

**Αιτιολογική Έκθεση Πρότασης για
Πανελλήνιο Νομικό Πρόσωπο Εκμετάλλευσης Gaming Halls**

Η ΠΟΕΠΠ έχοντας γνώσει για τις θέσεις της ΟΠΑΠ σχετικά για τον τρόπο εκμετάλλευσης των slots, αντιμετώπισε και μετέφερε στον Πάροχο τους παρακάτω προβληματισμούς

1. Η Απόφαση της Γεν. Συνέλευσης, ήταν τα slots να τοποθετηθούν από 1 έως 3 εντός των Πρακτορείων όπως έδινε την δυνατότητα ο προηγούμενος Νόμος
2. Η πρόταση της ΟΠΑΠ για την εκμετάλλευση των slots, καθώς και οι δεσμεύσεις που επιβάλλει ο νόμος και η Ρυθμιστική αρχή, αποκλείουν ένα πολύ μεγάλο αριθμό Πρακτόρων από την Επιχειρηματική δραστηριότητα των Gaming Halls
3. Δημιουργεί έναν έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των Πρακτόρων με απρόβλεπτα αποτελέσματα για την συνοχή ολόκληρου του κλάδου
4. Η πρόταση ΟΠΑΠ, ΔΕΝ λύνει το θέμα της προτεραιότητας και της επιλογής των σημείων από τους ενδιαφερόμενους για την επένδυση.

Λόγω των παραπάνω, μας ζητήθηκε να επεξεργαστούμε μία πρόταση επιχειρηματικής εκμετάλλευσης των slots μέσω των Gaming Halls η οποία θα έπρεπε να εξυπηρετεί κατά σειρά προτεραιότητας τους παρακάτω στόχους .

1. Να μπορούν να συμμετέχουν στο Επιχειρηματικό εγχείρημα όσο το δυνατόν περισσότεροι Πράκτορες
2. Η πρόταση να εξασφαλίζει την Οικονομική Βιωσιμότητα του εγχειρήματος
3. Να έχει όσο το δυνατόν μικρότερο το κόστος συμμετοχής των Πρακτόρων
4. Να κατατεθεί μία πρώτη προσέγγιση Οργανογράμματος για την Διοίκηση και υποστήριξη της Επιχείρησης .

Με βάσει τα παραπάνω, επεξεργαστήκαμε όσα διαθέσιμα στοιχεία υπήρχαν και καταλήξαμε σε μία όσο το δυνατόν πιο ολοκληρωμένη πρόταση την οποία στην συνέχεια θα σας αναλύσουμε.

Η Φιλοσοφία της Πανελλήνιας Εκμετάλλευσης των Gaming Halls

Το όλο εγχείρημα των slots, ανεξάρτητα από τον τρόπο που θα γίνει, είναι πάρα πολύ δύσκολο επιχειρηματικά αλλά έχει προοπτικές αν γίνει σωστά Οργανωτικά και από μεγάλο μέρος του κλάδου.

Οι βασικοί παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματική δράση , χωρίς να είναι και οι μοναδικοί είναι οι παρακάτω :

1. Η κρίση που μαστίζει την Ελληνική Κοινωνία τα τελευταία 5 χρόνια με αποτέλεσμα την τεράστια μείωση του εισοδήματος.
2. Η ανάκαμψη της Οικονομίας, δεν είναι ορατή για τα επόμενα 3 χρόνια τουλάχιστον.
3. Ο πολύ μεγάλος αριθμός Νόμιμων slots, που θα τοποθετηθεί στην Αγορά.
4. Ο σύντομος χρόνος τοποθέτησης των slots στην Αγορά.
5. Ο Τεράστιος ανταγωνισμός από την Παράνομη Αγορά.
6. Η έλλειψη πραγματικών Οικονομικών στοιχείων, από Νόμιμη επιχειρηματική πρακτική και ένας πραγματικός μέσος όρος κέρδους από κάθε slot (GGR).
7. Οι κανόνες και οι περιορισμοί που ορίζει ο Νόμος και η Ρυθμιστική Αρχή (κάρτα παίχτη, ανώτατο όριο παιξίματος, απόσταση μεταξύ των gaming halls, κλπ).
8. Έλλειψη γνώσης για το πραγματικό κόστος λειτουργίας.
9. Το μεγάλο κόστος Επένδυσης για την κατασκευή των χώρων.
10. Ο τρόπος πληρωμής της Επένδυσης, που επιβάλλει ο Πάροχος.
11. Η μη ανάληψη εκ μέρους του Παρόχου, καμίας δέσμευσης για την οικονομική συμμετοχή του στην περίπτωση της Αποτυχίας.

