

**Πρακτικοί, άμεσοι
και αποτελεσματικοί τρόποι
για να θεραπεύσετε
τις παθογένειες
στους εξής τομείς:**

-  Έδραση της επιχείρησης
-  Διοίκηση της επιχείρησης
-  Οικονομική διαχείριση
-  Διαχείριση προσωπικού

ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ

ειδική αναφορά στις
παθογένειες
ειδικών αγορών
της ελληνικής
επιχειρηματικότητας.



Οι επιχειρήσεις στίνονται και ευημερούν χάρη στην ικανοποίηση των αναγκών των πελατών τους. Μπορεί να δίνουν τη δυνατότητα της δημιουργίας μιας βάσης για παράνομες και παράτυπες ενέργειες που παράγουν χρήμα, αλλά η αξιοποίησή τους σ' αυτή τη βάση αφήνεται σε όσους θέλουν να αποκτήσουν γρήγορα χρήματα και να αράξουν για να τα αποθαύσουν. Εμείς κοιτάμε τη βάση αυτή ως τα θεμέλια μιας μόνιμης και συνεχούς δημιουργίας αξιών της κοινωνίας, που αμείβεται με χρήμα, ποσοτικά και ποιοτικά, πολύ περισσότερο και καλύτερα (με την έννοια της δυναμικής που εμπεριέχει για παραγωγή όλο και περισσότερου χρήματος).

Δείτε το παράδειγμα της Apple. Προσφέρει στην αγορά προϊόντα και υπηρεσίες αξιόπιστες και σύμφωνες με τις ανάγκες των πιστών και φανατικών πελατών της, δημιουργώντας έτοι αξίες που της δίνουν τη δυνατότητα να αποκτά όλο και περισσότερα χρήματα, που επενδύοντας σωστά δημιουργεί τις προϋποθέσεις για ακόμη περισσότερα κ.λπ. Είναι παράδειγμα σωστής επιχειρηματικότητας σε αντίθεση με κάποιες άλλες επιχειρήσεις, που υπάρχουν και κινούνται μόνο και μόνο για να ανεβάζουν τη μετοχή τους στο χρηματιστήριο και να κάνουν έτοι κερδοσκοπικά παιχνίδια στις τάξεις των μετόχων τους. Γι' αυτό η Apple είναι δυνατή και μόνο επιχειρήσεις με την ίδια λογική μπορούν να την ανταγωνιστούν. Όλες οι άλλες βρίσκονται μακράν πίσω της.

Η «κομπίνα» στη σωστή επιχειρηματικότητα δεν είναι «μαγκιά». Η πραγματική «μαγκιά» για την επιχειρηματία είναι να στήσει μια σωστή επιχείρηση, περιστοιχιζόμενος από την ομάδα των ανθρώπων που αποτελούν τους πυλώνες της και που τη στηρίζουν με τη σωστή πειτούργια της. Αν δεν υπάρχει αυτή η ομάδα, τότε ο επιχειρηματίας, είναι μόνος, νιώθει βεβαίως μόνος και αποδίδει πολύ μικρό ποσοστό της δυνατότητάς του να επιχειρεί.

Η «μαγκιά» στην επιχειρηματικότητα, έτοι όπως την εννοούμε εμείς, είναι η στόχευση κυρίως στην ικανοποίηση των αναγκών των πελατών και όχι του επιχειρηματία. Είναι στη δημιουργία αξιών και όχι χρήματος κατευθείαν. Είναι στην προσφορά προς την κοινωνία και όχι στην αρπαγή του χρήματος της κοινωνίας με φαινομενικά νόμιμους τρόπους.



Η επιχείρηση ως εργαλείο προσωπικού πλουτισμού

Μεθοδολογικά, όταν χρησιμοποιήσει κάποιος ένα εργαλείο για λόγο διαφορετικό από εκείνον για τον οποίο έχει κατασκευαστεί, η απόδοση από τη χρήση του είναι πολύ χαμηλότερη από την απόδοση που θα είχε εάν θα το χρησιμοποιούσε για τον σκοπό που κατασκευάστηκε. Δηλαδή, αν κάποιος χρησιμοποιήσει ένα πιρούνι για να καρφώσει ένα καρφί, είναι προφανές οι δυσκολίες που θα αντιμετωπίσει και το αποτέλεσμα που θα έχει. Αλλά και το αντίστροφο αν προσπαθήσει, πάλι θα δυσκολευτεί εξαιρετικά με μυδαμιά αποτελέσματα.

