**Επιστολή-απάντηση**

**από**

**“Οικονομικό Παράγοντα”**

**σε μια ΜΜΕ**

**Αγαπητή ΜΜΕ,**

Μελέτησα με πολλή προσοχή την επιστολή σου και σ’ ευχαριστώ για τις θέσεις σου.  
Είναι σημαντικό πως μια ΜΜΕ έχει πλήρη συναίσθηση των προκλήσεων και των απαιτήσεων της Νέας Εποχής.  
Είναι ενθαρρυντικό το να διατυπώνει μια ΜΜΕ την κατανόηση και την συμφωνία της στην ανάγκη για καινοτομία, για ψηφιακό μετασχηματισμό και ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων.

Να ευχαριστήσω λοιπόν, διότι αυτό σημαίνει πως τα άρθρα μου, οι διαλέξεις μου, η συμμετοχή μου σε forum έχει σπείρει σπόρο, που αργά και σταθερά φυτρώνει! Συμμερίζομαι πλήρως την άποψή σου και την αγωνία σου, σχετικα με το ότι μέχρι σήμερα έχουμε δώσει έμφαση στο **ΤΙ** πρέπει να κάνεις και **ΓΙΑΤΙ** πρέπει να το κάνεις ώστε να ενσωματωθείς στις εξελίξεις.

Όπως και το ότι έχουμε καθυστερήσει να δώσουμε συμβουλές-απόψεις για το **ΠΩΣ** θα το κάνεις, με πρακτικό περιεχόμενο και εφαρμόσιμο τρόπο.

Να ευχαριστήσω διπλά λοιπόν, που μου δίνεις την ευκαιρία να περιγράψω τα κύρια σημεία αυτού του ΠΩΣ.

Έθεσες πολύ ωραία τα ποσοτικά στοιχεία για τις ελληνικές ΜΜΕ, τόσο όσον αφορά τα μεγέθη, όσο και τα βασικά οικονομικά-οργανωτικά προβλήματά τους, φυσικά και δικά σου. Να προσθέσω ορισμένα βασικά ποιοτικά χαρακτηριστικά, που θα επιτρέψουν την ανάπτυξη των προτάσεών μου:

* Η ελληνική ΜΜΕ είναι επτάψυχη σε δυσμενές μάλιστα περιβάλλον λειτουργίας της.
* Η ελληνική ΜΜΕ είναι ευέλικτη και προσαρμοστική στις αλλαγές.
* Η ελληνική ΜΜΕ είναι εφευρετική, λέμε “πατέντα ο Ρωμιός”.
* Η ελληνική ΜΜΕ δεν είναι πρόσφορη σε συνέργειες-συνεργασίες.
* Η ελληνική ΜΜΕ δεν είναι πρόσφορη σε διοικητικές αναδιαρθρώσεις.
* Η ελληνική ΜΜΕ δεν έχει ξεκάθαρο και γραπτό Επιχειρηματικό Μοντέλο λειτουργίας της.

Πολύ σοβαρά πλεονεκτήματα-δυνατά σημεία, χτυπητές όμως και οι αδυναμίες.

Η απλή επιχειρηματική λογική μας λέει, πως πρέπει να επιμείνεις στα δυνατά σημεία σου και να κάνεις σοβαρή προσπάθεια να ξεπεράσεις τις αδυναμίες σου. Εκεί ακριβώς πρέπει να εστιάσει και το ΠΩΣ.