Για να περιοριστούν όσο το δυνατόν οι συνέπειες από τους παράγοντες που προαναφέραμε, ένα Πανελλήνιο Νομικό Πρόσωπο, που θα έχει την στήριξη και την μετοχική συμμετοχή από ένα πολύ μεγάλο πλήθος Πρακτόρων, είναι δυνατόν να διαπραγματευτεί τα παρακάτω και να πραγματοποιήσει το εγχείρημα με επιτυχία.

Κάποια από αυτά είναι καθοριστικής σημασίας και κάποια άλλα έχουν περιθώρια συζήτησης

1. Τα σημεία που θα επιλέξει να εκμεταλλευτεί επιχειρηματικά θα είναι της Απόλυτης Επιλογής του , τόσο για την Πόλη – Δήμο , όσο και για τα συγκεκριμένα σημεία εγκατάστασης του Gaming Halls.
2. Έως τον χρόνο λειτουργίας των συγκεκριμένων σημείων ,που έχουν προεπιλεγεί, δεν επιτρέπεται η εγκατάσταση άλλων Gaming Halls στις Πόλεις αυτές.
3. Το κόστος κατασκευής να μην ξεπεράσει τα **75.000** € ανά Gaming Hall.
4. Ο τρόπος πληρωμής του κόστους κατασκευής, να είναι αποτέλεσμα διαπραγμάτευσης.
5. Θα διαπραγματευτεί το ποσοστό Προμήθειας, το οποίο να είναι τουλάχιστον 25%.
6. Θα απαιτήσει την Μη καταβολής εγγυητικής επιστολής.
7. Θα διαπραγματευτεί τους όρους της Σύμβασης, με την δύναμη των πολλών Πρακτόρων Μετόχων του.
8. Θα διαπραγματευτεί πολύ καλύτερα την συνέχιση της Εκμετάλλευσης των Gaming Halls, μετά το τέλος της 10ετίας.
9. Θα διαπραγματευτεί για τον τρόπο έκδοσης των τιμολογίων κατασκευής από τον ΟΠΑΠ ή τον κατασκευαστή για να έχουμε αυξημένο όφελος.

Για να έχει δύναμη στην διαπραγμάτευση το Πανελλήνιο Νομικό Πρόσωπο θα πρέπει αντίστοιχα

1. Να έχει την Οικονομική δυνατότητα να επενδύσει άμεσα σε ένα μεγάλο αριθμό Gaming Halls. Η μελέτη δείχνει ότι η επένδυση σε 150 σημεία είναι η καλύτερη. Τα πόσα τελικά θα γίνουν πέρα από αυτόν τον αριθμό εξαρτάται από το πλήθος των πρακτόρων που θα συμμετέχουν.
2. Να εγγυηθεί την δυνατότητα Οργάνωσης ενός τόσο Φιλόδοξου Επιχειρηματικού Πλάνου.

Με βάση τα παραπάνω το Πανελλήνιο Νομικό Πρόσωπο εξασφαλίζει

- 1. Την επιλογή των καλύτερων σημείων στις καλύτερες πόλεις της Χώρας που θα του εξασφαλίσουν, κατά το δυνατόν , το καλύτερο μέσο όρο κέρδους ανά μηχανήμα**
- 2. Οικονομίες κλίμακας από συμφωνίες με τους Προμηθευτές λόγω μεγέθους , που είναι αδύνατον να τις πετύχει ο κάθε επενδυτής μόνος του**
- 3. Αξιοποίηση του Ανθρώπινου Δυναμικού , μεταξύ των Gaming Halls**
4. Μικρότερο κατασκευαστικό κόστος , λόγω όγκου καταστημάτων
5. Την πρωτοβουλία των κινήσεων έναντι του Νόμιμου Ανταγωνισμού
6. Την συνοχή του κλάδου για το καλύτερο κοινό Αποτέλεσμα
- 7. Την δυνατότητα συμμετοχής ακόμη και όλων των Πρακτόρων στην Επιχειρηματική Εκμετάλλευση των Gaming Halls , λόγω του μικρού ύψους της επένδυσης**
8. Τον μη αποκλεισμό όσων άλλων πρακτόρων θέλουν να συμμετέχουν στην επιχειρηματική δραστηριότητα, με οποιοδήποτε σχήμα επιλέξουν.
9. Την από κοινού Αντιμετώπιση του Νόμιμου Ανταγωνισμού .
10. Την κατά το δυνατόν δίκαιη σύμβαση συνεργασίας με τον Πάροχο .

