

ΝΑ ΕΓΚΑΤΕΛΕΙΨΟΥΜΕ ΤΟΝ ΠΑΝΙΚΟ ΚΑΙ ΝΑ ΑΝΑΣΥΝΤΑΧΘΟΥΜΕ

Του Δρα Κώστα Γ.Κονή *

Παρακολουθώντας τις ειδήσεις, τις συζητήσεις και γενικά τα λεγόμενα για την αισθητή πλέον, σε άλλους λίγο και σε άλλους περισσότερο, ύφεση, μας δημιουργούνται πολλά ερωτηματικά και ανησυχίες. Ανησυχίες που σχετίζονται όχι για τα επερχόμενα δεινά ή «δεινά» αλλά με το πόσο αξιοποιούμε αυτή την κατάσταση για ποιοτική σκέψη, επαναξιολόγηση στρατηγικής, αυτοέλεγχου, αυτοκριτική και ανασύνταξη.

Αντί δηλαδή να ενσκήψουμε με σοβαρότητα, ως επιχειρηματίες, μεγάλοι ή μικρομεσαίοι σε μια ψύχραιμη ανάλυση των προβλημάτων και του μεταβαλλόμενου σκηνικού και στον επανασχεδιασμό των δραστηριοτήτων μας με την υιοθέτηση δημιουργικών λύσεων, αναλονώμαστε στη μεμψιμοιρία και τον πανικό. Χάνουμε όμως έτσι το μοναδικό «καλό» μιας δύσκολης περιόδου. Την «ευκαιρία» που μας επιβάλλεται να σκεφτούμε δημιουργικά, να αυτοαξιολογηθούμε και να ανασυνταχθούμε.

Εισηγούμαι λοιπόν στους επιχειρηματίες μας να αποβάλουν οποιοδήποτε πανικό και να εμπλακούν άμεσα σε μία διαδικασία αυτοαξιολόγησης των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων. Να δούν δηλαδή με ειλικρίνεια και κριτικό φακό όλες τις δραστηριότητες τους και να διερωτηθούν. Σε ποιο βαθμό αξιοποιούσαμε μέχρι σήμερα τις δυνατότητες που είχαμε ; Τί λάθη είχαμε κάνει και γιατί τα κάναμε ; Τί θα μπορούσαμε να κάνουμε καλύτερα; Ποιές άλλες δραστηριότητες θα μπορούσαμε να αναπτύξουμε και δεν το είχαμε πράξει ; Ποιές συμμαχίες θα μπορούσαμε να έχουμε κάνει και δεν τις κάναμε ; Ποιά υλικά ή ποιές υπηρεσίες θα μπορούσαμε να αξιοποιήσουμε ή να προσφέρουμε και δεν το κάναμε ; Μήπως, όπως λέει και ο λαός μας, είχαμε βάλει όλα μας τα αυγά σε ένα καλάθι ; Μήπως δηλαδή είχαμε αφήσει να εξαρτώμεθα από μία αγορά, ένα προμηθευτή, ένα μόνο τρόπο προσέγγισης πελατών, μία τεχνολογία ή μία πηγή εσόδων ; Είχαμε φροντίσει να έχουμε σύστημα διαδοχής ; Έχουμε εναλλακτικές λύσεις στην περίπτωση που ένα σημαντικό στέλεχος για οποιοδήποτε λόγο μας εγκαταλήψει ; Οι απαντήσεις στις ερωτήσεις αυτές, είναι μια καλή αρχή και θα μας κρατήσουν επικοδομητικά απασχολημένους χωρίς να μας περισσεύει ώρα για..πανικό.

Λέγεται μερικές φορές, και προσωπικά το ασπάζομαι, ότι το πρόβλημα σε πολλές περιπτώσεις δεν είναι πρόβλημα πόρων ή οικονομικό αλλά ποιότητας σκέψης. Η επιχείρηση που μπορεί να αξιοποιήσει στο μέγιστο βαθμό τις νοητικές της

ικανότητες, και δεν εφαρμόζει απλά την πρώτη σκέψη και ιδέα που προκύπτει, δεν δέχεται τίποτα χωρίς να το αμφισβητεί επικριτικά και δεν μιμείται και υιοθετεί μέτρα και δράσεις άλλων χωρίς σοβαρή εξέταση, έχει πολύ μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας.

