

Να μάθουμε να συνεργαζόμαστε

Δρα Κώστα Γ.Κονή *

Στο προηγούμενο, όπως και σε παλαιότερα άρθρα μας, είχαμε κάνει αναφορά στην τεράστια σημασία των συνεργασιών, των κοινοπραξιών και γενικά της απο κοινού, μαζί με άλλες επιχειρήσεις δηλαδή, αξιοποίησης δυνατοτήτων και ευκαιριών που απο μόνοι μας, δεν έχουμε καμιά δυνατότητα να εκμεταλευτούμε.

Τί όμως εννοούμε συνεργασία στον επιχειρηματικό τομέα ; Η Αγγλική φράση “joint venture» αποδίδει πιστεύω πολύ καλύτερα αυτό που θέλω να πω, ενώ στα Ελληνικά μεταφράζεται ως κοινοπραξία. Στα Αγγλικά βέβαια δίδεται μια σχετικά πιο ευρεία και χαλαρότερη έννοια απο τη Ελληνική «κοινοπραξία». Εν πάσει περιπτώσει, θα μπορούσαμε να πούμε πως ενα Joint Venture, όπως το εννούμε σε αυτή την αναφορά, είναι μια σχετικά χαλαρή επιχειρηματική σχέση που δημιουργείται μεταξύ επιχειρήσεων – ακόμα και φυσικών προσώπων – με στόχο την υλοποίηση μιας δραστηριότητας που θα επιφέρει κάποιο αναμενόμενο κέρδος. Τα δύο ή περισσότερα μέρη συμφωνούν βέβαια εκ των προτέρων ποιές θα είναι οι υποχρεώσεις του καθενός και πως θα διαμοιραστεί το οποιοδήποτε κέρδος. Υπάρχει ακόμα βέβαια και ο όρος στρατηγική συνεργασία, όπου δύο οργανισμοί αποφασίζουν να αξιοποιήσουν στρατηγικά τα πλεονεκτήματα τους σε μια σχέση συνέργιας.

Η επιτυχημένη εφαρμογή της απλής αυτής έννοιας μπορεί πραγματικά να επιφέρει φοβερά πλεονεκτήματα στις επιχειρήσεις μας ιδιαίτερα σε περιόδους ύφεσης. Παρ’ όλα αυτά ελάχιστες επιχειρήσεις – σε ολόκληρο τον κόσμο – αντιλαμβάνονται την τεράστια δύναμη που έχουν στα χέρια τους αν αξιοποιήσουν θετικά και δημιουργικά το φοβερό όπλο που είναι στη διάθεση τους και λέγεται joint venture. Το πιο ευχάριστο όμως από όλα είναι οτι πολλές αποδοτικές και κερδοφόρες πρωτοβουλίες για joint ventures δεν χρειάζονται καν επενδύσεις παρά μόνο δημιουργική σκέψη, διάθεση για συνεργασία και μειωμένα επίπεδα εγωισμού.

Ας γίνουμε όμως πιο πρακτικοί. Κατ’ αρχάς ας αναγνωρίσουμε το γεγονός ότι ο συνδιασμός γνώσεων και πόρων είναι οπωσδήποτε καλύτερος απο τη μονομερή δραστηριότητα. Ακόμη θα πρέπει να δεχτούμε οτι δεν είναι δυνατό μια επιχείρηση να υπερτερεί σε όλα. Αν είναι καλή στην παραγωγή ίσως να μειονεκτεί στην διανομή και στο δίκτιο. Αν έχει δυνατό δίκτιο ίσως να έχει ανεπαρκείς αποθηκευτικούς χώρους. Αν έχει δυνατά προϊόντα ίσως να μειονεκτεί στο μάρκετινγκ και στο πελατολόγιο. Αν έχει τη γνώση και τις δυνατότητες να διαγωνισθεί σε κάποιες προσφορές είναι δυνατό να μη έχει την εμπειρία ή την ιστορία και τις συστάσεις που χρειάζεται.