Το ίδιο συμβαίνει και στις επιχειρήσεις. Η επιχείρηση αποδίδει στον ιδιοκτήτη, αλλά και σε όλους εκείνους που την αποτελούν, μόνον όταν τη χρησιμοποιήσουν σωστά, δηλαδή σύμφωνα με τον σκοπό για τον οποίο δημιουργήθηκε. Το θέμα ποιοπόντιον ανάγεται στο ποιος είναι ο σκοπός της δημιουργίας μιας επιχείρησης. Όπως έχουμε ήδη διαπιστώσει και θα δούμε και στα επόμενα κεφάλαια, η αντίθηψη που επικρατεί είναι πως η επιχείρηση δημιουργείται, συντηρείται και διαρκεί, όσο ο επιχειρηματίας θέλει να πλουτίζει από αυτήν. Τώρα θα διαπιστώσουμε γιατί έχει τόσα πολλά προβλήματα και γιατί δεν πλουτίζει όσο θα μπορούσε και γιατί ο πλουτισμός αυτός δεν έχει διάρκεια.

Η δική μας άποψη είναι πως ο σκοπός για τη δημιουργία μιας επιχείρησης δεν πρέπει να ξεκινά από την επιθυμία του επιχειρηματία για πλούτο, αλλά από την αίσθηση και συνειδητοποίηση της ανάγκης προσφοράς του προς την κοινωνία (τοπική ή παγκόσμια). Αντίστοιχη πρέπει να είναι και η χρήση της επιχείρησης για να αποδώσει στο μέγιστο των δυνατοτήτων της. Που σημαίνει, ότι αν ο επιχειρηματίας δημιουργήσει την επιχείρησή του για τον πλανθασμένο σκοπό του προσωπικού του πλουτισμού, τότε θα έχει προβλήματα και δεν θα πλουτίσει ποτέ ουσιαστικά και με διάρκεια. Αν επίσης ο επιχειρηματίας χρησιμοποιήσει την επιχείρηση, που κανονικά θα έπρεπε να προσφέρει στην κοινωνία, ως μέσο για την προσωπικό του πλουτισμό, πάλι στο προηγούμενο αποτέλεσμα θα καταλήξει.

Na poios eίναι o πόγος για τον οποίο όλες οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν προβλήματα. Av μάλιστα στην αναντιστοιχία που δημιουργεί ο επιχειρηματίας, προσθέσουμε και την αναντιστοιχία που

H στροφή του σκοπού δημιουργίας και της χρήσης της επιχείρησης προς τις ανάγκες της κοινωνίας eίναι το μυστικό για την επιτυχία της.

σχέση με τον χρήσιμο σκοπό της δημιουργίας και πλειουργίας τους. Na γιατί δυσκολεύονται τόσο πολύ οι υπάλληλοι στη δουλειά τους και ο επιχειρηματίας στην άσκηση της επιχειρηματικότητας.

Kai για να καλύψουμε την περίπτωση που παρ' όλα αυτά μια επιχείρηση πηγάνει καλά, η γνώμη μας eίναι πως αυτό ή eίναι τυχαίο (την «πάει» η αγορά που θέλει, κάτι που όμως eίναι προσωρινό) ή πως σε μερικά χρόνια μπορεί να μην υπάρχει καν, κάτι που και η Ιστορία δείχνει.

H στροφή του σκοπού δημιουργίας και της χρήσης της επιχείρησης προς τις ανάγκες της κοινωνίας eίναι το μυστικό για την επιτυχία της. Av η κουλτούρα του επιχειρηματία και των υπαλλήλων αλλάζει και αυτοί επικεντρώσουν το ενδιαφέρον τους στις ανάγκες της αγοράς, τότε η επιχείρηση θα ευθυγραμμιστεί σωστά και τα αποτελέσματα θα eίναι σημαντικά. Tότε και μόνο τότε, οι πελάτες θα προτιμούν την επιχείρηση για όσο αυτή ικανοποιεί τις ανάγκες τους, αδιαφορώντας στην ουδία και σε συντριπτικό ποσοστό για τις αλληλεξιστικές επιχειρήσεις, που δημιουργήθηκαν και χρησιμοποιούνται για πλανθαρισμένο σκοπό (όπως για παράδειγμα eίναι ο προσωπικός πλούτισμός) με πρόφαση την ικανοποίηση των αναγκών των πελατών.

Για να γίνει αυτή η αλλαγή, χρειάζεται εκπαίδευση. Μόνο η συνέχης και συστηματική εκπαίδευση των ανθρώπων της επιχείρησης με απόφαση του επιχειρηματία (που ο ίδιος έχει ενδιαφερθεί να αλλάξει τη δική του παλιά κουλτούρα) μπορεί να γίνει η αλλαγή. Όσο ειπικρινής eίναι αυτή η μεταμόρφωση, τόσο μεγαλύτερη θα eίναι και η επιτυχία. Όσο πιο συστηματική eίναι η προσπάθεια, τόσο πιο σίγουρη θα eίναι η επιτυχία.



Όταν τα δάνεια γίνονται κότερα και αυτοκίνητα και σπίτια

Δεν eίναι λίγοι οι επιχειρηματίες που, πιστοί στην αντίθηψή τους πως η επιχείρηση δεν eίναι παρά ένα μέσο προσωπικού πλούτισμού, χρησιμοποιούν τις πηγές της ακριβώς για τον πλούτισμό αυτό. Έτσι, χρηματοδοτήσεις από ευρωπαϊκά προγράμματα και άλλα δάνεια διευκόλυνσαν και ανάπτυξαν από τις τράπεζες γίνονται κότερα και αυτοκίνητα και σπίτια, αντί να «πέφτουν» μέσα στην επιχείρηση για την ανάπτυξη και την υποστήριξη της.

Ο επιχειρηματίας αυτός κατά τεκμήριο παραπονείται γιατί του φταίνε πάντα οι άλλοι. Πότε οι υπάλληλοι, πότε το κράτος, πότε η αγορά, πότε οι ανταγωνιστές. Δεν μπορεί να φανταστεί πως όλα τα προβλήματά του προέρχονται από το ότι το ενδιαφέρον του eίναι επικεντρωμένο στον πλούτισμό του και όχι στη δημιουργία και πλειουργία μιας επιχείρησης που θα προσφέρει στην κοινωνία. Του διαφεύγει το γεγονός πως eίχε σημασία να υπάρχουν βασικές αρχές και κατευθύνσεις και αξίες, επάνω στις οποίες θα πορευτεί για να πετύχει στην προσπάθειά του. Όπως επίσης δεν φαντάζεται πως τα χρήματα για να κάνει όλα αυτά που eίχε ονειρευτεί κατά καιρούς πρέπει να προέρχονται από την επιχειρηματική δραστηριότητά του και όχι από τους πόρους της επιχείρησης. Δηλαδή, από τα χρήματα που περισσεύουν και όχι από εκείνα που χρειάζονται για το παρόν και το μέλλον της επιχείρησης.

Εκείνος, όμως, δεν καταλαβαίνει τίποτα. Ζει πλούσια για μερικά χρόνια και μετά, όταν χρειαστεί να επιστρέψει τα χρήματα, διαπιστώνει πως δεν τα έχει, παραπονούμενος για τις συνθήκες πλειουργίας της επιχείρησης. Δηλώνει αδυναμία πληρωμών, ετοιμάζει την οικονομική αποχώρησή του και εξαφανίζεται ένα πρωί βάζοντας πουκέτο στην επιχείρηση.

Αυτό δεν θέγεται επιχειρηματικότητα και ο συγκεκριμένος ανθρωπός που τα κάνει δεν eίναι επιχειρηματίας. Eίναι ένας κομπι-

Ο επιχειρηματίας αυτός κατά τεκμήριο παραπονείται γιατί του φταίνε πάντα οι άλλοι. Δεν μπορεί να φανταστεί πως όλα τα προβλήματά του προέρχονται από το ότι το ενδιαφέρον του είναι επικεντρωμένο στον πλούτισμό του και όχι στη δημιουργία και πλειουργία μιας επιχείρησης που θα προσφέρει στην κοινωνία.

Ο Παναγιώτης Γ. Ρεγκούκος είναι σύμβουλος οργάνωσης επιχειρήσεων, εισηγητής ειδικών σεμιναρίων, συγγραφέας και ομιλητής εδώ και 25 χρόνια. Έχει συνεργαστεί με τις περισσότερες από τις μικρές και μεσαίες εμπορικές επιχειρήσεις σε θέματα αύξησης πωλήσεων, μάρκετινγκ, εξυπηρέτησης πελάτη και *re-engineering*.

Οι γνώσεις και η εμπειρία του έχουν αξιοποιηθεί από τράπεζες, το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, κοπέγια, επιμελητήρια, σχολές, εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις, επιχειρηματίες και στελέχη επιχειρήσεων, το μεγαλύτερο μέρος της ασφαλιστικής αγοράς και της αγοράς πληροφορικής, καθώς και εταιρειών εκπαίδευσης (ΕΕΔΕ, INTERFACE κ.π.).

Έχει δημιουργήσει περισσότερα από 20 ειδικά εκπαιδευτικά προγράμματα (στα οποία συμπεριλαμβάνονται και τα μοναδικά Psycho-Management και Psycho-Selling σε συνεργασία με τον ψυχολόγο Γιάννη Α. Χοϊμέ, Ph.D). Έχει συγγράψει 12 βιβλία, 6 εγχειρίδια, τα γνωστά «e-Seminars» και έχει κάνει πολλά dvd με εκπαιδευτικά σεμινάρια. Είναι ο πρώτος εκπαιδευτής που έχει εισάγει την εφαρμοσμένη ψυχολογία στην εκπαίδευση και την οργάνωση.