

Ο Σύμβουλος Management καταλύτης της οικονομικής ανάπτυξης στην Ελλάδα

του Σταύρου Δαμιανίδη *, Μάρτιος 2008

Ο όγκος των αναθέσεων υπηρεσιών προς τις εταιρίες Συμβούλων Management Consulting θα έπρεπε θεωρητικά να αυξομειώνεται ανάλογα με την βελτίωση και την επιδείνωση της εθνικής μας οικονομίας. Αυτό όμως δεν συμβαίνει πάντα, καθώς ο ρόλος του Συμβούλου είναι καταλυτικός για την ανάπτυξη τόσο του ιδιωτικού όσο και του δημοσίου τομέα. Έτσι, οι συμβουλευτικές υπηρεσίες πρέπει να παρέχονται και στους καλούς και στους κακούς (οικονομικά) καιρούς. Είναι σαφές ότι σε άσχημες οικονομικές συνθήκες ο δυνητικός πελάτης είναι φυσικό να διστάζει να αναθέτει οποιαδήποτε υπηρεσία, αν αυτή δεν είναι απαραίτητη και δεν συνδέεται άμεσα με την επιβίωση της εταιρίας ή οργανισμού του.

Πολλές όμως από τις υπηρεσίες που παρέχει ένας Σύμβουλος Management σχετίζονται με την βελτίωση της οικονομίας. Για παράδειγμα μπορεί να αναφέρονται στη χάραξη και υλοποίηση της στρατηγικής μιας ιδιωτικής επιχείρησης, αλλά και στην προώθηση του θεσμού των ΣΔΙΤ (Συμπράξεων Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα). Η ανάλυση που γίνεται στη συνέχεια παρουσιάζει με σαφήνεια τον τρόπο με τον οποίο ο Σύμβουλος Management δρα ως καταλύτης της Οικονομικής Ανάπτυξης στην Ελλάδα, όταν ο δημόσιος φορέας πολλές φορές στελεχώνεται με άτομα χωρίς ανάλογες γνώσεις και ο ιδιωτικός τομέας συχνά απαιτεί μια συστηματική «ώθηση» για να μην παραμείνει εσωστρεφής.

Ιδιωτικός Τομέας

Στον ιδιωτικό τομέα, ο Σύμβουλος αποτελεί συνήθως έναν business consultant για υπηρεσίες που δεν μπορεί να υλοποιήσει εσωτερικά ο ιδιωτικός φορέας. Με τον ρόλο αυτό, ο Σύμβουλος συμμετέχει στην οργάνωση των διαδικασιών, στη χάραξη στρατηγικής, στη δημιουργία επιχειρηματικών σχεδίων, στην έρευνα αγοράς και σε άλλες υπηρεσίες που στοχεύουν στην έμμεση ή άμεση ανάπτυξη του Πελάτη εντός και εκτός Ελλάδος. Δυστυχώς, το όφελος για τον Ιδιώτη από τις υπηρεσίες του Συμβούλου δεν έχει γίνει αντιληπτό στην Ελλάδα, καθώς επικρατεί η λογική του ότι ο επιχειρηματίας «ξέρει καλύτερα» ή «δεν θα μου πει κάποιος ξένος τι θα κάνω με την επιχείρησή μου». Αυτό αποτελεί μεγάλο λάθος αφού ο Σύμβουλος δεν υποκαθιστά τον Πελάτη αλλά τον διευκολύνει να οργανώσει καλύτερα τις στρατηγικές του προτεραιότητες και να τις υλοποιήσει. Όσο για τη συνήθη ερώτηση που μπορεί να τεθεί: «θα μας πουν πώς να κάνουμε την δουλειά μας οι σύμβουλοι;», η ορθή απάντηση είναι ότι οι σύμβουλοι υπάρχουν για να διευκολύνουν, να «σχηματοποιούν» και να κάνουν την ζωή των πελατών τους πιο εύκολη, πιο σωστά προγραμματισμένη και πιο εύκολα παρακολουθήσιμη.

Εμμέσως πλην σαφώς λοιπόν, ο Σύμβουλος οδηγεί την Εθνική Οικονομία στην Ανάπτυξη, μέσω της ανάπτυξης του Ιδιωτικού Τομέα. Επιπλέον, η συμβουλευτική για ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, εμπορίου κτλ., όταν οδηγεί σε δράσεις στο εξωτερικό, βελτιώνει το εμπορικό ισοζύγιο της χώρας μας.



Επίσης, δεν πρέπει να ξεχνούμε τη συμβουλευτική που παρέχεται από ελληνικές εταιρίες management και business consulting σε ξένους επενδυτές, είτε αυτοί είναι βιομηχανίες, είτε εμπορικές επιχειρήσεις, είτε επιχειρήσεις ανάπτυξης ακινήτων. Όσο και αν αυτό φαίνεται απλούστευση, η συμβολή των ελληνικών εταιριών consulting στην εγκατάσταση και εγκαθίδρυση μιας ξένης επιχείρησης στην Ελλάδα μπορεί να αποβεί σωτήρια, αφού η χώρα μας δεν είναι από τις πλέον φιλόξενες στο επιχειρείν και σίγουρα έχει πολλές ιδιαιτερότητες που πρέπει ο ξένος επενδυτής να κατανοήσει για να λειτουργήσει και να αναπτυχθεί.