Το οικονομικό Αποτέλεσμα που προκύπτει από τα Οικονομικά Δεδομένα μπορεί να μας κάνει Αισιόδοξους ότι είναι ένα επιχειρηματικό εγχείρημα το οποίο μπορεί να επιτευχθεί.

Ανάλυση και Διευκρίνιση του Οικονομικού Πλάνου

Προϋπολογισμός Εσόδων ανά Gaming Hall

Με βάση τα όσα έχουμε θεωρήσει ότι μπορούμε να διαπραγματευτούμε και να έχουμε σαν πλεονεκτήματα, λόγω της επιλογής των καλύτερων σημείων της αγοράς και το γεγονός ότι θα προηγηθούμε του Ανταγωνισμού, μπορούμε να ελπίζουμε ότι θα έχουμε ένα GGR ανά μηχάνημα της τάξης των **80 €** ημερησίως.

Δηλαδή σε κάθε μηχάνημα να έχουν παίξει 400 € και μετά το payout να έχουμε 80 € GGR.

Αυτό δεν ισχύει βέβαια για το κάθε αυτόνομο Gaming Hall, αλλά για λόγους σύγκρισης, θεωρητικά έχουμε χρησιμοποιήσει το ίδιο GGR.

Άρα τα προβλεπόμενα ετήσια έσοδα να Gaming Hall που προκύπτουν είναι :

$25 \text{ vlt} * 80 \text{ €} * 357 \text{ ημέρες} * 25\% \text{ προμήθεια} = 178.387 \text{ €}$

Προϋπολογισμός Εξόδων ανά Gaming Hall

Ο Προϋπολογισμός των Εξόδων, αποτελείται από 14 κατηγορίες, βασικότερες των οποίων είναι βάσει μεγέθους οι παρακάτω

- Κόστος Μισθοδοσίας
- Κόστος Ενοικίων
- Κόστος Λογαριασμών Κοινής Ωφέλειας
- Κόστος Χρηματοποστολών
- Κόστος Αναλωσίμων

Οι διαφορές μας από τον Προϋπολογισμό που παρουσίασε ο Πάροχος είναι κυρίως

- Στους Λογαριασμούς Κοινής Ωφέλειας
- Στο κόστος χρηματοποστολών, το οποίο σημειώνει ότι μπορεί να χρειαστεί, αλλά δεν προσδιορίζει το κόστος του,
- Στο κόστος Αναλωσίμων, το οποίο κατά βάση είναι αυτά που θα προσφέρουμε στον Πελάτη Δωρεάν, τα οποία ο Πάροχος σκέφτεται ότι είναι απαραίτητα, αλλά δεν τα προϋπολογίζει. πχ δωρεάν καφές ή σνακ
- Στα Δικαιώματα Μουσικής (ΑΕΠΙ, GEA) που δεν τα εμφανίζει καθόλου
- Στο Κόστος Λογιστηρίου, το οποίο προσδιορίζει από 200 έως 300 € τον χρόνο

Συνολικά οι Διαφορές αυτές είναι περίπου της τάξης των 40.000 € ετησίως.

Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι στο κόστος Μισθοδοσίας, έχουμε πολύ μικρή Ετήσια απόκλιση.

Ο προϋπολογισμός των Εξόδων έχει γίνει με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη προσοχή, ώστε να μην υπάρχει ουσιαστική απόκλιση από το πραγματικό που θα δημιουργηθεί σε πραγματικές συνθήκες λειτουργίας των Gaming Halls. Ότι καλύτερο πετύχουμε στην πράξη, φυσικά βελτιώνει τα κέρδη.

Το Κόστος Μισθοδοσίας έχει υπολογιστεί βάσει Μηνιαίου Προγράμματος, με δύο ρεπό την εβδομάδα, τις νόμιμες επιβαρύνσεις από τις ημέρες και ώρες λειτουργίας, συμπεριλαμβανομένων νυχτερινών, αργιών, κάλυψη ρεπό και κόστος αδειών.

Τα ενοίκια έχουν μία μέση τιμή 1800 € μηνιαίως.

