

**Το PHOTO PLAY πρωτοπορεί, δίνοντας Προτεραιότητα στο Κλάδο.**

**Μεγάλη Προσέλευση – Μεγάλη Επιτυχία- Απόφαση Ορόσημο για τον Κλάδο.**

Με εξαιρετική επιτυχία διοργανώθηκε η παρουσίαση του PHOTO PLAY στο ξενοδοχείο Metropolitan το Σάββατο 4/11/2006. Οικοδεσπότες της διοργάνωσης ήταν οι κ.κ. Ν. Σερδάρης, Α. Κυζάκης και Δ. Τζωάννου, μέτοχοι της εταιρείας Κυζάκης & Σια, που εμπορεύεται το PHOTO PLAY στην Ελλάδα, με επίσημους προσκεκλημένους τους, κ.κ. Norbert Langer και Maximilian Laabmayr στελέχη της Αυστριακής εταιρείας Funworld ag, και τον καθηγητή κων Δρόσο.

Η παρουσίαση ξεκίνησε με την ομιλία του κων Δρόσου, ο οποίος σχολίασε εκτενώς την Απόφαση C65 που εκδόθηκε από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο στις 26/10/2006 και τον άμεσο αντίκτυπο που θα έχει εφ' έξης στο κλάδο.

Συγκεκριμένα ο κων Δρόσος άρχισε την ομιλία του αναφέροντας για μια ακόμα φορά, αλλά τώρα με βάση την Απόφαση C65, ότι ο νόμος 3037 κρίθηκε ως αντισυνταγματικός από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο, **καθώς παραβιάζει τρεις θεμελιώδεις αρχές ελευθερίας. Την ελευθερία της "Ελεύθερης Κυκλοφορίας Εμπορευμάτων", την "Ελευθερία Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών" και την "Ελευθερία Ελεύθερης Διακίνησης Κεφαλαίων",** επί πλέον ο ίδιος νόμος παραβιάζει τις "Οδηγίες της Τεχνικών Προδιαγραφών της ΕΕ".

