί επενδυτές που θα επιλέξουν να μην διατηρήσουν το ποσοστό μετοχών τους θα αποφέρουν ένα πλεόνασμα μετοχών προς την Κτηματική ή και το Σωματείο αν αυτό επιλέξει να εξαγοράσει το πλεονασματικό ποσοστό. Αυτό το πλεόνασμα μετοχών θα “μεταβιβάζεται” στον κόσμο που θα κάνει εισφορές. Και λέω μεταβιβάζεται, για να αποφυγώ τον όρο “πουλώ” για ευνόητους λόγους. Θα καλέσουμε τον κόσμο να συνεισφέρει στην διατήρηση και τη σωτηρία του Σωματείου μας με μοναδική διαφορά ότι τώρα στη κάθε εισφορά του θα παίρνει ως αντάλλαγμα μετοχές μιας ενεργοποιημένης Κτηματικής. Με λίγα λόγια, **το γήπεδο θα ανήκει στο Σωματείο και στον κόσμο του, χωρίς πλέον τις σκιές και τους κινδύνους για τυχόν “ξεπουλήματος” του Σταδίου Αντ. Παπαδόπουλος!** Το Σωματείο δεν θα συμμετέχει χρηματικά στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, αφού το ποσό εξαγοράς και διατήρησης των μετοχών του θα είναι αντίστοιχο με αυτό της παραχώρησης των δικαιωμάτων, προς την Κτηματική, του μάρκετινγκ, της μπουτίκ και των κυλικείων/καντινών του Σωματείου, οπότε και θα διατηρήσει το ποσοστό των 68% των μετοχών.

Όλα τα πιο πάνω μπορούν να συμβούν άμεσα. Σίγουρα και αυτή η ιδέα θέλει σωστή μελέτη από τους ειδικούς. Προσωπικά δεν είμαι ειδήμων επί των θεμάτων αυτών, ούτε

προσπαθώ να τον παραστήσω, αλλά μέσα στον Ανορθωσιάτικο κόσμο υπάρχουν πολλοί ικανοί να βοηθήσουν σ' αυτό το ρόλο της οργάνωσης.

Θεωρώ το πιο πάνω πλάνο πολύ πιο απλό, πολύ πιο άμεσο, πολύ πιο λειτουργικό, εφικτό, υλοποιήσιμο και με προϋποθέσεις ο κόσμος να το εμπιστευτεί. Το σημαντικότερο, διατηρεί τη λειτουργία του ιστορικότερου Σωματείου ως τέτοιου σε πολύ πιο σύγχρονη και σωστή βάση.

Αγαπητοί φίλοι Ανορθωσιάτες, η οποιαδήποτε λύση χρειάζεται σκληρή δουλειά από όλους και προπαντός κατανόηση και υπομονή. Θα πρέπει όλοι να συνεισφέρουμε με τον τρόπο μας και να δουλέψουμε για ένα καλύτερο αύριο. Στη μελέτη των διαφορών απόψεων, όποια και να είναι κατάληξη, θα πρέπει να συνεχίσουμε να δίνουμε άμεσες λύσεις στα σημερινά καθημερινά μας προβλήματα. Δυστυχώς, όπως παρατηρούμε τον τελευταίο καιρό, το Σωματείο μας έχει αφεθεί ακυβέρνητο και στη δίνη των καιρών μπαίνοντας σε μια οργανωτική, διοικητική, αγωνιστική και διαχειριστική κατρακύλα που ακόμα και αν προχωρήσουμε στη σύσταση εταιρείας θα είναι δύσκολο να αποφευχθούν ακόμη και τα αναπάντεχα. Η αδράνεια και η ανικανότητα οδηγούν το Σωματείο μας σε αδιάβαστα μονοπάτια.

Μαζί μπορούμε να γυρίσουμε τον τροχό και να φτάσουμε ψηλά εκεί που αρμόζει στο ιστορικότερο Σωματείο του τόπου. Ενός Σωματείου που πρόσφερε όχι μόνο στα αθλητικά δρώμενα, αλλά και στα κοινωνικά και εθνικά γεγονότα της πατρίδας μας. Μαζί μπορούμε να βοηθήσουμε στην αναγέννηση του Φοίνικα μέσα από την Τέφρα Του.

ΣΤΕΛΙΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΟΥΣ