

ΜΕΙΩΣΤΕ ΤΑ ΚΟΣΤΗ ΣΑΣ...ΑΛΛΑ ΣΩΣΤΑ

Του Δρα Κώστα Γ. Κονή *

Δεν ανήκω στην κατηγορία εκείνων που θεωρούν ότι τα προβλήματα, ακόμα και σε περιόδους κρίσης λύνονται με την επικέντρωση στο θέμα των κόστων και στην μείωση των. Μιλώ για μια αντίληψη που τείνει να θεωρεί ως αποκλειστικό και κυρίαρχο τρόπο δράσης την μείωση του κόστους των πάντων.

Αντίθετα, χωρίς να υποτιμώ τη συνεισφορά της πρακτικής αυτής, ανήκω σε εκείνους που θεωρούν ότι το όφελος θα είναι είναι πολύ μεγαλύτερο αν εστιάσουμε την προσοχή μας στη δημιουργικότητα και στην καινοτομία, στον τρόπο παραγωγής των προϊόντων ή υπηρεσιών μας, στον τρόπο προώθησης των, στους τρόπους ανάπτυξης συνεργειών και συνεργασιών και γενικά στους τρόπους ανάπτυξης σχέσεων ζωής με τους πελάτες.

Ανεξάρτητα όμως από τα πιο πάνω, η μείωση των εξόδων και γενικότερα του κόστους και οι λεγόμενες περικοπές έχουν τη σημασία τους και παραμένουν το πρώτο μέτρο που οι επιχειρήσεις λαμβάνουν σε δύσκολους καιρούς. Πέρα από αυτό, πολλές επιχειρήσεις προχωρούν ακόμη και σε άμεση μείωση του ίδιου του εργατικού τους δυναμικού σε μια προσπάθεια μείωσης των κόστων.

Το θέμα όμως που προκύπτει είναι το εξής. Η καλοπροαίρετη έστω αυτή προσπάθεια και πολιτική, αποφασίζεται και υλοποιείται σωστά ; Προηγείται πάντοτε ο αναγκαίος σχεδιασμός και προβληματισμός ; Γίνεται πάντα και σωστά η αξιολόγηση εναλλακτικών επιλογών ; Μήπως υιοθετούμε μέτρα που στο τέλος της ημέρας είναι

δυνατό να ενεργήσουν αρνητικά στην όλη αποδοτικότητα και κλίμα στην επιχείρηση;
Μήπως υπάρχει η πιθανότητα να καταστρέψουμε κάτι που κτίστηκε με κόπο και υπομονή, όπως για παράδειγμα την ομαδικότητα, την παραγωγικότητα, το ψηλό ηθικό, την γνώση και εμπειρίες καταξιωμένων στελεχών και το επίπεδο εξυπηρέτησης ;

Στη συνέχεια παραμένει το μεγάλο δίλημμα. Απο που να αρχίσουμε ; Τι να περικόψουμε ; Αφού έχουμε μπροστά μας τα βασικά στοιχεία του προυπολογισμού είναι καλό να διερωτηθούμε. Ποιά είναι τα απαραίτητα και αναγκαία για την δική μας επιχείρηση ; Κάθε επιχείρηση έχει τις δικές της ιδιαιτερότητες. Θα πρέπει λοιπόν να εντοπισθούν λοιπόν άμεσα τα απαραίτητα και αναγκαία.

Αυτά δεν θα τα «ενοχλήσουμε». Μετά όμως απο τον κατάλογο αυτό θα παραμείνουν πράγματα που πιθανόν να θεωρηθούν «πολυτέλεια» όπως για παράδειγμα διακοσμητικά έξοδα, πολυέξοδη φιλοξενία. Σαυτά, και πάντα προσεκτικά, θα μπορούσαμε να επέμβουμε.

Τέλος, μια άλλη, τρίτη κατηγορία, είναι πράγματα για τα οποία δεν είμαστε σίγουροι αν χρήζουν περικοπής ή όχι. Αυτά είναι τα πιο επικύνδινα. Γιατί σαυτή την κατηγορία θα πρέπει να γίνει προσεκτική ανάλυση αξιολογώντας τόσο τα φανερά όσο και τα λιγότερο φανερά οφέλη. Ένα τέτοιο παράδειγμα είναι τα έξοδα για δικτύωση. Ενώ δηλαδή μπορεί οι δικτυώσεις και τα συνεπαγόμενα έξοδα να φαίνονται εκ πρώτης όψεως πολυτέλεια, στην ουσία απο τη δραστηριότητα αυτή είναι δυνατό να προκύψουν πωλήσεις και ανάπτυξη.

Ας δούμε όμως λίγο πιο πρακτικά τα πράγματα δίδοντας κάποιες βασικές εισηγήσεις για τρόπους μείωσης κόστων. Πολλές εταιρείες προσλαμβάνουν προσωρινά άτομα για κάποιες δουλειές ή και για να αντικαταστήσουν έκτακτα απουσιάζοντα για διάφορους λόγους στελέχη. Αν φροντίσουμε να εκπαιδεύσουμε το προσωπικό σε καθήκοντα επιπρόσθετα με τα βασικά που ήδη εκτελεί θα μπορούμε, χωρίς κόστος, να χρησιμοποιήσουμε δικούς μας πόρους για κάλυψη των αναγκών αυτών. Άλλος βασικός τρόπος μείωσης κόστων είναι η αύξηση της παραγωγικότητας και η μείωση της γραφειοκρατίας. Αχρείαστα ρεπόρτς, συναντήσεις και επικοινωνίες πρέπει να αντικατασταθούν με δραστηριότητες χρήσιμες για τον οργανισμό.