Το κόστος Χρηματοποστολών, έχει υπολογιστεί με πραγματικές τιμές της Αγοράς.

Το κόστος Αναλωσίμων προϋπολογίστηκε με Ημερήσια Δωρεάν Προσφορά διαφόρων ειδών στους Πελάτες, αξίας 25 €.

Ο Λογαριασμός κοινής ωφέλειας και ιδιαίτερα το κόστος της ΔΕΗ, δεν είναι ιδιαίτερα εύκολο να υπολογιστεί, λαμβανομένου υπ' όψιν ότι δεν γνωρίζουμε την κατανάλωση ενέργειας των μηχανημάτων, καθώς επίσης και τον μέσο όρο ημερήσιας λειτουργίας τους.

Το κόστος κατασκευής έχει υπολογιστεί στις 75000 €, για να υπάρχει σύγκριση με το μοντέλο του Πανελλήνιου Νομικού Προσώπου, αν και είναι πρακτικά αδύνατον να γίνει αποδεκτό στην διαπραγμάτευση με τον Πάροχο, για τον κάθε έναν επενδυτή χωριστά.

Στην περίπτωση της ανά επενδυτή συμφωνίας, έχει υπολογιστεί και η εγγυητική των 10.000 €, που απαιτεί ο Πάροχος.

Από τα παραπάνω δεδομένα προκύπτει, ότι η λειτουργία του κάθε ενός αυτόνομου Gaming Hall, δεν αφήνει το περιθώριο Επιχειρηματικού Κέρδους, σε σημείο που δεν επιστρέφει ούτε καν την Επένδυση.

Κατά την γνώμη μου, ο Πάροχος γνωρίζει την επικινδυνότητα της Επένδυσης και για τον λόγο αυτό, θέλει να παρουσιάσει το Gaming Hall σαν μία οικογενειακή επιχείρηση, στην οποία ο Πράκτορας θα βρει τρόπο να την κάνει βιώσιμη, χρησιμοποιώντας σαν εργαζόμενους τον ίδιο και τα μέλη της Οικογένειας του, μη καταβάλλοντας πραγματικούς μισθούς και ασφαλιστικές εισφορές, αγνοώντας τον κίνδυνο βιωσιμότητας της επένδυσης. Ταυτόχρονα με τον τρόπο αυτό να θέσει σε κίνδυνο και την Επιχείρηση του Πρακτορείου, που σήμερα εξασφαλίζει τα προς το ζην στον πράκτορα.

Προϋπολογισμός Εσόδων 150 Gaming Halls

Με τον ίδιο τύπο υπολογισμού,

25 slots * 80 € GGR * 357 ημέρες * 25% προμήθεια * 150 Gaming Halls,

έχουμε προβλεπόμενα Έσοδα **26.775.000 €** ετησίως.

Προϋπολογισμός Εξόδων 150 Gaming Halls

Στον Προϋπολογισμό των Εξόδων για το σύνολο των 150 Gaming Halls , έχουμε ακριβώς τις ίδιες κατηγορίες Εξόδων με το ίδιο κόστος , αλλά έχουμε προβλέψει Οικονομίες Κλίμακας που αφορούν τους Προμηθευτές , οι οποίες είναι εφικτές από τον όγκο των 150 καταστημάτων, αλλά και Οικονομία κλίμακας , από την καλύτερη αξιοποίηση των Εργαζομένων.

Από τα παραπάνω προκύπτει , ότι το Κόστος Λειτουργίας των 150 Gaming Halls όταν λειτουργούν αυτόνομα ανέρχεται στο ποσό των **26.758.050 €** , ενώ μετά τις Οικονομίες κλίμακας που αναφέραμε από την κοινή Λειτουργία τους , το κόστος περιορίζεται σε **22.079.820 €**.

Το Νομικό Πρόσωπο όμως έχει και την ανάγκη ενός επιπλέον Κόστους για την Διοίκηση και το έλεγχο των καταστημάτων . Αυτό όμως υπολογίζεται σε περίπου **650.000 €** ετησίως.

Συνολικά λοιπόν το Κόστος Λειτουργίας των 150 Gaming Halls , συμπεριλαμβανομένου και του κόστους Διοίκησης ανέρχεται στο ποσό των **22.731.020 € (22.079.820 + 651.200)**.

