

# ΤΟ ROADMAP ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

**O**λοι αναμφίζουν ότι το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουμε τα τελευταία χρόνια και θα συνεχίσουμε να αντιμετωπίζουμε στα αρκετά επόμενα είναι η ανεργία. Όλοι άλλως κάνουν από λίγο μέχρι ελάχιστα για να την αντιμετωπίσουν. Οι κυβερνήσεις ασχολούνται πώς να κόψουν την πώς να μη κόψουν τους μισθούς και τις συντάξεις που αργούνται ενώ αδιαφορούν, γιατί μάλλον δεν έχουν αποφασίσουν προϋποθέσεις για ανάπτυξη και δημιουργία εργοστάσιος. Από την άλλη μεριά, και οι άνεργοι δεν θέλουν να κάνουν τις προσπάθειες που χρειάζονται στην παραγωγή. Αφήνουν το μέλλον τους στα χέρια των Εργοδοτών. Δεν είναι διατεθειμένοι να αποδέχονται δουλειά, δεν είναι διατεθειμένοι να παλέψουν για τις δικές τους, δεν δείχνουν διάθεσην να προσαρμόσουν τις απειρινές συνθήκες και ανάγκες, δεν έχουν νοοτροπία και πάνω στον ρίσκο. Η λογική «εγώ δεν φταίω, φταίνε όλοι οι άλλοι» περιλαμβάνει, κάμψατο, κυβερνήσεις, τράπεζες, εργοδότες» έχει καταδιώξει τη μεγάλη πλειοψηφία.

Τα τελευταία 4 χρόνια ο Projectyou έχει εστιάσει τις δράσεις της στην αποδέσμευση των αποφοίτων, των άνεργων και των στελεχών που αποτελούν τις δικές τους, στις γνώσεις που τους χρειάζονται για να αποδεχθούν τις δικές τους βιώσιμες επιχειρήσεις, που δυστυχώς δεν έχουν ούτε στα Πανεπιστήμια ούτε στα ΤΕΙ. Ακόμη δυστυχώς είναι να αλλάζουμε την κουλτούρα και την νοοτροπία της κοινωνίας που έχει εμποτιστεί βαθιά στο γονίδιο με αυτή την αποκόπητη αποκόπητη. Μια μικρή μειοψηφία δείχνει πιο έτοιμη να αντικαταστήσει την εμπειρία και τις γνώσεις

που απαιτούνται για να επιχειρήσουν. Μας γερίζει με ικανοποίηση που μας εμπιστεύονται Πανεπιστήμια και ΤΕΙ μερικές εκατοντάδες αποφοίτων τους άλλα και πάνω από 1000 άτομα να τους μυήσουμε στα μυστικά της επιχειρηματικότητας.

Μια συνήθης έκφραση που ακούμε από ανθρώπους που θέλουν να επιχειρήσουν είναι «θέλω να κάνω κάτι δικό μου αλλά δεν ξέρω από πού να ξεκινήσω, όλα μου φαίνονται ενα χάος και φοβάμαι ότι δεν θα κάνω τις σωστές κινήσεις και τα σωστά βήματα». Αυτό το πρόβλημα θα φωτίσουμε για τους αναγνώστες του Supply Chain & Logistics. Τα βήματα της επιτυχημένης επιχειρηματικότητας είναι:

## 1. Είναι η προσωπικότητα μου κατάλληλη για το επιχειρείν;

Αυτό είναι το πρώτο σημείο έλεγχου αν πρέπει να προχωρήσω. Έχω σθένος, πείσμα, ανάληψη ρίσκου, επικοινωνιακότητα, αντίληψη των αριθμών (numeracy), ικανότητα για εργασία υπό πίεση, αισιοδοξία, θετική σκέψη, δημιουργικότητα, σκέψη «έχω από το κουτί», εργατικότητα, ικανότητα να βλέπω την μεγάλη εικόνα ; Αν αυτά είναι στην γονιδιακή μου προσωπικότητα, είμαι τυχερός. Αν δεν είναι όμως, βελτιώνονται με την προσπάθεια; Γεννιέραι η γίνομαι επιχειρηματίας; Γεννιέραι ολλά και γίνομαι. Επειδή όμως η βελτίωση είναι διαδικασία που παίρνει πολύ χρόνο και προσπάθεια, υπάρχει και ο άλλη λύση : Συνεταιρίζομαι με άτομα που έχουν αυτά που λείπουν σε μένα. Δεν πέφτω στην συνήθη παγίδα του «όρμοις ομοίω αεί πελάζει»

## 2. Έχω βρει μια αξιόλογη ιδέα;

Δεν ξεκινώ να υλοποιήσω την πρώτη ιδέα που σκέφτηκα. Ψάχνω αρκετές. Υπάρχουν αρκετές τεχνικές με τις οποίες μπορούμε να βρούμε ιδέες (matrixing, τυχαία λέξη, ανώτερη ανάγκη, εύροντα, κλπ) ακόμη και αν δεν έχουμε αυτή την ικανότητα. Μέσα από αρκετές ιδέες αξιολόγη ποια είναι η καλύτερη και με αυτή προχωρώ. Τα κριτήρια αξιολόγησης είναι : Είναι το προϊόν η υπηρεσία καινοτόμα; Αν δεν είναι, δεν πειράζει, αρκεί να είναι καινοτόμο το πακέτο συσκευασία, προώθηση, τοποθέτηση. Πρέπει να καλύπτει τι ανάγκη έχει η αγορά και όχι τι μου αρέσει η τι ξέρω η τι μπορώ να κάνω εγώ, που είναι μια συνηθέστατη παγίδα για πολλούς. Και η ανάγκη πρέπει να έρχεται από το μέλλον και όχι από το παρελθόν η το παρόν. Αν αντιγράψω επιτυχημένα πρότυπα, τότε πρέπει να είμαι από τους πρώτους που θα μπουν στην αγορά αυτή, άλλα και από τους



ΤΟ ΝΕΤΟΥΝ ΞΦΑΛΜΑ ΠΟΥ ΚΑΝΟΥΝ ΣΧΕΔΩΝ ΟΛΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΤΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΕΑ ΠΑΝΕ ΚΑΤΕΥΘΕΙΑΝ ΣΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΩΡΙΣ ΝΑ ΠΡΟΗΓΗΘΕΙ ΜΙΑ ΑΣΚΗΣΗ ΠΡΟΣΟΜΟΙΩΣΗΣ. ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ BUSINESS PLAN. ΠΡΙΝ ΧΑΣΩ ΧΡΗΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ, ΜΕΛΕΤΩ ΣΤΟ ΧΑΡΤΙ ΑΝ ΚΑΙ ΠΟΣΑ ΘΑ ΚΕΡΔΙΣΩ Ή ΘΑ ΧΑΣΩ.

πρώτους που θα βγουν. Δεν χρειάζεται να είμαι μάγος για να διαβάσω το μέλλον, υπάρχουν τεχνικές για αυτό.

### 3. To Business Plan είναι ενθαρρυντικό;

Το μεγάλο σφάλμα που κάνουν σχεδόν όλοι είναι ότι από την ιδέα πάντες κατευθείαν στην εφαρμογή χωρίς να προηγηθεί μια άσκηση προσομοίωσης. Αυτό είναι το business Plan. Πριν χάσω χρήματα στην αγορά, μελετώ στο χαρτί αν και πόσα θα κερδίσω ή θα χάσω και τι ενέργειες πρέπει να κάνω για να είναι βιώσιμη η επιχείρηση. Τρέχω σενάρια what if, sensitivity, δοκιμάζω διαφορετικές στρατηγικές παραγωγής, logistics, μόρκετινγκ. Σε καμιά περίπτωση δεν ξεκινώ αν δεν είμαι σίγουρος ότι θα λειτουργεί η επιχείρηση πάνω από το breakeven σημείο (εκεί που έσσοδα και έξοδα είναι «ίσα βάρκα ίσα νερά») και το return on investment (ROI) πάνω από κάποιο επίπεδο. Στην παρούσα συγκυρία δεν πρέπει να επενδύσω σε ιδιόκτητες υποδομές (αποθήκες, αυτοκίνητα, software, κλπ) όταν υπάρχουν σε επάρκεια και μπορώ να μισθώσω τρίτων. Δεν πρέπει να ξεκινήσω πριν διασφαλίσω τις πηγές χρηματοδότησης.