Θα επισημάνω τα **3 βασικά ΠΩΣ,** που κατά την γνώμη μου είναι η βάση για όλα τα άλλα:

1. Το γραπτό Επιχειρηματικό Μοντέλο Λειτουργίας.  
   Η διεθνής εμπειρία, αλλά και με μεγάλη ικανοποίηση και η ελληνική ειδικά την τελευταία 5ετία, μας δίνουν σαφές μήνυμα πως δεν μπορεί μια ΜΜΕ πλέον να βασίζεται σε ασαφές μοντέλο λειτουργίας. Πρέπει να εστιάσει, να ξεκαθαρίσει τους στόχους της βασισμένη στα δυνατά της σημεία. Πρέπει να αποτυπώσει το σήμερα, για να μπορεί να το προσαρμόσει στο αύριο με μεθοδικότητα και απλό τρόπο. Έχουμε τέτοιο εύχρηστο “εργαλείο”;

* ΝΑΙ, είναι ο **Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου-Business Model Canvas** μία ευφυέστατη σύλληψη, που σε μια μόνο σελίδα, σε 9 πεδία/νταμάκια σου επιτρέπει να αποτυπώσεις όλα όσα κάνεις με απλό τρόπο και για όλους τους κρίσιμους τομείς της λειτουργίας σου.

ΠΩΣ θα το βρεις, ΠΩΣ θα το κάνεις πράξη;

Το διαδίκτυο είναι ο μεγάλος σύμμαχός σου, θα βρείς πάρα πoλλές σχετικές πληροφορίες.

**2.** Δεύτερος μεγάλος σύμμαχός σου για την πρακτική εφαρμογή είναι οι πολλές **Θερμοκοιτίδες** ή/και **Επιταχυντές Επιχειρηματικότητας**, που ευτυχώς λειτουργούν πλέον σε όλη σχεδόν την χώρα. Αν καλοθελητές σου πουν, πως δήθεν τάχα αυτά είναι ΜΟΝΟ για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, κλείσε τ' αυτιά σου! ΝΑΙ, κάθε ΜΜΕ σε φάση αλλαγής-προσαρμογής οφείλει να σκέπτεται όπως μια νεοφυής επιχείρηση! Σίγουρα το έχεις κάνει στο παρελθόν με επιτυχία. Κάθε νέο ξεκίνημα στην ζωή μας, ειδικά στην επιχειρηματική είναι ένα **Start Up**!

**3.** Η στροφή στις **Συνέργειες-Συνεργασίες**.

Δύσκολη αλλαγή Νοοτροπίας! Κουλτούρα μας για γενιές είναι η “ατομικότητα” και δυστυχώς παραμένει (εξ ου και το 92% των ελληνικών επιχειρήσεων είναι ΜΜΕ). Ναι, αλλά γινόμαστε ένα σώμα-μια ψυχή μπροστά στον κίνδυνο και σήμερα αγαπητή ΜΜΕ είσαι μπροστά σε έναν κίνυνο: οι αλλάγες είναι ραγδαίες και εκθετικές και δεν μπορείς να τις παρακολουθήσεις μόνη σου. Και ότι δεν προσαρμόζεται, η αγορά το προσπερνά, όπως η φύση κάνει στα δικά της άλλωστε, με τον δομικό και νομοτελειακό αυτόν κανόνα.

Την σημαντικότητα αυτού του ΠΩΣ θα την δεις να αποτυπώνεται και να καθοδηγεί τις ΜΜΕ στον νέο θεσμό των **Συστάδων Επιχειρήσεων-Clusters**. Ήδη 17 τέτοιοι σχηματισμοί λειτουργούν ανά την Ελλάδα.

Δεύτερος σύμμαχός σου το **Επιμελητήριο** στο οποίο ανήκεις! Είναι σίγουρα ενήμερο και θα μπορέσει να σε καθοδηγήσει στην προσπάθειά σου να συνεργαστείς με ΜΜΕ που σου ταιριάζουν και μοιράζονται τις ίδιες αγωνίες και ιδέες για την Νέα Εποχή.

Η στροφή σε **Νέους Χρηματοδοτικούς φορείς και μηχανισμούς**. “Δει δη χρημάτων, ω ... ΜΜΕ”, ποιος μπορεί να το αμφισβητήσει; Λεφτά υπάρχουν αλλά ΠΟΥ και ΠΩΣ θα τα βρεις;  
Μόνη σου καλή μου ΜΜΕ δεν θα τα καταφέρεις.