Συνέχισε ενημερώνοντας όλους τους παρευρισκόμενους επαγγελματίες του κλάδου, ότι ο νόμος ναι μεν κρίθηκε ως "παράνομος" και για τον οποίο η χώρα μας είναι υποχρεωμένη να καταργήσει, όμως μέχρι να γίνει αυτό από την Βουλή **το αστυνομικό όργανο "θεωρητικά" μπορεί να εφαρμόσει το νόμο, ωστόσο ο νόμος ουσιαστικά είναι "ανεργός"**. Ο κ. Δρόσος τόνισε **ότι η Βουλή είναι δια του "νόμου" υποχρεωμένη να καταργήσει τον 3037/2002, τα δε δικαστήρια δεν έχουν το δικαίωμα να εφαρμόσουν τον νόμο.** Αν δεν γίνει αυτό μέσα σε εύλογο χρονικό διάστημα, θα επακολουθήσει νέα προσφυγή, όχι αυτή τη φορά για να κριθεί ο νόμος αν είναι καλός ή κακός, αλλά γιατί η Ελλάδα δεν εφάρμοσε την Απόφαση του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου, επισημαίνοντας ότι μια δεύτερη τέτοια καταδίκη θα ήταν βαρύτερη για την χώρα μας, καθώς η καταδίκη αυτή θα συνοδεύεται με βαρύτερα πρόστιμα. Στο μέσο της ομιλίας τους, ο κ. Δρόσος συμβούλεψε τους παρευρισκόμενους να έρθουν σε προσωπική επαφή με τον Διοικητή Αστυνομικών Τμημάτων κάθε περιοχής και να τον ενημερώσουν για την Απόφαση, αναφέροντας ότι αν το διοικητικό όργανο δεν σεβαστεί την Απόφαση, μπορεί να υποστεί μήνυση για παράβαση καθήκοντος ή και αγωγή αποζημίωσης για ηθική βλάβη ή και για διαφυγόντα κέρδη. Με κάθε δε προσαγωγή στα δικαστήρια, λαμβάνοντας υπόψη ότι ακόμα και πριν την Απόφαση όλα τα δικαστήρια εξέδιδαν αθωωτικές αποφάσεις, ο κ. Δρόσος επεσήμανε ότι **το δικαστήριο δεν μπορεί να εκδώσει καταδικαστική απόφαση για ένα πράγμα που απαγορεύεται να εφαρμόσει** Ο κων Δρόσος κατηγορηματικά πρότεινε σε όλους τους ανθρώπους του κλάδου να καταθέσουν αγωγές απαιτώντας τα χρήματά τους πίσω – τα οποία και θα τα πάρουν, για πρόστιμα που έχουν πληρωθεί χωρίς καμία ρύθμιση και τα οποία θα επιστραφούν και με 10,75% τόκο, για πρόστιμα με ρύθμιση που δεν έχουν ακόμα αποπληρωθεί, ή για πρόστιμα των οποίων ένα κομμάτι και μόνο έχει εξοφληθεί. Ταυτόχρονα ο κων Δρόσος σύστησε στους ανθρώπους του κλάδου να αξιώσουν χρηματικές αποζημιώσεις καταθέτοντας αγωγές. Αναλυτικότερα, αποζημιώσεις μπορούν να αξιωθούν για κάθε δικαστική ποινική ταλαιπωρία, για έξοδα δικηγόρων, για απώλεια εσόδων από κατάσχεση μηχανημάτων, για απαξίωση μηχανημάτων, για ηθικές βλάβες καταθέτοντας αγωγές, αφού βέβαια συλλέξουν και έχουν στα χέρια τους τα κατάλληλα αποδεικτικά στοιχεία, όπως για παράδειγμα αποδείξεις βάση των λογιστικών τους βιβλίων, τις συμβάσεις που είχαν υπογράψει, τον αριθμό του προσωπικού, για τον κύκλο εργασιών της εταιρείας, κτλ,

Κλείνοντας την ομιλία του, ο κ. Δρόσος ανέφερε ότι **το Υπουργείο Οικονομικών μαζί με το Υπουργείο Δημοσίας Τάξης θα πρέπει να δώσουν οδηγίες, ώστε να μην επιβάλλονται ούτε και να εισπράττονται πρόστιμα**, για αυτές δε τις οδηγίες υπεύθυνοι είναι οι κ.κ. Πολύδωρας και Μπέζας αντίστοιχα. Στο τέλος απάντησε σε πολλές ερωτήσεις από πολλούς προσκεκλημένους.

Στην συνέχεια και μέσα στα πλαίσια της διοργάνωσης, ο κος Σερδάρης μαζί με τα δύο στελέχη της εταιρείας funworld ag έκαναν μια συνοπτική παρουσίαση της Νέας Γενιάς PHOTO PLAY Pro generation, των νέων προγραμμάτων System 2007 και των πολλαπλών παρεχόμενων δυνατοτήτων της online σύνδεσης του Photo Play Net.

Σύμφωνα λοιπόν με τους παρουσιαστές, τα νέα του Photo Play είναι ιδιαίτερα αισιόδοξα μια και μιλήσανε για μια **νέα γενιά τερματικών που είναι το συνώνυμο της επιτυχίας**. Σημεία αναφοράς για τα νέα τερματικά με οθόνη αφής όπως αναφέραμε και στο προηγούμενο τεύχος μας είναι η **άριστη ποιότητα, ο εργονομικός σχεδιασμός τους, η καλαισθητή εμφάνισή τους, ο εκλεπτυσμένος φωτισμός τους, ο τρόπος ψυχαγωγίας τους**.