### 4. Ιδρυση εταιρείας

Στο βήμα αυτό επιλέγουμε την κατάλληλη νομική μορφή εταιρείας ανάλογα με το αντικείμενο (παραγωγή ή υπηρεσίες), ύψος επενδύσεων, μέγεθος πελατών, ευθύνη ιδρυτών, ασφαλιστικά ιδρυτών, κλπ. Ελάχιστη σημασία, σε σύγκριση με τα παραπάνω, έχει το κόστος λογιστικής υποστήριξης και η φορολόγηση που τείνουν να είναι ίδια για όλες τις μορφές πλέον.

### 5. Διοίκηση εταιρείας

Μέχρι εδώ ήταν τα εύκολα, από εδώ αρχίζουν τα δύσκολα. Η επιλογή και εκπαίδευση προσωπικού, ο καθορισμός ρόλων και αρμοδιοτήτων, η διοίκηση απόδοσης, η στρατηγική, οι πολιτικές μάρκετινγκ, η παρακολούθηση των οικονομικών, η μάχη με τον ανταγωνισμό, η συνεχής βελτίωση συστημάτων και διοδικασιών, η εξέλιξη των προϊόντων και των υπηρεσιών, είναι μόνο μερικά από τα καθημερινά θέματα που πρέπει να διαχειρίζομαστε αποτελεσματικά.

### 6. Η ώρα του αποχωρισμού

Έρχεται κάποια στιγμή που ο επιχειρηματίας σκεφτόμενος με τη λογική, και όχι με το θυμικό, πρέπει να αποφασίσει να αποχαιρετήσει το δημιούργημα του είτε πουλώντας το είτε κλείνοντας είτε αλλάζοντας το αντικείμενο. Αν δεν το κάνει στην κατάλληλη στιγμή από εκεί και πέρα αρχίζει να χάνει ότι κέρδισε. Δεν είναι εύκολο διότι έχει δεθεί μαζί του σαν να είναι παιδί του, και όταν αυτό πέφτει στο γκρεμό, πέφτει σφιχταγκαλισμένος μαζί του.

Πρέπει να έχουμε το κουράγιο να δεχόμαστε το τέλος για να δικαιούμαστε μια νέα αρχή.

\* Ο Κώστας Θεοφανίδης, Μηχ/γος -Ηλ/γος, MSc Business Management, τ.Διευθυντικό στέλεχος σε πολυεθνικές εταιρείες, Partner Projectyou, Σύμβουλος -Μέντωρ Επιχειρηματικότητας, ιδρυτής startups



Ο Συνεργάτης  
που εμπιστεύεστε  
για τα ανταλλακτικά  
των περονοφόρων σας

Η Interklark είναι η μεγαλύτερη εταιρεία εμπορίας ανταλλακτικών περονοφόρων στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Απευθυνθείτε σε ένα συνεργάτη της Interklark και ενημερωθείτε για τις ανταγωνιστικές τιμές και τη μεγάλη γκάμα σε ανταλλακτικά περονοφόρων.



ΙΙο χλμ. Εθνικής οδού Θεσσαλονίκης - Αθηνών  
57 400 Σίνδος, Θεσσαλονίκη Τ.Θ. 24  
T: 2310 569600 • F: 2310 795550 • sales@interklark.gr  
www.interklark.gr

