

Η αναγκαιότητα των συμβουλευτικών υπηρεσιών (II)



ΤΟΥ ΚΑΘΗΓΗΤΗ ΔΡΟΣ **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Γ. ΓΕΩΡΓΑΚΑ**
Partner & Managing Director της GECON ΕΠΕ
info@gecon.gr

Θα απαντήσουμε σήμερα στο ερώτημα της προηγούμενης Κυριακής: Γιατί οι σύγχρονες επιχειρήσεις, προκειμένου να γίνουν πιο ανταγωνιστικές και κερδοφόρες, θα πρέπει να συνεργαστούν με εταιρίες παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών;

Κατ' αρχάς η έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού και η ανάγκη μιας γνώμης «από έξω», ενός τρίτου αντικειμενικού κριτή, οδηγεί στην επιλογή του αντίστοιχου εξωτερικού συνεργάτη. Ακόμα αποτελεί πολιτική σε κάποιες εταιρείες, η ανάθεση και η εφαρμογή νέων projects, από εξωτερικές συμβουλευτικές εταιρείες. Επίσης η ανάγκη για αναδιοργάνωση και βελτίωση των πωλήσεων, η προσαρμογή σε νέες κυβερνητικές νομοθεσίες, η ανάγκη πνευματικού κεφαλαίου με τη μορφή νέας τεχνολογίας και τεχνογνωσίας, η ανάγκη για μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας, είναι μερικά από τα προβλήματα που καλούνται να επιλύσουν οι συμβουλευτικές εταιρείες.

Ο σύγχρονος σύμβουλος επιχειρήσεων είναι ο άνθρωπος για όλες τις εποχές και ο τέλειος σύμβουλος θα πρέπει να μπορεί να παίξει πολλούς ρόλους ανεξαρτήτως του σιλ και της νοοτροπίας του. Οι ρόλοι αυτοί πρέπει να αντανακλούν στις ανάγκες του συγκεκριμένου έργου, στη νοοτροπία και στην κουλτούρα του πελάτη και του απαιτούμενου αποτελέσματος, με τον σύμβουλο να μοιάζει με «χαμαιλέοντα» που προσαρμόζεται συνεχώς στις ανάγκες κάθε κατάστασης.

Παράλληλα με την επίλυση των καθημερινών προβλημάτων, η εταιρεία παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών καλείται από τις επιχειρήσεις να προσφέρει νέες ιδέες: Μερικοί πελάτες αναζητούν τον πρωτοποριακό τρόπο σκέψης κυρίως για να πάρουν κάποια σημαντική αναπτυξιακή επενδυτική απόφαση. Σε άλλες περιπτώσεις οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τεχνικές εξειδικευμένες γνώσεις που δεν μπορούν να αναπτύξουν από μόνες τους, ακόμα και μακροπρόθεσμα, ή δεν έχουν την ανάγκη να το κάνουν.

Σημαντικό όφελος των επιχειρήσεων από τη συνεργασία με μια συμβουλευτική εταιρεία είναι η δομημένη μεθοδολογία εργασίας για την υλοποίηση ενός έργου: Έχει αποδειχτεί ότι μια διαδικασία με αρχή και τέλος είναι σημαντικός συντελεστής για την επιτυχία ενός προγράμματος. Επίσης εξίσου σημαντική είναι και η εφαρμογή αυτού του έργου μέσα στην ίδια την επιχείρηση και η εμπλοκή στην αλλαγή και στην καινοτομία όλων των εργαζομένων σε αυτή.

Τέλος το δίκτυο επαφών: Οι σύμβουλοι είναι καλύτερα δικτυωμένοι από ό,τι οι πελάτες-επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα να μπορούν συνδυάσουν τις διαφορετικές ικανότητες των διαφορετικών επιχειρήσεων/πελατών τους, έτσι ώστε όλοι πλέον να βρίσκονται σε μια win/win situation, δηλαδή σε μία κατάσταση όπου όλοι ωφελούνται.