



Οι Σύμβουλοι δίπλα στον Επιχειρηματία τόσο στις κρίσεις όσο και στις προκλήσεις

του Σταύρου Δαμιανίδη *, Απρίλιος 2008

Οι διασημότεροι επενδυτές - και οι πιο επιτυχημένοι - έχουν κατά καιρούς δηλώσει ότι οι μεγαλύτερες επενδυτικές και επιχειρηματικές ευκαιρίες παρουσιάζονται στις περιόδους κρίσης της οικονομίας. Ο Warren Buffett δεν ίδρωσε όταν η «νέα οικονομία» της Αμερικής έκανε μια τεράστια βουτιά, αλλά το είδε σαν ευκαιρία να αυξήσει την επενδυτική απόδοσή του. Με τον ίδιο τρόπο, οι διορατικοί επιχειρηματίες της υψηλίου βλέπουν τις οικονομικές κρίσεις όχι μόνο σαν μια απειλή, αλλά και σαν μια ευκαιρία για ανάπτυξη σε νέες υπηρεσίες, νέους κλάδους, νέες περιοχές. Θα αναρωτηθείτε πού μπαίνει στο παιχνίδι ο Σύμβουλος Μάνατζμεντ. Καλύτερη ερώτηση θα ήταν που δεν μπαίνει, γιατί ο Σύμβουλος μπορεί να σταθεί στο πλευρό του επιχειρηματία στις περισσότερες περιπτώσεις και σίγουρα σε όλες τις φάσεις εξέλιξης της επιχείρησής του. Θα απαντούσα λοιπόν ότι ο Σύμβουλος δεν μπαίνει (δεν αναμιγνύεται) στις επιχειρηματικές αποφάσεις. Αυτό είναι δουλειά του επιχειρηματία. Ο Σύμβουλος οφείλει να προλειάνει το έδαφος ώστε ο Επιχειρηματίας να μπορεί να πάρει πιο ώριμες και πιο υπολογισμένες αποφάσεις που θα του αποδώσουν μακροχρόνια, τόσο σε περιόδους κρίσεων όσο και σε περιόδους προκλήσεων.

Εν μέσω αυτής της χιλιοακουσμένης αλλά τόσο υπαρκτής παγκοσμιοποίησης, ο διορατικός επιχειρηματίας χρειάζεται να πάρει αποφάσεις, βασιζόμενος σε επαγγελματική βοήθεια, γιατί οι αγορές αλλάζουν ραγδαία, οι επιχειρησιακές ανάγκες εξελίσσονται συνεχώς και ο επιχειρηματίας για να προλάβει να αντεπεξέλθει, πρέπει να έχει δομημένη στρατηγική και επιχείρηση οργανωμένη με τέτοιο τρόπο, ώστε να μπορεί να υποστηρίξει τις αλλαγές και τις ανάγκες της αγοράς ακαριαία.

Ένα παράδειγμα: ένας συγκεκριμένος κλάδος στον οποίο δραστηριοποιείται ο επιχειρηματίας Α περνάει μια διεθνή κρίση. Το προσωπικό του που ασχολείται με τον εν λόγω κλάδο μένει εκτεθειμένο και κινδυνεύει να απολυθεί. Υπάρχουν δύο ενδεχόμενα: Πρώτον να απολύσει το προσωπικό, δεύτερον να το επαναπροσανατολίσει σε έναν άλλο, σχετικό ή συμπληρωματικό κλάδο. Για να αποφασίσει, μπορεί να κάνει την άσκηση με τα στελέχη του ή να αναθέσει τη δουλειά σε έναν σύμβουλο, ο οποίος θα αναλύσει τις προοπτικές της εναλλακτικής αγοράς, θα κάνει μελέτη βιωσιμότητας και θα προτείνει συγκεκριμένη δομή και περιγραφές θέσης εργασίας βάσει του υπάρχοντος ή και συμπληρωματικού προσωπικού.