Μια γενική παρατήρηση για τον ιδιωτικό τομέα είναι το ότι αποδέκτες των υπηρεσιών management consulting είναι συνήθως οι μεγάλοι όμιλοι, οι οποίοι έχουν την κουλτούρα και την άμεση ανάγκη υπηρεσιών οργάνωσης, στρατηγικής κτλ. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που αποτελούν την ραχοκοκαλιά της Ελληνικής οικονομίας, δεν είναι συνήθως ανοικτές σε συμβουλευτικές υπηρεσίες, εκτός από περιπτώσεις στις οποίες ο σύμβουλος υποστηρίζει την αίτηση του ιδιώτη για χρηματοδότηση από χρηματοδοτικά εργαλεία, όπως είναι για παράδειγμα ο Αναπτυξιακός Νόμος.

Δημόσιος Τομέας

Ο σύμβουλος management αποτελεί επίσης και μια βοηθητική δύναμη για τον ευρύτερο δημόσιο τομέα, από τα Υπουργεία και τις Κεντρικές Υπηρεσίες, ως τις ΔΕΚΟ και την Τοπική Αυτοδιοίκηση).

Από τη σύλληψη και την εκ των προτέρων αξιολόγηση προγραμμάτων (εθνικών, τομεακών, περιφερειακών κ.α.) που παρέχονται στα Υπουργεία, ως την διαχείριση και την εκ των υστέρων αξιολόγηση, ο σύμβουλος management μπορεί να παρέχει συσσωρευμένη γνώση από τα προηγούμενα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης. Επίσης, συμβάλλει στην αναδιοργάνωση των δημοσίων υπηρεσιών, με την κατανόηση και χάραξη στρατηγικής, με την ανάλυση και ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών μοντέλων και τον ανασχεδιασμό διαδικασιών και διεργασιών.

Στο επίπεδο των ΔΕΚΟ, ο business consultant υποστηρίζει με το να καταρτίζει επιχειρηματικά και στρατηγικά σχέδια για λογαριασμό των ΔΕΚΟ, πάντα σε στενή συνεργασία με τα στελέχη τους. Χωρίς τη συμμετοχή των Συμβούλων, τα επιχειρηματικά σχέδια που οφείλουν να καταρτίζουν εκ του νόμου οι ΔΕΚΟ, πιθανά να μην λάμβαναν υπ' όψη σημαντικές παραμέτρους που έχουν γίνει συσσωρευμένη γνώση για του Συμβούλους.

Στο επίπεδο των Περιφερειών, των Νομαρχιών και των Δήμων και Κοινοτήτων, οι Σύμβουλοι παρέχουν ένα πλήθος υπηρεσιών, όπως στρατηγικά σχέδια, υπηρεσίες οργάνωσης, αλλά και, σύμφωνα με τις τελευταίες εξελίξεις, υπηρεσίες υποστήριξης ωρίμανσης ΣΔΙΤ (Συμπράξεων Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα). Κατά τον ρόλο αυτό, ο Σύμβουλος αναλαμβάνει να συντάξει ένα επιχειρηματικό σχέδιο για συγκεκριμένο έργο που έχει προ-εγκριθεί από την Ειδική Γραμματεία ΣΔΙΤ του Υπουργείου Οικονομικών μετά από την αίτηση του εκάστοτε φορέα Τοπικής Αυτοδιοίκησης και να βοηθήσει στην προσέλκυση ιδιωτικών φορέων – επενδυτών, στην επιλογή τους βάσει δημόσιου διαγωνισμού και στην διαπραγμάτευση μαζί τους.



Το μόνιμο πρόβλημα για τον κλάδο των συμβούλων management στην Ελλάδα είναι η χαμηλή αναγνωρισιμότητα τόσο από τον δημόσιο όσο και από τον ιδιωτικό τομέα και απόδειξη είναι ότι ο όγκος του συνολικού τζίρου του συμβουλευτικού κλάδου ως προς το ΑΕΠ υστερεί σημαντικά από τις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες. Σημαντικές κινήσεις γίνονται από τον ΣΕΣΜΑ (Σύνδεσμο Εταιριών Συμβούλων Μάνατζμεντ Ελλάδας) προς τον δημόσιο και τον ιδιωτικό τομέα για βελτίωση της εικόνας των συμβούλων.

** Ο κ. Σταύρος Δαμιανίδης είναι Υπεύθυνος Ανάπτυξης Επιχειρήσεων στην εταιρία LDK Consultants και Συντονιστής της Συμβουλευτικής Επιτροπής του ΣΕΣΜΑ (Σύνδεσμος Εταιριών Συμβούλων Μάνατζμεντ Ελλάδας)*