Τέλος έχει προϋπολογιστεί και το ποσό των **50.000 € για εξοπλισμό** των Γραφείων Διοίκησης , **250.000 € για το κόστος Εξόδων ίδρυσης** καθώς και **300.000 € , ποσό για Ταμειακή διευκόλυνση τους πρώτους μήνες λειτουργίας.**

Είναι προφανές ότι το Κόστος Λειτουργίας από 26.758.050€ με τις οικονομίες κλίμακας, μειώνεται σε **22.731.020 €** , δηλαδή μία διαφορά της τάξεως των **4.027.030 €** , η οποία είναι ουσιαστικά και το **κέρδος προ Φόρων** της Επένδυσης από την συνεκμετάλλευση **150 Gaming Halls**, υπό τις προϋποθέσεις που σας έχουμε αναφέρει.

Απαιτούμενο Κεφάλαιο

Για να υλοποιηθεί η Επένδυση της συνεκμετάλλευσης των 150 Gaming Halls και για να είναι εφικτή η Οργάνωση και η Λειτουργία του Πανελλήνιου Νομικού Προσώπου, τουλάχιστον τον πρώτο χρόνο λειτουργίας, χωρίς κανέναν δανεισμό συνολικά θα απαιτηθούν τα παρακάτω ποσά

1	Κατασκευαστικό Κόστος 150 Gaming Halls	11.250.000
2	Έξοδα ίδρυσης Νομικού Προσώπου	250.000
3	Κόστος Υποδομών και Εξοπλισμού Διοίκησης	50.000
4	Έξοδα Λειτουργίας Ελέγχου και Διοίκησης 1 ^{ου} έτους	650.000
5	Ταμειακή Ρευστότητα	300.000
	Σύνολο	12.500.000

Μετοχική κάλυψη

Κεφάλαιο	Αξία μετοχικής Μερίδας	Αρ. Πρακτόρων
12.500.000	5.000	2500
12.500.000	6.000	2083
12.500.000	7.000	1785
12.500.000	8.000	1562
12.500.000	9.000	1389
12.500.000	10.000	1250

Προϋπολογισμένο Ετήσιο Μέρισμα

Από τα Οικονομικά Στοιχεία που έχουν καταγραφεί, προκύπτει ότι μετά από την Απόδοση των φόρων απομένει ως διανεμόμενο ετήσιο ποσό , μετά την πλήρη λειτουργία και των **150 Gaming Halls** το ποσό των **1.929.587 € ετησίως** από την αναμενόμενη Κερδοφορία της Εκμετάλλευσης .

Εκτός όμως από το μέρισμα της Κερδοφορίας από την Εκμετάλλευση, λόγω της ύπαρξης των Αποσβέσεων, που προϋπολογίζονται σε 10% ετησίως προκύπτει και ένα ποσό της τάξεως των **1.012.500 €**, αφού έχει παρακρατηθεί αποθεματικό 10% επί των Ετήσιων Αποσβέσεων , το οποίο θα αποδοθεί στους Μετόχους, στο τέλος της διάρκειας του Νομικού Προσώπου.

Το ποσό αυτό των 1.012.500 € , για να επιστραφεί στους Μετόχους Αφορολόγητο, μπορεί να διανεμηθεί σαν επιστροφή Κεφαλαίου, μέσω Μείωσης του Μετοχικού Κεφαλαίου του Νομικού Προσώπου.

Η Απόδοση

Το συνολικό ποσό προς απόδοση στους πράκτορες υπολογίζεται στα **2.942.087 €** (1.929.587 + 1.012.500) από την κερδοφορία και την επιστροφή κεφαλαίου.

Το ποσό αυτό αποτελεί το **23,54%** του αρχικού κεφαλαίου (2.942.087/12.500.000).

Μέγεθος και Οργάνωση του Πανελληνίου Νομικού Προσώπου

Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τα μεγέθη που θα δημιουργηθούν από την κοινή εκμετάλλευση των 150 Gaming Halls

• Μετοχικό Κεφάλαιο	12.500.000 €
• Αριθμός Μετοχικών Μεριδων	1250 - 2500
• Αριθμός Καταστημάτων	150
• Εύρος Κατανομής	Πανελλήνια
• Αριθμός Εργαζομένων σε Gaming Halls	750
• Διοικητικό Συμβούλιο	7 - 9
• Αριθμός Εργαζομένων στη Διοίκηση	19 – 20
• Σύνολο Προβλεπόμενων Εσόδων	26.775.000 €
• Σύνολο Εξόδων	22.731.020 €

Το βασικό Οργανόγραμμα της Διοίκησης θα μπορούσε να είναι :

