

Τα τέσσερα Μ της ανάπτυξης των μικρομεσαίων



Του καθηγητή δρος
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Γ. ΓΕΩΡΓΑΚΑ
Partner & Managing Director της GECON ΕΠΕ
info@gecon.gr

Στη διπλανή στήλη ο φίλος καθηγητής Α. Σημνητήρας αναφέρεται στα τελευταία του δημοσιεύματα στο μάντζμεντ των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και πόσο αυτές μπορούν να αποτελέσουν την υγιή βάση και τον κορμό της ελληνικής αλλά και της ευρωπαϊκής οικονομίας.

Θα προσθέσω στη σημερινή μου παρέμβαση ένα νέο μοντέλο ανάπτυξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων: το μοντέλο των 4 Μ.

Management: Διαχείριση επιστημονική, με οργάνωση και συστήματα βασισμένα στο όραμα, στην αποστολή, στη φιλοσοφία και στους στόχους της επιχείρησης. Και η πιο μικρή σε μέγεθος οικονομική μονάδα απαιτείται σήμερα να έχει ξεκαθαρισμένες αυτές τις έννοιες. Γιατί δημιουργήθηκε, γιατί δραστηριοποιείται και με ποιον τρόπο και μέθοδο θα υλοποιήσει το όραμά της.

Marketing: Οι επενδύσεις και οι δράσεις πρέπει να είναι στραμμένες στην αγορά. Είναι σημαντικό το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν σήμερα αρκετές επιχειρήσεις: παράγουν εξαιρετικά προϊόντα ή και υπηρεσίες και δεν διαθέτουν την υποδομή και τον τρόπο να τα διοικητεύσουν στην αγορά. Δεν είναι κρίμα να χάνονται εξαιρετικές και πρωτοποριακές ιδέες, γιατί απλά δεν υλοποιούνται και τα 4 Μ της ανάπτυξης;

Money: Στόχος η οικονομική επιβίωση, η αυτοδύναμη ανάπτυξη και τελικά το κέρδος. Οποιαδήποτε οικονομική δραστηριότητα απαιτεί κεφάλαια. Σήμερα η εξεύρεση πόρων είναι ευκολότερη. Το τραπεζικό σύστημα αλλά και αρκετοί διεθνείς οργανισμοί σήμερα χρηματοδοτούν κάθε καινοτόμο και πρωτοποριακή ιδέα. Το ίδιο ισχύει και για τους μηχανισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που όπως όλοι διαβάζουμε καθημερινά δεν είμαστε έτοιμοι, ως κράτος-γραφειοκρατία αλλά και ως επιχειρήσεις, να απορροφήσουμε.

Motivation: Υποκίνηση. Μέσα από τις αστείρευτες δυνατότητές του, ο επιχειρηματίας πρέπει να αντλεί τη δύναμη να υποκινεί όλα τα μέλη της ομάδας του, όλους τους εργαζομένους του. Το πρόβλημα της υποκίνησης εντοπίζεται στη δεύτερη γενιά των επιχειρηματιών. Γίνονται μάρτυρας πολλών συζητήσεων με νέους επιχειρηματίες στη φάση της διαδοχής, οι οποίοι μου εκφράζουν το παράπονο(;) , τη βεβαιότητα(;) , τη θέση(;) ότι "δεν έχω υποκίνηση για κάτι καινούργιο, κάτι νέο. Δεν θέλω άλλα κέρδη, νέα επέκταση, νέους πελάτες, new business. Φρόντισαν οι γονείς μου γι' αυτό. Μου τα εξασφάλισαν όλα. Γιατί, λοιπόν, να αγωνιστώ; Ποιο θα είναι το όφελος;". Δεν μπόρεσα να δώσω απάντηση σε πολλές παρόμοιες θέσεις. Όμως σκέφτηκα, ότι εάν και τα 4 Μ δεν λειτουργήσουν όλα μαζί συντονισμένα, τότε είναι σαν να έχουμε μια καρέκλα με τρία πόδια. Οπότε, κάποια στιγμή είναι σίγουρο ότι η επιχείρηση δεν θα μπορέσει να σταθεί και θα πέσει. Τότε θα είναι αργά.