Η νέα πραγματικότητα στις χρηματοδοτήσεις, από την “χρηματοδότηση πλήθους-**crowd funding**” μέχρι τους “επιχειρηματικούς αγγέλους-**business angels**” και τους “επενδυτές σκοπού-**purpose investors**”, δίνει άπειρες ευκαιρίες με μια βασική πρϋπόθεση.

Οι αιτούντες να έχουν την καινοτόμο ιδέα, το κρίσιμο μέγεθος και την κατάλληλη ομάδα! ΠΩΣ θα καλύψεις την προϋπόθεση αυτή χωρίς συνεργασίες και επιχειρηματικό μοντέλο; Με την χρηματοδότηση αυτή θα εξασφαλίσεις την ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων τόσο δικές σου όσο κα του προσωπικού σου.

Με την χρηματοδότηση αυτή θα μπορέσεις να προχωρήσεις στον απόλυτα απαραίτητο ψηφιακό μετασχηματισμό, τόσο σε εκπαίδευση όσο και σε εξοπλισμό.

Εάν περιμένεις χρηματοδότηση από κρατικές επιδοτήσεις-επιχορηγήσεις, λυπάμαι, δεν θα τα καταφέρεις. Θα λύσεις κάποια άμεσα προβλήματα σίγουρα, αλλά δεν θα βοηθηθείς στο άλμα για το μέλλον.

Η ΕΕ, με όλα τα αρνητικά που μπορεί να της καταλογιζεις, έχει θέσει από καιρό σε εφαρμογή ειδικά προγράμματα για τις ΜΜΕ. Με μεγάλη τεχνική υποστήριξη και διαθεση των αντίστοιχων οικονομικών πόρων. Ναι, αλλά και εδώ προηγούνται οι “συστάδες επιχειρήσεων” και πολύ σωστα. Κανένας φορέας, κανένας επενδυτής δεν θα δώσει χρήματα σε αμφίβολη προσπάθεια, με αμφίβολα αποτελέσματα. Ναι, αλλά αυτοί οι νέοι επενδυτές θα σου ζητήσουν (και σωστά) σε αντάλλαγμα την συμμετοχή τους στο μετοχικό σου σχήμα/κεφάλαιο.

Μην ακούσεις τους καλοθελητές, που θα προσπαθήσουν να σε αποτρέψουν με τα στερεότυπα επιχειρήματά τους.

Θα σου θυμίσω απλά, πως καλύτερα να έχεις το ΧΨ% από κέρδη, παρά το 100% από ζημιές.

Αυτήν την μεγάλη απόφαση πρέπει να πάρεις: Συνεργασία και Συμμετοχικότητα! ΠΩΣ θα το κάνεις; Με ουσιαστική αλλαγή επιχειρηματικής νοοτροπίας και λογικής. Η μπάλα είναι στο γήπεδό σου, εσύ αποφασίζεις και πράττεις ανάλογα.

Εύχομαι να αξιοποίησεις τα πολλά εγγενή σου δυνατά σημεία με θετικό τρόπο.

Και πάλι σ’ ευχαριστώ για την ευκαιρία που μου έδωσες, ώστε να συμβάλλω στην προσέγγιση-αντιμετώπιση των ΠΩΣ που σε απασχολούν.  
Με χαρά στην διάθεσή σου, ώστε να μπορέσω να ανταποκριθώ και σε άλλα ερωτηματικά σου. Ο καλόπιστος διάλογος είναι η βάση για την διαχείριση της αλλαγής.

Με πραγματικό ενδιαφέρον για σένα και κατανόηση των κρίσιμων αναγκών σου, Ο Οικονομικός Παράγων.

Γιώργος Ν. Βλάχος, Μέντωρ Επιχειρηματικής Ανάπτυξης  
π. Γενικός Διευθυντής Ομίλου Εταιριών ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ, Lafarge Group