• Διοικητικό Συμβούλιο 7 - 9 ατόμων	
• Διευθύνων Σύμβουλος ή Γεν. Διευθυντής	1 άτομο
• Οικονομικός Διευθυντής	1 άτομο
• Επιθεωρητές για τον έλεγχο των Gaming Halls	5 -6 άτομα
• Προϊστάμενος Λογιστηρίου	1 άτομο
• Λογιστήριο	6 άτομα
• Υποστήριξη Διοίκησης	5 άτομα

Οργανωτικά Θέματα

Από όλη την μελέτη και ανάλυση του Οικονομικού Πλάνου είναι κατανοητό ότι η δημιουργία ενός Νομικού Προσώπου για την συνεκμετάλλευση 150 Gaming Halls, με Πανελλήνια εμβέλεια, είναι ένα εγχείρημα μεγάλο, το οποίο για να έχει την επιτυχία που όλοι θέλουμε, χρειάζεται εκτός από έναν πολύ σφιχτό και αυστηρό Προϋπολογισμό, ένα Business Plan, μία αυστηρή διαδικασία και πρόσωπα του κλάδου που θα το πιστέψουν και δουλέψουν για την επιτυχία του.

Είναι γνωστή η ανησυχία του Παρόχου, για το ποια θα είναι η Ηγετική Ομάδα στην οποία θα στηριχτεί το Νομικό Πρόσωπο και η οποία θα είναι ο βασικός συνομιλητής του.

Το σημείο αυτό είναι Εξαιρετικά κρίσιμο για την Αποδοχή η την Απόρριψη του εγχειρήματος από τον Πάροχο.

Για τον λόγο αυτό αλλά επίσης για τις πραγματικές ανάγκες Οργάνωσης του όλου Σχεδίου, θα πρέπει

1. Να υπάρξει μία ολιγομελής Οργανωτική Ομάδα, αποτελούμενη από Πράκτορες γνωστούς στον κλάδο, η οποία θα λειτουργήσει σαν Συντονιστική Επιτροπή.
2. Να υπάρξει μία Ομάδα Επαγγελματιών, οι οποίοι θα συμφωνήσουν να εργαστούν για την Υλοποίηση του Εγχειρήματος μαζί με την Οργανωτική Επιτροπή.
3. Η Οργανωτική Ομάδα και οι Ομάδα των Επαγγελματιών από κοινού θα αναλάβουν την ενημέρωση των Πρακτόρων για το όλο εγχείρημα, το οποίο θα βασίζεται στο Business Plan που θα δημιουργηθεί.
4. Θα υπάρξει ένα υπό Σύσταση Νομικό Πρόσωπο του οποίου το Καταστατικό θα προκύψει με βάσει τις απαιτήσεις της Οργανωτικής Ομάδας των Πρακτόρων.
5. Θα δημιουργηθεί λίστα Υποψήφιων Μετόχων, μετά την ενημέρωσή τους, από την οποία θα προκύπτουν οι Μέτοχοι, μετά από την επιβεβαίωση κατάθεσης της Μετοχικής Μεριδας.
6. Θα πραγματοποιηθούν οι διαπραγματεύσεις με τον Πάροχο για την ολοκλήρωση των όρων και των δεσμεύσεων της Σύμβασης.

7. Από την στιγμή που θα υπάρχει ένας ελάχιστος αριθμός Μετόχων, αριθμός που θα έχει προαποφασιστεί, το Νομικό Πρόσωπο θα αποκτήσει ΑΦΜ και θα αρχίσει να δραστηριοποιείται.
8. Με βάση το Μετοχικό Κεφάλαιο που θα έχει συγκεντρωθεί αρχικά, θα αρχίσει η εφαρμογή του Business Plan, σταδιακά με βάση τις Προτεραιότητες που θα αποφασίσει η Οργανωτική Ομάδα και η ομάδα των επαγγελματιών.
9. Η Οργανωτική Ομάδα θα συγκαλέσει Γενική Συνέλευση Μετόχων, για την δημιουργία του Διοικητικού Συμβουλίου, το οποίο στην συνέχεια θα εκλέξει Πρόεδρο και θα αναθέσει τις λοιπές θέσεις ευθύνης.
10. Από το Διοικητικό Συμβούλιο θα επιλεγούν τα άτομα τα οποία θα εργαστούν, για την Διεύθυνση του Νομικού Προσώπου.