Θα μπορούσαμε ακόμα να περάσουμε όλες τις δραστηριότητες που κάνει το προσωπικό μας από ένα έλεγχο στην ερώτηση.

« Υπάρχει πράγματι λόγος και η ανάγκη να γίνεται η δραστηριότητα ; »

Πέρα απο αυτό, μπορείτε να επιχειρήσετε μια επαναδιαπραγμάτευση με συνεργάτες και προμηθευτές σας για καλύτερες για παράδειγμα τιμές αν αγοράσετε πιο μεγάλες ποσότητες ή αν εξοφλήσετε γρηγορότερα τον λογαριασμό.

Αν βρίσκεστε κοντά στην αντικατάστας εξοπλισμού ή οχημάτων σκεφτείτε τη δυνατότητα να αποκτήσετε άλλα σε καλύτερη τιμή και πιο αποδοτικά. Διερευνήστε ακόμα την προοπτική αγοράς μεταχειρισμένου εξοπλισμού ή ακόμα και της ενοικίασης.

Γιά όσες επιχειρήσεις έχουν συνεργασία με το εξωτερικό και το κόστος επικοινωνίας είναι σοβαρό, θα μπορούσε να αξιοποιηθεί το ενδεχόμενο χρήσης του διαδικτύου το οποίο προσφέρει σήμερα δυνατότητα δωρεάν επικοινωνίας μεγάλης διάρκειας.

Το πασίγνωστο λογισμικό «skype» είναι ένα τέτοιο μέσο.

Αν η επιχείρησή σας έχει ανάγκη για συχνές συναντήσεις στο εξωτερικό είτε για παρουσίαση προϊόντων είτε για οποιοδήποτε άλλο λόγο, το διαδύκτιο προσφέρει και πάλι σανίδα σωτηρίας. Με πολύ χαμηλό κόστος, μια επιχείρηση μπορεί σήμερα να παρουσιάσει το προϊόν της σε ένα ή πολλούς ταυτόχρονα υποψήφιους πελάτες σε οποιοδήποτε σημείο του κόσμου ή να λάβει μέρος σε συζητήσεις και συναντήσεις χωρίς καν να βγεί από τα γραφεία της.

Αυτή η δυνατότητα μπορεί να συντείνει σημαντικά στη μείωση εξόδων μια και δεν θα υπάρχει κόστος αεροπορικών εισιτηρίων, διανομής κλπ. Την επόμενη λοιπόν φορά που θα υπάρχει ανάγκη για ένα ταξίδι στο εξωτερικό διερωτηθείτε : « Μήπως θα μπορούσε η ανάγκη να ικανοποιηθεί με άλλο, λιγότερο δαπανηρό τρόπο, πέραν από την προσωπική επαφή;»

Η εξοικονόμηση ενέργειας και αναλώσιμων πόρων όπως το χαρτί κλπ προσφέρουν πάντοτε λαμπρό πεδίο εξοικονόμησης και κόστων. Από τη χρήση του ηλεκτρισμού και του κλιματισμού, μέχρι την κατανάλωση καυσίμων στα οχήματα υπάρχουν πάντοτε σημαντικά περιθώρια μείωσης κόστων.

Η ενημέρωση είναι οπωσδήποτε ένας ζωτικότερος παράγοντας από πλευράς σημασίας για τη σύγχρονη επιχείρηση. Παρόλα αυτά θα μπορούσαμε να ελέγξουμε τι αγοράζουμε . Που και γιατί είμαστε συνδρομητές ; Πως και πόσο αξιοποιούμε τις πηγές πληροφόρησης που αγοράζουμε ; Από που αλλού, ίσως με πολύ χαμηλότερο κόστος, θα μπορούσαμε να αντλήσουμε την πληροφόρηση αυτή ; Ας μη ξεχνούμε ότι το διαδύκτιο αλλά και οι ψηφιακές δυνατότητες προσφέρουν σήμερα ποιοτική πληροφόρηση σε απίστευτα χαμηλές τιμές.

Τέλος, θα πρέπει να υπογραμμίσουμε ότι σε οποιαδήποτε προσπάθεια μείωσης κόστους και περικοπής είναι απαραίτητο να εμπλέκουμε το προσωπικό μας ενημερώνοντας έγκαιρα και σωστά για την ανάγκη και τις πραγματικές προθέσεις μας. Δε θα πρέπει ποτέ το θέμα να αντιμετωπίζεται απλά ως θέμα οδηγίας και εγκυκλίου. Η συνεργασία του προσωπικού είναι απαραίτητη προϋπόθεση επιτυχίας. Πέρα από αυτό, θα πρέπει να ζητούμε την ενεργό συμμετοχή του προσωπικού με την υποβολή ιδεών και εισηγήσεων για μείωση κόστων. Θα εκπλαγούμε πόσες χρήσιμες ιδέες θα προκύψουν αν απλά αναμείξουμε το προσωπικό και του δώσουμε τη σημασία που πρέπει.

Μείωση των κόστων λοιπόν. Αλλά σωστά και με πρόγραμμα.

* konis@innovageconsulting.com tel. +357 99697484