Σε τέτοιες περιόδους το πρώτο πράγμα που έρχεται στο μυαλό των επιχειρηματιών μας είναι η μείωση των εξόδων και των κόστων. Φτάνουμε μέχρι το σημείο να περικόπτουμε σημαντικά δραστηριότητες που έχουν πολλές φορές μεγάλο όφελος όπως είναι η εκπαίδευση και το μάρκετινγκ των προϊόντων μας. Είναι όμως αυτή σοφή πρακτική; Είναι πάντοτε η ευκολότερη λύση και η καλύτερη; Δυστυχώς, όχι πάντοτε. Αυτό είναι κάτι στο οποίο θα πρέπει να δώσουμε ιδιαίτερη σημασία. Να μην υιοθετούμε ποτέ την πρώτη ιδέα και λύση που μας έρχεται στο μυαλό και οπωσδήποτε ποτέ χωρίς προβληματισμό. Ανεξάρτητα αν το ίδιο μέτρο υιοθετήθηκε από άλλους πολλούς. Θα πρέπει να αξιολογούμε τις δικές μας ιδιαιτερότητες και να καθορίζουμε τη δική μας στρατηγική και προτεραιότητες.

Να έχουμε πάντα υπόψη ότι η μείωση των κόστων και η βελτίωση της απόδοσης μπορεί σε πολλές περιπτώσεις να μας βοηθήσουν να επιβιώσουμε. Οι επιχειρήσεις όμως που θα καταφέρουν να συνεχίσουν να ευημερούν και να ανταγωνίζονται με επιτυχία, ακόμη και σε περίοδο κρίσης, θα είναι εκείνες που θα καταφέρουν να ανταποκριθούν με τον καλύτερο και πιο δημιουργικό τρόπο στο να βρουν νέους και καλύτερους τρόπους να ανταποκριθούν στις ανάγκες των πελατών τους. Εκείνες που θα μπορέσουν να δούν τις αλλαγές και τις δυσκολίες ως προκλήσεις και ευκαιρίες για καλύτερευση αντι ως πρόσταγμα για να υψώσουν τα χέρια ψηλά και να παραδωθούν.

Είναι γιαυτό που ισχύει αυτό που πάντα λέγαμε. Ότι δηλαδή η δημιουργικότητα, η καινοτομία και η αξιοποίηση του μυαλού των νοητικών μας ικανοτήτων είναι τα παντοτινά, πανίσχυρα και μόνιμα εφόδια μας. Τα αξιοποιούμε; Μερικοί από μας ναι. Οι πιο πολλοί όχι. Μπλεκόμαστε στα καθημερινά και στη νοοτροπία συντήρησης και επιβίωσης προσπαθώντας να λύουμε καθημερινά, μικρά πολλές φορές, προβλήματα. Χάνουμε όμως έτσι την γενικότερη εικόνα και θέση της επιχείρησής μας στο επιχειρηματικό σκηνικό και προσπερνούμε ευκαιρίες και προοπτικές.

Δέν έχουμε ώρα να σκεφτούμε δημιουργικά και αναλυτικά. Τρέχουμε. Τρέχουμε για να προλαβαίνουμε και να πηγαίνουμε μπροστά. Τρέχουμε όμως προς τη σωστή κστεύθυνση; Αυτό είναι το ζητούμενο.

Προσωπικά θα λέγαμε ότι μια από τις καλύτερες επιλογές, ιδιαίτερα σε δύσκολους καιρούς είναι εκείνη που δυστυχώς οι περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις, σε ολόκληρο τον κόσμο, αγνοούν και δεν εκμεταλλεύονται στο βαθμό που θά έπρεπε.

Η διερεύνηση δυνατοτήτων συνεργασιών και αξιοποίησης συνεργιών (joint ventures). Και δεν εννοώ κατ' ανάγκη την μόνιμη θεσμοθετημένη συνεργασία αλλά εκείνες που δημιουργούνται προς αμοιβαίο όφελος σε δεδομένες συνθήκες. Στο σημαντικό όμως αυτό θέμα θα επανέλθουμε.

Στο μεταξύ, μακριά από τα πλοκάμια του πανικού. Ας αξιοποιήσουμε δημιουργικά το χρόνο και το μυαλό μας για ανασύνταξη και θετική αντιμετώπιση των νέων δεδομένων.

*** Ο Δρ. Κώστας Κονής είναι ο Γενικός Διευθυντής της Innovage Consulting.**