Γνώμη μου είναι ότι αν το αναλάβει ένας ικανός σύμβουλος, η τελική απόφαση του επιχειρηματία Α θα είναι πολύ πιο ώριμη και νηφάλια, γιατί εν μέσω τέτοιου είδους κρίσεων, ο επιχειρηματίας μπορεί να πάρει εσπευσμένες αποφάσεις και, εξάλλου, μια τρίτη, αντικειμενική ματιά πάντα βοηθάει περισσότερο.

Βεβαίως εδώ παρέθεσα ένα παράδειγμα συμβουλευτικών υπηρεσιών εν μέσω περιόδου κρίσης. Τις ίδιες υπηρεσίες μπορεί να παράσχει ένας σύμβουλος στον ιδιώτη όταν ο τελευταίος έχει την χρονική άνεση να εξετάσει μια νέα ευκαιρία. Μπορεί να παράσχει υπηρεσίες που άπτονται της επιχειρηματικής οργάνωσης και της στρατηγικής, ενώ τα



επιχειρηματικά σχέδια, όσο τετριμμένα και αν ακούγονται, αποτελούν σημαντικό ναυτίλο και πρέπει να ανανεώνονται το αργότερο ανά διετία, λαμβάνοντας υπ' όψη όχι μόνο τα στεγανά του επιχειρηματία αλλά και φρέσκες ιδέες που μπορούν να αναδειχθούν με την βοήθεια του Συμβούλου.

Μια εξίσου σημαντική υπηρεσία που παρέχει ο Σύμβουλος είναι η κατάρτιση επιχειρηματικών σχεδίων για υποβολή σε προγράμματα χρηματοδότησης των επιχειρήσεων (βλ. Αναπτυξιακό Νόμο) όπου η επιτυχία της έγκρισης εξαρτάται εν πολλοίς από τον τρόπο με τον οποίο έχει συνταχθεί το επιχειρηματικό σχέδιο και κατά πόσο είναι εύληπτο από τους αξιολογούντες.

Το μόνιμο πρόβλημα για τον κλάδο των συμβούλων management στην Ελλάδα είναι η χαμηλή αναγνωρισιμότητα από τον ιδιωτικό τομέα. Απόδειξη γι' αυτό είναι ότι ο όγκος του συνολικού τζίρου του συμβουλευτικού κλάδου που προέρχεται από τον ιδιωτικό τομέα ως προς το ΑΕΠ υστερεί σημαντικά σε σύγκριση τις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες.

Δεν πρέπει να ξεχνούμε όμως 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. Οι ξένες επιχειρήσεις (και κυρίως αυτές που προέρχονται από τον Δυτικό Κόσμο) είναι συνηθισμένες να προσλαμβάνουν συμβούλους.

Σε αντίθεση, οι μικρομεσαίες ελληνικές 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.

Ο ρόλος του Συμβούλου είναι πιθανά ορθώς παρεξηγημένος, διότι η Ελληνική Αγορά δεν ήταν ως τώρα ώριμη να δεχθεί συμβουλευτικές υπηρεσίες και ο έλληνας σύμβουλος δεν είχε κάνει γνωστή την παρουσία του και την συμβολή του στην βελτίωση της Οικονομίας. Οι προσπάθειες που γίνονται πια από τις ελληνικές εταιρίες Συμβούλων και μέσω του Συνδέσμου Εταιριών Συμβούλων Μάνατζμεντ, σίγουρα θα φέρουν πιο κοντά τους Συμβούλους με τον επιχειρηματία και εμμέσως πλην σαφώς, θα βελτιώσουν την Ελληνική Οικονομία.

** Ο κ. Σταύρος Δαμιανίδης είναι Υπεύθυνος Ανάπτυξης Επιχειρήσεων στην εταιρία LDK Consultants και Συντονιστής της Συμβουλευτικής Επιτροπής του ΣΕΣΜΑ*