**Ευέλικτο και δυνατό εργαλείο χαρακτηρίστηκε το PHOTO PLAY Sportster Pro** ενώ, **άλλα στα επιτραπέζια παιχνίδια θεωρείται ότι πραγματοποίησε** το χαρακτηριστικά όμορφο και συμπαγές **PHOTO PLAY Sprinter Pro**. Στα δε όρθια τερματικά το νέο **PHOTO PLAY Racer Pro** έχει τέλειο εργονομικό σχεδιασμό. Την εξαιρετικά **μέγιστη ταχύτητα σε ελάχιστο χώρο την έχει το Photo Play Power Cube Pro**, η νέα κεντρική μονάδα όλων των τερματικών της νέας γενιάς.

Στην συνέχεια της παρουσίασης, έγινε μια επαρκής αναφορά στο **λογισμικό του PHOTO PLAY System 2007 το οποίο διαθέτει πάνω από 25 καινοτομίες με πολυάριθμα νέα παιχνίδια**. Αξιοσημείωτο είναι ότι το νέο αυτό λογισμικό του **PHOTO PLAY** παρέχει σημαντικά κίνητρα σε όσους παίζουν και σε όσους ενδιαφέρονται να παίξουν.

Εκτός από την καινοτομία των μηχανημάτων και των λογισμικών του **PHOTO PLAY**, η **εταιρεία Κυζάκης & Σια καινοτομεί και στις ιδέες και σέβεται τους συνεργάτες της**, καθώς ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κλείνοντας την παρουσίαση με ιδιαίτερο επαγγελματισμό για την εύρεση λύσης πιθανών προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο κλάδος, έκανε ανοικτή πρόταση και επίκληση προς όλο το έμπυχο δυναμικό του κλάδου που παρευρέθηκε στην παρουσίαση να απευθυνθούν χωρίς κανένα ενδοιασμό στον ίδιο, σε περίπτωση που αντιμετωπίσουν κάποια προβλήματα παροχής γρήγορης και οικονομικής πρόσβασης στο internet. Ο κ. Σερδάρης τόνισε ότι με ιδιαίτερη χαρά θα τους προτείνει **γρήγορες και οικονομικές λύσεις προσαρμοσμένες στις ατομικές ανάγκες του καθενός**.

Με αφορμή την τελευταία αυτή δήλωση και το πέρας της παρουσίασης, ο κ. Σερδάρης μας παραχώρησε μια μικρή συνέντευξη. Διαβάστε την παρακάτω.

**Σε συνέχεια της επιτυχημένης παρουσίασης που διοργανώσατε και που σαφέστατα έδειξε πόσο αποτελεσματικά έχετε στηρίξει τον κλάδο, αφήνοντας τις καλύτερες εντυπώσεις σε όλους τους ανθρώπους του κλάδου και όχι μόνο, σε ότι αφορά την ενημέρωση του κου Δρόσου για το "Τι Σημαίνει η Απόφαση του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου για τον Κλάδο" και την παρουσίαση του PHOTO PLAY, θα ήθελα να σας θέσω τις παρακάτω ερωτήσεις.**

1. Κύριε Σερδάρη μετά από την παρουσίαση του Photoplay και την ενημέρωση που έκανε ο κος Δρόσος στους επαγγελματίες του κλάδου, με ποιο τρόπο πιστεύετε εσείς ότι πλέον θα προχωρήσει ο κλάδος? Για να είμαι πιο σαφής, πιστεύετε ότι οι άνθρωποι του κλάδου εφεξής θα κάνουν τις σωστές κινήσεις, θα χρησιμοποιήσουν εποικοδομητικά τις συμβουλές του Κου Δρόσου?

Δεν πιστεύω ότι όλοι θα κάνουν τις ίδιες κινήσεις, άλλοι θα εκμεταλλευτούν την κατάσταση, με σκοπό το άμεσο ατομικό τους συμφέρον και άλλοι θα ακολουθήσουν τον δρόμο που προτείνει ο κ. Δρόσος, δηλαδή να διεκδικήσουν το δικαίό τους στις κρατικές αρχές με σκοπό την μακροχρόνια λύση των προβλημάτων του κλάδου.