Όλο λοιπόν το νόημα είναι να αποφασίσω τι θέλω να επιτύχω και μετά να καταγράψω τις αδυναμίες μου και εκείνα που με εμποδίζουν να το επιτύχω. Στη συνέχεια, αντί να παραιτηθώ και να πώ «αυτό δεν είναι για μένα» θα πρέπει να διερωτηθώ. Ποιός άλλος

έχει αυτούς του πόρους που δεν έχω εγώ ; Θα μπορούσα να τον προσεγγίσω και να διερευνήσω τις δυνατότητες συνεργασίας. Μιάς συνεργασίας βέβαια που θα στηρίζεται στην εντιμότητα και στον επαγγελματισμό με στόχο το ανάλογο όφελος όλων των πλευρών σε συνάρτηση με τη συνεισφορά των. Θα σκεφτούν ίσως με πλεονεξία κάποιοι και θα πούν. Ναι, αλλά έτσι, εγώ που είχα την πρωτοβουλία και την ιδέα θα αναγκαστώ να μοιράσω το κέρδος μου με ένα ή περισσότερους.
Σε αυτούς η απάντηση μας είναι απλή. Είναι πολύ πιο σοφό και επικερδές να αποκτήσεις έστω και μικρό ποσοστό από κάτι παρά να πάρεις το 100 % του....τίποτα !

Συνεργασίες λοιπόν και joint ventures. Παντού και σε όλα τα επίπεδα. Μόνο να κερδίσουμε έχουμε. Να χάσουμε όχι. Βέβαια, όπως λει και ο λαός μας, όλα τα πράγματα έχουν τη τέχνη τους. Έτσι και αυτό. Σε πολλές περιπτώσεις θα μπορέσουμε να δράσουμε μόνοι μας. Χωρίς βοήθεια από κάποιο εξειδικευμένο σύμβουλο. Σε άλλες, ίσως χρειαστούμε βοήθεια . Αξίζει όμως τον κόπο. Εκείνο που έχει σημασία είναι ότι από τη στιγμή που θα αλλάξουμε τον τρόπο σκέψης μας από μονοδιάστατο σε πολυδιάστατο θα δούμε να ανοίγονται μπροστά μας δυνατότητες, ευκαιρίες και προοπτικές που δεν ονειρευτήκαμε ποτέ.

Δεν είναι άλλωστε καθόλου τυχαίο που εταιρείες κολοσσοί δημιουργούν σήμερα ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των εσόδων τους από τέτοιες ακριβώς στρατηγικές ή άλλες συνεργασίες. Υπολογίζεται ότι ο αριθμός των συνεργασιών σε διεθνές επίπεδο, και δυστυχώς τα στοιχεία δίδονται για μεγάλες μόνο εταιρείες – αυξάνεται κατά 20 % κάθε χρόνο. Τον τελευταίο μόνο χρόνο ανακοινώθηκαν πάνω από 10,000 διαφόρων μορφών συνεργασίας πολλών εταιρειών. Χαρακτηριστικά, το γνωστό περιοδικό Forbes αναφέρει πως την προηγούμενη πενταετία, οι εταιρείες με έσοδα πάνω από 2 δις δολλάρια έκαναν κατά μέσο όρο 138 συνεργασίες η κάθε μια. Ας μη θεωρήσουμε όμως με αυτά τα εντυπωσιακά ότι οι συνεργασίες είναι για τους κολοσσούς και όχι για τις ΜΜΕ. Αντίθετα. Εκείνο που θα πρέπει να διερωτηθούμε είναι το εξής. Αν οι γίγαντες αυτοί, που μπορούν να έχουν όποιους και όσους πόρους θέλουν, αξιοποιούν τις πρακτικές αυτές και αυξάνουν τα κέρδη τους γιατί οι πιο μικρές επιχειρήσεις να μην τις εκμεταλλεύονται στο βαθμό που θα έπρεπε ;

Η ζωή είναι πολύ μικρή για να αποκτήσουμε και να συσσωρεύσουμε μέσα στην επιχείρησή μας όλες τις γνώσεις, τους πόρους και τις δεξιότητες που χρειαζόμαστε. Είναι όμως αδιανόητο να υπάρχουν δίπλα μας πόροι, πηγές και ευκαιρίες και να μη βρίσκουμε ένα δημιουργικό τρόπο να τις αξιοποιήσουμε.

**Ο Δρ Κώστας Γ.Κονής είναι ο Γενικός Διευθυντής της Innovage Consulting.
konis@innovageconsulting.com**