2. Ποιο είναι το μέχρι τώρα μερίδιο στην αγορά που έχετε?

Στα ψυχαγωγικά παιχνίδια με οθόνη αφής περίπου το 70 %, χωρίς όμως να έχω στατιστικά στοιχεία, που θα αποκλείουν το στατιστικό λάθος. Στα τυχερά 0%.

3. Με βάση την Απόφαση του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου και δεδομένου ότι κλάδος θα "ανοίξει", πιστεύετε ότι θα καταφέρετε να αυξήσετε το ήδη υπάρχων μερίδιο σας στην αγορά?

Δεν νομίζω ότι θα αυξήσω το μερίδιο αγοράς, απλώς ελπίζω να μεγαλώσει η αγορά και έτσι οι πωλήσεις μας.

4. Αν ναι, και αν αυτό δεν έρχεται σε αντίθεση με την στρατηγική marketing που εφαρμόζετε στην εταιρεία σας, θα μπορούσατε να μας αναφέρετε πώς θα το καταφέρετε?

Πολλοί ιδιοκτήτες καταστημάτων δεν ήθελαν να τοποθετήσουν PHOTO PLAY στο κατάστημά τους διότι γνώριζαν την πλήρη απαγόρευση, τώρα έχουμε μία απόφαση που ακυρώνει τον νόμο και θα είναι πιο εύκολο να τους πείσουμε. Υπάρχουν περιοχές όπου οι τοπικές αρχές δεν επέτρεπαν τα ψυχαγωγικά παιχνίδια, τώρα ελπίζω να ανοίξουμε αυτές τις περιοχές, διότι θα μιλήσουμε με όλους, όπου υπάρχει ανάγκη. Ήδη οι πρώτες επαφές ήταν πολύ ενθαρρυντικές.

5. Γιατί ο ιδιοκτήτης αισθουσών να προτιμήσει να προμηθευτεί τερματικά μηχανήματα από εσάς? Συγκριτικά με άλλους ανταγωνιστές σας στον κλάδο, σε τι πιστεύετε ότι εσείς υπερέχετε έναντι των άλλων?

Όλες οι προσπάθειες που περιέγραψα δεν θα γίνουν μόνο για PHOTO PLAY που τοποθετούμε μόνο εμείς ως εταιρία. Θα στηρίξουμε τους επαγγελματίες πελάτες μας. Εάν εννοείτε άλλα τερματικά με οθόνη αφής, υπερέχουμε διότι ενδιαφερόμαστε πραγματικά, επενδύουμε στη δουλειά μας και έχουμε το μάτι μας στην ελληνική αγορά, δεν ασχολούμαστε με τίποτα άλλο.

6. Ποια είναι η μέχρι τώρα γνώμη των ιδιοκτητών αισθουσών για τα Photoplay τερματικά μηχανήματα? Πιστεύετε ότι μια παρουσίαση παρόμοια σαν και αυτή που διοργανώθηκε στις 4/11/06 στο Metropolitan βοηθάει να αυξήσετε τις πωλήσεις σας? Βοηθάει και το κλάδο ώστε να γνωρίζει τα νέα σε κυκλοφορία προϊόντα στην αγορά και να αυξήσει και ο κλάδος τα κέρδη του παρέχοντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες?

Η γνώμη τους είναι αρκετά καλή, πολλοί γνωρίζουν το τερματικό πολύ καλά και το προωθούν όσο καλύτερα μπορούν εντός των καταστημάτων.

Η παρουσίαση όπως αυτή της 4/11/06 χρειάζεται όταν δεν έχεις άλλο τρόπο να παρουσιάσεις κάτι ή όταν υπάρχει άμεση ανάγκη, στη περίπτωση μας η απόφαση του ευρωπαϊκού δικαστηρίου. Σε κανονικές συνθήκες ο καλύτερος τρόπος είναι η επαγγελματική έκθεση, διότι έχεις πιο καλή επαφή με τον πελάτη και άμεση σύγκριση με τους ανταγωνιστές, κάτι που εμείς δεν φοβόμαστε. Ελπίζουμε λοιπόν να συνεχίσετε την προσπάθειά σας και εμείς θα είμαστε παρόντες.

7. Αναφέρατε ότι θα στηρίξετε όποιον ιδιοκτήτη αισθουσών αδυνατεί να έχει A-DSL σύνδεση. Με ποιο τρόπο θα το πραγματοποιήσετε αυτό?

Έχουμε έρθει σε επαφή με τις μεγαλύτερες εταιρίες, για να πετύχουμε καλύτερες τιμές αλλά και συνδέσεις, εκεί όπου δεν υπάρχουν. Οι τεχνικοί μας είναι στη διάθεση όλων, όπου και να βρίσκονται. Όλα αυτά γιατί γνωρίζουμε ότι η σύνδεση είναι το μέλλον μας.

8. Ποιο θα είναι σύμφωνα με την άποψή σας το μέλλον του των τερματικών παιχνιδιών, το μέλλον του κλάδου και το μέλλον των πολυχώρων?

Οι παίκτες έχουν πλέον μεγάλη προσφορά για να επιλέξουν. Το χρονικό διάστημα που αναγκαστήκαμε να αποσύρουμε τα ψυχαγωγικά παιχνίδια από την αγορά, οι παλαιοί παίκτες αλλά και οι νέοι, που ούτε καν γνώρισαν τα κλασικά παιχνίδια που είχαμε στα μαγαζιά, ασχολούνται πλέον με άλλα μέσα, όπου μπορούν να παίξουν, σε άλλους χώρους. Άρα άλλαξαν νοοτροπία! Πρέπει λοιπόν να προσαρμοστούμε. Αυτό σημαίνει νέες επενδύσεις και σε υλικό αλλά και σε τεχνολογία. Δεν θα είναι εύκολο! Οι νέες αίθουσες (πολυχώροι) που άνοιξαν τα τελευταία χρόνια κατάλαβαν αυτό το πρόβλημα. Προσφέρουν σε ένα νέο περιβάλλον πολλούς τρόπους ψυχαγωγίας. Προσελκύουν άλλο κόσμο, ολόκληρες οικογένειες. Το μόνο που λείπει από ορισμένες είναι τα ηλεκτρονικά παιχνίδια, ελπίζω βέβαια να προστεθούν σύντομα μετά από την απόφαση C 65/05. Κάποιοι επαγγελματίες είναι βέβαια οι πρωτοστάτες, αναφέρομαι στον Κ. Φουρναράκη, ο οποίος προσπάθησε και στις περισσότερες περιπτώσεις κατάφερε, να έχει τα ψυχαγωγικά ηλεκτρονικά παιχνίδια στη πρίζα από την αρχή.

9. Υπάρχει κάποια ηλεκτρονική διεύθυνση στην εταιρεία σας στην οποία μπορούν οι ενδιαφερόμενοι του χώρου να σας διαβιβάζουν τυχόν ερωτήσεις τους?

[serdaris@photoplay.gr](mailto:serdaris@photoplay.gr)

10. Έχετε κάτι άλλο να προσθέσετε σε σχέση με τον χώρο?

Να έχουμε ένα επιτυχημένο και πιο ξεκούραστο μέλλον σε ένα περιβάλλον τίμιο και ξεκάθαρο.

Κύριε Σερδάρη σας ευχαριστώ για τον χρόνο σας.

Σας ευχαριστώ εσάς και τους συνεργάτες σας για όλη την προσπάθεια που κάνετε όλα αυτά τα χρόνια.

